



Co łączy polską Agencją
Restrukturyzacji i Modernizacji
Rolnictwa, Bank Światowy, Zumi,
google maps, rząd Rumunii, samorzady
Ukrainy oraz Ministerstwo Obrony
Narodowej Republiki Libanu?
Wszyscy oni są klientami firmy
MGGP S.A. z Tarnowa, która w tym
roku obchodzi 15 lecie istnienia.
Wspaniała okazja do podsumowań
i wyjątkowy powód do dumy bo
firma jest w swojej branży liderem
na skalę co najmniej europejską.
Szok, zdziwienie? Nie, bo gdy
sięgniemy pamięcią 15 lat
wstecz to okazuje się, że...

MGGP
branżowy lider
pochodzi z Tarnowa



Autostrada A4, jedna z obecnych inwestycji MGGP

Naszą wizją od początku było zbudowanie firmy, która rywalizowałaby z największymi podmiotami na rynku - nie kryje Franciszek Gryboś, obecny prezes i właściciel spółki MGGP S.A., a 15 lat temu jeden z inicjatorów założenia firmy.

Wszystko zaczęło się znacznie wcześniej. Grono znajomych po studiach na krakowskiej AGH postanowiło zająć się tym, czego nauczyli się podczas nauki - geodezją. Wśród nich byli m.in. Franciszek Gryboś oraz Aleksander Grad, późniejszy minister skarbu. Już w czasie studiów koledzy zdobywali niezbędne doświadczenia z zakresu zarządzania i organizacji, przygotowując i uczestnicząc w międzynarodowych wyprawach naukowych m.in. dla UNESCO. Wtedy też budowali sobie wyobrażenie, jak ma w przyszłości wyglądać i funkcjonować ich firma.

- Jako koło naukowe, mimo że byliśmy poza strukturami państwowymi, politycznymi i oficjalnymi organizacjami, które decydowały o przydziale wiz czy pieniędzy, doskonale dawaliśmy sobie radę. To była nasza szkoła życia - opowiada prezes Gryboś.

Początkowo każdy po swojemu realizował zawodowe zadania. Franciszek Gryboś wraz ze współnikiem Januszem Sobczykem pracował w Gorlicach, a Aleksander Grad z Bogdanem Grodzińskim mieli firmę w Tarnowie. Z czasem ich drogi coraz częściej się przecinały i po kilku wspólnych, dużych projektach w 1998 roku znajomi połączyli siły i założyli firmę Małopolska Grupa Geodezyjno - Projektowa S.A., choć już bez Aleksandra Grada, który w 1997 roku został wojewodą tarnowskim. Jego miejsce w firmie zajęła żona. Na początku siedziba spółki mieściła się w Nowym Sączu, a od 2000 roku w Tarnowie i tak jest do dziś.

Z definicji innowacyjni

Młoda spółka już na starcie miała spory kapitał w postaci zapotrzebowania na oferowane usługi. Wniesienie przez wszystkich uczestników do tej mini fuzji swoich aktywów, w tym posiadanych już zleceń gwarantowało mocny start. W firmie pracowało wtedy około 100 osób. W pierwszej fazie głównym profilem

działalności firmy były usługi z zakresu geodezji. Nieco później firma rozszerzyła także ofertę o kartografię, czy opracowania fotogrametryczne. Stała się specjalistą z geoinformacji, czyli dostarczania wiedzy o przestrzeni.

Firma zdecydowanie stawiała na rozwój poprzez innowacyjne podejście do pracy. Nowoczesne technologie stosowane w procesie tworzenia map wyróżniały ją na tle konkurencji. Jako pierwsza zastosowała na skalę przemysłową mapę cyfrową, numeryczny model terenu, czy automatyzację procesów pomiarowych i prezentacji danych.

- Od początku stosowaliśmy technikę komputerową, a wynieśliśmy to z naszych studenckich wyjazdów oraz wizyt na zagranicznych uczelniach i w zagranicznych firmach. Choć paradoksalnie w pierwszym okresie było to dla nas sporym ograniczeniem - wspomina Gryboś

Chodzi o to, że do takiej jakościowej zmiany nie był gotowy wtedy cały system, w tym administracja państwowa. Firma w tym czasie stosowała plotery do rysowania map, uzupełniała też ploterami klasyczne mapy, natomiast ówczesne instrukcje, prawo geodezyjne nie dawało możliwości stosowania tego typu technik. Firma przełamywała bariery przekonując administrację (czyli w tym przypadku ośrodki dokumentacji geodezyjnej) do akceptacji nowoczesnych technik.

Rozwój napędza rozwój

Kluczową datą dla firmy od momentu jej założenia był rok 2001. Kupiono wówczas pierwszy firmowy samolot Piper Navajo i powołano do życia spółkę, dzisiaj działającą pod nazwą MGGP Aero (również z siedzibą w Tarnowie). Dzięki

*Grono znajomych po studiach na krakowskiej
AGH postanowiło zająć się tym,
czego nauczyli się podczas nauki -
geodezją.*



Kolejna inwestycja firmy z Tarnowa - droga S8

temu nabytkowi firma poprzez nowoczesne kamery mogła robić zdjęcia z powietrza. Było to niebagatelne wydarzenie, bo sama inwestycja była bardzo kosztowna, ale przede wszystkim dlatego, że w skali kraju było to w tamtym czasie rozwiązanie ze wszech miar innowacyjne. Do tej pory mapy wykonywano w sposób tradycyjny, poprzez pomiar w terenie. Propozycja MGGP wiele zmieniła w tej materii.

- Był to dla nas bardzo poważny zakup. Wiedzieliśmy, że zdjęcia lotnicze są kluczem do rozwoju, po który musimy sięgnąć. Ta decyzja ze względu na skalę i koszty była ryzykowna, ale już po kilku latach okazało się, że była słuszna - wspomina Gryboś.



Dziś Grupa MGGP ma cztery samoloty, trzy wielkoformatowe skanery kamery lotnicze, kilka średnioformatowych, dwa skanery oraz system do rejestracji zdjęć ukośnych. Obsługuje serwisy internetowe typu Zumi.pl czy Google Mapsmaps, ale także instytucje, które na bazie zrobionych z powietrza przez MGGP Aero zdjęć, wykonują potrzebne im mapy. Mowa tu o samorządach, zarządcach dróg, kolejach, czy innych instytucjach. Klientem firmy jest np. Główny Urząd Geodezji i Kartografii, czy Krajowy Zarząd Gospodarki Wodnej.

Zresztą, firma obsługuje klientów nie tylko z Polski, ale i z Europy, i śmiało można powiedzieć, że to dziś jeden z europejskich liderów branży fotolotniczej. Aby zrozumieć skalę działania spółki MGGP warto zauważyć, że dziś w Polsce samolot do zdjęć lotniczych mają jedynie dwie inne firmy, które po jednym samolocie kupiły dopiero rok temu.

O tym, że rozwój i wizja przyszłej działalności przyświecały spółce MGGP od samego początku świadczy fakt, że choć w nazwie od zawsze funkcjonowało słowo „Projektowa” to realne rozpoczęcie działalności projektowej nastąpiło dopiero w 2002 roku wraz z powołaniem Biura Projektów. Kolejne zakresy działalności i ich rozszerzenie związane były z coraz to nowymi zleceniami, i coraz poważniejszymi wyzwaniami, którym firma chciała sprostać, jak np. eksport. Trzeba tu zauważyć, że dotychczasowe działanie na poziomie geodezji czyniło z MGGP doskonałego partnera jako wykonawcę, czy nawet podwykonawcę pewnych usług. Rozszerzenie działalności pozwoliło przyjmować większy zakres prac bezpośrednio od inwestora. To poprawiało kondycję spółki. Rozwój firmy

*Z biegiem lat działalność MGGP
wykroczyła poza branżę geodezyjną
i spółka przekształciła się
w firmę o charakterze
inżyniersko - konsultingowym.*

trwał w najlepsze. Z biegiem lat działalność MGGP wykroczyła poza branżę geodezyjną i spółka przekształciła się w firmę o charakterze inżyniersko-konsultingowym. Dziś ma w kraju mocną i ugruntowaną pozycję w tym sektorze. Zrealizowała, bądź jest w trakcie realizacji, takich dużych inwestycji, jak nadzór nad budową autostrady A4 na odcinku Węzeł Szarów - Węzeł Krzyż, nadzór nad budową drogi ekspresowej S8 na odcinku Wrocław - Syców, nadzór nad modernizacją linii kolejowej E65 Obszar LCS Tczew i LCS Działdowo.

Na podbój świata

Wspomniany jako przełomowy rok 2001 nie jest związany w swych skutkach tylko z kupnem samolotu i pierwszymi zdjęciami lotniczymi. To także rok wyjścia firmy ze swoimi usługami poza kraj. Libia, Liban, Rumunia i Ukraina to główne kierunki rozwoju firmy poza granicami Polski.

Firma postanowiła swoje działania zdywersyfikować i oprócz umacniania pozycji na krajowym rynku poszukać kontraktów za granicą. Wybór padł na Libię - ze względu na pozycję i dobre opinie, jakimi cieszyły się polskie firmy i nasi inżynierowie w Libii w latach 70., 80. Mimo tego wejście na ten rynek był trudną sprawą ze względu na bariery językowe, kulturowe, technologiczne, które trzeba było pokonać. Jednak przezwyciężenie pierwszych trudności opłaciło się podwójnie. Z jednej strony kolejnymi kontaktami i kontraktami, a z drugiej dalszym rozwojem, bo dla potrzeb libijskiej oferty rozpoczęto w firmie wiele działań, które zaważyły na

kierunku jej rozwoju i jej komplementarności. To wtedy firma rozpoczęła działalność w zakresie planowania przestrzennego, projektowania inżynierskiego

- Początkowe trudności w Libii i wojna domowa, która tam wybuchła, a która spowodowała wycofanie z kraju zespołu pracowników przyczyniły się do poszukiwań nowych kierunków. Tak też rozdziły się kontakty z firmami zagranicznymi i wspólne realizacje, np. w Rumunii, a w dalszej kolejności na Ukrainie. Po drodze był również duży kontrakt dla Ministerstwa Obrony Republiki Libanu - wykonanie zdjęć lotniczych i ortofotomapy 67 procent powierzchni kraju - tłumaczy tamte decyzje prezes Gryboś.

Spójni z otoczeniem

Dynamiczny rozwój i szeroka skala działania nie oderwała właściciela i zarządcy firmy od spraw otoczenia, nie tylko biznesowego, ale i tego społecznego. Firma główna, jak i jej „córki”, angażują się w pomoc społeczną, wsparcie młodych sportowców, edukację i współpracę ze szkołami i uczelniami wyższymi. Inną rzeczą jest fakt, że tego typu współpraca umożliwia firmie nawiązywanie kontaktów z młodymi zdolnymi ludźmi, którzy mogą zasilić jej szereg. A przecież właśnie na talentach, wspartych odpowiednią wiedzą, grupa buduje swoją przewagę konkurencyjną. I to właśnie gwarantuje jej sukces odnotowany niezmiennie od 15 lat. Sukces można śmiało powiedzieć, że międzynarodowy, a bez cienia wątpliwości sukces tarnowski. ■

Fot. Bartosz Frydrych, archiwum

reklama



ZMIEN KAŻDĄ PRZEJAZDZKĘ W EKSCYTUJĄCĄ PODRÓŻ

NISSAN JUKE n-tec już od 34 550 zł w kredycie 50/50*

- 18" felgi ze stopów metali lekkich
- Silniki o mocy do 190 KM
- Nowa generacja systemu NissanConnect
- 3 tryby jazdy: Normal, Eco i Sport



NISSAN FINANCE

UMÓW SIĘ NA JAZDĘ PRÓBNĄ U NASZEGO DEALERA

Novellus ul. Daleka 28, 33-101 Tarnów-Mościce tel.: 14 633 22 00, kom. 507 943 315, 502 784 892

www.novellus.com.pl salon@novellus.com.pl

*RRSO dla Kredytu 50/50 wynosi 5,01% dla następującego reprezentatywnego przykładu: model Juke n-tec w cenie 69 100,00 zł, okres finansowania 12 miesięcy, wpłata własna 34 550,00 zł, oprocentowanie nominalne w skali roku 0,00%, finansowana opłata przygotowawcza 1 727,50 zł. Ostatnia rata kredytu do spłaty po 12 miesiącach wynosi 36 277,50 zł. Całkowita kwota kredytu: 34 550,00 zł. Całkowita kwota do zapłaty: 36 277,50 zł. Oferta ważna do 30 czerwca 2013 roku. Kredyt 50/50 oferowany jest przez RCI Banque Spółka Akcyjna Oddział w Polsce i dostępny u pośredników kredytowych wykonujących czynności faktyczne związane z zawieraniem umów kredytowych na podstawie umowy z RCI Banque Spółka Akcyjna Oddział w Polsce z siedzibą w Warszawie. Zdjęcia są jedynie ilustracją. Dane i fakty podane w niniejszej reklamie służą wyłącznie celom informacyjnym i nie stanowią oferty zawarcia umowy. Zużycie paliwa w cyklu mieszanym: 4,8-7,4 l/100 km, emisja CO2: 124-169 g/km. Rozszerzona Gwarancja oznacza ubezpieczenie pojazdu, które można dodatkowo zakupić, dające łącznie z okresem standardowej gwarancji maksymalnie 5-letnią ochronę pojazdu.

