



Intervju

Intervju s predavateljem dr. Tomislavom Rozmanom

Zakaj je dobro, da ima podjetje zaposlenega projektnega vodjo?

Na kratko: ne poznam nobenega projekta, ki bi se brez motiviranega in izobraženega EU projektnega vodje končal uspešno.

Če se pošalim, bi lahko rekel, da je projektni vodja tisti(a), ki je na koncu kriv, če se projekt zalomi :). Če je projekt uspešen, pa so zaslužni vsi drugi člani ekipe.

Še posebej je to pomembno pri projektih, ki jih sofinancira EU. Projekt brez vodje ne more biti uspešen niti v teoriji, niti v praksi.

Vodja EU projektov mora poleg standardnih spretnosti za vodenje projektov obvladati tudi EU specifične. Na primer: kako poiskati partnerske organizacije in sestaviti projektno ekipo, kako izbrati primeren razpis, kako komunicirati v (mednarodnem) timu in ne nazadnje, kako pripraviti projektna poročila, da dobimo obljubljeni denar. Poleg vodstvenih, političnih, ekonomskih spretnosti so nujne tudi spretnosti komuniciranja in seveda informacijska tehnologija, kot vezno tkivo. Brez sodobnih orodij za

komuniciranje na daljavo in skupinsko delo bi bili mednarodni projekti praktično neizvedljivi.

Koliko EUR Slovenija počrpa letno?

Slovenija je npr. v letu 2015 pridobila 940 milijonov €. Od tega: 20 % za kmetijstvo, 66 % za kohezijo in strukturne sklade (razvoj infrastrukture), 8 % za raziskave in razvoj, 2 % za programe povezane z državljeni, svoboščinami, varnostjo in 1 % za administracijo in drugo.

Če upoštevamo, da smo vplačali 240 milijonov, se ta izplen sliši dobro. Vendar - bistveno premalo, kolikor bi lahko, če bi imeli ljudi, ki znajo pridobivati projekte in jih tudi voditi. S tem mislim predvsem na področje raziskav in razvoja.

Če se primerjamo z drugimi državami: Romunija počrpa 6x več, Češka 7x več, Nemčija 11x več in Francija 15x več.

Kateri so najpopularnejši razpisi za posamezna področja in kakšne projekte prijaviti na katero iniciativo?

To je najtežje vprašanje od vseh. Obstaja preko 400 različnih programov, podprogramov, ključnih akcij. Priznam, da niti jaz nimam popolnega pregleda nad vsemi (zato nas je več predavateljev).

Trenutno zanimivi programi so:

- Infrastrukturni projekti: Strukturni skladi
- Izobraževalni projekti, mobilnost, šport: Erasmus+
- Kulturni projekti, prireditve, literatura: Creative Europe
- Raziskovalni projekti: H2020, npr. Instrument 4 SME

Običajno najprej preverimo in oblikujemo projektno idejo in nato iščemo primeren razpis. Seveda so nam razpisani cilji razpisov v pomoč.

Kdaj so roki za prijavo?

Podobno težko vprašanje kot prejšnje. Ne obstaja en rok za prijavo. Vsak razpis ima svoje roke. Nekateri imajo rok 1x letno, drugi večkrat letno, nekateri pa so odprti skozi vse leto.

Lahko podam primer: Erasmus+ Strateška partnerstva za izobraževanje bo imel naslednji rok predvidoma konec februarja 2018, športni projekti pa v začetku aprila 2018.

Drugi primer, H2020 SME instrument za fazo 1, pa ima roke 8. 2. 2018, 3. 5. 2018, 5. 9. 2018 in 7. 11. 2018.

Najbolje je, da sami spremljate datume ali se prijavite na samodejno obveščanje o novih razpisih in datumih oddaje, kar nudijo nekatera podjetja.

Koliko sredstev je na razpolago?

Skupni EU budget je 143 milijard € na leto, od tega je za izobraževanje namenjenih okrog 15 %.

Na primer: Erasmus+: 2,157.1 milijonov € v 2017, od tega:

- Education and training: EUR 1,905.4 million
- Youth: EUR 209.1 million
- Jean Monnet: EUR 10.8 million
- Sport: EUR 31.8 million

Če gremo še bolj v globino, vidimo, da je za slovenske Erasmus+ Strateška partnerstva projekte namenjeno cca 150 000 € / projekt, ki traja 2do 3 leta in vključuje minimalno tri partnerje.

Drug primer (H2020 SME instrument):

Za 1. fazo razvoja inovacije je namenjenih 50.000 €, za kasnejše tudi preko 2 milijona €.

Poleg okvirnih vrednosti je dobro, če vnaprej vemo, kakšna je verjetnost, da med konkurenco izberejo ravno naš projekt. Verjetnost se razlikuje od razpisa do razpisa, odvisno od budgeta in števila prijavljenih projektov. To lahko pomeni 30% verjetnost, 10 ali morda samo 2 %.

Verjetnost pridobitve sredstev si znatno povečamo, če pripravimo takšen projekt, ki ga ocenjevalci enostavno ne morejo zavrniti. To pomeni, da jasno naslovimo realno vrzel na trgu in način, kako jo bomo zapolnili (ob upoštevanju EU2020 strategije).

Tega vas bomo naučili tudi na našem naslednjem usposabljanju [ECQA vodja EU projektov](#), kjer si poleg novega znanja lahko pridobite tudi ECQA licenco za vodenje EU projektov.

Vabljeni.