

Kiedy przedsiębiorca powinien szukać doradcy?

■ Antoni Bielewicz 2006-10-03, ostatnia aktualizacja 2006-10-03 13:11:34.0

Dzięki rzece funduszy unijnych polscy przedsiębiorcy przełamali nieufność wobec firm doradczych. Szukają u nich pomocy w tarapatach finansowych, ale także w sytuacji, gdy przerasta ich sukces, który osiągnęli.

Grzegorz Bartol, właściciel firmy Bartex, największego eksportera win w Polsce, a także producenta suszu, z usług firm doradczych korzysta od czterech lat, od momentu, gdy przedsiębiorcy zyskali dostęp do funduszy strukturalnych i unijnych. Bartex ubiegał się o dofinansowanie zarówno z funduszu SAPARD, środków na restrukturyzację z Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa (ARiMR), jak i Agencji Rozwoju Regionalnego w Koninie. - Potrzebuję firm doradczych przede wszystkim do pisania wniosków. To znacznie tańsze niż zatrudnienie w firmie osób, która odpowiadałaby za ten proces - mówi Grzegorz Bartol. Firmy doradcze mają jego zdaniem jeszcze jedną zaletę. - Organy rozpatrujące wnioski nie udostępniają szczegółowych informacji na temat przyczyn odrzucenia wniosku. Tę wiedzę mają w tej chwili tylko firmy doradcze, które składają dziesiątki projektów i wiedzą, które z nich otrzymały dofinansowanie, a które nie - wyjaśnia. Współpraca się opłacała. Bartex już trzykrotnie dostał dotacje.

Przełamane pierwsze lody

"Zazwyczaj firma, której pomogłem złożyć wniosek o dofinansowanie, wraca do mnie po pewnym czasie z prośbą o pomoc" - mówi dr Robert Golba, właściciel firmy doradczej Empirio z Warszawy.

Zlecenia zwykle dotyczą prostych usprawnień w zarządzaniu przedsiębiorstwem: przygotowania wzoru formularzy wewnętrznych, stworzenia obiegu dokumentów w firmie, zaprojektowania struktur. Gdy firma rośnie, model organizacji, w którym "każdy zajmuje się wszystkim", utrudnia efektywne działanie.

Do firm doradczych zgłasza się coraz więcej zupełnie małych, kilkuosobowych przedsiębiorstw. - Zwykle trafiają w dwóch przypadkach: albo kiedy firmie zaczyna poszukiwać funduszy na rozwój i konieczne staje się skorzystanie z finansowania z zewnątrz, albo gdy firma próbuje wyjść ze swojej niszy, chce zdobywać nowe rynki" - mówi dr Robert Golba.

Wchodząc na nowe rynki, przedsiębiorca styka się z nowymi, często lepiej przygotowanymi do walki o klienta konkurentami. Czuje, że musi coś zmienić, zautomatyzować część swojej pracy, np. wdrażając prosty system informatyczny, jednak sam nie ma pomysłu, jak się do tego zabrać. "Taki doradca zwykle widzi więcej, bo miał już do czynienia z wieloma podobnymi firmami" - wyjaśnia Iwona Elward, właścicielka firmy Instalatorstwo Elektryczne Terlikowski i spółka.

Doradca często bywa także reprezentantem przedsiębiorstwa. Właściciele małych firm często obawiają się kontaktów z dużymi przedsiębiorstwami czy bankami, których działaniem rządzą określone procedury, nie do końca zrozumiałe dla przedsiębiorcy. Kilkanaście miesięcy temu dr Robert Golba pomógł firmie Dajmex z Wyszkowa w restrukturyzacji i spłacie zadłużenia, które było wynikiem zatorów płatniczych i opóźnień w spłacie wierzytelności przez kontrahentów. Temu producentowi mebli z Wyszkowa groziła licytacja majątku, jednak sprawę udało się rozwiązać dzięki sprawnie przeprowadzonemu negocjacji z wierzycielami i bankiem hipotecznym. Dziś firma dobrze prosperuje. Jej właściciel Józef Wronkowski wysyła właśnie pierwszy transport mebli do Szwecji.

Opłacalna szczerłość

Ile kosztują usługi doradcze? To zależy od charakteru zlecenia. Prosta porada, związana np. z oceną oferty kredytowej banku, to honorarium rzędu kilkuset złotych. Stworzenie biznesplanu będącego podstawą do uzyskania kredytu kosztuje od tysiąca do nawet kilkunastu tysięcy złotych. Podobne ceny obowiązują przy pisaniu wniosków o dotacje z funduszy unijnych. Czasochłonna analiza perspektyw na nowym rynku połączona z badaniami marketingowymi może kosztować nawet kilkadziesiąt tysięcy złotych. Ostateczny koszt zależy od stopnia skomplikowania projektu i dodatkowych przychodów, których może spodziewać się klient. Na szczęście coraz więcej firm zgadza się na model rozliczeń, w którym honorarium doradcy stanowi pewien procent zysków bądź oszczędności uzyskanych w wyniku konsultacji.

Poszukiwanie firmy doradczej warto zacząć od stron internetowych Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości (www.parp.gov.pl) oraz EuroInfo, programu Komisji Europejskiej dla małych i średnich przedsiębiorstw (www.euroinfo.org.pl). Można tam m.in. znaleźć informacje o seminariach dotyczących dotacji, podczas których występują także renomowani doradcy. Dobrym źródłem informacji są także strony WWW Agencji Rozwoju Regionalnego działających w każdym województwie. Najlepszym sposobem na znalezienie rzetelnego konsultanta są jak zawsze znajomi przedsiębiorcy, którzy potrafią wskazać sprawdzoną firmę doradczą.

Antoni Bielewicz