

Michal Rožnovský, MBA / jednatel  
a ředitel SCF SERVIS, s.r.o.

# NADÁLE POKRAČUJE PROGRESIVNÍ RŮST NAŠÍ SPOLEČNOST



BRNO » Před dvěma lety Holding PSJ rozšířil portfolio svých aktivit o poskytování služeb Facility managementu. Stalo se tak díky kapitálovému vstupu do společnosti SCF Servis. Jakým vývojem tato dynamicky se rozvíjející firma od té doby prošla? Jakých ekonomických výsledků dosáhla v uplynulém roce? Nejen na to jsme se zeptali Michala Rožnovského, zakladatele SCF Servis, který v této společnosti působí na pozici jednatele a ředitele.

## **Můžete na úvod představit náplň činnosti Vaší společnosti?**

Společnost SCF Servis se specializuje zejména na poskytování služeb v oblasti komplexní správy budov, které v dané velikosti a komplexnosti žádná jiná společnost v rámci holdingu PSJ neposkytuje. Od kapitálového vstupu PSJ, k němuž došlo v lednu 2014, společnost SCF Servis vizuálně zažívá především výrazný kvantitativní růst, nicméně prochází i významnými kvalitativními změnami. Jsou v souladu s jejím současným rozvojem, ale také mají plánovitě za úkol společnost připravit na další dynamický rozvoj aktivit.

## **Můžete definovat strategii Vaší společnosti?**

Strategie společnosti se opírá o stabilní obchodní vztahy s cílem maximální spokojenosti zákazníků. Při získávání zakázek SCF Servis těží hlavně z pestré segmentové diverzifikace nabízených služeb. Směřujeme k cíli stát se jednou z největších a zákazníky vyhledávanou společností, která v Česku působí v oblasti Facility managementu.

## **V polovině loňského roku jste se rozhodli vstoupit na slovenský trh prostřednictvím své dceřiné firmy. Jak tento strategický krok hodnotíte?**

Nově vzniklé dceřiné firmě jsme poskytli know-how, které uplatňujeme v rámci českých aktivit, pomohli jsme jí nastavit a implementovat potřebné realizační procesy a zabezpečili jsme kvalitativní standardy a zaškolení slovenského personálu. Těší nás, že služby této nové firmy zaujaly naše stávající zákazníky v Česku, kteří realizují své aktivity také na slovenském trhu. Neměl bych opomenout, že vznik této dceřiné firmy byl významně podpořen oboustrannou kooperací s bratislavskou sesterskou firmou PSJ Hydrotranzit.

## **Jaký tedy byl rok 2015 z pohledu SCF SERVIS?**

Nadále pokračuje progresivní růst naší společnosti. Realizujeme velmi zajímavé zakázky zejména z oblasti dodávek technologických celků, servisu, projektování, výstavby a realitních služeb. Tomu samozřejmě odpovídá vhodný výběr odborníků a lidí, kteří se podílí na realizaci, protože stále platí, že úspěch nepřichází sám o sobě, ale s dobře fungujícím týmem. Dnes máme pokrytí ve větších městech napříč Českem, pobočku v Praze a těší nás již zmíněný úspěšný průnik na slovenský trh.

## **Jakých ekonomických výsledků jste dosáhli? Kolik zaměstnáváte pracovníků?**

Během dvouletého období, kdy je společnost součástí Skupiny PSJ, došlo k více než zdvojnásobení výkonů a nárůstu počtu zaměstnanců z původních 70 na současných 145, což SCF Servis mj. řadí na pozici 3. největšího zaměstnavatele v rámci Skupiny PSJ. V roce 2015 jsme dosáhli obrátu 100 milionů korun.

## **Jak hodnotíte provázanost se značkou PSJ? Přináší vám sy-**

## **nergické efekty?**

Kapitálový vstup PSJ naplňuje naše očekávání. Získali jsme silného partnera s odpovídajícím jménem a korektním přístupem, na což příznivě reagovali naši obchodní partneři a promítlo se to do zvýšeného kreditu naší společnosti na trhu v oblasti služeb facility managementu. Zároveň nastalo rozšíření vzájemné spolupráce s využitím synergií v rámci Holdingu PSJ, dočkali jsme se personálního posílení firmy a v neposlední řadě došlo k rozšíření spravovaného portfolia. Je nám jasné, že každý partnerský vztah se musí budovat a udržovat. Stále nás čeká dost práce jak při přípravě a realizaci nových zakázek a projektů, tak i procesů uvnitř naší společnosti.

## **Které společnosti náleží mezi vaše klíčové zákazníky?**

Každá zakázka je pro nás důležitá a těžko hledat mezi našimi obchodními partnery hlavní zákazníky. Namátkově bych však zmínil dlouhodobě a korektně nastavené a fungující vztahy se společnostmi developerské skupiny Lordship, dále ŽSD, TESCO, Coca-Cola, Ekoklima, Raiffeisen Leasing, Johnson Controls, Knight Frank, Palmer Capital a též PSJ.

## **Můžete zmínit některé zajímavé zakázky uplynulého roku?**

V Česku do našeho portfolia přibylo několik objektů, když jsme začátkem roku převzali do správy skoro čtyři desítky nemovitostí. Zkraje letošního roku jsme navíc byli pověřeni facility managementem Nákupního centra OAZA Kladno.

Na Slovensku spravujeme budovu CITY GATE, areál společnosti PSJ Hydrotranzit a do technické správy jsme získali administrativní objekty Polus Tower I a Polus Tower II. Navíc to čerstvě můžeme říci i o bratislavském obchodně-zábavním komplexu Polus City Center.

## **Které osoby tvoří management společnosti?**

Zastávám pozici výkonného ředitele společnosti, přičemž na řízení společnosti se dále podílejí prokurista Karel Zubalík, ekonomický ředitel Vít Slezák a asistent Čestmír Šťastný. Z členů představenstva PSJ jsem v kontaktu s Jiřím Pechem, s nímž řešíme záležitosti z oblasti developmentu. Těší mne, že mám možnost se pravidelně setkávat i s Františkem Vaculíkem, který mi předává mnoho ze svých zkušeností, síly a energie.

## **S jakými cíli jste vstoupili do roku 2016?**

Start nového roku přinesl významný dvacetiprocentní nárůst našeho portfolia, tudíž se nyní koncentrujeme na efektivní zvládnutí tohoto rozsahu. Jsme přesvědčeni, že se v roce 2016 pozitivně promítne do dalšího nárůstu obrátu i profitu SCF Servis. Další očekávaný rozvoj společnosti by mělo v dohledné době podpořit posílení naší obchodní činnosti.

## **Děkuji za rozhovor**

Miroslav Fuks