





# PRZEJRZYSTOŚĆ I DYNAMICZNY ROZWÓJ

**MDC<sup>2</sup>** 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 **MDC<sup>2</sup>** 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 MDC<sup>2</sup> ?**

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 MDC<sup>2</sup> ?**

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, **MDC<sup>2</sup>** 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.