

# Как да изберем подходящият консултант



Изборът на подходящ консултант за разработването на европроект често се оказва по-трудно от това да си изберете лек автомобил. Докато избирате кола, вие се водите от точно определени критерии – година на производство, пробег, технически характеристики. И търсите най-доброто качество за най-благоприятната за Вас цена.

Оказва се обаче, че изборът на консултант не е много по-различен. Има няколко основни характеристики, които е препоръчително да търсите, за да сте сигурни, че сте попаднали на професионалист и няма да се окажете с много похарчени пари и неодобрени документи по проекта.

По-долу сме се опитали да изброим няколко основни неща, които ще Ви помогнат да разпознаете компетентната и полезна консултантска услуга.

- Добрият консултант Ви изслушва внимателно и се запознава подробно с бизнес идеята Ви. Професионалистът подробно ще разгледа и анализира проектните ви намерения и ще ги съпостави с условията на програмата. Програмите не финансират всичко и е добре консултантът да ви го каже.
- Добрият консултант не работи на конвейър. Преди да направи оферта, ще се запознае подробно с Вашата идея и бизнес. Всеки проект, както и всеки клиент е уникален.
- Добрият консултант трябва да е Ваш партньор при разработката на проекта. За да съумеете да адаптирате инвестиционните си намерения спрямо изискванията на програмата, често се налага консултантите да работят заедно с Вас по изчистване на цялостната концепцията на проекта и най-подходящия план за действие спрямо нуждите Ви.
- Добрият консултант ще е откровен с Вас по отношение на шансовете да спечелите проект. Сериозните консултанти могат да определят точките, които ще получите при оценката и каква е вероятността проектът Ви да бъде финансиран. Бъдете внимателни ако Ви кажат

"Имате 100%" гаранция за успех". Професионалистите избягват да работят по проекти с малка вероятност за успех.

- Добрият консултант има ясни и точно определени ангажименти към Вас. Професионалистите работят с договори. Ясен белег за професионализъм е поемането на ангажимент от написването на проекта, през неговото управление до отчитането и получаването на безвъзмездната помощ. Ако проектът Ви не е управляван съгласно правилата, няма да получите помощта.
- Добрият консултант има ясна схема на заплащане на услугите си и цени своя труд.. Професионалният консултант ще „инвестира“ в своята експертиза, като Ви предложи разделяне на възнаграждението на фиксирана част за етап разработване на проекта и такава, която се заплаща само при одобрението на проекта и задължително включва консултиране по изпълнението. Не очаквайте да получите качествена услуга и съответно успешен проект за минимално възнаграждение. Професионалните екипи и добрата фирмена репутация струват пари. Разбира се, веднъж сключвайки договор с консултанта, трябва да знаете какво точно той ще свърши за Вас. Уточнете предварително какво се включва в договора Ви и колко ще Ви струват възможните услуги извън него.
- Предишният опит е важен, но не очаквайте консултантът да има 100% успеваемост на проектите. Това е невъзможно. Затова не се стресирайте, ако Ви кажат процент, който е между 70% и 80% - това е добра успеваемост. Попитайте на колко от Вашите проекти е изплатена безвъзмездната помощ в пълен размер и имат ли те наложени финансови корекции. Тази информация ще покаже доколко консултантите са свършили работа в по-сложната част – изпълнението на проектите и са успели да доведат клиентите си до успешен край и то без финансови наказания за тях.
- Изградете добри работни отношения с консултанта си – взаимното уважение и етика при работа са ключови. Добрият консултант ще следи всяка стъпка от проекта Ви, ще Ви предупреждава за важните срокове и действия и ще получите персонално отношение.

### **Как да открием добрият консултант?**

Сигурно вече се питате как да намерите консултант. Ето няколко идеи:

- лични контакти – поискайте информация от колеги относно консултанти, от които те самите или техни познати/доставчици/клиенти са били доволни.

- поискайте информация и препоръки от Вашата банка – много банки работят с изпитани и проверени консултантски фирми, или знаят за успешни проекти на техни клиенти и могат да препоръчат няколко фирми, към които да се обърнете.
- директно търсене на консултантски фирми в интернет – Google е много полезен инструмент. Формулирайте точно Вашето запитване – напр. „консултант европейски проекти“. Прегледайте линковете не само от първата страница, но и следващите мин. 2. Вижте добре интернет страниците на консултантските фирми. Представянето в интернет е визитката на консултантската фирма. Хубавият и съдържателен сайт е белег за професионално отношение. Там ще намерите и подробна информация за самата фирма и най-важното – референции или изброени успешни проекти.
- използвайте контакти от браншовите организации на консултантите – членството в подобни асоциации само по себе си е знак, че става дума за сериозни фирми, а не за консултанти-еднодневки.
- никога, ама никога не допускайте да бъдете въввлечени в корупционни схеми. Това Ви гарантира единствено тежки проблеми за целия Ви бизнес за дълги години напред.