



# SZANSA z Eurochance

## A CHANCE WITH EUROCHANCE

Z KONRADEM NOWACKIM, PREZESEM ZARZĄDU *EUROCHANCE*, ROZMAWIA ANNA ŁASICA  
ANNA ŁASICA INTERVIEWS KONRAD NOWACKI, *EUROCHANCE'S* CHAIRMAN OF THE BOARD

FOTO : JERZY STAŁĘGA

Nazwę firmy *Eurochance* w wolnym tłumaczeniu możemy określić jako szansę na: europejski sukces, europejski standard, europejskie dofinansowanie ze środków Unii.

*Eurochance* od początku istnienia jako priorytet swojej działalności wyznaczyła sobie wspieranie rozwoju polskiej przedsiębiorczości, możliwość skorzystania z szansy, jaką dają fundusze unijne i pomoc w uzyskaniu przez przedsiębiorstwa standardów europejskich.

### Czy czuje się Pan Europejczykiem?

Europejczykiem, ale też i Polakiem. Jestem dumny, gdy rodacy osiągają sukcesy w Europie, choć wiem, że mnie samemu jeszcze trochę brakuje do europejskiego sukcesu, ale jestem na najlepszej drodze do realizacji tego celu.

### Wierzy Pan w sukces polskich przedsiębiorców? Zwłaszcza tych małych i mikro przedsiębiorstw?

Nasze wieloletnie doświadczenie, wiedza, nowoczesne rozwiązania oraz doradztwo najwyższej klasy, potwierdzone akredytacją PARP, gwarantują przygotowanie dla klienta optymalnej oferty usług doradczych w zakresie prowadzenia działalności gospodarczej, pozyskiwania funduszy pomocowych Unii Europejskiej oraz środków z innych zewnętrznych źródeł finansowania inwestycji. A skoro tak, to muszę wierzyć w sukces.

### W to, że dobre pomysły mają szansę na dofinansowanie?

Jak najbardziej. Nie jest prawdą, że dobre pomysły zwykle giną w biurokracji. Czasami jednak osoby, które te pomysły mają, nie do końca są zorientowane, jak mogą skorzystać z funduszy unijnych, czy też nie do końca mogą się przygotować do nich z racji tego, że nie mają własnych

In free translation we can define *Eurochance* as a chance for European success, European standards, and European financing from EU funds.

Ever since its founding *Eurochance* has defined the following as its priorities: supporting the development of Polish entrepreneurship, making avail of the opportunity EU funds give us, and assistance for enterprise in attaining European standards.

### Do you feel you are a European?

A European, but also a Pole. I am proud when my countrymen achieve successes in Europe. But I know I myself have a bit to go to achieve European success. That said, I admit I'm well on my way to reaching that goal.

### Do you believe in the success of Polish entrepreneurs? Especially small and micro enterprises?

Our long-term experience, knowledge, modern solutions and consultancy of the highest class, confirmed by the accreditation of the Polish Agency for Enterprise Development, guarantee the preparation of an optimal offer in the field of advisory services in the scope of conducting economic activity, winning aid funds from the European Union, as well as means from other external sources of investment financing for the client. And if that is so, then I must believe in success.

### So you believe good ideas have a chance to win financing?

By all means. It is not true that good ideas usually get lost in bureaucracy. But sometimes, people who have those ideas, are not fully aware how they can use EU funds or don't know how to get fully prepared, because they don't

środków na realizację. Zasada jest prosta - żeby wejść w biznes i zainwestować w coś naprawdę bardzo dobrego, powinno się mieć zaplecze finansowe. Unia Europejska niestety nie finansuje działań, które nie mają poparcia finansowego.

**Czy Eurochance kojarzy również osoby z dobrymi pomysłami z tymi, którzy mają kapitał i szukają dobrej inwestycji?**

Jak najbardziej. W ramach naszej pełnej usługi consultingowej współpracujemy z wieloma potężnymi partnerami biznesowymi. I choć dofinansowania unijne, a nie kojarzenie biznesowe, jest naszą domeną, to dla znakomitego projektu zawsze znajdziemy partnera. Oferta Eurochance skierowana jest do różnych firm: mikro, małych, średnich i dużych przedsiębiorstw. Także do jednostek rządowych i samorządowych - szpitali, przedsiębiorstw komunalnych, gmin, powiatów i miast. Należy jednak zdawać sobie sprawę, że niektóre pomysły mają tylko dobrą ideę, która nie przekłada się na biznes. Ekonomia ma swoje nieubłagane prawa.

**A gdy biznes plan jest realny?**

Wtedy staramy się pomóc. Współpracujemy niemal ze wszystkimi bankami w Polsce, a także z niemieckim Bankiem Sparkasse oraz Niemiecko-Polskim Biurem Koordynacji przy Sparkasse. Na zasadach partnerskich współpracujemy z rzecznikiem prasowym parlamentu hamburskiego w zakresie wprowadzania polskich produktów na rynek niemiecki i pozyskiwania inwestorów zagranicznych. Mamy swoje jednostki, które pracują i pomagają przedsiębiorcom w obrębie Berlina.

**W ciągu 12 miesięcy Eurochance przeprowadziło ponad 200 projektów. Które z programów unijnych cieszą się największym zainteresowaniem przedsiębiorców?**

Tak naprawdę to każdy przedsiębiorca ma indywidualny plan w głowie. Wiadomo, że najciekawsze pieniądze są związane z inwestycjami w przedsiębiorstwa, na tzw. rozwój przedsiębiorstw. Co budziło największe zainteresowanie? Przede wszystkim: energia odnawialna, ale również produkcja, usługi tzw. informatyczne, jak i szkolenia - ale specjalistyczne. Wybrane na nie środki wciąż są duże. Bardzo dużo skierowanych jest do nas zapytań dot. weryfikacji inwestycji o wartości od 20-25 mln zł do rzędu 300 mln. Inwestycje te planowane są na wiele lat. Mniejszymi dotacjami zajmuje się nasza druga wyspecjalizowana firma „córka”, Mikrobankus Sp. z o.o





W CIĄGU 12 MIESIĘCY  
**EUROCHANCE**  
PRZEPROWADZIŁO  
PONAD 200  
PROJEKTÓW –  
INWESTYCJE  
O WARTOŚCI  
OD 20-25 MLN ZŁ,  
A NAWET 300 MLN

**Zalóżmy optymistycznie, że przedsiębiorca otrzymał dotację, czy dalej współpracujecie z nim w fazie rozliczeń, gdzie mogą pojawić się problemy?**

Jeżeli podpisujemy z klientem umowę, to realizujemy inwestycję razem z nim. Razem weryfikujemy początkową fazę, wskazujemy, jak zadania mają być zrealizowane, uczestniczymy w całym cyklu inwestycyjnym i rozliczamy inwestycje. Jesteśmy przy naszym kliencie od samego początku do końca. A o problemach przy rozliczeniu dotacji muszę powiedzieć, że nie tylko mogą się pojawić, ale pojawiają się notorycznie. Występują tu różne błędy, choćby wydawało się tak drobne, jak zapłata ze złego konta, czy źle wystawione faktury przez dostawców produktów czy usługi. Niektórym przedsiębiorcom wydaje się, że po otrzymaniu dotacji dadzą sobie sami radę z dalszą realizacją projektu. Niestety, jest tak wiele popełnianych błędów w trakcie realizacji inwestycji, że czasami można powiedzieć, że przedsiębiorca

have their own funds. The principle is simple: in order to establish a business and invest in something really very good, we should have financial backing. Unfortunately, the European Union does not finance activities that do not have financial support.

**Does Eurochance also match people with good ideas with those who have capital and are looking for a good investment?**

Yes, indeed. Within the framework of our full consulting offer we co-operate with many powerful business partners. And although our domain is in EU financing and not matching people in business, we will always find a partner for an excellent project. The offer of *Eurochance* is directed to different companies: micro, small, average and big enterprises. Also to government and community entities - hospitals, municipal enterprises, communes, districts and cities. However, we must be aware that some concept have a good idea that does not translate into business. Economics has its own implacable laws.

**And when the business plan is feasible?**

Then we try to help. We co-operate with almost all the banks in Poland, as well as with the German Sparkasse Bank and the German-Polish Coordination Office at Sparkasse. We co-operate with the press spokesman of the Hamburg Parliament on partnership rules, in the scope of introducing Polish products on the German market and winning foreign investors. We also have offices that work with and help entrepreneurs in Berlin.

**Eurochance carried out more than 200 projects in 12 months. Which EU programs are entrepreneurs mostly interested in?**

Of course, each entrepreneur has his own individual plan in his head. It is known that the most interesting money is connected with investments in companies, for their development. What aroused the biggest interest? First of all: renewable energy, but also production, computer services, as well as training of a specialist variety. The funds chosen for them are still big. A lot of questions directed to us concern verification of investments whose value amounts from 20 to 25 million zloties, to the order of 300 million. Those investments are planned for many years. Our second specialized "daughter" company, *Mikrobankus Sp. z o.o.*, deals with smaller subsidies.

**Let's make an optimistic assumption that the entrepreneur has obtained a subsidy. Do you continue to co-operate with him in the phase of settling accounts when problems may appear?**

na własne życzenie pozbawił się dotacji. Dlatego, aby uchronić przedsiębiorcę przed stratą, zawsze uczestniczymy w całym procesie nadzoru inwestycyjnego.

**Firm doradczych, które zgłaszają się do przedsiębiorcy, czy mówią, że poprowadzą go do dotacji unijnej jest bardzo dużo. Tych, którzy robią to naprawdę dobrze, nie jest już tak wiele. Nie wszyscy trafiają do Eurochance. Proszę mi powiedzieć, na co przedsiębiorca powinien zwrócić uwagę, aby wybrać dobrą firmę doradczą? Czym taka firma powinna się wykazać?**

Na pewno ważny jest kontakt osobisty. Firma musi być wiarygodna, jeśli przedsiębiorca ma zainwestować jakiegokolwiek pieniądze na tzw. opłatę wstępną. Musi mieć pewność, że te pieniądze nie są „wyrzucone w błoto”. Musi być jakieś potwierdzenie wiarygodności firmy. My tę wiarygodność zbudowaliśmy na takiej zasadzie, że podpisaliśmy umowy praktycznie ze wszystkimi bankami, jakie występują na rynku polskim, a także mamy potwierdzenie akredytacji Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości na pozyskiwanie zewnętrznych źródeł finansowania. I to jest bardzo istotne. Trzeba zwracać uwagę, czy dana firma doradcza posiada akredytację na cokolwiek, co jest związane z rynkiem finansowym. Wiadomo, że jeśli ma akredytację, to musiała przedstawić Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości dokumenty świadczące, że ma fachowców do wypełnienia danego zadania. Kolejną sprawą są referencje. Ważne jest to, aby mieć pewność, że firma jest skuteczna. Ponadto przedsiębiorca musi zwrócić uwagę na to, jakie usługi, a w zasadzie, jaki komplet usług, oferuje dany doradca. Możemy trafić na firmę doradczą, która powie, „dobrze, zrobimy projekt za niższą opłatę wstępną”, tylko że później przedsiębiorca dostanie wniosek i biznes plan, z którym nie będzie wiedział, co dalej zrobić.

**I nie będzie miał żadnych szans na zrealizowanie inwestycji?**

Dokładnie tak. Podstawa, to dobrze zweryfikowana, szczegółowo omówiona inwestycja, dobrze zaplanowana wytyczona ścieżka realizacji. I oczywiście dalsza pomoc w rozliczeniu. My budujemy naszą wiarygodność krok po kroku i dlatego mamy 200 projektów zrealizowanych w ciągu 12 miesięcy, z tego średnia inwestycja była w granicach około 7-10 mln zł. Można sobie wyliczyć wysokość dotacji pozyskanej przy naszej pomocy. Naprawdę wynik jest bardzo dobry. Byłby to znakomity wynik nawet dla banku.

**EUROCHANCE  
CARRIED OUT MORE  
THAN 200 PROJECTS  
IN 12 MONTHS –  
INVESTMENTS  
WHOSE VALUE  
AMOUNTS FROM  
20 TO 25 MILLION  
ZŁOTIES, AND EVEN  
300 MILLION**

If we sign such an agreement with the client, then we carry out the investment with him. We verify the initial phase together, we show how tasks are to be executed, we participate in the whole investment cycle and we settle the accounts. We stand by our client from the very beginning to the end. And as far as problems accompanying the settlement of accounts are concerned, I must say that not only do they appear, but they are notorious. People make different mistakes, petty ones it would seem. For instance, payment from the wrong account or wrongly issued invoices by product or service suppliers. It seems to some entrepreneurs that having obtained the subsidy, they will cope with project implementation in the future by themselves. Unfortunately, so many mistakes are made during the execution of the investment, that sometimes we can say the entrepreneur deprived himself of the subsidy at his own request. That is why in order to protect the entrepreneur against loss, we always participate in the whole process of investment supervision.

**There are many companies offering advisory services. They come to the entrepreneur and say they will get him an EU subsidy. But the number of those who will do it really well is not that big. Not all firms find their way to Eurochance. So please tell me: what should the entrepreneur pay attention to in order to choose a good company? What should such a company show to convince us?**

Naturally, personal contact is important. The company must be credible, if the entrepreneur is to invest any money and pay the entrance fee. He must be sure he will not be throwing money down the drain. There must be some confirmation of the company's credibility. We built that credibility on the strength of signing agreements with practically all the banks on the Polish market. We also have the confirmation of the Polish Agency for Enterprise Development accreditation to win external sources of financing. And that is crucial. We must check whether a given company has accreditation for something which is connected with the financial market. It is common knowledge that if the firm has accreditation, it had to present documents to the Polish Agency of Enterprise Development showing they have specialists to perform a given task. Credentials are another matter. It is important to have certainty that the company is effective. In addition, the entrepreneur must note what services, and in principle, what set of services a given consultant offers. We can find an advisory company which will say „OK., we will prepare a project for a lower entrance fee”, only when the entrepreneur gets the motion and business plan, he will not know what to do with them later.

Z myślą o zapewnieniu klientowi pełnej, profesjonalnej usługi doradczej, *Eurochance* współpracuje z instytutami i uczelniami wyższymi w ramach: przygotowywanych opinii o innowacyjności, badań i rozwoju, badań marketingowych i prac nad wynalazkami. Naszymi partnerami są: Uniwersytet Łódzki; Uniwersytet Warmińsko-Mazurski, Uniwersytet Wrocławski, Instytut Górnictwa, Stowarzyszenie Inżynierów i Mechaników, Ac Nielsen – międzynarodowa spółka badań marketingowych czy Instytut Paliw i Energii Odnawialnej.

#### **Jakie są dalsze plany *Eurochance*?**

Plany są bardzo szerokie, ponieważ chcemy, o czym jawnie mówię, uplasować się na pozycji lidera wśród polskich firm consultingowych i rozszerzyć nasze działania na Europę. Chcemy dla *Eurochance* utworzyć spółki zależne, stworzyć mocny produkt finansowy, żeby stać się konkurentem dla firm światowych, oczywiście w perspektywie kilkunastoletniej. Nie twierdzę, że zaraz będziemy najlepsi, ale wysoko uplasowani itd. Jestem przekonany, że jesteśmy w stanie to zrobić. Potencjał moich współpracowników - wiedza, zaangażowanie, lojalność, pozwala mi na optymizm. Mamy bardzo ambitne plany, ale są one oparte na rzetelnych podstawach. Budujemy naszą firmę systematycznie od 2004 roku, budujemy krok po kroku, wchodząc na coraz wyższe szczeble zarówno poziomu przychodów, jak i poziomu obsługi klienta. Modyfikujemy i poszerzamy działanie i dzięki temu już dziś obsługujemy firmy międzynarodowe, duże polskie przedsiębiorstwa oraz duże koncerny w pełnym zakresie. Dla naszych klientów stworzyliśmy Klub Strategów Biznesu.

**Dziękując za rozmowę, chciałabym zaprosić Pana do dzielenia się swoimi doświadczeniami, również z naszymi Czytelnikami na łamach *Business & Life***

Ja również dziękuję za rozmowę i zaproszenie na łamy *Business & Life*.

#### **And he will not have any chances to carry on with the investment?**

Exactly. A well verified investment discussed in detail, a well-laid execution path is the basis. And of course further assistance in the settlement of accounts. We are building our credibility step by step and that is why we have 200 projects carried out in 12 months, and the average investment was in the order of about 7-10 million zloties. We can calculate the sum of the subsidy won with our help. Really, the result is very good. It would be an excellent result even for the bank. Remembering that the most important thing is to provide the client with a full, professional advisory service, *Eurochance* has established co-operation with institutes and universities in the scope of prepared opinions on innovativeness, research and development, marketing research and works on inventions. The University of Łódź, the Warmińsko-Mazurski University, the University of Wrocław, the Mining Institute, the Association of Engineers and Mechanics, Ac Nielsen – an international company dealing in marketing research or the Institute of Fuels and Renewable Energy are our partners.

#### **What are *Eurochance's* plans for the future?**

Our plans are very very bold. Quite frankly, we want to come in first place, to be the leader among Polish consulting companies as we broaden our activities in Europe. We want to establish affiliated companies for *Eurochance*, we want to create a strong financial product, and to become a rival for world companies. Of course in the prospect of a dozen or so years. I do not claim we are going to be the best right away, but our position will be very high. I am convinced we are able to achieve that. The potential of my associates – their knowledge, commitment and loyalty – permit my optimism. We have very ambitious plans, but they are based on reliable foundations. We have been systematically building our company since 2004, we have been building it step-by-step, climbing higher levels, both in the scope of income, as well as client servicing. We are modifying and extending our activity and thanks to that already today we render services to international companies, big Polish enterprises and big concerns in a full range. Last but not least, we have formed the Club of Business Strategists for our clients.

#### **Thanking for our conversation.**

I thank you for the opportunity to speak to the readers of *Business & Life* magazine.



Al. Jana Pawła II 15  
00-828 Warszawa  
tel. 22 697 63 66; fax 22 338 60 31  
e-mail: sekretariat@eurochance.pl  
[www.eurochance.pl](http://www.eurochance.pl)