



# Diament z Podkarpacia

**MATEUSZ POŁĘĆ i MARCIN MAGDZIAK z firmy Geomiar z Jarosławia dzielą się swoimi sposobami na skuteczne prowadzenia 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. Wspecjalizowaliśmy 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 kończącą 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 stanowiły 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

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 Połęcz, dyrektor generalny Marcin Magdziak i prezes rady nadzorczej Jan Połęcz

## 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 zwiększały 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.



Załoga Geomiaru podczas szkolenia

**Czy opublikowane niedawno wytyczne GUGiK dotyczące modernizacji EGİB usprawniają 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:** Szczegrze 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 EGİB, stosują państwo takie nowe technologie pomiarowe, jak drony czy skaning laserowy, 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 służyć?**

**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 EGİB oraz zakładania baz BDOT500 i GE-SUT 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.

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?**

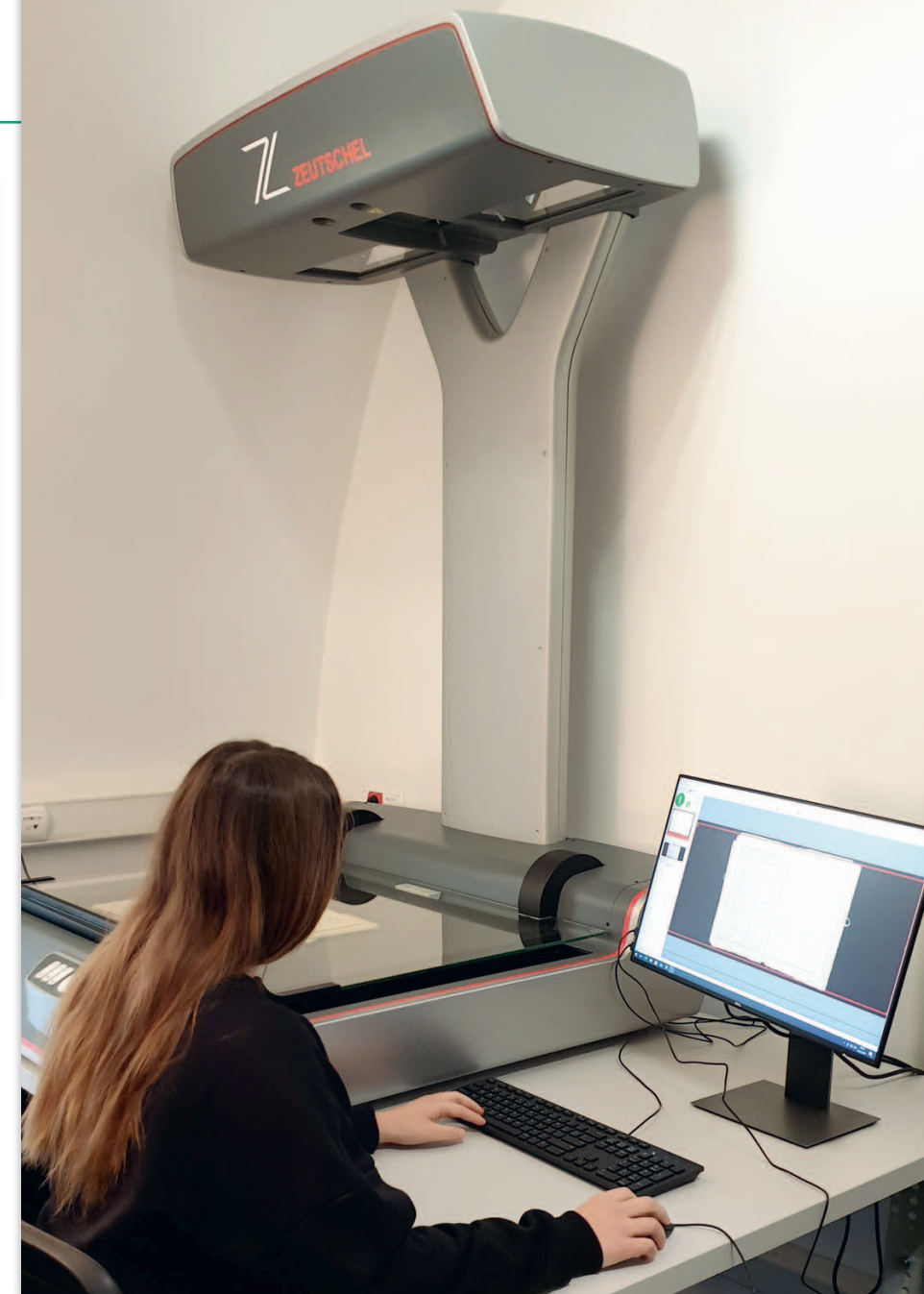
**MP:** Realizujemy również regulacje prawne dróg i geodezyjną obsługę inwestycji, np. budowy dróg czy farm wiatrowych. Jednym z naszych aktualnych zleceń jest obsługa budowy drogi ekspresowej S19 czy budowa wałów przeciwpowodziowych w Sandomierzu. Wykonujemy także jednostkowe prace geodezyjne, choć 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 oboma szkołami prowadzimy ścisłą współpracę m.in. w zakresie organizacji praktyk oraz staży.



Skaner wielkoformatowy Zeutschel 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 rosnące 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 trzymała 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 „dolek” – by nie tylko przetrwać, ale dalej się rozwijać. Nie będę jednak wchodził w szczegóły, bo te plany są dopiero na początkowym etapie realizacji.

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

**Rozmawiał Jerzy Królikowski**



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