

MREŽA KONZULTANATA HAMAG INVESTA

Mreža konzultanata baza je certificiranih konzultanata Hamag Investa koji kvalitetno i stručno pružaju usluge savjetovanja u poboljšanje poslovnih procesa, adekvatnoj prezentaciji, edukaciji te prilagodbi konstantnim tržišnim mijenama. Hamag Invest nudi potporu malom i srednjem poduzetništvu, a Mrežom konzultanata nastoji oformiti organizirano tržište konzultantskih usluga certificiranih konzultanata koji će pružiti kvalitetne usluge poduzetnicima. Konzultantska potpora posebno je važna tvrtkama koje su u procesu traženja izvora financiranja bilo u sklopu kreditnih linija poslovnih banaka ili partnerskih odnosa s investitorima.

PODUZETNICI MOGU PUTEM REGIONALNIH RAZVOJNIH AGENCIJA, PODUZETNIČKIH CENTARA I INKUBATORA DOBITI RELEVANTNE INFORMACIJE O KONZULTANTIMA KOJI PRUŽAJU USLUGE IZ TRAŽENOGA POSLOVNOG PODRUČJA OVISNO O LOKACIJI POSLOVANJA

[PIŠE KATA PRANIĆ
kata.pranic@liderpress.hr]

Bila kriza ili ne, za konzultante uvijek ima posla. Uz njihovu je pomoć lakše spasiti posrnulo poduzeće, razviti već postojeći posao ili započeti novi. Anketa provedena među konzultantima pokazala je da poduzetnike trenutačno najviše zanima povlačenje novca iz fondova EU za projekte vezane uza zeleni i održivi razvoj, a na drugome je mjestu krizni menadžment. Konzultanti pružaju kvalitetnu pomoć u svakodnevnom poslovanju, a posebno su dobrodošli tijekom krize jer promjenom poslovne politike i strategije mogu spasiti poduzeće od velikih gubitaka. Uslugama konzultanata često se koriste i najuspješnija poduzeća, primjerice kad je riječ o nekim novim mogućnostima na tržištu, poput iskorištavanja sredstava iz fondova EU.

Mit o zaradi - Kad se pojavila mogućnost povlačenja novca iz fondova EU, potpora pri pisanju projekata sufinanciranih tim sredstvima postala je jedna od najtraženijih usluga poslovnog savjetovanja. Tržište savjetodavnih usluga usmjereno je sve više na projekte zelenih tehnologija i uštedu energetske resursa - poručuju konzultanti Hamag Investa.

Pristupanje Hrvatske Europskoj uniji otvorilo je i nove mogućnosti te potražnju za konzultantima. Nova radna mjesta za to zanimanje otvaraju se u državnoj upravi pa će uskoro umjesto 320 konzultanata koji se bave fondovima EU biti njih 600-tinjak. S druge strane, konzultanti sve češće otvaraju i privatna poduzeća, iako Hamag Invest odavno ima svoju mrežu konzultanata koji, u nekim slučajevima i besplatno, savjetuju male i srednje poduzetnike. Usporedo s time mistificira se i zarada konzultanata, pri čemu se spominje dvije tisuće kuna po satu usluga. Zarada nije zanemariva ako konzultant ima referencije, ali ni astronomska. Navodno osam sati njegova rada prosječno stoji od dvije do četiri tisuće kuna, pa se poduzetnicima više isplati angažirati pro-

- ▶ vjerenoga konzultanta nego, napamet, riskantno ulagati. Oni koji znaju što hoće, ali ne znaju put do izvora europskog novca, moraju unajmiti konzultanta specijaliziranog za fondove EU. Jer Hrvatska će od srpnja 2013. raspolagati s oko 450 milijuna eura iz dvaju fondova EU, a godinu poslije taj će se iznos popeti na više od milijardu.

- Ako postoji potreba za poslovnim savjetovanjem, poduzetnik ima mogućnost putem poduzetničkih potpornih institucija, regionalnih razvojnih agencija, poduzetničkih centara i inkubatora dobiti relevantne informacije o konzultantima koji pružaju usluge iz traženoga poslovnog područja ovisno o lokaciji poslovanja. U brojnim slučajevima konzultant izravno, specifičnim znanjima o pojedinoj regiji, općini ili gradu, može pružiti najdetaljnije informacije potencijalnim investitorima, kažu u Hamag Investu.

Hit-fondovi EU Poduzetnicima zainteresiranima za povlačenje novca iz fondova EU odnedavno informacije pruža i prvi hrvatski internetski portal o tim fondovima - EU projekti info, koji je otvorila **Airana Vela**, konzultantica specijalizirana za fondove EU, direktorica tvrtke EU projekti.

- U posljednje dvije godine interes za usluge i znanja o fondovima EU koje pružamo klijentima porastao je za najmanje 200 posto, i to na razini cijele države. S jedne strane, svi se okreću tim fondovima kao novim oblicima financiranja koji bi ih mogli spasiti (iako to nije realno ni ostvarivo), a s druge, mnogi poduzetnici žele ulagati u novi posao pa dokapitalizaciju traže u sklopu fondova EU - kaže Vela te napominje da usluge traže ne samo poduzetnici nego i razne institucije te organizacije - od fakulteta, gradova, općina do pojedinaca.

- Najčešće traže informacije o tome može li njihov projekt dobiti sredstva iz fondova EU. Gradovi, primjerice, traže pomoć za pripremu projekata koji će se financirati iz strukturnih fondova i Kohezijskog fonda, a drugi pak traže potporu i savjetodavnu pomoć u njihovoj provedbi. Primamo i mnogo molbi za održavanje specifičnih treninga za projektne timove različitih organizacija (tzv. treninga in-house), a redovito organiziramo vlastite edukacije i praktične treninge - kaže Vela.

Kad je pak riječ o cijeni konzultantskih usluga, Vela tvrdi da nije jedinstvena jer sve ovisi o tome kakva se usluga traži. Cijena pripreme projektne dokumentacije varira ovisno o tipu projekta, a ista je situacija i s edukacijom i provedbom projekata.

Nove usluge - U EU projektima korektno se ponašamo prema klijentu; u pripremi naplaćujemo samo realni trošak, a nakon ugovaranja uzimamo malo veću proviziju. Time smanjujemo rizik za klijenta u onim programima u kojima nije moguće sa sigurnošću jamčiti da će projekt proći, a većina je takvih. Kad je riječ o dugoročnom radu, s klijentom precizno specificiramo posao, dogovorimo okviran broj dana te preciziramo očekivane

rezultate. Tako on zna što dobiva, za koju cijenu i u kojim rokovima. Oni s kojima radimo dulje imaju dodatne popuste, a svi klijenti koji dolaze na naše edukacije ostvaruju redoviti popust - objašnjava Vela, ističući da se svakodnevno povećava broj stalnih klijenata.

Mladen Meter certificirani je konzultant Mreže konzultanata Hamag Investa, a pruža usluge iz područja poslovnog planiranja, financija, organizacije i poslovnog upravljanja. Meter je i vlasnik poduzeća Poslovne učinkovitosti te na temelju iskustva tvrdi da hrvatski poduzetnici još mnogo moraju naučiti o tržištu EU i mogućnostima koje nude fondovi EU. Zbog toga u Poslovnoj učinkovitosti osim standardnih konzultantskih usluga organizira specijalističke edukacije koje obrađuju teme poput potencijala financiranja iz fondova EU, oblikovanja projektnih ideja za natječaje EU, izrade projekta Concept Notea... Meter ističe i usluge 'rent-a-controller', 'rent-a-CFO' te slične koje mogu pomoći poduzećima u pripremi za nadolazeće izazove.

Pozicija na tržištu - Poduzetnici, općenito govoreći, nisu dovoljno informirani i pripremljeni za izazove i prilike koji će se pojaviti ulaskom Hrvatske u Europsku uniju, prije svega u smislu prilagođavanja i optimiranja vlastitog poslovanja kako bi se povećala konkurentnost na budućem tržištu te iskoristila sredstva fondova EU - naglašava Meter.

Iako poduzetnici sve češće angažiraju konzultante u vezi s investicijama koje se temelje na povlačenju novca iz fondova EU, Dragan Munjiza tvrdi da je na drugome mjestu krizni menadžment. Munjiza je vlasnik konzultantske tvrtke Jakov Viktor kojoj je specijalnost lobiranje po projektima, 'coaching manageri' i prodajno osoblje, financijsko savjetovanje, interni menadžment te prodaja i iznajmljivanje nekretnina.

- Zbog sve veće potražnje za projektima povezanim s pristupom fondovima EU konzultanti imaju sve više posla. Ta je potražnja izvor novih radnih mjesta i bitno je da se time otvara prostor za timski rad: poduzetnik - lokalna uprava - savjetnik. No druga najčešća usluga koju konzultanti trenutačno pružaju vezana je uz krizni menadžment, odnosno olakšanje financijske pozicije tvrtke na tržištu - kaže Munjiza. Objašnjava da svaka neuobičajena situacija za tvrtku - kao što je pad prometa i tržišta, ali i internacionalizacija, novi zakonski propisi, odlazak stalnog menadžera, dolazak nove konkurencije, gubitak glavnoga kupca - izaziva krizu.

- Može se reći da je svaki odgovor tvrtke na takve izazove oblik kriznog menadžmenta. Jedina je razlika u tome kako tvrtke odgovaraju na takav izazov: novim zapošljavanjem iskusnog menadžera za stalno, većim radnim elanom i novom organizacijom postojećih iskusnih menadžera ili angažiranjem savjetničke tvrtke - kaže Munjiza, napominjući da je angažiranje savjetnika isplativije jer je uglavnom plaćen po učinku, nema otkaznog roka ni otpremnine. ●

CIJENE KONZULTANTSKIH USLUGA

Konzultanti izrađuju poslovne planove, informiraju, savjetuju i usmjeravaju klijenta u postupku prikupljanja dokumentacije ako je riječ o podnošenju prijave na natječaj za iskorištavanje sredstava iz fondova EU. Svaka od tih usluga ima određenu cijenu, primjerice izrada poslovnog plana ili investicijske studije, ovisno o kolikom se ulaganju radi - stoji od osam do 36 tisuća kuna bez

PDV-a. Cijena usluga informiranja i savjetovanja također ovisi o iznosu ulaganja, ali moguće je dobiti popust ili dogovoriti iznos neovisno o vrijednosti investicije. Primjerice, usluga informiranja i savjetovanja za investiciju vrijednu 400 kuna stoji najmanje šest tisuća kuna, a ako je riječ o većem iznosu, dogovara se postotak.