

Przekazanie pałeczki

SEBASTIAN SKALSKI, od grudnia 2020 r. prezes rzeszowskiej spółki Geokart-International, i ŁUCJAN PIETLUCH, założyciel i przez 30 lat prezes, a obecnie członek Zarządu, opowiadają o początkach firmy, współczesnych wyzwaniach i zmianach, jakie ostatnio zaszły

DAMIAN CZEKAJ: Oddanie sterów firmy po 30 latach z pewnością nie było łatwą decyzją. Co pana do tego skłoniło?

ŁUCJAN PIETLUCH, członek Zarządu Geokart-International, honorowy prezes spółki: PESEL (śmiech). Czułem, że coraz bardziej słabnę, a zależało mi na tym, żeby firma dalej się rozwijała. Bycie prezesem to ciężka praca. Następcy szukałem przez dwa lata, bo miałem wygórowane wymagania, ale w końcu się udało. Oprócz kompetencji podstawowym kryterium był wiek. Mój następca nie mógł mieć więcej niż 40 lat. Ja byłem prezesem przez 30 lat, a on powinien być przez 40.

SEBASTIAN SKALSKI, prezes Zarządu Geokart-International: I teraz mam problem (śmiech).

ŁP: Wspólnicy utrudniali mi odejście, ale w końcu musiałem powiedzieć: dość. Powtórzę – prezes musi mieć odpowiednią kondycję i odporność psychiczną.

Długo się panowie znacie?

SS: Pierwsze kroki w Geokart-International stawiałem w 2007 r. Pracowałem m.in. na kontrakcie w Libii, a także nabierałem szlifów, modernizując osnowę drugiej klasy w Bieszczadach. Później los tak mną pokierował, że odszedłem z firmy i na ponad rok wyjechałem do Anglii, gdzie wygrałem konkurs i zdobyłem kontrakt. Pracowałem w Guildford na południe od Londynu. Zajmowałem się obsługą budów, inwentaryzacjami kopalni, wykonywaniem modeli 3D – były to zarówno prace terenowe, jak i kameralne. W końcu wróciłem, nakłoniony przez przyszłą żonę. Następnie w Polsce przez kilkanaście lat w jednej z tarnowskich firm prowadziłem duże kontrakty związane z obsługami inwestycji. Praktycznie od samego początku zajmowałem stanowisko kierownika projektu. Krótko byłem też dyrektorem zakładu. Zawsze dobrze czułem się na obsłudze dużych budów – adrenalina, szybkie tempo. Zarządzałem zespołami liczącymi po kilkadziesiąt osób. Ale przyszedł czas na zmiany. Dzieci mi rosły i doszedłem do wniosku, że byłoby dobrze, gdybym ja-

ko drugi rodzic trochę częściej był w domu. Z prezesem Pietluchem kontakt utrzymywaliśmy przez cały czas. A propozycję objęcia stanowiska prezesa Geokart-International otrzymałem na początku 2020 roku.

Wahał się pan?

ŁP: Trochę to trwało, nim się zgodziłem.

SS: To nie są łatwe decyzje, nawet kiedy wydaje się, że jest się odpornym na stres i ma się grubą skórę. Owszem, zarządzałem już wcześniej kilkudziesięcioosobowym zespołem, ale bycie prezesem to zupełnie inny zakres obowiązków i inna odpowiedzialność. Nie ukrywam, że po naszej pierwszej rozmowie, w czasie której padła propozycja, odłożyłem telefon i nie do końca wiedziałem, co się ze mną dzieje. Ostateczną decyzję podjąłem w marcu, a już w maju objąłem stanowisko dyrektora generalnego w Geokart-International.

ŁP: Tak to wcześniej ustaliliśmy. Początkowo zmiana na stanowisku prezesa miała nastąpić we wrześniu 2020 r. podczas zwyczajnego zgromadzenia wspólników. Ale z powodu koronawirusa nie byliśmy w stanie zweryfikować bilansu w zwyczajowym terminie. Dlatego dopiero 19 grudnia wspólnicy zatwierdzili bilans i powołali nowego prezesa.

Czy zaraz na początku nie pojawiły się wątpliwości?

SS: Przyznam szczerze, że nie. Do firmy przyszedłem już z konkretnymi pomysłami, miałem z góry wyznaczone cele, które przez te kilkanaście miesięcy wdrażałem z całym zespołem. Geokart-International to doskonali fachowcy, z którymi cały czas staramy się iść do przodu. Wydaje mi się, że zawiązałem już dobre relacje z pracownikami, wszyscy wiemy, do czego dążymy. Z perspektywy czasu mogę powiedzieć, że stało się bardzo dobrze.

Wspomniał pan o celach. Co już udało się zrobić?

SS: Przede wszystkim utworzyliśmy Zakład Obsługi Inwestycji skupiający się na realizacji zleceń, w których wcześniej

się specjalizowałem. Mamy już podpisanych sporo kontraktów. Dalej mocno wdrażamy nowe technologie, kupiliśmy kolejne drony, które wykorzystujemy przy okazji różnych prac. Rozwijamy zakłady Projektowania Infrastruktury oraz Nadzoru Inwestycji, wchodząc na nowe rynki. Staramy się powiększyć tworząc je zespoły.

ŁP: Rozszerzamy działalność poza geodezję. Stąd też zakłady nadzoru i infrastruktury. W tym drugim projektujemy wodociągi, kanalizacje, stacje uzdatniania wody czy oczyszczalnie ścieków. Często korzystamy z usług podwykonawców spoza branży, np. elektryków czy architektów.

Pandemia mocno dała firmie w kość?

ŁP: Koronawirus uderzył, ale daliśmy sobie radę. Biuro przeszło głównie na pracę zdalną, ale mimo to ubiegły rok zakończyliśmy z zyskiem.

SS: Przypadki zakażeń wśród pracowników były. Tego nie dało się uniknąć. Jednak nie dopuściliśmy do paraliżu firmy.

ŁP: Wszystkie zespoły terenowe pracowały. Inwestycje nie mogły się zatrzymać – to był nasz święty obowiązek, żeby zapewnić obsługę.

SS: Mamy zdywersyfikowany portfel – dość dużo zamówień publicznych, kontrakty z rynku prywatnego, więc przez te półtora roku mieliśmy co robić. Choć trzeba przyznać, że na początku pandemii rynek trochę podupadł, przetargów było mniej.

A najbliższe miesiące? Widmo następnej fali?

SS: Mamy już jakieś doświadczenie i wierzę, że sobie poradzimy.

ŁP: Trzeba umieć wyciągać wnioski. Na 2022 rok mamy portfel zamówień. Co dalej – trudno przewidzieć. Na pewno będziemy się starali, żeby było jak najlepiej. W końcu pieniądze są nam potrzebne. Rok 2019 zakończyliśmy z zyskiem netto 3,762 mln zł, zapłaciliśmy ponad milion złotych podatku. To nam też pozwoliło przetrwać gorsze czasy. Jednocześnie cały czas inwestowaliśmy w rozwój firmy.



SS: Dużo zależy będzie od nowego rozdania unijnych funduszy. Mamy nadzieję, że znów będzie więcej przetargów, a wielkie inwestycje mocniej ruszą. Wtedy damy sobie radę. Nie ma co narzekać, w przyszłość patrzymy pozytywnie. Rynek geodezyjny niesamowicie się rozwija, napędzany przez innowacyjne technologie.

ŁP: Ale mimo to każdego dnia trzeba walczyć.

Firma skorzystała z pomocy w ramach tarcz antykryzysowych?

ŁP: Tak, otrzymaliśmy w sumie około 2 mln zł, to poważna kwota.

SS: Musimy przyznać, że cały program był dobrze przygotowany. Wypełnienie formularzy poszło nam sprawnie, a pomoc została szybko wypłacona.

Jakie prace realizuje teraz Geokart-International?

ŁP: Jeżeli chodzi o geodezję, to mniej więcej połowę stanowi obsługa inwestycji, a drugą połowę prace związane z modernizacją ewidencji gruntów i budynków, GESUT-em, BDOT-em.

SS: Nie możemy też zapominać o naszej drukarni oraz wspomnianym już

Zakładzie Projektowania Infrastruktury realizującym sporo dużych zleceń dla gmin. Z kolei największa budowa, jaką obecnie obsługujemy, to ponad 70-kilometrowy odcinek linii kolejowej Rail Baltica Czyżew–Białystok. Jest to bardzo skomplikowany projekt realizowany przez chińsko-polskie konsorcjum – kilkadziesiąt obiektów, kilkaset rozjazdów.

Wiele firm narzeka na niskie ceny.

ŁP: Kiedyś było gorzej – mało zamówień, a przez to duża rywalizacja w przetargach. Natomiast trzy lata temu województwo lubelskie ogłaszało przetargi i nie było chętnych! Dużo wtedy na tych pracach zyskałoby.

SS: Dzisiaj wiele małych firm, które wcześniej były podwykonawcami, ma już referencje i może startować samodzielnie w przetargach. I czasami są bezkonkurencyjne. Nie mają kosztów administracyjnych, jak duże firmy, więc trudno z nimi rywalizować.

Na pewno każdy życzyłby sobie wyższych cen, ale rynek jest, jaki jest. Jeżeli chodzi o rynek usług inwestycji komercyjnych, to kiedy się spotykamy w swoim geodezyjnym gronie, każdy narzeka

ŁUCJAN PIETLUCH (ur. 24 stycznia 1941 r.) Przez 30 lat (do grudnia 2020 r.) kierował spółką Geokart-International w Rzeszowie, której pozostaje największym udziałowcem. Geodeta z wykształcenia, absolwent Politechniki Warszawskiej. Pracował m.in. w Libii, Tunezji, Finlandii i na Syberii, zbierając bogate doświadczenie, które wykorzystał, tworząc własną firmę. Oprócz działalności geodezyjnej i kartograficznej rozwinął również produkcję poligraficzną, tworząc w 2000 r. drukarnię w Krasnem. Z kolei w 2003 r. powołał do życia Pracownię Projektową, której zespół do dziś wykonuje projekty sieci i przyłączy wodociągowych czy kanalizacji sanitarnej i deszczowej. Posiada uprawnienia zawodowe w zakresach 1, 2, 3, 4 i 6.

SEBASTIAN SKALSKI (ur. 1 lutego 1982 r.) Bakcyła geodezyjnego poślą, od wczesnych lat młodzieńczych uczestnicząc w pracach geodezyjnych, pomagając ojcu, który był kierownikiem Powiatowego Leskiego i Bieszczadzkiego Biura Geodezji w Lesku i Ustrzykach Dolnych. Jest absolwentem Technikum Budowlanego w Sanoku oraz Akademii Rolniczej w Krakowie (kierunek geodezja i kartografia). Posiada uprawnienia zawodowe w dziedzinie geodezji i kartografii w zakresach 1 i 4. Był odpowiedzialny za realizację dużych kontraktów związanych z geodezyjną obsługą budów, wykonywaniem map do celów projektowych oraz dokumentacji prawnych. Przez ponad rok pracował jako geodeta w Wielkiej Brytanii. W latach 2007-2008 był zatrudniony w Geokart-International m.in. na kontrakcie geodezyjnym w Libii. Powrócił do rzeszowskiej spółki w maju 2020 r., obejmując funkcję dyrektora generalnego. Od grudnia 2020 r. prezes Zarządu Geokart-International.

i jest niezadowolony, ale nic się nie robi, żeby to zmienić. Bo faktycznie ceny na budowach nie są wysokie, a wymagania firm budowlanych stale rosną. Niekiedy geodeci muszą robić nawet za majstrów budowy czy kierowników robót. Odpowiedzialność jest bardzo duża, ale to nie przekłada się na godziwe wynagrodzenie.

W tej kwestii sporo zależy chyba od samych geodetów.

SS: Oczywiście ceny ustalamy sami jako firmy. Ale wpływu na zamawiających już nie mamy, a ci dalej wybierają najtańsze oferty. Choć słyszy się już od prezesów poważnych przedsiębiorstw budowlanych, że są na dobrej drodze do wyleczenia się z najtańszej geodezji. W ostatnich dwóch latach sporo firm geodezyjnych zostało usuniętych z obsługi inwestycji, i to takich największych, nierzadko z pierwszych stron GEODETY. Poza tym na obsłudze panuje znaczna



GEOKART
-INTERNATIONAL

Siedziba firmy przy ulicy Wita Stwosza w Rzeszowie

Spółka Geokart-International powstała w 1989 r. w Rzeszowie i początkowo wykonywała drobne prace geodezyjne oraz usługi handlowe. Pierwszymi udziałowcami były firmy: OPGK Rzeszów, warszawski Geokart oraz PZU. Na przestrzeni lat struktura właścicielska ulegała częstym zmianom. Aktualnie spółka ma dwóch udziałowców (osoby fizyczne), a pakiet większościowy zachowuje członek zarządu, były prezes Łucjan Pietluch.

W 1990 r. powstała Pracownia Kartograficzna, a w 1995 r. – po przeniesieniu do obecnej siedziby przy ul. Wita Stwosza – topograficzna, geodezyjna, reprodukcyjna i oprogramowania. Wkrótce jako pierwsza firma w kraju Geokart-International wdrożył numeryczne opracowanie map. W 2000 r. w Krasnem pod Rzeszowem powstała drukarnia spółki, która działa do dziś. W latach 2005–2010 firma prowadziła także działalność w Libii, wykonując opracowania geodezyjne, projektowe, poligraficzne oraz kartograficzne.

Obecnie spółka świadczy usługi z zakresu geodezji, kartografii, fotogrametrii, projektowania infrastruktury, obsługi inwestycji oraz nadzoru inwestycji. W ostatnich latach realizowała (lub nadal realizuje) m.in. następujące zlecenia:

- prace geodezyjne (w tym modernizację EGIB) w ramach projektu „e-Geodezja – cyfrowy zasób geodezyjny województwa lubelskiego”;
- aktualizację i weryfikację zbiorów BDOT10k dla wybranego obszaru województwa świętokrzyskiego wraz z opracowaniem cyfrowych arkuszy mapy topograficznej;
- weryfikację baz danych powstałych w ramach projektu „Budowa systemu informacji przestrzennej wspierającego świadczenie e-usług przez powiaty z terenu województwa łódzkiego”;
- wykonanie zdjęć lotniczych oraz ortofotomapy dla północnej części województwa lubelskiego;
- obsługę geodezyjną budów.

Geokart-International jest członkiem Polskiej Geodezji Komercyjnej, Geodezyjnej Izby Gospodarczej i Izby Przemysłowo-Handlowej.

rotacja geodetów i brakuje specjalistów. To duży problem.

A jak to wygląda w waszej firmie? Ilu pracowników zatrudniacie?

SS: Na umowę o pracę ponad 100. Zatrudnienie cały czas rośnie, szukamy nowych pracowników.

ŁP: Byłoby ich więcej, gdyby na rynku dostępni byli doświadczeni fachowcy, ale tych brakuje. Obecnie łatwiej jest zdobyć kontrakt, niż znaleźć dobrych pracowników do jego realizacji.

SS: Młodych z kolei jest mało. Niby co roku pojawiają się nowi absolwenci techników i uczelni, ale jakoś ich na rynku nie widać. Nie wiem, z czego to wynika, może się przebranżawiają. W naszym regionie podkarpackim jest szczególnie ciężko.

ŁP: Kolejnym problemem jest, moim zdaniem, przygotowanie absolwentów. Lata temu w poprzedniej firmie byłem szefem produkcji. Jak przychodził do mnie na rozmowę świeżo zatrudniony inżynier czy magister inżynier, to moje pierwsze pytanie było następujące: „Jaką robiłeś pracę dyplomową?”. On mi tłumaczył, a ja starałem się zaraz ten temat wprowadzać do produkcji. Krótko mówiąc, uczelnia wyprzedzała produkcję. Dzisiaj jest odwrotnie. I to jest niedobre.

SS: Mimo to cały czas współpracujemy i z technnikami, i z uczelniami. Jesteśmy sponsorem olimpiady wiedzy geodezyjnej i kartograficznej, przyjmujemy studentów na praktyki.

ŁP: Tym praktykantom, którym chce się pracować, wypłacamy wynagrodzenie – chyba jako jedna z nielicznych firm. Nie chcemy wykorzystywać młodych ludzi.

A ilu pracowników w firmie ma uprawnienia?

SS: Kilkunastu. Mamy wszystkie zakresy uprawnień, więc jesteśmy samowystarczalni. Chcielibyśmy jednak, żeby osób z uprawnieniami było więcej. Zachęcamy naszych pracowników do ich zdobycia.

ŁP: Za jeden zakres dokładamy do wynagrodzenia 200 zł, więc jak ktoś ma 5 zakresów, to dostaje 1000 zł więcej. Sprawa jest poważna, ponieważ z zakresu 3 [geodezyjne pomiary podstawowe – red.] uprawnienia mam tylko ja. Dlatego m.in. dalej pozostaję w firmie. Ale myślę, że już niedługo przewyżcimy tę trudność, może nawet w najbliższym roku. Problemy się spiętrzyły, przecież w czasie pandemii prawie w ogóle nie było egzaminów. Należy pamiętać, że w SWZ przetargów często pojawiają się wymogi dotyczące zatrudnienia na umowę o pracę i właśnie posiadanych uprawnień.

Jakim sprzętem dysponuje firma?

SS: Inwestujemy cały czas w nowe instrumenty, jak chyba obecnie wszystkie poważne firmy geodezyjne. Nasz magazyn sprzętowy to głównie urządzenia marki Trimble. W tamtym roku kupiliśmy kilka zmotoryzowanych tachimetrów oraz jeden z najnowszych odbiorników GNSS. Wspominane już drony, m.in. płatowce firmy GeoFly, wykorzystujemy zarówno przy modernizacjach EGIB, jak i na obsługach budów. Mamy też skaner laserowy Topcon. Jeżeli chodzi o oprogramowanie, to pracujemy na rozwiązaniach Bentleya, CAD-owskich. Staramy się być na bieżąco i nadążać za zmianami, co w dzisiejszych czasach – przy braku rąk do pracy – jest konieczne.

ŁP: Warto jeszcze wspomnieć o georadarze wykorzystywanym do lokalizacji uzbrojenia terenu.

Cofnijmy się kilkadziesiąt lat. Jak wyglądały początki Geokart-International?

ŁP: Firma powstała w 1989 r., w tym samym czasie, kiedy uchwalono *Prawo geodezyjne i kartograficzne*. Była to spółka nietypowa, bo oprócz wykonywania drobnych prac geodezyjnych miała zajmować się sprzedażą soli z Kopalni Soli „Wieliczka” do krajów trzecich. Ale z tej drugiej działalności nic nie wyszło. Początkowymi udziałowcami były firmy: OPGK Rzeszów, Geokart z Warszawy i PZU. Gdy zostałem powołany na stanowisko prezesa w styczniu 1991 r. pracowników nie było prawie wcale. Oprócz mnie był mój zięć, inżynier budowlany, który został moim zastępcą, córka, która była kartografem, i główna księgowa. Ale powoli, małymi krokami rozwijaliśmy się.

Dodam jeszcze, że zdecydowałem się zostać prezesem w chwili, gdy wróciłem z kontraktu w Libii i miałem już załatwiony kolejny 2-letni wyjazd do Zjednoczo-

nych Emiratów Arabskich. Ale patrząc na to, jak szybko zmienia się sytuacja w Polsce, i nie wiedząc, co zastaną po powrocie do kraju, zdecydowałem się zostać. Poza tym znów musiałbym zostawić w kraju rodzinę. Tak więc zrezygnowałem z wyjazdu, mając już opłacony bilet do Emiratów.

Na samym początku dopisało mi też szczęście. OPGK Rzeszów zaczęło likwidować wszystkie prace w Libii i nie chciało przyjmować z powrotem tych pracowników, którzy wracali z kontraktów. Wcześniej to właśnie ja decydowałem w OPGK, kto wyjeżdża, więc wiedziałem, co to za ludzie. Z miejsca przyjąłem wszystkich i szybko zyskałem doświadczoną kadrę.

Jakie było pierwsze duże zlecenie firmy?

ŁP: Pojechałem do Warszawy do dyrektora Remigiusza Piotrowskiego, ówczesnego głównego geodety kraju, porozmawialiśmy i on mnie zapytał, co chciałbym robić. Odpowiedziałem, że kartografią, bo w Libii opracowaliśmy sporo map topograficznych w skalach 1:25 000, 1:50 000 i 1:100 000. Na to dyrektor, a ile chciałbym arkuszy, bo rozmawialiśmy o „dziesiątkach”. Ja na to, że dwa. – To opłacało się panu przyjeżdżać po raptem dwa arkusze? – zapytał. – Panie dyrektorze – ja mu mówię – zrobię dwa, a jak będą dobre, to może sam pan będzie chciał następnych 20. I przez kilka kolejnych lat robiliśmy nawet po 200 arkuszy rocznie. Złapaliśmy wtedy oddech, bo z pieniędzmi było bardzo źle.



Fragment opracowania kartograficznego przygotowanego przez Geokart-International

Nowych kredytów nie mogłem dostać, dom w budowie był już zastawiony. Ale szliśmy naprzód.

Inna ważna praca to założenia osnowy fotogrametrycznej miasta Lipsk w roku 1993 lub 1994. Niemcy wcześniej wykupili część udziałów w naszej firmie i to było zlecenie od nich. Zapytali mnie, ilu będę potrzebował do tego ludzi. Ja na to, że dwóch. Uznali mnie za wariata (*śmiech*). Ale udało nam się. Dostałem tam na miejscu sprzęt, odbiorniki GPS, o których w Polsce mogliśmy tylko pomarzyć, i we dwóch pomierzyliśmy kilka tysięcy punktów. Do kraju wróciłem z 5 GPS-ami. W tamtych czasach chyba żadna krajowa firma nie mogła pochwa-

lić się takim sprzętem. Właściwie opanowałem rynek zakładania osnow, wygrywałem prawie wszystkie przetargi.

W sumie różnie bywało, raz było lepiej, raz gorzej, ale pracownicy zawsze otrzymywali wynagrodzenie na czas. Jestem dumny z tego, że z kilkusobowej firmy udało mi się stworzyć przedsiębiorstwo zatrudniające ponad setkę fachowców, a w ciągu tych 30 lat produkcja wzrosła kilkudziesięciokrotnie.

To wróćmy jeszcze do teraźniejszości. Niedawno Geokart-International został sponsorem klubu piłkarskiego Sanovia Lesko i w sezonie 2021/2022 drużyna seniorów będzie występowała pod nazwą Geokart Sanovia. Skąd taki pomysł?



Modernizacja linii kolejowej LK6



Modernizacja linii kolejowej LK6

SS: Obydwaj jesteśmy miłośnikami sportu, kibicami zarówno piłki nożnej, jak i siatkówki. Dlaczego jednak Sanovia? Po pierwsze, już raz byliśmy sponsorem tego klubu, w latach 2000, kiedy mój tata Stanisław był prezesem Sanovii Lesko. Po drugie, urodziłem się i mieszkałem w Lesku. Za czasów, kiedy Geokart-International po raz pierwszy był sponsorem klubu, Sanovia odnosiła największe sukcesy w historii. Trafiła do 4. ligi, grała z takimi zespołami, jak Reso-

via Rzeszów, Stal Rzeszów, Stal Mielec czy Stal Sanok.

ŁP: Pierwszy raz, całkiem przypadkiem, znalazłem się na meczu Sanovii, kiedy byłem kierownikiem grupy polowej w Bieszczadach. Później dowiedziałem się, że klubowi potrzebna jest pomoc. Więc Geokart-International póki mógł, pomagał, a jak przyszedł kryzys, musieliśmy zrezygnować. Dodam jeszcze, że przez pewien czas firma wspierała także siatkarki Resovii Rzeszów.

Wycofałem się, bo nie zgadzałem się z zarządem klubu (*śmiech*). Poszło o to, że wybrali złego trenera.

SS: Ponadto za dwa lata Sanovia Lesko będzie obchodziła 100-lecie istnienia. Liczymy na to, że przy okazji jubileuszu i przy naszej pomocy klub odniesie kolejne sukcesy.

A jak w ogóle układa się panów współpraca? W firmie jest teraz dwóch prezesów: „zwykły” i „honorowy”...

SS: Nie przeszkadzamy sobie, ponieważ dość często jesteśmy w rozjazdach, mamy dużo obowiązków terenowych. Zdarza się, że nie widzimy się przez jakiś dłuższy okres (*śmiech*). Poważnie mówiąc, wszystko jest sprecyzowane, mamy z góry ustalone zakresy obowiązków. Cały czas ze sobą współpracujemy i zawsze chętnie korzystam z ogromnego doświadczenia prezesa. Nie wyobrażam sobie, żeby było inaczej. Zresztą był to jeden z moich warunków, kiedy przyszedłem do Geokart-International. Bardzo się cieszę, że prezes Pietluch zgodził się pozostać, wspiera i dogląda firmę. Ale prezes spółki jest tylko jeden.

ŁP: I to on ostatecznie za wszystko odpowiada. Myślę, że jeden drugiemu nie wchodzi w drogę. Nowemu prezesowi nie przeszkadzam, wręcz pomagam. Jestem superzadowolony, że tak się stało.

Rozmawiał Damian Czekaj



Geokart-International świadczy m.in. usługi nalogów fotogrametrycznych