

**Ewelina Rychlik:** Witajcie w kolejnym odcinku. Dziś mam przyjemność poruszyć temat, który dla wielu przedsiębiorców i inwestorów może okazać się kluczowy. KPO vs. Nowa perspektywa. Różnice, o których się nie mówi. Ze mną Michał Bartczak, COO firmy doradczej Grants Capital, który od 2019 roku związany jest z segmentem dotacji. Michał to nie tylko doświadczony specjalista, ale także pasjonat biznesu, nowoczesnych technologii i start up-ów. Dziś będziemy zgłębiać temat, który może zrewolucjonizować sposób w jaki postrzegamy biznes. Cześć Michał!

**Michał Bartczak:** Cześć Ewelina! Dzień dobry słuchaczom, witam wszystkich.

**Ewelina Rychlik:** Michał, w świecie dotacji jesteś już ponad 5 lat. Jak to się stało, że obrałeś właśnie tę ścieżkę kariery?

**Michał Bartczak:** Nietypowo, jeśli mam odpowiedzieć szczerze, ponieważ zdarzyła się taka możliwość, że zostałem zaangażowany w projekt, który z dotacji zaczął korzystać. Stąd moje doświadczenia wstępne są właśnie od tej strony będąc klientem. Do tej pory z resztą jestem klientem firmy, w której pracuję. Gdzieś tam zrealizowaliśmy wspólnie z pięć dotacji na projekty, które staram się rozwijać. Stąd to zamiłowanie do nowoczesnej technologii. Tutaj mówimy właśnie o technologii Blockchain, którą dzięki dotacjom staram się rozwijać. Ale również miałem okazję pisać raporty dla kilku firm pod kątem finalizacji takich projektów dotacyjnych. No i można powiedzieć, mój kontrahent, czyli Grants Capital, mój podwykonawca zaproponował mi możliwość rozwijania Grantsa jako firmę z moim udziałem.

**Ewelina Rychlik:** Czyli zaczynałeś jako klient a skończyłeś jako pracownik, część firmy.

**Michał Bartczak:** Dokładnie tak. No i też, to nie było tak, że od razu wszedłem na duże stanowisko, bo nie oszukujmy się, to jest dosyć wysoka pozycja w firmie. Raczej zaczynałem od niskiego szczebla, będąc doradcą klienta i przełożony Wojciech, którego bardzo serdecznie pozdrawiam, dał mi taką możliwość rozwijania się w ramach firmy i dość szybko zaproponował mi możliwość realizowania się na bardziej strategicznej pozycji w firmie, gdzie mogę realnie wpływać na to, w jaką stronę nasza firma jako Grants Capital idzie.

**Ewelina Rychlik:** Jak oceniasz te ostatnie swoje pięć lat, szczególnie ten pamiętny okres lock downu? Czy przedsiębiorcy chętnie korzystają z dotacji czy mimo wszystko, twoim zdaniem jeszcze nie wykorzystują pełnego potencjału dotacji jakie są na rynku.

**Michał Bartczak:** Czy przedsiębiorcy częściej korzystają z dotacji? Wydaje mi się, że tak. Widać to po ilości wniosków jakie zostają składane w ramach różnego rodzaju konkursów. Jak również, jeśli wrócimy sobie wstecz do lock downu, to trzeba zwrócić uwagę, że była bardzo duża ilość tarcz, którymi rząd wspierał tę przedsiębiorczość, przedsiębiorców, którzy byli przytłoczeni Covidem. Nie mniej, musimy sobie też odpowiedzieć, że taki jednorazowy duży napływ kapitału do gospodarki sprawił, że te dotacje, w sumie tarcze, bo to nie były bezpośrednio dotacje. Te tarcze stały się jednym z czynników, który wpłynął na inflację,

którą odczuwamy dzisiaj. Bo tam gigantyczne pieniądze były wrzucone w ciągu jednego roku, stąd przełożyło się to na całą gospodarkę. Oczywiście to jest tylko jeden z kilku elementów, który wpłynął na gospodarkę. Nie mniej, jeśli chodzi o te dotacje, odpowiadając czy przedsiębiorcy częściej korzystają z dotacji, to wydaje mi się, że to zależy od tego gdzie dany przedsiębiorca jest. To znaczy, jeżeli on jest na początku swojej przygody z biznesem, to chciałby. Jednak tutaj może być trochę ciężiej, ponieważ mamy z reguły dotacje tylko dla osób, które są bezrobotne i chcą otworzyć swoją pierwszą działalność gospodarczą. Taki biznes, który jeszcze nie zarabia, to raczej ciężiej ma do skorzystania z dotacji. Dotacje są dla firm, które są już ustabilizowane na rynku, chcą się rozwijać, więc przedsiębiorcy często nas pytają. Jednak to, że oni pytają to nie znaczy, że jako przedsiębiorcy do tej dotacji się nadają.

**Ewelina Rychlik:** No dobra. Ale my dzisiaj nie o inflacji i dofinansowaniach w dobie lock downu, tylko chcieliśmy porozmawiać o KPO i Nowej Perspektywie. Może zaczniemy tak od podstaw. Co to jest KPO? Dużo w mediach słyszy się o burzy między politykami, a Unią Europejską. W sumie gdybyśmy zrobili sondę uliczną, pytając ludzi, np. mnie, czym jest to KPO, to poza informacją, że są to jakieś zamrożone dla nas fundusze, to szczerze, nie wiem nic. Także, Michał wytłumacz proszę.

**Michał Bartczak:** KPO, w skrócie, Krajowy Plan Odbudowy i Zwiększania Odporności, bo tak się ładnie nazywa ten program. To są środki finansowe, które Polska i inne kraje UE dostają w ramach zwiększenia odporności gospodarki na różnego rodzaju kryzysy, takie właśnie jak pandemia. Te środki finansowe, jak sama powiedziałaś, jest o nich tak głośno, ponieważ stały się bardzo medialne ze względu na to, że Polska ich jeszcze nie dostaje, chociaż teraz to się zmieniło kilka dni temu. Polska dostała pierwsze zaliczki. Wpłynęły środki na konto zaliczkowe w wysokości chyba 5mld EURO, więc gdzieś tam już się to zmienia, czego efektem może być zmiana polityczna w naszym kraju po ostatnich wyborach. Krajowy Plan Odbudowy to są środki, które mają się przyczynić do tego by dokonać transformacji polskiej gospodarki. Nie mniej, to są środki, które Polska i inne kraje mają, ponieważ UE po raz pierwszy zaciąga wspólny dług. Czyli to są środki, które będziemy musieli zwracać jako państwo i które dostajemy po spełnieniu określonych wytycznych, czyli wprowadzeniu różnego rodzaju reform w naszym kraju, które UE po prostu nam, no nie powiem, narzuciła. To znaczy zgodziliśmy się na to, że będziemy dokonywać pewnych reform. I z taką głośną reformą, która od następnego roku będzie obowiązywać, to nie wiem czy Ewelina słyszałaś o takiej sytuacji, że za samochody spalinowe trzeba będzie zapłacić opłatę jednorazową raz do roku. Im starszy samochód, to ma być ta opłata większa.

**Ewelina Rychlik:** Coś tam słyszałam na ten temat, ale to jeszcze w zamierzonych latach, gdzie ten pomysł dopiero wchodził, ale że to już jest aż tak blisko, to nie. Zaskoczyłaś mnie w tym momencie.

**Michał Bartczak:** Jednym z wymogów KPO jest wprowadzenie tej opłaty. To jest jeden z kamieni milowych, które Polska musi w ramach KPO dowozić. Tych kamieni milowych łącznie

ma być 145. Są też cele, które jako Polska, jako gospodarka będziemy musieli realizować i tych celów mamy łącznie 138. Przed nami bardzo duży szereg reform, które wpłyną na funkcjonowanie każdego z nas jako obywateli, ale właśnie po to też dostajemy te środki, aby do tych celów móc się zbliżyć, żeby to było jak najmniej odczuwalne dla naszych portfeli, naszej gospodarki. No i właśnie, ponieważ KPO to tak naprawdę ponad 50 mld EURO, które Polska otrzyma w perspektywie następnych lat. De facto było to czterech, bo powinniśmy dostawać środki w 2022. Z racji, że UE wstrzymała nam te środki, to Polska wydawała je tak jakby z własnego budżetu, a nie z tego co dostaliśmy od Unii. Więc my tak naprawdę mamy tylko jeszcze dwa lata, ponieważ do 2026r. musimy je wydatkować i niestety ten okres zawieszenia nie wpłynie na to, że będziemy mieli ten okres do wydatkowania środków przedłużony. Czyli Polska na ten moment musi szybko zacząć wydawać, co już robimy. Przede wszystkim, środki finansowe, których de facto jeszcze nie dostaliśmy. Bo jakbyśmy tego nie robili, to te środki by nam, mówiąc wprost, przepadły.

**Ewelina Rychlik:** Ok, czy na przykład, dotacja taka jak Mój Prąd na fotowoltaikę, to czy to jest dotacja w ramach KPO?

**Michał Bartczak:** Hmm. Nie odpowiem Ci teraz wprost, ponieważ KPO ma kilka filarów, na których się opiera. Ale zielona transformacja i transformacja cyfrowa to są dwa największe obszary w ramach których ten program będzie funkcjonować. Więc wydaje mi się, że tak. Przy czym trzeba zwrócić uwagę, że raczej KPO to są środki bardziej nastawione na organizacje takie jak samorządy, jak służba zdrowia, POZ czy szpitale, przedsiębiorcy, więc nie do końca bym tu widział obywatela chyba, że środki, które dostanie samorząd, będzie mógł rozdysponować na ten program dajmy na to Mój Prąd.

**Ewelina Rychlik:** Ok. To jeszcze raz to samo tylko dla Nowej Perspektywy. Ten termin słyszę po raz pierwszy, więc tu zupełnie nie mam żadnego punktu odniesienia, czym ona może być.

**Michał Bartczak:** No właśnie. To tutaj jest pytanie do Ciebie i do wszystkich słuchaczy czy miałaś okazję jechać powiedzmy po nowo wybudowanej autostradzie i po prawej stronie widziałaś taką wielką tablicę mówiącą o tym ile UE dołożyła się do tej inwestycji. Albo miałaś okazję przechodzić obok jakiegoś nowego budynku, jakiegoś nowego muzeum, może wyremontowanej kamienicy i tam również wisiała taka tabliczka, gdzie widziałaś, że to jest projekt wsparty w ramach finansowania unijnego. Takie pytanie Ewelina do Ciebie czy coś takiego może gdzieś Ci śmignęło przed oczami.

**Ewelina Rychlik:** Tak, śmignęło i to niejednokrotnie szczególnie, w parkach narodowych, w takich miejscach mocno turystycznych. Tam widywałam często te tablice.

**Michał Bartczak:** No właśnie. To są środki, które Polska dostaje w ramach polityki spójności, czyli rozłożonej na 6 lat perspektywie finansowania krajów europejskich i te inwestycje są różne, bo tam mamy inwestycje dla biznesu, badania, rozwój, infrastruktura,

jednym słowem wszystkie te tabliczki, które widzimy to jest finansowanie, które Polska dostaje odkąd weszła do UE, które ma służyć rozwojowi państwa, rozwojowi gospodarki, ale przede wszystkim też ma pomóc nam jako Polsce nadgonić troszeczkę tę różnicę gospodarczą, która jest pomiędzy nami, a tymi krajami starej Unii, ponieważ jak byśmy zobaczyli w perspektywie tych ostatnich trzydziestu lat, to nasz poziom PKB wzrósł bardzo mocno między innymi dzięki tym środkom unijnym, ponieważ dzięki nim mogliśmy dofinansować różnego rodzaju inwestycje w infrastrukturę kluczową, tak jak powiedzmy te autostrady, o których wspominałem, ale również dzięki temu firmy mogą inwestować w nowoczesne technologie. Ta nowa perspektywa to jest coś co funkcjonuje odkąd weszliśmy do Unii i ta nowa perspektywa to są środki finansowe, które w ramach lat 2021-2027 Polska będzie wydawać. Te środki finansowe to będzie ponad 75 mld EURO. Także ta kwota jest naprawdę całkiem spora. Jeżeli przyrównamy to do KPO, no to zdecydowanie jest to więcej środków finansowych.

**Ewelina Rychlik:** Wiesz co, jak słyszę o tym KPO i o Nowej Perspektywie to uświadamiam sobie, że są to tak ogromne pieniądze i ogromne plany, że zastanawiam się jakie korzyści mogą wynikać dla małych i średnich przedsiębiorstw chętnych zainteresować się takim KPO czy Nową Perspektywą. Czy oni mają do czego startować?

**Michał Bartczak:** Te środki finansowe w większości są skierowane do MŚP, ponieważ polska gospodarka, jeżeli wzięlibyśmy sobie rozłożenie na to kto generuje najwięcej PKB w Polsce, to są to głównie małe i średnie przedsiębiorstwa. Stąd te środki finansowe mają pomóc firmom, które klasyfikujemy jako mikro, małe i średnie przedsiębiorstwo do tego, aby były bardziej konkurencyjne, żeby inwestowały w automatyzacje, żeby odkrywały nowe produkty, nowe technologie projektów badawczo rozwojowych. MŚP jako kluczowy odbiorca, kluczowy beneficjent dotacji powinien tym tematem się zainteresować, ale tylko w tym momencie, w którym uważa, że jest na tyle rozwiniętym przedsiębiorstwem, że faktycznie może z tego skorzystać. Ponieważ, żeby korzystać z dotacji, tutaj powiem trochę taką brzydką prawdę, trzeba mieć pieniądze. Czyli tutaj pieniądze robią większe pieniądze.

**Ewelina Rychlik:** Yhym. Czyli trzeba najpierw zainwestować, żeby mieć jeszcze więcej.

**Michał Bartczak:** To znaczy, trzeba mieć poukładany i dochodowy biznes, to nie jest tak, że dotacjami można ratować firmę. Raczej dotacje są po to, żeby rozwijać firmę, żeby zwiększać zatrudnienie, udoskonalić procesy, wymienić sprzęt na bardziej ekologiczny, zamontować fotowoltaikę, o której gdzieś tam wcześniej wspominaliśmy. Jednym słowem dotacje są po to, żeby przedsiębiorstwo, któremu dobrze idzie, w perspektywie długoterminowej szło jeszcze lepiej.

**Ewelina Rychlik:** Ok, czyli takie przedsiębiorstwo na dopalaczach.

**Michał Bartczak:** Dokładnie tak. Tutaj pod uwagę trzeba wziąć jedną rzecz. Taki przykład, jeżeli ja jestem przedsiębiorcą, który ma jakąś tam fabrykę i mam do zrealizowania

inwestycję na poziomie 10 milionów i jest to wdrożenie jakiegoś innowacyjnego produktu, rozwinięcie zakupu jakichś drogich maszyn, które będą bardziej ekologiczne, będą mniej prądu zużywać, będą to zautomatyzowane jakieś urządzenia, może się okazać, że na rynku jest jakiś program dotacyjny, który pozwoli mi jako przedsiębiorcy sfinansować -dziesiąt procent inwestycji z dotacji. Dzięki czemu 50% pieniędzy, które bym i tak przeznaczył na tę inwestycję, mogę spożytkować na zupełnie inne obszary, które na przykład nie są dofinansowane. Czytaj, rozwój sprzedaży na nowych rynkach, marketing, żeby lepiej rozreklamować swoją firmę. To są największe zalety dotacyjne. Czyli, jeżeli mamy w głowie jakąś inwestycję i inwestycja wpisuje się w ramy dotacyjne to możemy wykorzystać tę dotację jako taki booster, trampolinę, która pozwoli nam przyspieszyć zamierzony efekt, bo skorzystamy z finansowania, które i tak na rynku jest dostępne, a które w większości przypadków jest bezzwrotne.

**Ewelina Rychlik:** Brzmi to naprawdę kusząco. Od razu mi się nasuwa pytanie, czy jest jakaś baza rozpisanych tych dotacji, gdzie mogę wejść i przejrzeć co by pasowało pod profil mojej firmy.

**Michał Bartczak:** Jak najbardziej. Tutaj musimy podzielić to na dotacje ogólnopolskie, czyli takie, które są ponadregionalne i realizują to takie konkursy, instytucje, takie jak Narodowe Centrum Badania Rozwoju, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, czy powiedzmy Polska Agencja Przemysłu. To są instytucje ponadregionalne i one potrafią robić konkursy ogólnopolskie albo konkursy skierowane np. do Polski wschodniej. Czyli mamy harmonogram rozpisanych konkursów, które będą w danych latach realizowane. To się po prostu nazywa harmonogram konkursów w ramach Funduszu Europejskiej Gospodarki, harmonogram dla projektów, które będziemy realizować w ramach funduszy europejskich na rzecz infrastruktury klimatu i środowiska. Jednym słowem każda ta osobna gałąź ma swoje harmonogramy, gdzie możemy zobaczyć ile pieniędzy na co i w jakim czasie będzie realizowane. Ale to są duże konkursy ogólnopolskie. Są również te mniejsze, konkursy regionalne, które są skierowane do przedsiębiorców z danego województwa, czyli jeżeli ja jestem firmą zarejestrowaną w województwie śląskim, mogę wpisać sobie w Internecie: harmonogram konkursów dla programu operacyjnego województwa śląskiego. To się nazywa Regionalny Program Operacyjny, tzw. RPO i mogę sobie zweryfikować jakie konkursy i na co będą dofinansowane w danym województwie w ciągu np. tego roku, czy następnego, bo też za niedługo takie harmonogramy na następne lata powinny się pojawiać, z reguły to jest tak, że powstaje harmonogram na rok do przodu.

**Ewelina Rychlik:** Super, no dobra. To mamy te korzyści, a teraz jakie są różnice, o których się nie mówi, między tymi dwoma programami.

**Michał Bartczak:** Przede wszystkim największa różnica jest taka, że jeśli chodzi o KPO to jako naród musimy oddać. KPO również wymusza na nas jako społeczeństwie wdrażanie nowych przepisów, nowych podatków, wymusza na nas reformy. Nowa Perspektywa to jest program, który w głównej mierze ma polegać na transformacji, na inwestycjach rozwoju gospodarki,

zaś KPO wymusza na nas pewien kompromis. To znaczy dostajemy środki, ale w zamian wprowadzamy reformy. Przykładowo ten podatek na samochody spalinowe, z tego co widziałem, to będzie kwestia termomodernizacji budynków, żeby były mniej energochłonne, czyli spełniały te wyśrubowane normy klimatyczne. To są rzeczy, o których mało kto mówi, ponieważ to takie tematy wchodzące bardziej w aspekt polityczny, aniżeli mojej branży dotacyjnej, ponieważ my jako firma, w pewnym sensie musimy być trochę apolityczni, bo jesteśmy uzależnieni od decyzji zachodzących na bardzo wysokich szczeblach, także w momencie, w którym realizujemy programy, projekty w ramach KPO, to z tyłu głowy musimy mieć taką lampkę, że ok. w perspektywie X lat będziemy musieli te pieniądze oddać, więc tutaj ktoś mógłby poczuć się poszkodowany, że ja skorzystałem z programów KPO, a oddawać musi również te pieniądze mój sąsiad. Zaś w przypadku Nowej Perspektywy, no to tutaj mamy te środki, które Polska dostała ponieważ musimy zmniejszać różnice pomiędzy gospodarką naszego kraju, a gospodarkami rozwiniętych krajów Europy Zachodniej. I tak naprawdę to jest ostatni zastrzyk tak wielkich pieniędzy, jakie Polska otrzyma, ponieważ po 2026 Polska przestanie być beneficjentem UE, a powoli będziemy zamieniać się w płatnika netto. To znaczy, że będziemy do UE zaczynać dawać więcej pieniędzy niż będziemy od niej otrzymywać w ramach różnego rodzaju grantów czy dotacji.

**Ewelina Rychlik:** Uuu, to nie brzmi dobrze.

**Michał Bartczak:** Czy brzmi dobrze czy nie, musimy wziąć pod uwagę co udało się z tych środków unijnych zrobić, i pytanie kto te środki finansowe nam dał. Trzeba powiedzieć wprost, że złożyła się na to cała Unia, więc to logiczne, że my w końcu też będziemy musieli się do tego budżetu wspólnie dokładać z innymi, żeby inne kraje, które będą do Unii wchodzić, lista tych krajów jest całkiem długa, więc te Państwa również będą potrzebowały zastrzyku finansowego jaki otrzymaliśmy my, żeby po prostu miały szansę się dostosować do bardziej rozwiniętych krajów, żeby ta gospodarka wytrzymała tę presję. Stąd największa różnica pomiędzy KPO, a Nową Perspektywą jest taka, że po prawej stronie czyli NP ma środki głównie polegające na rozwoju naszego kraju, zaś po lewej stronie, czyli KPO mamy środki, które są jednorazowym zastrzykiem pieniędzy, ale w formie kredytu i środki finansowe, które wpłyną na nasze życie bezpośrednio. Ponieważ, żebyśmy dostawali te środki, będziemy musieli wdrażać te reformy w naszym kraju.

**Ewelina Rychlik:** OK. To ja mam jeszcze dwa pytania, żeby to usystematyzować sobie. Jeżeli w pewnym momencie przestaniemy być beneficjentem, tylko będziemy tym podatnikiem netto, to czy to nie spowoduje spowolnienia rozwoju gospodarczego w naszym kraju?

**Michał Bartczak:** Na to pytanie trochę trudno odpowiedzieć, ponieważ nie jesteśmy w stanie odpowiedzieć co będzie za te kilka kilkanaście lat do przodu. Przed nami jeszcze dobre kilka lat korzystania jako beneficjent i to też nie jest tak, że te wartości będą aż tak drastycznie się od siebie różnić, tzn. to nie jest tak, że teraz dostaniemy te 75 mld EURO, a za powiedzmy 6 lat mamy oddać 75 mld, bo to by było całkiem spore obciążenie dla naszego budżetu. Wydaje mi się, że raczej to będzie zmiana, która będzie postępowala stopniowo.

To znaczy w pewnym momencie nasz kraj będzie na tyle gospodarką rozwiniętą, że będziemy w stanie to udźwignąć finansowo. Wiadomo, że ktoś mógłby tutaj z boku stanąć i powiedzieć, że no dobra, ale czy moje życie przez to się nie pogorszy? To tutaj należy odwrócić pytanie i czy dzięki tym środkom, które teraz dostaliśmy czy twoje życie się nie polepszyło. Ze swojego odczucia jako osoba, która na co dzień mieszka na Śląsku, wiem że powstała tutaj świetna infrastruktura drogowa, z której korzystam bardzo często i tak naprawdę na każdym kroku widzę jak te środki europejskie wpłynęły na rozwój gospodarczy całego regionu. Wydaje mi się, że w każdym województwie będzie to widać.

**Ewelina Rychlik:** Ja za mazowieckie i za łódzkie mogę powiedzieć, że też widzę.

**Michał Bartczak:** Polska ma przed sobą jeszcze naprawdę kilka, kilkanaście dobrych lat, gdzie będziemy tych środków dostawać naprawdę dużo. Nie mniej te lata 2021 do 2026 to są ostatnie lata takiego dużego prosperity jakie dostaliśmy od UE. To jest ostatni raz gdzie te środki są tak gigantyczne, teraz one będą z perspektywy na perspektywę po prostu maleć. Nie mniej dalej będą wpadać, to nie jest tak, że one nie będą się pojawiać. Będą coraz mniejsze wartości, ale to na pewno to już nie będzie 75 mld Euro, może być to po prostu mniej.

**Ewelina Rychlik:** to jeszcze druga rzecz, którą chcę usystematyzować. KPO. Powiedziałeś, że to jest taka forma kredytu, i że my jako państwo będziemy musieli to zwrócić i teraz tutaj już powiedziałeś, że to będzie państwo zwracało, ale chciałabym, żeby to jeszcze raz wybrzmiało. Zwraca to państwo, nie firma, która wzięła środki w ramach KPO.

**Michał Bartczak:** To znaczy, tutaj trzeba rozdzielić KPO na takie dwa elementy. KPO składać się będzie z dotacji, gdzie część tych dotacji będzie bezzwrotna i będzie się składało z niskooprocentowanych pożyczek. Jeżeli dotacja i bezzwrotna dotacja, co mówi samo za siebie, tak niskooprocentowana pożyczka to będzie raczej w formie instrumentu finansowego, czyli będzie to narzędzie dłużne. Dostaniemy po prostu środki finansowe na rozwój naszego biznesu, po preferencyjnych stawkach. Bo w jakichś tam preferencyjnych stawkach bardzo niskiego oprocentowania, które będzie bardziej atrakcyjne niż oprocentowanie jakie na takie same środki dostalibyśmy z banku.

**Ewelina Rychlik:** Teraz wiedząc czym jest KPO i Nowa Perspektywa jako przedsiębiorca chciałabym wiedzieć czy mogę się ubiegać o taką dotację. Jakie warunki muszę spełnić aby wyjść z takim wnioskiem o finansowanie.

**Michał Bartczak:** Duże przedsiębiorstwa, chciałabym, żeby to wybrzmiało, też mogą skorzystać z dotacji w ramach nowej perspektywy. Nie mniej, one mają troszeczkę inne warunki niż MŚP. MŚP jest preferowane, większość konkursów jest tworzone pod nie i ono też w zależności od wielkości przedsiębiorstwa, czy jest to mikro, małe czy średnie, dostaje bonusy różnego rodzaju poprzez większe wartości dotacji w zależności od regionu. Bo to trzeba powiedzieć wprost, czyli co ty jako przedsiębiorca musisz zrobić aby dostać taką

dotację. Przede wszystkim, trzeba pamiętać, że każdy region w Polsce ma zupełnie inny poziom wsparcia bazowego. I tutaj mówię o czymś takim co się nazywa Mapa Pomocy Regionalnej. To znaczy województwo śląskie i województwo lubelskie będą posiadały inny poziom tego wsparcia bazowego. Na Śląsku to jest 30%, a w województwie lubelskim jest to 50%. I teraz jeśli ty jesteś, Ewelina, mikro przedsiębiorcą to dostajesz 20% dodatkowo. Czyli na Śląsku masz na inwestycje na poziomie 50% wsparcia, a w województwie lubelskim masz 70%. Czyli widzisz, postawienie tej samej fabryki w dwóch różnych województwach sprawia, że ci sami przedsiębiorcy mogą dostać zupełnie inny poziom wsparcia. I dlaczego tak jest? Dlatego, że przede wszystkim Polska, i jej rozwój gospodarczy jest bardzo nierównomierny. To znaczy, Polska wschodnia gospodarczo jest jeszcze troszeczkę za częścią zachodnią czy południową i całkowicie poza Warszawą. Stąd UE i Polska chcą, żeby duża część inwestycji dokonywała się tam, żeby te regiony miały szansę się rozwinąć i trochę nadgonić te lepiej rozwinięte regiony w Polsce tak jak na przykład Dolny Śląsk czy Wielkopolska czy Górny Śląsk czy Pomorze, nie mówię już w ogóle o Warszawie. I teraz co ty musisz jako przedsiębiorca zrobić, żeby do takiej dotacji się przygotować. Przede wszystkim musimy zweryfikować co robisz, kim jesteś, z jakiej branży jesteś. Druga rzecz. Musimy wiedzieć, jakie masz potrzeby. Czy są to potrzeby związane z cyfryzacją twojej firmy, czy są to potrzeby związane z badaniami, bo powiedzmy chcesz wprowadzić jakiś nowy innowacyjny produkt na rynek i chcesz do tego zaangażować środowisko naukowe. Musimy wiedzieć czy jesteś firmą usługową, czy handlową, czy dystrybutorem, czy producentem czy nie zalegasz z ZUSem. Jest sporo takiej checklisty bym powiedział, którą my musimy jako firma doradcza na samym początku odbębnić, ale dzięki temu będziemy w stanie dopasować do ciebie lepsze programy. Te, które dadzą większą szansę na pozyskanie dotacji.

**Ewelina Rychlik:** Ty, i generalnie Grants Capital jesteście taką formą doradcy, tak jak mamy doradcę kredytowego, który nam pomaga wybrać najlepszy kredyt, założymy hipoteczny, dla nas. Wy dokładnie działacie tak samo, tylko w branży dotacji dla firm?

**Michał Bartczak:** Dokładnie tak. Świadczymy usługi na rzecz przedsiębiorców, takie doradcze. I oczywiście tutaj mówimy, że to są usługi kompleksowe. Pomożemy pisać taki wniosek o dotację, pomożemy taki wniosek rozliczyć. Pomożemy nawet go napisać w taki sposób, że wymyślimy z klientem projekt, ponieważ rozbudowujemy też te kompetencje badawcze, czyli angażujemy naukowców do tego, aby wspólnie z naszymi klientami tworzyli ich projekty. Czyli już troszeczkę wychodzimy poza taki schemat i takie stereotypowe patrzeć na firmę dotacyjną jak na firmę, która tylko napisze ci wniosek. Raczej już wchodzi w pełen consulting, w tym również consulting B+R (badawczo rozwojowy).

**Ewelina Rychlik:** Prowadzicie za rękę od początku do końca.

**Michał Bartczak:** staramy się to robić. To też nie są rzeczy, które narzucamy klientom, bo każdy klient jest na różnym poziomie tej świadomości czy, powiedzmy, innym poziomie usług, które by od nas potrzebował. Stąd jest ta kompleksowość, to prowadzenie za rękę jest po prostu jako opcja. Nie mniej, mamy też często klientów powracających, którzy już



mają większe doświadczenie. Wiedzę z czym się je dotacje, mają swoje zasoby. Także po prostu wspieramy ich tam, gdzie tego wsparcia potrzebują.

**Ewelina Rychlik:** no to idąc dalej, założmy, że spełniam warunki, ale zanim zacznę ubiegać się o te dofinansowanie, skąd mam wiedzieć, że te pieniądze na dotacje, są mi jako przedsiębiorcy potrzebne. Czy ten cały proces pozyskania pieniędzy będzie dla mnie opłacalny?

**Michał Bartczak:** To jest trochę taka nieoczywista odpowiedź. Zadaję pytanie firmom, z którymi współpracuję, jeżeli mają jakiś projekt, to czy byliby w stanie zrealizować ten projekt w ciągu dwóch trzech lat z własnych pieniędzy? Jeżeli odpowiedź jest na zasadzie tak, bo myśleliśmy, żeby to zrobić, i tak chcemy to zrobić, to wtedy mówię, że te dotacje są dla nich. Mają jakąś potrzebę, którą chcą realizować. Więc może warto się zastanowić czy nie lepiej pozyskać jakieś środki na realizację tej potrzeby, bo i tak chcecie ją zrealizować. Jeżeli zaś jest to na zasadzie, nie wiem co ja chcę zrobić, wymyślcie za mnie projekt, to często staramy się odradzać klientom korzystanie z dotacji. To znaczy, dotacja ma wam pomóc rozwinąć biznes, a dotacja nie ma być po to, żeby wziąć dotacje, bo są akurat dostępne pieniądze. To tak nie powinno funkcjonować. Staramy się tego wystrzegać, więc w pierwszej kolejności, jeżeli dotacja jest ci potrzebna to wynika to z tego, że masz jakieś potrzeby. Żeby to zrobić to musimy zweryfikować czy twoje potrzeby wpisują się w dotacje dostępne na rynku. Idąc dalej trzeba zwalidować projekt, czyli ocenić na ile twój projekt wpisuje się w kryterium oceny projektu, czyli dokumentację, którą przygotowała instytucja, w taki sposób aby przedsiębiorcy mogli wiedzieć, jak będą oceniane ich projekty. My dopiero po takiej ocenie jako firma doradcza zaczynamy rozmowę na temat komercyjnej współpracy z klientem, czyli takiej, która faktycznie będzie już go coś kosztować.

**Ewelina Rychlik:** Teraz założmy, że już wiem jakie są warunki. Chcę w to pójść, bo mam projekt, który tak czy inaczej, czy z dotacją czy bez, w najbliższym czasie pragnę zrealizować. Więc powiedz mi, co można finansować z dotacji, jakie są główne obszary, na które przedsiębiorcy, mogą skierować te środki, a gdzie te dotacje mają swoje granice. Czyli na co pieniądze z dotacji są przeznaczane, a na co nie. Jakie są ograniczenia w ich wykorzystaniu.

**Michał Bartczak:** To może powiedzmy sobie w pierwszej kolejności na co nie są dotacje, bo bardzo duża część przedsiębiorców zwykle przychodzi do mnie z pytaniem czy z dotacji mogę kupić... I właśnie, tutaj wymienia... Dotacje nie są na marketing, to znaczy nie są na marketing w takiej powszechnej formie w jakiej rozumie się marketing, że dostanę środki na to, żeby zlecić jakąś kampanię agencyjną. Z reguły dotacje polegające na promocji to są dotacje polegające na tym, że dofinansuje się częściowo wyjazdy za granicę w ramach misji gospodarczych, czy dajmy na to różnego rodzaju targów. Ale do tych dotacji jeszcze wrócę później. Dotacje nie są na nabycie towarów w formie towaru, który mogę kupić, jako powiedzmy, nie wiem, żelazko i sprzedawać to żelazko. Niestety nie. Dotacje są raczej na środki trwałe, które pozwolą mi to żelazko wyprodukować. Marketing i sprzedaż to są

główne cele. Tutaj bym się zatrzymał, bo to są takie dwa główne obszary, które się najczęściej pojawiają. Marketing, sprzedaż i towar. W sumie to trzy takie główne obszary. Na to dotacji nie pozyskamy. Także na co dotacje są? Dotacje w większej mierze, które obecnie są dostępne na rynku, są na projekty badawczo rozwojowe. Czyli takie projekty, które polegają na wdrożeniu nowej wiedzy w wyniku jakiegoś nowego produktu, procesu, technologii, usługi. Coś co pomoże nam wytworzyć nową wiedzę, czyli zaangażujemy środowisko naukowe, zaangażujemy swój własny zespół badawczy i będziemy wytwarzać innowacyjne rozwiązania, których na rynku w Polsce czy na świecie jeszcze nie ma. Jednym słowem tak zwane R&D (Research and Development). Kolejno dotacje są na wdrożenie tych wyników prac badawczo rozwojowych, czyli na przykład jeżeli jesteśmy firmą produkcyjną i zleciliśmy wytworzenie jakiegoś nowego procesu technologicznego, produktu, to byśmy potrzebowali pod to nowy zakład zbudować. No i właśnie dotacje są po to aby taki zakład częściowo sfinansować. Czyli kupić środki trwałe, maszyny, postawić fabrykę, częściowo zwrócić sobie koszty związane z zakupem gruntu inwestycyjnego etc. Kolejno mamy dotacje na automatyzację i robotyzację oraz cyfryzację przedsiębiorstwa. Tutaj chodzi o aspekty takie, aby gospodarka polska rozwijała się w stronę przemysłu 4.0. Jednym słowem robotyzacja procesów produkcyjnych, robotyzacja procesów usługowych. Jeżeli chodzi o cyfryzację, to tutaj mamy wdrażanie rozwiązań chmurowych, sztuczna inteligencja, automatyzacja procesów wewnątrz firmy. Mamy właśnie te dotacje na internalizację, czyli właśnie promocję polskich marek za granicą poprzez udział w różnego rodzaju targach. To oczywiście tutaj trzeba by było troszeczkę rozszerzyć, ponieważ tam mamy takie specjalizacje krajowe, w które trzeba się wpasować, czyli to też nie każdy przedsiębiorca może się w ramach tego KIS-u (krajowe inteligentne specjalizacje), tak się mówi w skrócie, wpasować. Kolejno dotacje na OZE, czyli odnawialne źródła energii i gospodarka obiegu zamkniętego, czyli GOZ. To są też takie fajne dotacje, które mają pomóc właśnie przedsiębiorcy zmniejszyć to oddziaływanie na środowisko, które mają za zadanie pomóc usprawnić nasz zakład produkcyjny, żeby stał się bardziej wydajny, dzięki czemu będzie wpisywał się w nowe normy związane z transformacją UE. Więc to są takie główne obszary, na które dotacje faktycznie są.

**Ewelina Rychlik:** Czyli generalnie dotacje skupiają się na tym, aby firma mogła się rozwijać długofalowo.

**Michał Bartczak:** Ma to pomóc rozwijać naszą gospodarkę, firmy mają stawać się efektywniejsze, wydajniejsze, praca ma być bezpieczniejsza, produkty mają być coraz bardziej innowacyjne. Ale też z poszanowaniem przyrody, która jest dookoła nas, aby te produkty nie oddziaływały na środowisko. Jednym słowem to jest faktycznie taka, nazwijmy to, troszeczkę utopijna wizja, że rozwijamy się z taką odpowiedzialnością, czyli nie tylko konsumujemy coraz więcej, ale też staramy się ograniczać tę konsumpcję wewnętrzną poprzez na przykład te inwestycje w gospodarkę obiegu zamkniętego czy odnawialne źródła energii, żeby te firmy, które faktycznie teraz funkcjonują, też w perspektywie tych kilku

następnych pokoleń mogły funkcjonować bardziej odpowiedzialnie. Tak to trzeba powiedzieć.

**Ewelina Rychlik:** Szukam haczyka w tej wędce, czyli po prostu zapytam o koszty. Jakie są prawdziwe koszty związane z ubieganiem się o dotacje. Czy możemy mówić tutaj o stałych kosztach, czy są zróżnicowane w zależności od wielkości przedsiębiorstwa i projektu.

**Michał Bartczak:** Odpowiem swoją ulubioną frazą, czyli to zależy. To zależy przede wszystkim od tego jaką firmą jesteśmy i jaką dotację chcielibyśmy realizować. Ponieważ inne będą koszty, które przedsiębiorca poniesie na realizację projektu badawczo rozwojowego, a inne będą koszty, które przedsiębiorca poniesie na cyfryzację. Ponieważ w momencie, w którym chcemy realizować projekt badawczo rozwojowy to taki projekt potrafi mieć kilkaset stron, czyli angażujemy tutaj nie tylko nasz czas jako firmy doradczej, ale angażujemy też zespół przedsiębiorcy. To muszą być również osoby, które mają jakieś kompetencje naukowe czy też technologiczne, czy techniczne, które po prostu pomogą stworzyć taki wniosek. Jednym słowem, koszt napisania wniosku, badawczo rozwojowego, w stosunku do kosztu, napisania projektu cyfryzacyjnego, to są dwa różne koszty. I różnica potrafi być nawet pięć-, sześciokrotna w cenie. I to nie mówię, że to ma być jakaś wygórowana cena, mówię tutaj o rynkowych widełkach.

**Ewelina Rychlik:** A możesz nam je przybliżyć? To jest 100, 500 złotych czy na przykład 5 tysięcy, 50 tysięcy złotych?

**Michał Bartczak:** To już tłumaczę. To też należy powiedzieć, że firma firmie nierówna. I w zależności czy to pisze firma doradcza jak nasza, czy freelancer, czy powiedzmy osoba zatrudniona wewnątrz organizacji, która chce taki projekt przygotować, wtedy koszty mogą być różne. Nie mniej, taki projekt badawczo rozwojowy, w module badawczo rozwojowym, bo tych modułów może być kilka, no to są raczej koszty, które się zaczynają od 18 tysięcy złotych w górę. Taki maksymalny projekt jaki widziałem, to mniej więcej był za ponad 50 tysięcy złotych. Całkowity projekt, składający się z kilku modułów, bo tych modułów tam może być 7. Zaś projekt cyfryzacyjny, to jest koszt 7 tysięcy złotych, i raczej się nie zmieni po prostu on będzie stały, ewentualnie może lekko zostać obniżony przy jakiejś współpracy z klientem jeżeli jest ona długofalowa.

**Ewelina Rychlik:** Rozumiem, że te pieniądze klient musi wyłożyć. To nie jest tak, że one mu później zostaną zwrócone w ramach tej dotacji. On po prostu musi zainwestować, tak?

**Michał Bartczak:** To jest specyfika branży, to znaczy, branża ma tak naprawdę różne modele współpracy, bo to jest tak zwane flat fee, czyli ta podstawa za przygotowanie wniosku. Nie mniej spotkałem się na rynku z sytuacją, gdzie klient za przygotowanie wniosku nie płaci nic, ale płaci wyższe success fee, ponieważ specyfika branży polega na tym, że klient płaci nam tak jakby dwa razy. To znaczy płaci, za przygotowanie wniosku oraz od sukcesu. To jest tzw. success fee, czyli procentową wartość tego co klient dostanie. Dajmy na to, niech dostanie

milion złotych , to my jako firma doradcza chcielibyśmy, żeby ten klient nam zapłacił jakiś procent z tego miliona, jako dodatkowe wynagrodzenie, ponieważ walczymy o bardzo dużą stawkę. Więc z reguły jest tak, że podstawa polega na tak naprawdę na przygotowaniu wniosków, czyli pokrycia kosztów przez specjalistów, zaś firma doradcza zarabia dopiero wtedy, gdy klient dostaje dotacje, czyli dostaje success fee. Później należy się przygotować do rozliczania dotacji i z reguły to też jest osobny koszt. I to może być w formie abonamentu miesięcznego albo płatne z góry jakąś określoną kwotę. Więc to są koszty finansowe, na które klient musi być gotowy i oczywiście, to też nie jest wymagane na tej zasadzie, że klient musi się rozliczać sobie to z firmą doradczą, która mu napisze projekt. Nie mniej byłoby to najbardziej optymalne, ponieważ wtedy ta firma wie, co było tam napisane i co się z tym dzieje. Więc to ryzyko, które klient podejmuje to jest ta opłata za napisanie projektu.

**Ewelina Rychlik:** Czy klient ma tutaj jakąś formę ubezpieczenia, jeżeli projekt nie przejdzie?

**Michał Bartczak:** Z reguły takie firmy doradcze, które powiedzmy, są renomowane, dają możliwość ponownego złożenia wniosku za darmo i biorą wszelkie poprawki na siebie. To też należy powiedzieć wprost i chciałbym, żeby to wybrzmiało. Firmy doradcze, powiedzmy sobie wprost, w większości nie zarabiają na tych podstawach jakoś mega dużo. My jako firma doradcza zarabiamy na sukcesie naszego klienta, dopiero wtedy. Czym innym jest napisanie za 6 tysięcy, a pozyskanie powiedzmy 6-5 milionów złotych na jakiś projekt inwestycyjny. I my jako firma dopiero zarabiamy z tej dotacji, którą uda się klientowi pozyskać. I to warto o tym mówić, bo też klienci często, o tym nie wiedzą. Tak naprawdę koszty tworzenia tego wniosku i specjaliści, którzy są naprawdę dobrzy, oni potrafią pochłonąć czasami nawet całość tej podstawy, że firma doradcza na tym nawet nie zarabia, a tak naprawdę zarobi dopiero na sukcesie, jeżeli wniosek przejdzie.

**Ewelina Rychlik:** Powiedz mi czy jest coś właśnie w obszarze kosztów na co przedsiębiorcy często nie zwracają uwagi, a powinni.

**Michał Bartczak:** Ich czas i czas ich pracowników, ponieważ to jest koszt, który jest ukrytym kosztem, a który, tak czy siak muszą ponieść. I bardzo często zwracam na to uwagę, że napisanie wniosku dotacyjnego to jest gra zespołowa. Musimy wspólnie przygotować ten wniosek i czasami jest tak, że klient myśli, że my wszystko za nich napiszemy. W sensie, że wymyślimy pomysł etc. Ale to jest nieprawda, ponieważ my nie jesteśmy ekspertami w jego branży. My jesteśmy ekspertami w branży pisania wniosków. I tutaj różne są to projekty, są to projekty z medycyny, z IT, z przemysłu, więc zawsze się staramy dopasowywać project managera, który ma jak największe kompetencje w danym zagadnieniu. Nie mniej my nie jesteśmy, specjalistami, nie siedzimy w jego firmie, w jego branży na co dzień. Także on tutaj musi się zaangażować osobiście, albo wyznaczyć ludzi, którzy muszą się zaangażować stąd czas jego i jego pracowników to jest koszt ukryty, który w trakcie takiego wniosku się pojawia. Tylko nikt o tym nie mówi.

**Ewelina Rychlik:** Czyli to są takie pozafinansowe koszty uzyskania dotacji.

**Michał Bartczak:** Czyli jaki muszą zaangażować. Też wydaje mi się, że takim kosztem jeszcze może być na przykład angażowanie różnego rodzaju specjalistów, dajmy na to naukowców, którzy są potrzebni do opracowania takiego projektu badawczego. Ponieważ ten przedsiębiorca, jeżeli to jest naukowiec, z którym współpracuje na co dzień, musi takiej osobie zapłacić za przygotowanie tzw. agendy badawczo rozwojowej, czy nawet samej hipotezy badawczej. Więc to są rzeczy, z którymi klient musi przyjść. Też często w niektórych dotacjach, takich jak kredyt ekologiczny, czy różnego rodzaju dotacjach inwestycyjnych, które polegają na wdrożeniu, przeprowadzonych prac badawczo rozwojowych, wymagane jest aby klient posiadał na przykład promesę bankową. Albo wymagane jest aby klient posiadał wszelkiego rodzaju pozwolenia na budowę, zgody, np. świadectwa energetyczne. Czyli do różnego rodzaju dotacji, pojawia się szereg różnego rodzaju dokumentów, które są kluczowe, ponieważ są wymagane jako dokumenty obowiązkowe. Czasami jest tak, że my te dokumenty jesteśmy w stanie klientowi przygotować w ramach kwoty wnioskowanej. A czasami jest tak, że koszt przygotowania takich dokumentów to jest kolejny koszt, który klient musi ponieść, bo na przykład musi go wykonać specjalista, z rynku, bo musi być to firma, która wykona mapę transformacji w kierunku przemysłu 4.0. I to są specjalistyczne firmy, które takie usługi świadczą. I my jako firma doradcza musimy powiedzieć klientowi, że żeby on dostał dotację, to musi coś takiego zlecić i czasami jest tak, że ten koszt zlecenia takiej usługi to może być kolejne kilka, kilkanaście tysięcy złotych. I tu się nagle okazuje, że samo napisanie dotacji to może być najmniejszy koszt przy pozyskaniu tej dotacji.

**Ewelina Rychlik:** To jest bardzo złożony proces. Tak jak słucham tego co mówisz, to nie jest to takie proste pójść złożyć wniosek i czekać, tylko naprawdę tutaj się muszą co poniektórzy nagimnastykować, jeśli im zależy naprawdę na wartościowych projektach.

**Michał Bartczak:** Tak, i tutaj się z tobą muszę zgodzić. Dlatego też mówiłem, że w dotacjach, pieniądź robi pieniądź. Czyli firma z dobrymi wynikami będzie miała łatwiej pozyskać finansowanie, niż taka firma, która ma te wyniki trochę gorsze. Także tutaj się trzeba przygotować na to, że dotacje nie są dla każdego. To trzeba powiedzieć głośno. Dotacje są dla firm, które chcą się rozwijać, bo mają ku temu możliwości. I te możliwości wynikające i ich wewnętrznych możliwości finansowych, są mega kluczowe.

**Ewelina Rychlik:** A czy klient może sobie w jakiś sposób zweryfikować, wśród firm doradczych jakie mają wyniki pozyskanych dotacji? Ile ich wniosków, spod ich ramienia uzyskało dofinansowanie?

**Michał Bartczak:** Tak zwane success rate. Jak najbardziej możemy po prostu zapytać wprost jaką mamy skuteczność. Nie mniej tutaj należy powiedzieć do tego zagadnienia success rate kilka wyjaśnień. To znaczy, to jest bardzo niemiarodajny wskaźnik przy wyborze firmy doradczej. I tłumaczę już dlaczego. Ponieważ zależy to od ilości projektów i konkursów w jakim dane projekty zostały złożone. Weźmy przykład. Mamy trzy konkursy. W pierwszym konkursie złożyłem jeden wniosek i on przeszedł więc mogę powiedzieć, że mam

skuteczność w wysokości 100%. Weźmy kolejny konkurs. Złożyłem tam 10 wniosków, przeszło tylko 5, więc mam skuteczność 50%. I weźmy trzeci konkurs, gdzie złożyłem też dajmy na to też 10 wniosków, przeszło 9 wniosków, więc mam skuteczność 90%. To finalnie jaki mam success rate? Skoro dla różnego konkursu był zupełnie różny success rate. Ten success rate jest trudna do oszacowania, bo wynika z alokacji środków jaka jest w danym konkursie, bo im więcej środków tym statystycznie po prostu więcej firm może takie środki uzyskać. Kolejno, czy ten konkurs jest ogólnopolski czy regionalny, bo wiadomo, że jeżeli mamy konkurs dla województwa lubelskiego to na pewno będzie tam mniej chętnych niż na konkurs ogólnopolski. Więc jak najbardziej firmy mogą weryfikować ten success rate. Nie mniej warto, żeby miały z tyłu głowy, że ten success rate, może być niemiarodajny i firmy, które będą mówić taki success rate, niekoniecznie mogą mówić prawdę, w kontekście tego jak faktycznie to wygląda, bo mogą sobie wybrać taki konkurs, w którym poszło im po prostu całkiem dobrze.

**Ewelina Rychlik:** Czyli musimy pytać konkretnie o na przykład zrównoważony rozwój. Jakie macie tutaj wyniki.

**Michał Bartczak:** weźmy na przykład, ostatnio, taki bardzo głośny to był nabór w ramach ścieżki smart, to były właśnie projekty badawczo rozwojowe. Success rate w ramach tego konkursu ogólnopolski wyniósł 13%, czyli na ponad 1400 wniosków przeszło tylko 198. Więc to już samo wiele mówi. Pytanie powinno być ile wniosków złożyłeś, ile wniosków zakończyło się sukcesem. Czyli ile faktycznie będzie miało możliwość podpisania dotacji z instytucją.

**Ewelina Rychlik:** Z tego co mówisz to pozyskiwanie pieniędzy na inwestycje może być naprawdę złożonym procesem. Chciałabym, żebyś mi tak usystematyzował główne wyzwania związane z etapem, które przedsiębiorcy powinni uwzględnić.

**Michał Bartczak:** Pierwsza rzecz, od której przedsiębiorca dany musi wyjść, to znaczy, musi sobie rozpisać, swoje pomysły, co one mają wnieść do jego firmy, to jest pierwszy cel, czyli zrobić sobie taką mapę myśli, co ja chcę jako przedsiębiorca faktycznie osiągnąć. Druga rzecz, powinien pójść do takiej firmy doradczej jak nasza i zwalidować czy dane pomysły wpisują się w założenia danego konkursu. Dopiero po takiej walidacji, nawet powinien zrobić to w kilku firmach, żeby mieć różną opinię na temat danego konkursu. I na tym etapie walidacji, powiedzmy, że on nie będzie czuł, że został obsłużony tak jak powinien. Że powiedzmy, firma powiedziała tak tak, to przejdzie, proszę się nie martwić, nie dostał żadnego konstruktywnego feedbacku, to powinien się zastanowić czy nie powinien pójść do kogoś jeszcze innego. Ponieważ my uważamy, że przedsiębiorcy, którzy chcą startować o dotacje powinni być świadomi tych plusów i minusów, które są. Czyli, że nie każdy dostaje, trzeba mieć dobre wyniki finansowe, czasami trzeba dużo zapłacić za przygotowanie wniosku etc. Jeżeli jego projekt nie zostanie odpowiednio zwalidowany, czy nie dostanie feedbacku, takiego merytorycznego, to ja bym się zastanowił czy bym chciał z taką firmą po prostu iść pisać. Czyli walidacja, to jest klucz w pozyskiwaniu dotacji. Żeby dotacja miała jak

największe szanse, w sensie, żeby projekt miał jak największe szanse na dostanie dotacji, powinien być odpowiednio zwalidowany. To jest tak naprawdę clou całej branży doradczej. Jeżeli firma tego nie robi, twój doradca tego nie robi, to bym się zastanowił czy jestem w dobrych rękach. Bo to on ma być ekspertem. Także może być taka sytuacja, w której po prostu projekt nie został zwalidowany, ty zapłaciłeś kilka tysięcy i twój projekt nie przeszedł, i co dalej? I robi się problem, bo taka osoba jest wtedy zrażona do całej branży. I z czym bardzo się mocno spotykam na co dzień, po prostu współpracując ze swoimi klientami.

**Ewelina Rychlik:** I punkt trzeci?

**Michał Bartczak:** Mamy pomysł, walidacja, dopiero mamy negocjacje i tworzenie projektu, oczekiwanie na wyniki, w trakcie oczekiwania też dostajemy jakieś pytania do tego wniosku, będą prosili nas o uzupełnienie. Uzupełniamy i czekamy na listę. Albo się udało albo się nie udało. Jak się udało no to wszyscy są zadowoleni, ale jak się nie udało no to trzeba przeanalizować, dlaczego się nie udało. I jeżeli jest taka możliwość, że ten konkurs na przykład będzie w następnym roku, albo jeszcze w tym samym roku będzie startował to po prostu złożyć ponownie i powtarzać proces do skutku.

**Ewelina Rychlik:** I później już zakup w ramach finansowania i rozliczenie środków.

**Michał Bartczak:** Dokładnie tak. Tylko te rozliczenie, to też trzeba powiedzieć wprost, ono trwa. Zwłaszcza jeżeli przedsiębiorcy na przykład budują hale lub kupują jakieś drogie maszyny, na które się czeka kilka, kilkanaście miesięcy. Także tutaj, również trzeba zwrócić uwagę, że dotacja to jest maraton, a nie sprint.

**Ewelina Rychlik:** To jest kluczowe. Warto to podkreślić. Dobrze, że to powiedziałeś. No dobra, to koniec mojego gradobicia pytań o dotacje. Teraz chciałabym zapytać jak trafiłeś, trafiliście jako Grants Capital do Fakturowni.

**Michał Bartczak:** Znaczący, ja powiem może wprost, że jak ja zaczynałem swoją prywatną przygodę jako przedsiębiorca to był właśnie ten 2019 rok, no to szukałem możliwości wystawiania faktur, bo była to dla mnie całkowita nowość. No więc trafiłem na Fakturownię przez przypadek, bo po prostu wpisałem „program do wystawiania faktur”. Od tamtego momentu jestem z wami już bardzo długi czas. Jako Grants Capital, jesteśmy również od 2019 roku. Dzisiaj sprawdziłem jeszcze właśnie od kiedy korzystamy z waszych rozwiązań. Widzę, że pierwszą fakturę wystawiliśmy u was 25 maja 2019 roku, także no jesteśmy już ładnych kilka lat ze sobą.

**Ewelina Rychlik:** Piąty rok nam leci.

**Michał Bartczak:** Dokładnie tak. Bardzo usprawnia, w sensie ja jestem mega zadowolony z korzystania, bo mi to bardzo pomaga planować sobie różnego rodzaju swoje prywatne jakieś tam cele. Na pewno my jako firma korzystamy z Fakturowni ze względu na kilka

funkcjonalności. Przypominanie klientom, że trzeba te faktury opłacić, co nie jest taką oczywistością.

**Ewelina Rychlik:** Właśnie to jeszcze dopytam, jakie abonamenty macie. Jeśli możesz powiedzieć to z jakiego ty korzystasz prywatnie i z jakiego firma. Czy to jest podstawowy, czy bardziej rozbudowany.

**Michał Bartczak:** Ja na pewno jako osoba prywatna to korzystam z tego wariantu darmowego, tam jest chyba do 3 faktur.

**Ewelina Rychlik:** Mikro.

**Michał Bartczak:** Tak tego mikro. Zaś jeśli chodzi o nas, nie zastanawiałem się jeśli chodzi o Grantsa, jak mi powiesz gdzie mogę to sprawdzić to sobie sprawdzę.

**Ewelina Rychlik:** Moje konto, ustawienia, po prawej stronie.

**Michał Bartczak:** Ja chyba zostałem dodany, więc ja chyba tego nie będę miał.

**Ewelina Rychlik:** Nie masz wglądu jako administrator, całkiem możliwe. Ale jeżeli macie te zaawansowane funkcje, właśnie przypominania, no to musi być to jeden z wyższych pakietów. Pewnie PRO, albo PRO+. Idę dalej. Zauważyliście co się zmieniło w funkcjonowaniu Grants Capital odkąd korzystacie z Fakturowni? Już tutaj jeden punkt wymieniałeś, że przypomnienia klientom o płatnościach za faktury. Coś jeszcze?

**Michał Bartczak:** Na pewno też trzeba powiedzieć, że mamy lepszą kontrolę nad naszym cash flow. Jesteśmy w stanie monitorować jak nasze przychody wyglądają. Jesteśmy w stanie monitorować jak nasze wydatki wyglądają. Wiemy na co możemy sobie pozwolić, potrafimy ułożyć sobie dzięki temu prognozy. Jednym słowem, nie wyobrażam sobie takiej sytuacji, że jako firma, nie wiemy co się dzieje. Czyli ile sprzedaliśmy w danym miesiącu, ile wydaliśmy. To takie podstawowe rzeczy, nie każdy CRM jest w stanie takie rzeczy wewnętrznie ogarniać. Stąd Fakturownia dla nas jest świetnym narzędziem, które po prostu pozwala nam planować. Dalsze działania, jeśli chodzi o rozwój naszej firmy.

**Ewelina Rychlik:** Bardzo miło to słyszeć. Dziękuję ci, że się z nami tym podzieliłeś. Michał, na koniec z czym zostawiamy naszych słuchaczy?

**Michał Bartczak:** Z zaproszeniem na webinar, także troszeczkę szerzej wejdziemy w ten aspekt dotacji i jak te dotacje wyglądają. Będzie to troszeczkę rozszerzone tego co mamy dzisiaj, tej naszej rozmowy z podcastu.

**Ewelina Rychlik:** Bardzo dziękuję ci za dzisiejsze spotkanie. Przyznam szczerze, że byłam totalnie zielona w temacie dotacji, gdzie godzinę temu zaczynaliśmy rozmowę, nie powiem też, że bym stała się po godzinie ekspertem, ale bardzo rozjaśniłeś mi w głowie. Dziękuję ci za tę wiedzę i mam nadzieję, że do usłyszenia.



**Michał Bartczak:** Również dziękuję za zaproszenie. Cieszę się, że mogłem tę wiedzę przekazać, wiem, że jest jej całkiem sporo, dlatego też chętnie się nią dzielimy. Także bardzo ci dziękuję za zaproszenie, Ewelina no i również mam nadzieję, że do usłyszenia. Drodzy słuchacze, udanego wieczoru, udanego dnia zależnie od tego kiedy nas słuchacie, bardzo wam dziękuję.

**Ewelina Rychlik:** Dzięki, Michał.