

## Prologis posiluje tým projektového managementu pro oblast střední a východní Evropy

Praha (13. září 2018)

Prologis, Inc., globální lídr v oblasti logistických nemovitostí, dnes oznámil dvě personální novinky ve svých týmech zajišťujících chod projektového managementu na území střední a východní Evropy. Jejich účelem je podpořit a zdokonalit kompetence společnosti k výstavbě vysoce kvalitních a komplexních projektů v rámci stanovených rozpočtů a časových harmonogramů.

[Michal Vrba](#) byl povýšen do pozice viceprezidenta a ředitele projektového managementu Prologis pro střední a východní Evropu. Ve své nové funkci bude zodpovědný za řízení výstavby v celém regionu, dozor nad řadou projektů od počáteční fáze až po jejich dokončení i za akviziční a prodejní činnost společnosti. Vrba ve své nové úloze nahradí Balazse Bellaka, který postoupil na pozici viceprezidenta a ředitele projektového managementu Prologis pro Evropu.

Do varšavské pobočky Prologis zároveň nastoupil [Leonard Kubanek](#) jako nový ředitel projektového managementu. Dohlízet bude na rozvoj stavebních aktivit společnosti v celém Polsku a zároveň povede místní tým projektových manažerů. Jeho přímým nadřízeným bude Pawel Sapek, senior viceprezident a country manager pro Polsko, a zároveň Michal Vrba.

Multidisciplinární týmy Prologis nabízejí při projektování a výstavbě budov komplexní přístup, do něhož vkládají své zkušenosti s řízením projektů pro rozmanitou škálu zákazníků. Díky nim poskytují přesně ty služby, jež zákazník potřebuje – od výběru pozemku až po uvedení budovy do provozu – ať už se jedná o kompletní servis, anebo dílčí část projektu.

„Jak Michalovo povýšení, tak Leonardův nástup do našeho týmu projektového managementu pro region střední a východní Evropy vítám s nadšením. Právě projektový management je jedna z disciplín, ve které Prologis skutečně vyniká. Díky organizaci našeho týmu mohou zákazníci profitovat z výhody zodpovědného, na cíl zaměřeného řízení projektu jediným subjektem, což umožňuje vzniknout udržitelným projektům, které nejenom splňují, ale mnohdy i předčí všechna očekávání,“ řekl [Martin Polák](#), generální ředitel Prologis pro region střední a východní Evropy.

Michal Vrba do společnosti Prologis nastoupil v srpnu 2011 a má více než 16 let zkušeností z oblasti stavebnictví a projektového managementu. Dříve působil jako manažer výstavby a projektový manažer pro průmyslového developera VGP NV, kde dohlížel na aktivity v České republice, na Slovensku, v Maďarsku a Rumunsku.

Leonard Kubanek má více než 15 let zkušeností s vedením projektů zaměřených na navrhování, povolování a výstavbu průmyslových objektů v Polsku. Před nástupem do Prologis se zaměřoval na inženýring, veřejné zakázky a stavební procesy z pozice vedoucího oddělení průmyslových služeb v oblasti stavebního poradenství společnosti CBRE v Polsku a působil jako ředitel průmyslových projektů pro Tebodin.

Díky aktivnímu působení ve čtyřech zemích regionu a portfoliu o celkové rozloze 4,5 milionu metrů čtverečních je Prologis předním poskytovatelem distribučních nemovitostí ve střední a východní Evropě (k 30. červnu 2018).

### O společnosti Prologis

Prologis, Inc. je globální lídr v oblasti logistických nemovitostí, který se zaměřuje na trhy s vysokým růstem a vysokými překážkami vstupu. K 30. červnu 2018 a včetně akvizice společnosti DCT ze dne 22. srpna 2018 společnost vlastnila (ať již samostatně nebo formou společných investičních podniků) nemovitosti a developerské projekty o celkové očekávané rozloze přibližně 756 milionů stop čtverečních (75 milionů metrů čtverečních) v 19 zemích. Prologis pronajímá moderní distribuční prostory pestré škále přibližně 5 500 zákazníků ze dvou hlavních oblastí: business-to-business a retailového/online fulfillmentu.

### Výhledová prohlášení

Informace v tomto dokumentu nejsou historickými fakty, nýbrž výhledovou prognózou podle § 27A zákona o cenných papírech (Securities Act) [USA] z roku 1933, ve znění pozdějších předpisů, a § 21E zákona o burze cenných papírů (Securities Exchange Act) [USA] z roku 1934, ve znění pozdějších předpisů. Tyto výhledové prognózy jsou založeny na aktuálních očekáváních, odhadech a předpovědích, týkajících se odvětví a trhů, na nichž působíme, jakož i na přesvědčení a předpokladech managementu. Tyto prognózy zahrnují faktor nejistoty, který může výrazně ovlivnit naše hospodářské výsledky. V případech výhledových prognóz, jež ze své povahy většinou nejsou historickým faktem, se obvykle vyskytují varianty výrazů jako „očekává se“, „lze čekat“, „předpokládá se“, „zamýšlí“, „plánuje“, „pravděpodobně“ a „odhaduje“ či výrazy s obdobným významem. Veškerá konstatování týkající se námi předpokládaných budoucích provozních výsledků, událostí a vývoje – včetně konstatování týkajících se růstu nájmu a obsazenosti, podílu developerské činnosti a dispozičních aktivit, obecných podmínek v zeměpisných oblastech, v nichž působíme, synergií, kterých lze dosáhnout na základě námi uskutečněných fúzí, naší úvěrové a finanční pozice, kapitálové struktury a naší schopnosti tvořit nové nemovitostní fondy nebo dostupnosti kapitálu ve stávajících či nových nemovitostních fondech – je třeba považovat za výhledové prognózy. Tyto prognózy nejsou zárukou budoucích výsledků a zahrnují určité riziko, míru nejistoty a předpoklady, které nelze vždy přesně předvídat. Přestože jsme upřímně přesvědčeni o tom, že očekávání uvedená v našich výhledových prognózách jsou založena na rozumných předpokladech, nemůžeme poskytovat žádné záruky toho, že se naše očekávání skutečně naplní. Skutečný vývoj a výsledky se proto od našich výhledových prognóz a očekávání mohou výrazně lišit. Mezi faktory s potenciálním vlivem na skutečné výsledky patří například (avšak nikoliv výlučně): (i) vnitrostátní, mezinárodní, regionální a lokální hospodářské a politické klima, (ii) změny na finančních trzích, vývoj úrokových sazeb a směnných kurzů, (iii) zvýšená či neočekávaná konkurence pro naše nemovitosti, (iv) rizika související s akvizicemi, dispozicemi a výstavbou nemovitostí, (v) udržování statutu nemovitostního investičního trustu, daňová struktura a změny v daních z příjmu, (vi) dostupnost financování a kapitálu, úroveň našich úvěrů a naše úvěruschopnost, (vii) rizika související s našimi investicemi do projektů, kde působíme v roli spoluinvestora, včetně naší schopnosti vytvářet takovéto nové projekty, (viii) riziko podnikání na mezinárodní úrovni, včetně kurzových rizik, (ix) environmentální nejistoty a rizika živelních pohrom a (x) další faktory uvedené námi ve zprávách pro [americkou] komisi pro burzu a cenné papíry v kapitole „Rizikové faktory“. Pokud není vyžadováno zákonem, nejsme povinni výhledové prognózy uvedené v tomto dokumentu průběžně aktualizovat.

## **Kontakty pro média**

Marta Tešiorowska

Vice President, Head of Marketing & Communications Europe, Prologis

+48 22 218 36 56, [mtesiorowska@prologis.com](mailto:mtesiorowska@prologis.com)

Barbora Dlabáčková

Account Director, Best Communications

+420 602 161 138, [barbora.dlabackova@bestcg.com](mailto:barbora.dlabackova@bestcg.com)