



PRZEJRZYSTOŚĆ I DYNAMICZNY ROZWÓJ

MDC² to młoda firma z wielkimi ambicjami, która już wkrótce może odgrywać znaczącą rolę na rynku powierzchni magazynowych w Polsce. Z Maciejem Madejakiem, współzałożycielem i CDO **MDC²** rozmawiamy o tym skąd wzięła się firma, co ją wyróżnia na rynku i jakie ma plany rozwoju.

Panie Macieju, proszę na początek opowiedzieć o swojej dotychczasowej karierze zawodowej. Jak trafił pan do MDC² ?

To długa historia, ale mogę powiedzieć, że byłem jednym z pionierów rynku nowoczesnych powierzchni magazynowych w Polsce. Zająłem się tym sektorem już w roku 1996, kiedy to zacząłem swoją przygodę w firmie Colliers International jako pośrednik. Wówczas rynek praktycznie nie istniał, dlatego miałem wielki przywilej obserwowania branży i zachodzących w niej zmian niemal od początku. Widziałem wzloty oraz upadki i zauważałem elementy, które determinowały rozwój rynku. Mam też ogromną przyjemność patrzeć na to jak ludzie, których wspierałem w rozwoju kariery w nieruchomościach nadal się rozwijają.

W 1999 roku zacząłem pracę u pierwszego dewelopera, była to firma Prologis, w której pracowałem ponad 11 lat. Budowałem struktury firmy praktycznie od podstaw przechodząc przez różne stanowiska i kończąc na roli First Vice President Prologis Europe. Nauczyłem się tam bardzo wiele - zarówno samej branży jak i kultury pracy czy też sposobu funkcjonowania firmy deweloperskiej. To było miejsce, gdzie zdobyłem najwięcej doświadczenia i stworzyłem swój pierwszy zespół. Byłem jedną z pierwszych osób zatrudnionych przez Prologis w Polsce, a doszliśmy do poziomu ponad setki współpracowników. Następnie pojawiła się firma Goodman, która w roku 2010 wchodziła na polski rynek. Lubię budować firmy od nowa, lubię je układać, tworzyć procedury i dbać o przejrzystość działań. W Goodman przepracowałem siedem i pół roku. Ale przyszedł moment, kiedy chciałem spróbować pracy w organizacji, która już jest rozwinięta i pełni rolę rynkowego lidera. Tak też się stało, przez ponad dwa lata pracowałem w firmie Panattoni Europe jako Managing Director. Po tym czasie marzyłem o stworzeniu firmy z mocnymi fundamentami w postaci wartości, którymi kierują się zarówno zarząd jak i sami pracownicy. Dodam tylko, że do dnia dzisiejszego wraz ze swoim zespołem byłem w stanie wybudować w Polsce ponad 4 mln. mkw. powierzchni magazynowej, co stanowi ponad 20% całego obecnego rynku.

Co zaważyło na Pana decyzji o współtworzeniu projektu MDC² ?

Cóż, powodów było tak naprawdę kilka, ale główny jest taki, że chciałem zawsze pracować w firmie która jest bardzo solidnie zbudowana od podstaw. Być może brakowało mi tego komfortu u poprzednich pracodawców. Teraz rozwijamy firmę, która działa na terenie Polski, i budujemy struktury podobne do spółki giełdowej, która posiada niezależną radę dyrektorów nadzorujących działania spółki. My, jako współzałożyciele podejmujemy najważniejsze decyzje, ale nad nami jest jeszcze niezależna rada dyrektorów, która kontroluje i wspiera nasze działania. Taka struktura jest niezmiernie istotna, jeżeli chodzi o współpracę z klientami - przede wszystkim z inwestorami. Wydaje mi się też, że jest to bardzo potrzebne dla pracowników, bowiem przykładamy dużą uwagę do tego, w jakim systemie pracują nasi ludzie. Pracownicy też powinni wiedzieć, jak funkcjonuje firma, w jaki sposób jest zarządzana oraz wspólnie wyznaczać kolejne etapy rozwoju. To jest coś, co chcieliśmy stworzyć od samego początku. Z drugiej strony, **MDC²** to właściwie startup. Działa on ponad rok, wiem, że mogę wykorzystać w nim swoje ponad 25-letnie doświadczenie. Wszyscy pracownicy czują się częścią tej spółki i mają ogromny wpływ na jej rozwój. Oczywiście funkcjonuje pewna hierarchia, natomiast jest to właśnie taka struktura, w której zawsze chciałem pracować. Nie oszukujemy się i wiemy, że zawsze są problemy i trzeba umieć się z nimi uporać. Natomiast bardzo ważne jest to, że w obecnych czasach, gdy transakcje zawierane są dość szybko i jest ich dużo, ta struktura oraz przejrzystość jest chyba najważniejszą wartością dodaną dla naszych partnerów.

Proszę opowiedzieć nieco więcej o początkach firmy i powodach, dla których działa w branży magazynowej.

Każdy z nas obserwuje rynek i widzi, że sektor logistyczny jest obecnie jednym z najbardziej pożądanych produktów inwestycyjnych w Europie, a może nawet na świecie. Logistyka w Polsce niesamowicie się rozrasta i są trzy główne czynniki, które powodują, że ta sytuacja nie zmieni się w najbliższym czasie. Pierwszy to Brexit, który powoduje, że firmy przenoszą się z Wielkiej Brytanii do Polski.

Drugą sprawą jest pandemia. Covid przyniósł nam dużo zniszczeń, ale też wiele nas nauczył – zmiany trybu pracy, innego sposobu zakupów etc. Zatrzymując się przy Covidzie, zauważyliśmy dwa związane z nim trendy. Pierwszy jest taki, że logistyka ma bardzo duży wpływ na szybkość dostaw. Możemy to powiedzieć na przykładzie fabryk, wiemy, że branża samochodowa boryka się z ogromnymi trudnościami w dostawach podzespołów. Zauważyłem, że wiele osób jest teraz zdziwionych tym, że na przykład do samochodu produkowanego w Niemczech podzespoły przyjeżdżają z całego świata i jakakolwiek przerwa w dostawach powoduje, iż w dzisiejszych czasach trzeba miesiącami czekać na kupiony samochód. Jestem przekonany, i widzę też tę opinię w rozmowach z klientami, że produkcja powinna być prowadzona bliżej docelowego konsumenta. Ponadto Chiny już nie są tak tanie i tak atrakcyjne jak kiedyś; siły roboczej owszem nie brakuje, ale odległość do rynku docelowego stanowi duży problem.

Trzecim ważnym elementem który zwiększył zapotrzebowanie na magazyny jest e-commerce i zmiana przyzwyczajeń zakupowych. My oczywiście robimy zakupy przez Internet od dawna, ale mogę powiedzieć, że moi rodzice też zaczęli kupować online. Dla mnie to jest właśnie prawdziwa rewolucja. To wszystko napędza popyt na magazyny i stąd też wynikła decyzja, że warto w nie inwestować. A ja osobiście, po tylu latach doświadczeń, muszę powiedzieć, że praca w tym sektorze daje mi dużo zabawy i przyjemności.

Co stało za decyzją o postawieniu na polski rynek magazynowy?

To była prosta decyzja. Wiem, że moja wartość jest najwyższa w Polsce i wiem, że ten rynek jest najbardziej chłonnym rynkiem w Europie. Zainteresowanie inwestorów Polską jest ogromne i jeszcze będzie rosło. Dlatego chcieliśmy skupić się na jednym kraju, czyli na Polsce zgodnie z naszym motto: One Market, One Team, One Sector.

Jakie czynniki decydują o wyjątkowo dużym potencjale dla rozwoju polskiego rynku magazynowego?

Otóż tych czynników jest kilka. Po pierwsze, tak jak już mówiłem, Brexit. Druga kwestia jest taka, że Polska stała się zapleczem logistycznym dla Niemiec - sam miałem przyjemność brać udział w budowie obiektów dla firmy Amazon czy Zalando, w których praktycznie 100% składowanych produktów przywożono i wywożono z i do Niemiec. Natomiast jako kraj zaczęliśmy być ważnym rynkiem konsumpcyjnym, nie można pomijać rynku liczącego 40 milionów klientów. Ponadto proces deweloperski w Polsce jest też stosunkowo przejrzysty. Oczywiście, są pewne niedoskonałości - tak jak wszędzie, natomiast porównując nas do

innych rynków uważam, że proces deweloperski jest dobrze skonstruowany. Muszę też zaznaczyć, że następują pewne zmiany i np. w Niemczech jest coraz trudniej uzyskać pozwolenia na budowę w granicach miast. Zatem atrakcyjnych lokalizacji jest tam coraz mniej. No i ostatnia ważna sprawa to brak siły roboczej w Niemczech, w Czechach czy na Węgrzech. W Polsce też są z tym większe czy mniejsze problemy, ale to daje możliwość rozwoju regionów, które do tej pory były pomijane. Mówię tu np. o Polsce wschodniej czy północnej. Te rynki są również interesujące dla inwestorów. Do tego – i dla mnie to jest bardzo ważny element – klienci inwestujący w Polsce mają dostęp do bardzo dobrze wykwalifikowanej kadry pracowników. Klienci z USA czy z Europy, niezwykle doceniają ich wiedzę i zaangażowanie w pracę.

Jakie wskazałby Pan najważniejsze różnice między rynkami magazynowymi w Polsce i Europie Zachodniej?

Mogę powiedzieć, że różnica jest coraz mniej. Jedną z nich jest to, że we Francji, w Niemczech czy nawet w Anglii budynki, które były budowane w latach 60. czy 70. ubiegłego wieku nie spełniają takiej roli, jaką spełniały kiedyś. Wielu kolegów, z którymi miałem przyjemność pracować było w szoku po przyjeździe do Polski, widząc, że budynki są tak dobrze wykonane i wykorzystują nowoczesne technologie. Muszę powiedzieć, że nie mamy się czego wstydzić. I tak samo ma się sytuacja w porównaniu z rynkiem magazynowym w USA. Pamiętamy ponadto, że jest to powiązane z tym, iż mamy w Polsce cztery pory roku, dlatego nasze budynki muszą być przygotowane na funkcjonowanie o każdej porze roku – a nawet być gotowe na ekstremalne zmiany klimatu.

Jaką powierzchnią w Polsce MDC² dysponuje w tej chwili? Czy oferujecie także magazyny na potrzeby logistyki miejskiej?

Jesteśmy dopiero po pierwszych 12 miesiącach działalności, do tego niektórzy członkowie zespołu dołączyli kilka miesięcy później. Pomimo tego byliśmy w stanie przygotować projekty na ponad 260 tys. mkw. powierzchni magazynowej do wybudowania. Oczywiście same procesy budowlane są długotrwałe, ale już w przyszłym miesiącu zaczynamy budowę parku logistycznego o powierzchni ponad 57 tys. mkw. w Gliwicach. Będzie to powierzchnia spekulacyjna. Niedługo startujemy też z projektem o powierzchni 80 tys. mkw. koło Łodzi. Kolejne obiekty będziemy w stanie potwierdzić w ciągu kilku tygodni, są też nowe lokalizacje, nad którymi pracujemy. Uważam, że jak na taką młodą nową firmę jak nasza to bardzo dobry wynik. Oczywiście patrzemy też na logistykę miejską, jak też jesteśmy zainteresowani udziałem w tworzeniu obiektów typu BTS.



A jakie są długoterminowe plany rozwoju MDC²?

MDC² Park Łódź South.

Obserwując to, co się dzieje na rynku, chcemy zdobyć w nim kilkudziesięcioprocentowy udział. Chcemy rozwijać projekty we wszystkich regionach Polski. Docelowo chcielibyśmy budować około miliona metrów kwadratowych rocznie. Mamy przygotowaną pod to strukturę, mamy bardzo doświadczonych ludzi, którzy zdecydowali się zmienić swoje plany życiowe i przejść do naszej firmy. Muszę powiedzieć, że byliśmy w stanie zainteresować projektem MDC² osoby z wieloletnim doświadczeniem zawodowym które pracowały w korporacjach. Te osoby teraz czują się częścią naszej firmy i tego co robimy.

Wspomniał Pan, że MDC² stawia na rozwój nie tylko w największych aglomeracjach. Czy widziecie potencjał mniej oczywistych rynków magazynowych?

Zdecydowanie. Tak jak mówiłem są to rejony, w których znacznie łatwiej znaleźć pracowników i miejsca, pozwalające naszym klientom na spokojne planowanie oraz realizację koncepcji inwestycyjnych. Dla nas to niezwykle ciekawe rynki.

Jaki wpływ mają czynniki ESG na rozwój MDC²? Proszę podać przykłady podejmowanych przez Państwa inicjatyw w tym obszarze.

Wielu deweloperów mówi o ESG. Mam nadzieję, że każdy zdaje sobie sprawę, jak bardzo ważne jest to dla rozwoju naszego biznesu. Chciałbym zaznaczyć, że wszystkie trzy litery są ważne – a ja mam wrażenie, że do tej pory większość ludzi patrzy na ESG tylko poprzez pryzmat pierwszej litery, czyli działań na rzecz środowiska naturalnego. Oczywiście to bardzo dobrze, że aż tak duża uwaga przykładana jest do ekologii – widzę, że teraz każdy z nas stara się wprowadzać nowe rozwiązania, które ograniczają zanieczyszczenie środowiska naturalnego, nie tylko ze względów biznesowych, ale też ze względu na dobro przyszłych pokoleń. Natomiast my w MDC² przykładamy też dużą wagę do liter S i G: social i governance. Mówię tu o ładzie korporacyjnym, który

pomaga stworzyć odpowiednie struktury i przejrzystość działań. Praca w strukturze, która jest przejrzysta, zrozumiała dla pracowników i kontrahentów to naprawdę jest coś, co umacnia wizerunek firmy, a ponadto sprawia wszystkim dużą przyjemność. Jednym z przykładów jest inicjatywa polegająca na tym, że w zamian za każdy wybudowany metr kwadratowy powierzchni magazynowej we współpracy z fundacją „Las na Zawsze” obejmujemy opieką 1 metr kwadratowy lasu. To może oznaczać zasadzenie nowego lasu, bądź objęcie opieką i zadbanie o utrzymanie już istniejącego. Współpraca z Fundacją przebiega bardzo dobrze i osobiście uważam, że patrząc na to, co się dzieje na świecie, jesteśmy moralnie zobowiązani do podejmowania tego typu działań.

Na koniec proszę powiedzieć, jak długo Pana zdaniem będzie trwał boom na powierzchnie magazynowe w Polsce?

Na cóż, sprawa nie jest taka prosta, ale boom na tym rynku zauważyłem już w 2004 roku - od chwili, gdy Polska weszła do Unii Europejskiej. Przyznam, że nie zdawałem sobie wtedy sprawy, że ten moment historii będzie miał aż takie znaczenie. Ten popyt ciągle wzrastał, przyszedł kryzys lat 2008-2009, a nasz sektor prawie w ogóle nie został dotknięty. Wydaje mi się, że ten boom potrwa jeszcze kilka, jeśli nie kilkanaście lat. Dlaczego? Otóż są badania, które pokazują ile metrów kwadratowych powierzchni magazynowej przypada na tysiąc mieszkańców danego kraju. W Niemczech liczba ta wynosi 1100 mkw., w Czechach 850 mkw. W Polsce współczynnik ten wynosi tylko 540 mkw. na 1 tys. mieszkańców. Widzimy tu zatem bardzo dużą dysproporcję i wydaje mi się, że jesteśmy w sytuacji, gdy możemy dorównać Europie Zachodniej.

Rozmawiał: Witold Zygmunt