

PODZIMNÍ START DAYS 2025  
Prezentace pro investory

**SKUPINA M2C**

Emitent: **Mark2 Corporation Investment SE**

Datum: **5. listopadu 2025**

Prezentuje: **Ing. Ivo Dostál – CFO**



# O SKUPINĚ M2C

**Skupina M2C je přední poskytovatel komplexních služeb v oblasti správy nemovitostí, bezpečnosti a technologických řešení s působností ve 13 zemích Evropy.**

Zajišťujeme jak tradiční služby – fyzickou ostrahu, údržbu, úklid a technickou správu budov – tak pokročilá digitální řešení vyvíjená ve vlastním technologickém ekosystému M2C Workspace.

Naše platformy jako M2C Space, gSail, Welcomo, SeMa nebo Innolytics umožňují automatizaci, vzdálený dohled, inteligentní správu energií, bezpečnostních systémů a řízení lidských zdrojů v terénu. Investujeme do vývoje robotických systémů, autonomních technologií i umělé inteligence, čímž posouváme standardy v oblasti komplexní správy budov.

Díky silnému technologickému zázemí a stabilnímu růstu jsme v červnu 2025 úspěšně vstoupili na trh Start Market Burzy cenných papírů Praha. Naší ambicí je dále růst prostřednictvím inovací, geografické expanze a zodpovědného podnikání.



# NOVINKY

## OD VSTUPU NA BURZU

Zveřejněné vnitřní informace – 3 oznámení od června 2025:

### **STRATEGICKÁ SMLOUVA S LKQ**

správa 298 objektů v Rakousku, Německu, Nizozemsku a Belgii

### **ROZŠÍŘENÍ SPOLUPRÁCE S GLOBÁLNÍM E-COMMERCE LÍDREM**

16 nových objektů v ČR, DE, PL

### **SPOLUPRÁCE SE SKUPINOU BOSCH**

nově 7 lokalit v ČR (ostraha + facility)

Více na webu v sekci Aktuálně z M2C: [m2c.eu/pro-investory](https://m2c.eu/pro-investory)



# CELKOVÝ VÝHLED PLNĚNÍ NA ROK 2025

v tis. Kč

| Ukazatel | 2022      | 2023      | 2024      | Výhled plnění 2025 |
|----------|-----------|-----------|-----------|--------------------|
| Tržby    | 3 245 245 | 3 766 591 | 4 570 106 | 4 805 985          |
| EBITDA   | 91 925    | 67 006    | 173 006   | 144 704            |
| Marže    | 2,8%      | 1,8%      | 3,8%      | 3,0%               |

V případě roku 2025 se jedná o nekonsolidovaná data.

Vzhledem k termínu prezentace již pracujeme s předběžnými výsledky za celý rok 2025, nikoli pouze s daty za první pololetí. Ve srovnání s rokem 2024 došlo k pozitivnímu vývoji v oblasti tržeb, nicméně ukazatel EBITDA meziročně poklesl o 29 milionů Kč. Tento pokles souvisí především s odkladem realizace projektu LKQ (detailně vysvětleno dále) a rovněž s nenaplněním očekávání na některých vybraných trzích.

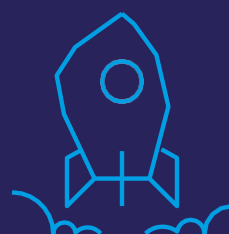
Z pohledu celkového hospodářského výsledku lze konstatovat, že plánovaný zisk z akvizic ve výši 35 mil. Kč se podaří naplnit pouze částečně. Akviziční procesy byly v některých případech pozastaveny nebo se nepodařilo uzavřít je v plánovaném termínu, a proto byly přesunuty do roku 2026.

V současnosti je aktivně řešeno šest akvizičních projektů, primárně v ČR, Nizozemsku a Německu.

V průběhu roku 2025 byly původní plány upraveny, v návaznosti na aktuální ekonomickou a politickou situaci v jednotlivých zemích, stejně jako s ohledem na postupné spouštění velkých projektů (podrobně rozvedeno dále).

Navzdory výše uvedenému hodnotíme rok 2025 celkově velmi pozitivně – řada zemí vykazuje významné zlepšení v hospodářském výsledku (HV). Česká republika směřuje k lepšímu výsledku, než bylo původně očekáváno, pozitivní vývoj zaznamenává také Polsko, Slovensko a Bulharsko. Pro rok 2026 zůstává hlavním cílem pokračovat v růstu na trzích, které nabízejí vhodné podmínky pro rozvoj a zároveň dále zvyšovat ziskovost.

Dále plánujeme otevřít nový trh v rámci Evropské unie, a to na základě požadavku klienta, přičemž poskytování služeb bude zahájeno bezprostředně po vstupu.



# **KOMENTÁŘ K VÝSLEDKŮM VYBRANÝCH TRHŮ**



# ČESKÁ REPUBLIKA

Plánované cíle pro Českou republiku se podaří naplnit, a v některých ukazatelích pravděpodobně i mírně překročit. Segment vykazuje stabilní růst tržeb i ziskovosti, což vedlo v průběhu roku k navýšení cílových hodnot pro hospodářský výsledek a marži. Hlavní prioritou pro rok 2025 zůstává důraz na ziskovost.

V oblasti technologických akvizic zatím nedošlo k realizaci žádné transakci. Důvodem jsou jednak neadekvátní cenová očekávání ze strany prodávajících, a zároveň omezený výskyt vhodných technologických cílů pro akvizici. Naopak v segmentu integrovaného facility managementu (IFM) se na trhu objevily tři zajímavé příležitosti s předmětem podnikání, které by zapadly do portfolia služeb

Přestože IFM není v rámci akviziční strategie aktuálně prioritní oblastí, tyto konkrétní případy vykazují atraktivní produktovou nabídku i zajímavé marže, a proto na nich aktivně pracujeme v rámci DD.

# BULHARSKO

Na přelomu let 2024 a 2025 byla uzavřena smlouva s novým významným klientem. Vzhledem k tomu, že spolupráce probíhá formou dílčích objednávek, nikoli na bázi měsíčního paušálu, byl ve výhledech pro tento trh zohledněn pouze konzervativní odhad objemu zakázek.

Na základě dosavadního průběhu spolupráce však můžeme konstatovat, že skutečný objem zakázek výrazně překonal očekávání, což vedlo k navýšení plánu pro rok 2025.

Klíčovým faktorem zůstává vývoj ve 4. čtvrtletí, kdy tradičně dochází k realizaci vyššího objemu nárazových zakázek ze strany dalších klientů. Tento efekt může významně ovlivnit konečný výsledek roku – ať už pozitivně, nebo negativně – v závislosti na reakcích trhu na plánovaný přechod bulharské měny z leva na euro.

# SLOVENSKO

Oproti roku 2024 se podařilo zlepšit hospodářský výsledek o 8 mil. Kč. Nicméně ambiciózní cíl stanovený pro rok 2025 nebude možné naplnit, a to zejména v důsledku aktuální politické a hospodářské situace v zemi, která má dopad na chování klientů

Vlastníci a investoři do nemovitostí na slovenském trhu v současnosti odkládají výdaje na správu budov kvůli nejistotě ohledně dalšího vývoje. Tento trend má negativní dopad na výnosy z poskytovaných služeb a zároveň prodloužil dobu návratnosti dřívější akvizice společnosti Optimal Partners s.r.o., která se specializuje na drobné stavební úpravy (tzv. fitouty).

# ZÁPADNÍ EVROPA

Pozitivní zprávou je, že se nám oproti původním plánům podařilo získat v Německu nového klienta – globální logistickou společnost, pro kterou zajišťujeme služby fyzické ostrahy a technologického zabezpečení. Zároveň jsme v celém regionu získali novou zakázku, která posiluje naše postavení na trhu.

V tomto regionu byl zároveň zahájen rozsáhlý projekt pro klienta v oblasti integrovaného facility managementu (IFM). Do přípravy projektu byly investovány značné prostředky, zejména do vybudování specializovaného týmu odborníků.

Projekt byl spuštěn 1. července 2025, avšak krátce po zahájení se ukázalo, že nedošlo včas k vypovězení existujících smluv ze strany klienta, což způsobilo zpoždění náběhu o přibližně šest měsíců.

Z těchto důvodů došlo k realizaci ztrát v odhadované výši 38 mil. Kč. S klientem aktivně řešíme vzniklou ztrátu a řešíme kompenzaci těchto nákladů v roce 2026.

Očekáváme, že nejpozději v roce 2026 se projekt pozitivně promítne do hospodářského výsledku regionu.

# POLSKO

Podařilo se dosáhnout mírně vyšších tržeb, než bylo plánováno, a zároveň zlepšit hospodářský výsledek o 7,4 mil. Kč proti roku 2024, což považujeme za pozitivní výsledek. Plán zisku však nebude naplněn ze dvou hlavních důvodů:

1. Obchodní cíle v oblasti technologických služeb se v roce 2025 nepodařilo naplnit v očekávaném rozsahu, zejména s ohledem na náročnost trhu a konkurenci. Z tohoto důvodu došlo k posílení a změně obchodní strategie se zaměřením na technologický segment. Věříme, že tato změna přinese pozitivní výsledky v roce 2026.

2. Vysoká konkurence na trhu a dlouhodobý růst minimální mzdy si vyžádaly pokračování v restrukturalizaci organizační struktury, včetně snižování počtu pozic ve středním managementu. Tato změna sice povede k vyšší efektivitě v roce 2026, ale v roce 2025 přinesla navýšení nákladů na odstupné.

# RUMUNSKO

Rumunsko je pro nás v roce 2025 jedním z nejméně uspokojivých trhů, a to navzdory tomu, že jde o jeden z největších trhů v rámci Evropské unie.

Dosud se nám však nepodařilo přesvědčit především lokální společnosti o výhodách kombinace technologií a lidských zdrojů v rámci integrovaného facility managementu (IFM). Konzervativní přístup firem a nízká míra otevřenosti vůči moderním řešením byly hlavní překážkou širšího prosazení.

Vzhledem k dosavadnímu vývoji na trhu došlo k úpravě obchodní strategie a posílení obchodního týmu. Nově se zaměřujeme na rozšíření působnosti do dalších regionů v rámci Rumunska, které vykazují větší potenciál pro rozvoj našich služeb.

# OSTATNÍ

## Severní Amerika

Finální informace k hospodářskému výsledku a obratu za Severní Ameriku budou doplněny v průběhu listopadu. Aktuálně čelíme komplikacím v imigračním procesu, které ovlivňují rychlost náběhu projektů. Doposud byly podepsány dva projekty s celkovou hodnotou 5 mil. Kč.

## Ostatní země

Mezi ostatní země řadíme Ukrajinu, kde bohužel aktuální situace neumožňuje plnohodnotný rozvoj podnikání a dále Blízký východ – zde probíhá řada jednání ohledně možné spolupráce s lokálními společnostmi, která by výrazně urychlila vstup na trh a překonala bariéru nedůvěry místních obchodních partnerů.

# SHRNUTÍ A VÝHLED NA ROK 2026

Společnost M2C v roce 2025 splnila všechny klíčové cíle v oblasti organického růstu na jednotlivých trzích. Výsledky potvrzují stabilitu skupiny a její schopnost adaptovat se na měnící se tržní podmínky.

Plánovaný zisk z akvizic ve výši 35 mil. Kč se však nepodařilo realizovat, což bude mít dopad na celkový hospodářský výsledek. Tyto akvizice byly z různých důvodů odloženy a jejich dokončení je plánováno na rok 2026.

## Hlavními prioritami pro rok 2026 jsou:

- dokončení rozpracovaných akvizičních projektů (aktuálně otevřeno 6 případů),
- další růst na klíčových trzích,
- vstup na nový trh v rámci Evropské unie na základě poptávky ze strany strategického klienta,
- zvýšení ziskovosti prostřednictvím optimalizace personálních kapacit, zvyšování marží a pokračující technologické transformace.



# DĚKUJEME VÁM ZA DŮVĚRU

Více informací Vám v případě zájmu poskytneme:



**MGR. TEREZA RÝPAROVÁ**

Head of Investor Relations

✉ [t.ryparova@m2c.eu](mailto:t.ryparova@m2c.eu)