

CHOPTÉ SE PŘÍLEŽITOSTI A ČERPEJTE TĚMĚŘ NA COKOLIV

Firmy pochopily, že díky evropským dotacím mohou posilovat svou konkurenční výhodu, říká pro Be the Best Andrea Laciaková, jednatelka společnosti Granthelp. Ta se specializuje na dotační poradenství a klientům nabízí know-how, které stojí na tisícovkách referencí a úspěšně zrealizovaných projektů.

V oblasti evropských dotací pracujete v dotační období. Co všechno vaše poradenství zahrnují?

Všechno, co dnes děláme, prošlo organickým vývojem. Před osmi lety byly naše první dotační dotace do vzdělávání. Když projekt měly firmy zájem s námi dál spolupracovat, šifovali jsme proto náš tým a tím i zájem schopni dotačně pokrýt. Dnes se zaměřujeme na všechny evropské dotační programy, žádosti pro projekty financované z Norských fondů, vyhlašované v rámci různých spolupráce nebo jednotlivými ministry. Pracujeme tak, že každý z našich lidí na starosti jeden konkrétní segment dotací spektra a je na něj specialistou. Vybudovali jsme síť spolupracovníků, a to i v zahraničí dokážeme zajistit i požadavek, který není národní součástí žádosti. Například specifické environmentální studie nebo dotační řízení firmu na Slovensku. Součástí firmy je divize Advisory, která se zaměřuje právě na zultace nad rámec dotačního poradenství. Naše firma se vyznačuje rodinnou atmosférou. A dobré vztahy budujeme i s klienty. Na jejich žádosti od stolu z centra Prahy či jezíme za nimi. Vidíme, co ve svých firmách, obcích, výzkumných pracovištích, na univerzitách nebo v neziskovkách či státních institucích řeší, známe situaci v regionech. Hodně spolupracujeme a jsme partnery v projektech států, takže jsme neustále v kontaktu s lidmi a jejich potřebami.

Když vám klient zavolá, kudy se vaše práce ubírá?

Klienti často přesně nevědí, kde by jim mohli pomoci. Formulace projektu, aby byl správným řízením úspěšný, je jen část naší práce. Většinou začínáme dotačním auditem. Hledáme, na co by klient mohl dotaci získat, a nestává se, že bychom na nic nepřišli. Často klient něco potřebuje řešit a vůbec ho nenapadne, že právě to je téma pro projekt. Někdy se ve firmách t



ji popustit uzdu fantazii. Když dám za příklad last HR, v ní dnes existuje řada možností, jak i aktivizovat. Nemusí to už zdaleka být jen plnění, ale třeba budování virtuálních týmů či členění na různých místech. Zvláště u neinvestičních projektů velmi důležité, jak se hned od počátku nastaví. Správně formulovaný projekt může firmu poškodit, místo aby jí pomohl. A naopak, dobře napsaný projekt s chytrým nápadem, za kterým stojí zkušenosti z praxe, může firmu „nakopnout“ a posunout ji dopředu. Stavíme na kontinuální spolupráci s klienty, v níž vidíme svou silnou stránku. Naši konzultanti pracují samostatně, mají rozsáhlou praxi a praktické zkušenosti s realizací projektů, což tvoří naše know-how. Získáváme klienty na základě referencí, kterých už máme tisíce.

Co způsob práce, kdy se do hloubky zajímáte o fungování firem a o to, co řeší, ovlivňuje udržitelnost změn, které se projektem narozhodují?

„Vím, že vidím velký posun oproti době, kdy se evropské dotace rozjížděly. Dnes firmy realizované projekty očekávají změnu, kterou bude trvalá. Bez toho by dnes pro ně projekty ztratily smysl. Držíme se strategie zpracování projektů zdarma, provizi si bereme, jen když je dosažen určitý úspěch. Motivuje to nás i klienty, aby chom projektu věřili, a nastavuje to i náš vztah důvěry. Klient má záruku, že když nám konzultant projekt vypiluje, aby byl úspěšný. A žádný úspěšný projekt nekončí datem závěrečného vyúčtování dotace. Udržitelnost a přežití projektu do budoucna je tak pro nás samozřejmým požadavkem.“

Proč vlastně obecně čeští žadatelé k evropským dotacím přistupují a jak se to časem změnilo?

„Důvěra v dotace vzrostla. Administrace dotací se přece jen zjednodušuje, takže pro lidi už není tak velkým strašákem. Nově se například žádosti podávají pouze elektronicky a mají jednotné metodické prostředí. Když dotace v roce 2004

začaly, byly mezi příjemci hlavně menší firmy, které nebyly na trhu moc dlouho a rády zkusily něco nového. Zavedené firmy byly zdrženlivější. To se úplně otočilo. Závěrem minulého dotačního období za námi chodily především ty nejznámější firmy, lídři trhu. Zjistily totiž, že když dotace nevyužily, byly samy proti sobě. Často na ně tlačí ze zahraničí i mateřská firma, když vidí, že čerpají dcery na Slovensku nebo v Polsku a v Česku nic. Hraje v tom roli i konkurence. Když firma sleduje, že konkurent dostal dotaci na něco, co sama s obtížemi financuje ze svých zdrojů, zkusí požádat o dotaci také. Firmy pochopily, že dotace jsou jedinečná příležitost, jež jim pomáhá naplňovat strategii a budovat konkurenční výhodu. Příležitost, která se nebude opakovat. Až skončí nynější dotační období, výrazně se promění oblast, na které bude Evropská unie ochotná finančně přispívat. Vývoj směřuje k inovacím, k vyrovnávání sociálních a dalších nerovností. Nyní je poslední programové období, kdy je možné čerpat obrovské peníze téměř na cokoli. A toho by se nejen firmy měly chopit.“

Na co jste ve své práci zvláště hrdí?

„Každý z mých kolegů by asi řekl něco trochu jiného podle své specializace. Myslím však, že můžeme být hrdí tehdy, když vztah s klienty dobře funguje a jsou za ním vidět reálné výsledky. Jako příklad uvedu obec, s níž jsme nejprve pracovali na financování kanalizace a potom čistírny odpadních vod. V mezidobí se ukázalo, že v obci mají problém s vyloučenou lokalitou, tak jsme jim pomohli vystavět komunitní centrum. A nakonec jsme vymysleli projekt, který podpořil sociální terénní pracovníky. A když dnes, po naší pětileté spolupráci, mluvím s paní starostkou, je evidentní, že obec je k nepoznání. Funguje, stěhují se do ní noví obyvatelé a potíže, které obec měla, se vyřešily. Na to jsme pyšní. A musím říci, že s obcemi spolupracujeme docela hodně a daří se nám v nich skloubit investiční a neinvestiční projekty týkající se sociálních inovací a sociální inkluze. ■“

Důvěra v dotace vzrostla. Administrace se přece jen zjednodušuje, pro lidi už není tak velkým strašákem. Nově se například žádosti podávají pouze elektronicky a mají jednotné metodické prostředí.



Jednatelka a ředitelka sekce neinvestičních projektů společnosti Granthelp. Absolvovala obor Teorie a filosofie komunikace na Západočeské univerzitě v Plzni. Do společnosti Granthelp, kterou spoluzakládala, přišla s praxí ve státní správě, kde pracovala v oblasti evropských fondů v Národním vzdělávacím fondu, na Ministerstvu práce a sociálních věcí a na Úřadu práce v Karlových Varech.

**Andrea
LACIAKOVÁ**

