

Simon Ferjuc, direktor konzultantske tvrtke Tetida za Poslovni dnevnik govori o tome kako fondovi Europske unije mogu pomoći poduzetništvu i kako ih iskoristiti uz maksimalnu koristi i uspjeh

Važnost strateškog planiranja još je apstraktna malim i srednjim tvrtkama

MARTA DUIĆ
marta.duic@poslovni.hr

Simon Ferjuc direktor va-raždinske tvrtke Tetida koja je specijalizirana za usluge savjetovanja o korištenju europskih fondova, regionalni razvoj te učinkovitost proizvodnih i prodajnih procesa posjeduje dugogodišnje međunarodno iskustvo u poslovnom savjetovanju privatnog i javnog sektora. Ferjuc se osobito profilirao u područjima ruralnog razvoja, klasterizaciji i brendiranju, a za *Poslovni dnevnik* govori o tome kako EU fondovi mogu pomoći poduzetništvu i kako ih iskoristiti uz maksimalnu koristi i uspjeh te o provedbi uspješnim projektima na kojima je do sada radio.

Imate preko 20 godina s restrukturiranjem, strateškim razvojem, upravljanjem projektima i procjenom učinaka. Što najviše muči poduzetnike?

Malim i srednjim poduzetnicima nedostaje znanje o važnosti strateškog planiranja. Teško definiraju srednjoročne ciljeve i nedovoljno ulažu u povećanje učinkovitosti i poznavanje prodajnih procesa. Kao da svoje poslovanje doživljavaju stihijski i to veoma često dovodi do loših rezultata. Uz to nisu dovoljno informirani o Europskim fondovima i potencijalima suradnje na drugim tržištima. Njihovo poslovanje se ne odvija više samo u Hrvatskoj već moraju usvojiti pravila europskog poslovanja, ali i razmišljati još šire.

Kako im možete pomoći?

Tvrtka Tetida bavi se konzultantskim uslugama s fokusom na apliciranje za sredstva iz fondova EU, podizanje razine učinkovitosti i projektno vodenje. Stručni tim Tetide čine zaposlenici sa 16 godina iskustva u projektnom vodenju, 8 godina iskustva u pridobivanju sredstava iz strukturalnih fondova EU i 20 godina iskustva u postavljanju profesionalnih prodajnih i proizvodnih sistema. Sukladno tome, svakom klijentu pristupamo individualno. Pomažemo mu definirati ciljeve, a onda u skladu s tim pronalazimo natječaje, javne pozive, fondove i partnere za

“

POSEBNO SE PONOSIMO POKRETANJEM KLASTERA SINJSKE ALKE. ŽELIMO DA SINJSKA ALKA ŽIVI 365 DANA U GODINI I TO KROZ PARTNERSTVA U CIJELOJ EUROPI



njegovo ostvarivanje. Već se u prvoj analizi poslovanja kristaliziraju mogući smjerovi razvoja. Mi pomažemo učiniti ih stvarnima.

U kojim segmentima ste proveli najviše projekata?

Naša specijalnost su projekti ruralnog razvoja, turizma i gospodarstva. Pokrenuli smo i mogućnosti ozbiljne međunarodne suradnje. Vidimo ogromni potencijal za razvoj Hrvatske u projektima ruralnog razvoja i smatram da smo posebno kvalitetni u izradi strateških planova razvoja. Poljska je puno učinila na tom planu pa će-

sto koristimo i iskustva drugih zemalja da bi klijentima pojašnjali koje ciljeve mogu dostići.

Na koji projekt ste najponosniji?

Više je takvih projekata, ali kada bi ovog trenutka morao izabrati samo jedan onda bi to bilo pokretanje klastera Sinjske alke. Od početka smo bili involvirani u razvoj ideje zajedno sa začetnicom, gradonačelnicom Kristinom Križanac. Razvili smo klaster po poslovnom modelu triple helix. Ciljevi takvih klastera su konkurentan i održiv turistički sektor, restrukturiranje svih obli-

Simon Ferjuc, kaže da je Tetida specijalizirana za projekte ruralnog razvoja, turizma i gospodarstva

MARKO JURINEC/
PIXSELL

ka turizma u smjeru visoko dohodovnih proizvoda, stvaranje boljih uvjeta poslovanja i potpore malim i srednjim poduzetnicima, jačanje lokalne zajednice kao pokretača razvoja i zaustavljanje raseljavanja, pogotovo u predjelu Dalmatinske zagore. To sve dovodi do poboljšanja kvalitete života u ruralnom prostoru. Jačanjem samog brenda Sinjske alke želimo ga učiniti prepoznatljivim i na međunarodnom tržištu. Tako možemo generirati profit kroz sam sportski događaj, ali i kroz različite prateće aktivnosti koje svake godine rastu. Otvoren je prostor i za okrupnjavanje pružatelja usluga turizma, ali i za povezivanje poduzetnika, znanstvenih institucija i lokalne zajednice. Želja nam je da Sinjska alka živi svih 365 dana u godini i to kroz partnerstva u cijeloj Europi.

Za što ste se u EU projektima vi osobno profilirali?

Osobno sam najviše uključen u prvi dio savjetovanja koji obuhvaća analizu trenutnog stanja kod svakog pojedinačnog klijenta te traženje okidača za pokretanje gospodarskih projekata. Povezivanje i osnivanje klastera te izrada njihovih poslovnih planova mi je osobno najdraže jer omogućava da budete stručni i kreativni u isto vrijeme.

Koje greške poduzetnici najviše rade prilikom uređivanja EU projekata?

Apliciranje i suradnja sa savjetnikom vas upućuje da morate promišljati dugoročno i strateški. Već to je veliki pomak u promišljanju malih i srednjih poduzetnika. Dakle, ne možete zavarati Europu već ono u čemu ste dobri možete dodatno oplemeniti. Sama novčana sredstva snižavaju troškove investicije. Time je ulaganje puno isplativije te omogućava da razvojni zamah u potpunosti planirate i realizirate. Mogu reći da načelnici koji imaju viziju svoje sredine mogu biti sigurni da će uz naše savjetovanje i vodenje nju i ostvariti. Postoje poslovne zakonitosti koje moramo poštovati želimo li se uključiti u trenutak koji je po meni jedinstven za Hrvatsku i koji nam može osigurati investicijski zalet. Prije svega je nužno da poduzetnik ima viziju dugoročnog razvo-

ja. Onima koji ne mogu oblikovati što žele teško da možemo pomoći.

Kako mogu poduzetnici sudjelovati u apliciranju?

Svaki poduzetnik u većini slučajeva u apliciranju može sudjelovati na dva načina, kao nositelj projekta i kao partner u projektu. Europa snažno potiče udruživanje pa bi i o tome naši poduzetnici trebali ozbiljnije razmisliti. Da bi neka tvrtka sudjelovala u projektu financiranom iz EU fondova potrebno je osmisliti projekt sa specifičnim ciljevima, rezultatima i aktivnostima, različit od uobičajenog djelovanja poduzeća. Nakon toga treba pronaći natječaj koji odgovara ideji Slijedi apliciranje, a

“ ZA OZBILJNU PRIPREMU PROJEKATA TREBA I DO GODINU

DANA I TO NE ZNAČI DA NISTE DOVOLJNO BRZI. EUROPA IMA SVOJA PRAVILA, A ONA SUNAČE PRECIZNOST I DOSLJEDNOST

većina sredstava se dodjeljuje na temelju naprijed utvrđenih kriterija i pravilnika po iznimno transparentnom postupku ocjenjivanja i ugovaranja.

Koliki je udjel financiranja?

Ne može se očekivati da će različiti fondovi pokriti 100% investicije, a to i nije dobro za poduzetnički duh. Dio novca poduzetnici moraju osigurati sami, ali i u tom dijelu pomažemo da pravilno uložimo novac ili ih uputimo kako to učiniti preko banke. Većina poduzetnika ne računa na to da i onda kada imaju vanjskog savjetnika u tvrtki moraju osigurati osobu koja će dio radnog vremena raditi na provođenju projekta. Ona mora sjajno poznavati poslovanje tvrtke i biti stručna u svom poslu, ali i fleksibilna jer suradnja s ozbiljnom savjetničkom tvrtkom često zahtjeva dodatni angažman. Za ozbiljnu pripremu projekata treba i do godinu dana i to ne znači da niste dovoljno brzi. Europa ima svoja pravila, a ona u načelu znače preciznost i dosljednost u svemu.

Korisnici

Obraćaju li vam se češće javne ili privatne tvrtke?

Obraćaju nam se jedni i drugi. Ipak moram reći da u proteklih godinu dana puno radimo s lokalnom samoupravom kako bi stvorili društvenu i gospodarsku infrastrukturu. Javljaju nam se načelnici koji žele izgraditi vrtiće, ceste, poduzetničke zone. Odličan odaziv imamo i na naš model participativnog razvoja. Kroz njega nudimo općinama i gradovima mogućnost besplatne početne edukacije kako bi detektirali što sami mještani vide kao prednost njihove sredine. Izrađujemo i strateške planove za Lokalne akcijske grupe koje su po meni osnova lokalnog razvoja i još su uvijek nedovoljno prepoznate kao pokretači promjena.