

# Diament z Podkarpacia

**MATEUSZ POŁĘĆ i MARCIN MAGDZIAK z firmy Geomiar z Jarosławia dzielą się swoimi sposobami na skuteczne prowadzenie biznesu geodezyjnego**

**JERZY KRÓLIKOWSKI:** W prestiżowym rankingu „Diamenty Forbesa 2021” [patrz ramka – red.] na 15 tys. firm z całego kraju znalazły się tylko 3 reprezentujące wykonawstwo geodezyjne, z czego Geomiar zajął najwyższą lokatę. Jaka jest więc wasza recepta na sukces?

**MATEUSZ POŁĘĆ, prezes zarządu Przedsiębiorstwa Usług Geodezyjno-Projektowych Geomiar Sp. z o.o.:** Sam byłem zaskoczony tym wyróżnieniem. To z pewnością efekt ciężkiej pracy całej firmy – w głównej mierze pracowników, ale także zarządu. To też następstwo „górk” na rynku zleceń geodezyjnych, która spowodowana była realizacją licznych samorządowych projektów dofinansowanych przez Unię Europejską. Wyspecjalizowaliśmy się bowiem w modernizacjach EGİB, tworzeniu baz BDOT500 i GESUT, a także w digitalizacji materiałów PZGiK. A w ostatnim czasie finalizujemy sporo

tego typu zleceń z kończącej się właśnie unijnej perspektywy. Myślę zresztą, że inne firmy, które wykonują podobne zlecenia, również nie narzekają.

**MARCIN MAGDZIAK, dyrektor generalny PUGP Geomiar:** Nasze dobre wyniki finansowe są też zasługą tego, że nie baliśmy się uczestniczyć w dużych projektach. Kosztowało nas to mnóstwo wysiłku zarówno fizycznego, jak i umysłowego, ale – jak widać – teraz to procentuje.

**Czy nie obawiają się panowie, że na przełomie obu unijnych budżetów powtórzy się sytuacja sprzed 7 lat, kiedy to przez kilkanaście miesięcy panowała posucha w geodezyjnych przetargach? Wyniki Geomiaru mogą się wtedy znacznie pogorszyć.**

**MP:** W każdej branży są górk i dołki i w najbliższym czasie taki dołek z pewnością przyjdzie też do nas. Dodatkowo może być on pogłębiony przez efekty pandemii.

**MM:** Spadku liczby dostępnych zleceń spodziewaliśmy się już na początku tego roku, ale pandemia opóźniła realizację wielu projektów. Uważam jednak, że jeśli samorzady czy też GUGiK w porę pozyskają środki i rozpoczną realizację kolejnych projektów, to ten przestój może być krótszy i mniej odczuwalny.

**Tymczasem GUGiK deklaruje, że nie chce już realizować projektów typu ZSIN faza I i II czy K-GESUT, bo ten model się nie sprawdził.**

**MP:** Z pewnością stanowią one ogromne wyzwanie organizacyjne, skoro wszystkie umowy z całego kraju musiały przechodzić przez GUGiK. Ale tego typu prace można z powodzeniem realizować tak jak w projektach regionalnych, np. Podkarpacki System Informacji



Przestrzennej albo lubelska e-Geodezja. W każdym z nich jest komórka organizacyjna, który pilotuje całe przedsięwzięcie, ale umowy zawiera się już bezpośrednio z powiatem. To dobre rozwiązanie, bo każde starostwo ma swoje własne wymagania i wówczas łatwiej się z nim porozumieć co do zakresu prac, tak aby wszystkie strony były zadowolone z efektów. Być może w nowej perspektywie GUGiK mógłby przyjąć właśnie taki model.

**MM:** Wspomniane projekty GUGiK miały dla nas ogromne znaczenie, szczególnie „ZSIN – faza I”. Było to jedno z pierwszych tak dużych przedsięwzięć w naszej branży. Ponadto projekt był realizowany akurat wtedy, gdy na rynku było bardzo mało zleceń, więc bez wątpienia uratowało to przed trudną sytuacją finansową wiele firm geodezyjnych. W naszym przypadku oprócz zastrzyku finansowego zapewniło nam też cenne doświadczenie, jak uczestniczyć w dużych projektach, co pozwoliło na późniejszą realizację podobnych zamówień. Owszem, w przypadku dużych projektów sporo zależy od współpracy wykonawcy i zamawiającego oraz ich podejścia do realizowanych prac. Dlatego ważne jest, by powiaty mocno angażowały się w te projekty, i to już na etapie sporządzania specyfikacji technicznej przetargu. Ale ktoś też musi trzymać pieczę nad tymi pracami. Może to być np.: GUGiK, związek powiatów czy też biuro projektu.

**Modernizacje EGİB to bardzo trudna kategoria zleceń, dlatego część firm geodezyjnych trzyma się od nich z daleka. Ale nie Geomiar. Jak firma wychodzi tutaj na swoje?**

**MM:** Przede wszystkim nie boimy się uczestniczyć w dużych i skomplikowanych projektach. Ale wcześniej trzeba się do nich dobrze przygotować, by zminimalizować ryzyko wystąpienia różnych nieprzewidzianych sytuacji. Znacznym utrudnieniem przy modernizacjach EGİB jest lokalna specyfika tych prac. Często

## Diamenty Forbesa

Ranking „Diamentów Forbesa” przygotowany jest co roku przez miesięcznik „Forbes” we współpracy z firmą analityczną Bisnode Polska. W zestawieniu umieszczane są przedsiębiorstwa, które w trzech ostatnich latach najszybciej zwiększyły swoją wartość. Wycena firm realizowana jest tzw. metodą szwajcarską, która łączy analizę majątku i dochodów. W tegorocznej edycji spośród firm geodezyjnych najwyższe miejsce (167.) zajął Geomiar. W 2019 r. spółka osiągnęła 11,96 mln zł przychodu i 1,46 mln zł zysku, co dało średnią ważoną wzrostu na poziomie 98,6%. Oprócz niej branżę reprezentowały także firmy: SmallGIS, Globema, MGGP, OPEGIEKA oraz TPI.



wykonujemy je dla zamawiającego, którego nie znamy, np. w województwach podlaskim czy lubelskim. A tam oczekiwania co do końcowego produktu mogą być zupełnie inne niż w zleceniach

realizowanych na lokalnym rynku. Dlatego przed przystąpieniem do prac dużą wagę przykładamy do tego, by spotkać się z zamawiającym i omówić najważniejsze kwestie. I to się bardzo dobrze

sprawdza. Z jednej strony chcemy, żeby zamawiający był zadowolony, a z drugiej musimy pamiętać, by działać w zgodzie z obowiązującymi przepisami prawa, które niekiedy są niejednoznaczne.



Kierownictwo Geomiaru: wiceprezes Krzysztof Biernat, prezes Mateusz Połec, dyrektor generalny Marcin Magdziak i przewodniczący rady nadzorczej Jan Połec



Załoga Geomiaru podczas szkolenia

**Czy opublikowane niedawno wytyczne GUGiK dotyczące modernizacji EGIB usprawnią realizację tych prac?**

**MM:** Uważam, że to bardzo dobra inicjatywa, bo w niedalekiej przyszłości pozwoli przygotować jednoznaczne wytyczne. Jestem dobrej myśli, bo w tworzenie dokumentu zaangażowanych jest sporo tęgich głów z bogatym doświadczeniem.

**MP:** Jako członkowie Geodezyjnej Izby Gospodarczej i Polskiej Geodezji Komercyjnej również bierzemy udział w konsultowaniu wytycznych i uważam, że powinny one przynieść istotne korzyści zarówno dla wykonawców, jak i zamawiających.

**MM:** Szczerze zachęcamy powiaty i inne firmy do udziału w tych konsultacjach. Jeśli zbierzemy cenne uwagi na tym etapie, później pozostanie nam je tylko stosować w praktyce podczas realizacji kolejnych projektów.

**Czy różnorodność oprogramowania geodezyjnego w powiatach wciąż pozostaje istotnym problemem?**

**MP:** Dzięki dużym projektom takim jak ZSIN obecnie funkcjonujące systemy

udało się w znacznym stopniu zestandaryzować i doprowadzić do jednolitości.

**Realizując modernizacje EGIB, stosują państwo takie nowe technologie pomiarowe, jak drony czy skaniny laserowe, a może trzymają się utartych ścieżek?**

**MP:** W 2019 r. zakończyliśmy realizację projektu „Proinnowacyjne usługi doradcze niezbędne do wdrożenia usługi zautomatyzowanego tworzenia baz danych 3D ewidencji gruntów i budynków” współfinansowanego ze środków unijnych. Pozwolił on nam wdrożyć własną innowację pomiarową, którą z powodzeniem wykorzystujemy w pracach modernizacyjnych. Z pewnością możemy więc potwierdzić, że nowoczesne technologie faktycznie pozwalają istotnie przyspieszyć wykonywanie modernizacji.

**MM:** Nie bez znaczenia są tu nowe standardy geodezyjne, które pozwoliły na znacznie szersze wykorzystanie innowacyjnych technologii pomiarowych w praktyce.

**Skoro o innowacjach mowa, Geomiar zakupił niedawno ręczny skaner lase-**

**rowy marki GeoSLAM. Do czego będzie służył?**

**MM:** To bardzo specyficzne urządzenie pomiarowe, które dotychczas w geodezji nie miało zastosowania. Georeferencja chmury punktów jest bowiem nadawana w inny sposób niż w procesie wykorzystującym stacjonarne skanery laserowe, tj. przy użyciu algorytmów SLAM (*Simultaneous localization and mapping*), co pozwala na efektywne, a zarazem mobilne odwzorowanie przestrzeni. W ramach wspomnianego wcześniej projektu opracowaliśmy kompleksowy proces

## Przedsiębiorstwo Usług Geodezyjno-Projektowych „Geomiar” Sp. z o.o.

działa na rynku geodezyjnym od ponad 30 lat. Siedziba firmy znajduje się w Jarosławiu w woj. podkarpackim. Spółka świadczy usługi z zakresu aktualizacji map, geodezyjnej obsługi inwestycji, modernizacji osnów czy podziałów nieruchomości. Od kilkunastu lat realizuje zlecenia z zakresu modernizacji EGIB oraz zakładania baz BDOT500 i GESUT w ramach takich projektów, jak: ZSIN faza I oraz II, Podkarpacki System Informacji Przestrzennej czy „e-Geodezja – cyfrowy zasób geodezji województwa lubelskiego”. Firma działa ponadto w branży projektowej, wykonując zlecenia dotyczące dróg powiatowych i gminnych, ścieżek rowerowych, chodników oraz projektów zagospodarowania poscaleniowego. Aktywnie angażuje się w działalność organizacji zawodowych i biznesowych, np.: Geodezyjnej Izby Gospodarczej, Polskiej Geodezji Komercyjnej, Stowarzyszenia Geodetów Polskich czy Podkarpackiego Klubu Biznesu. Za swoją działalność otrzymała takie wyróżnienia, jak Diamenty Forbesa 2020 i 2021 czy Podkarpacka Nagroda Gospodarcza 2019.



Jedną z najnowszych inwestycji spółki jest ręczny skaner laserowy ZebRevo firmy GeoSLAM



technologiczny zbierania i przetwarzania danych, którego istotnym elementem jest właśnie ten skaner. Wachlarz jego zastosowań jest nieograniczony.

**Czym oprócz samorządowych przetargów geodezyjnych zajmuje się Geomiar?**

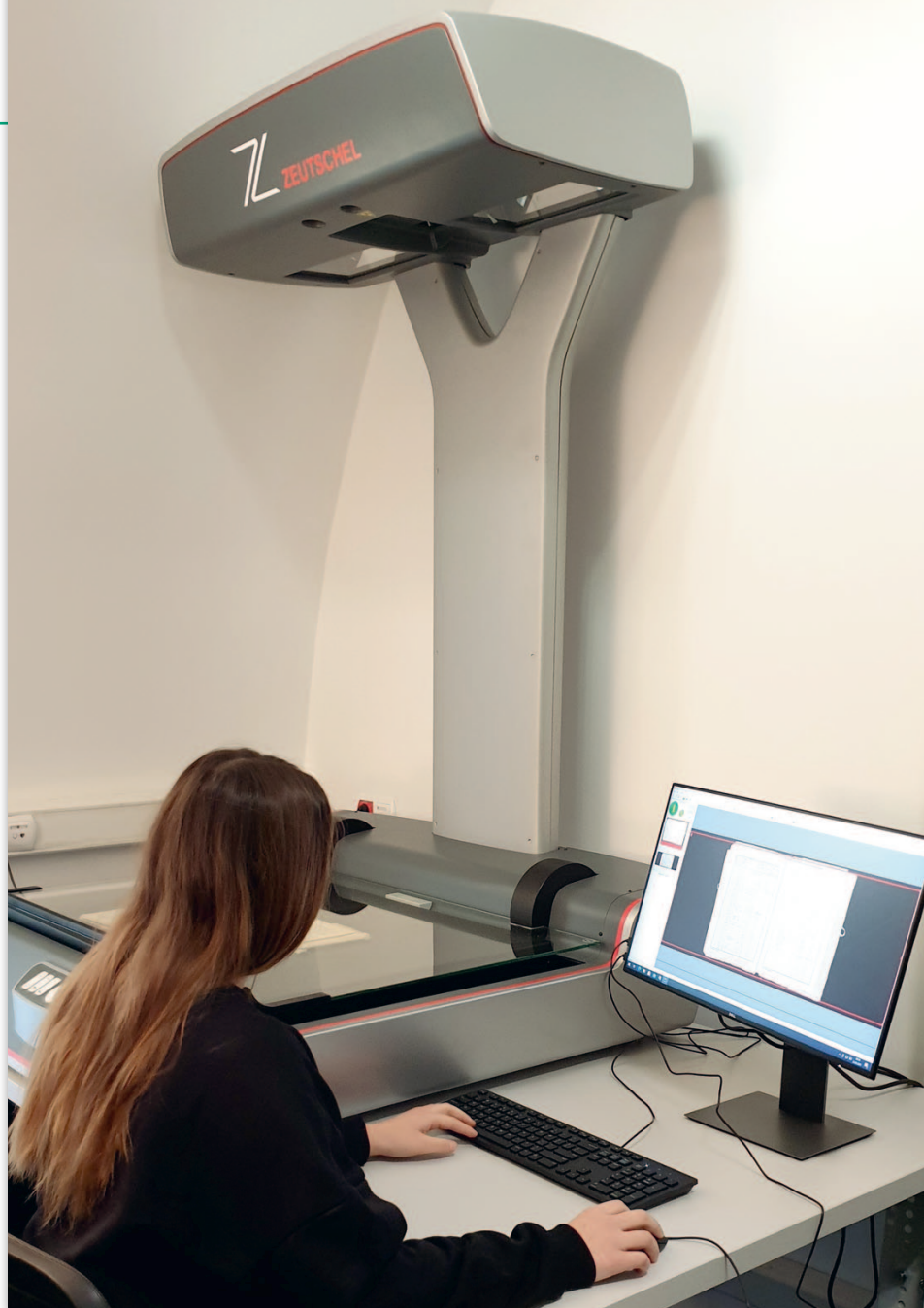
**MP:** Realizujemy również regulacje prawne dróg i geodezyjną obsługę inwestycji, np. budowy dróg czy farm wiatrowych. Jednym z naszych aktualnych zleceń jest obsługa budowy drogi ekspresowej S19 czy budowa wałów przeciwpowodziowych w Sandomierzu. Wykonujemy także jednostkowe prace geodezyjne, choć rzadko, ponieważ na rynku lokalnym jest mocna konkurencja ze strony licznych małych firm. Jak wskazuje nazwa naszej firmy, realizujemy także prace projektowe, głównie w zakresie dróg gminnych i powiatowych.

**Ile osób pracuje w Geomiarze?**

**MP:** Obecnie zatrudniamy około 40 osób na umowę o pracę. Choć pracy jest teraz sporo, staramy się znacząco nie zwiększać zatrudnienia. Skoro – jak wspomniałem wcześniej – spodziewamy się trudniejszych czasów, trzeba kontrolować sytuację.

**Wielu przedsiębiorców geodezyjnych sygnalizuje trudności z pozyskiwaniem wykwalifikowanej kadry. Czy w Jarosławiu też jest z tym problem?**

**MP:** Gdy niedawno szukaliśmy pracownika biurowego, zgłosiło się około 200 osób. Gdy ogłosiliśmy nabór na stanowisko geodety, wpłynęły raptem dwa CV. Problem więc istnieje, choć jesteśmy w o tyle komfortowej sytuacji, że w naszym mieście działa zarówno Technikum Drogowo-Geodezyjne, jak i Państwowa Wyższa Szkoła Techniczno-Ekonomiczna, które kształcą geodetów. Z obiema szkołami prowadzimy ścisłą współpracę m.in. w zakresie organizacji praktyk oraz staży.



Skaner wielkoformatowy Zeitschel OS 12000

**MM:** Nie ograniczamy się tylko do wyszukiwania osób, które już posiadają wysokie kwalifikacje, ale zatrudniamy także mniej doświadczonych pracowników i systematycznie w nich inwestujemy, by to u nas zdobywali szlify i podnosili swoje kompetencje. Obecnie to dla nas główny sposób pozyskiwania kadry.

**Tegoroczny „Diament Forbesa” to nagroda za rosące przychody w latach 2017-2019. Czy mimo pandemii rok 2020 był równie udany?**

**MP:** Suchą stopą na pewno tego okresu nie przeszliśmy. Przesunięcie finalizacji niektórych prac na następny rok sprawiło, że wyniki są nieco gorsze, niż się spodziewaliśmy. Ale dla mnie, zarządu i rady nadzorczej z pewnością są satysfakcjonujące.

**MM:** Negatywnych skutków pandemii było znacznie więcej. To chociażby wciąż aktualne wątpliwości, czy w świetle obowiązujących obostrzeń

możemy realizować niektóre prace geodezyjne, a także powracające problemy braków kadrowych, związane z obowiązkiem odbycia kwarantanny. Realne skutki pandemii będzie można jednak ocenić dopiero w dłuższej perspektywie.

**Jakie są plany Geomiaru na przyszłość? Firma wciąż będzie się trzymać geodezji?**

**MP:** Wszystko zależy od sytuacji na rynku. Na razie geodezja to nasza wiodąca działalność, ale mocno inwestujemy w inne kierunki. Chcemy być bowiem gotowi na ewentualny geodezyjny „dołek” – by nie tylko przetrwać, ale dalej się rozwijać. Nie będę jednak wchodził w szczególności, bo te plany są dopiero na początkowym etapie realizacji.

**MM:** Świadczenie usług geodezyjnych będzie niewątpliwie wiodło prym, ale nasze horyzonty są szerokie, a pomysłów do zrealizowania mamy mnóstwo.

Rozmawiał Jerzy Królikowski