

## Roman Bielak:

### Doporučení je pro mě známkou, že svou práci odvádíme dobře

Když před pěti lety zakládal svou firmu, měl jasnou vizi – vybudovat podnik, kde budou lidé rádi pracovat a kde bude mít každý šanci na osobní i profesní růst. Dnes, o pět let později, je jeho firma, specializující se na veřejné zakázky, malá, ale stabilní, s loajálními zaměstnanci, se kterými spolupracuje již řadu let.

V tomto rozhovoru Roman Bielak prozradí, zda se mu podařilo naplnit původní vizi, co bylo nejtěžší během prvního roku podnikání nebo co považuje za největší úspěch za posledních pět let.

Text: Anna Holíková



#### Podařilo se Ti naplnit vizi, se kterou jsi TENDERA zakládal?

Když jsem zvažoval založení TENDERY, bylo mým cílem vytvořit stabilní kolektiv profesionálů, kteří budou našim partnerům poskytovat kvalitní poradenství v oblasti veřejných zakázek a našim klientům kompletní administraci veřejných zakázek včetně poradenství. Myslím, že se nám tuto vizi daří naplňovat. Počet našich klientů a partnerů neustále roste a právě od nich dostáváme pozitivní zpětnou

vazbu na kvalitu našich služeb a práci jednotlivých poradců pro veřejné zakázky.

#### Co bylo během prvního roku podnikání nejtěžší?

TENDERA fakticky zahájila svoji činnost 1. ledna 2020 a jednou z nejtěžších zkoušek bylo hned první čtvrtletí a následně průběh celého roku, kdy naši práci zásadně ovlivnila pandemie COVID-19. Vládní restrikce vedly k tomu, že mnoho klientů odkládalo realizaci svých projektů, což

mělo za následek také posunutí výběrových a zadávacích řízení. Provoz TENDERY i mnoha našich klientů se tak téměř zastavil.

#### Co považuješ za největší úspěch za posledních pět let?

Za největší úspěch považuji rozšiřování sítě spokojených klientů. Mnoho z nich přichází na základě doporučení těch, kteří už naše služby využili a jsou s nimi spokojeni. Doporučení je pro mě známkou, že svou práci odvádíme dobře.

#### Jaké hodnoty jsou pro Tebe důležité a jak bys popsal firemní kulturu TENDERY?

Každá veřejná zakázka je unikátní, a proto ke každé přistupujeme individuálně. Vždy se snažíme s poradci otevřeně diskutovat nastavení zadávacích podmínek a nebojíme se klientovi sdělit, pokud se nám jeho požadavky nelíbí – zároveň však vysvětlíme, proč tomu tak je. S klientem se snažíme komunikovat otevřeně, aby věděl, že jakákoliv chyba ve výběrovém nebo zadávacím řízení může mít později dopady jak pro něj, tak i pro nás. Snažím se také klientům poradce neměnit. Z vlastní zkušenosti vím, že dlouhodobá spolupráce je lepší s partnerem, kterého dobře známe, známe jeho osobní kvality a rozumíme jeho pracovnímu stylu. Je mi jasné, že každý poradce je individuální, preferuje určitou problematiku a zaměřuje se na konkrétní oblasti, a proto při nastavování zadávacích podmínek podporujeme sdílení zkušeností, znalostí a poznatků mezi kolegy.

Ve firmě jsme také zavedli systém kontroly „čtyř očí“ – každý výstup zpracuje jeden poradce a druhý jej zkontroluje, což nám zajišťuje i zastupitelnost v případě nepřítomnosti některého z poradců.

#### Co odlišuje Tvoji firmu od konkurence?

Nepřísluší mi hodnotit konkurenci, která je na trhu většinou o poznání déle než

TENDERA. Naší prioritou je však budování vztahů s klienty založených na osobním a individuálním přístupu k jejich potřebám a projektům. Klíčovou hodnotou pro nás zůstává především vysoká úroveň a preciznost našich služeb.

#### Jak si udržuješ motivaci a energii pro vedení firmy?

Tak to je u mě asi největší problém. Jsem známý tím, že jsem workoholik, který neumí jen tak vypnout a relaxovat.

„  
Naší prioritou je budování vztahů s klienty založených na osobním a individuálním přístupu k jejich potřebám a projektům.“

„  
Snažím se vyčistit si hlavu alespoň pohybem, chodím minimálně jednou týdně plavat, a pokud mi to počasí a čas dovolí, jezdím na kole. Rodině se snažím vše vynahradiť cestováním a poznáváním nových míst, často v rámci prodloužených víkendů. I tak ale cítím, že to není dostačující, a chci na sobě v tomto směru ještě zapracovat.“

#### Na co jsi ve své firmě nejvíce hrdý?

Jednoznačně na stabilní tým kvalitních zaměstnanců – poradců pro veřejné zakázky. Jejich nasazení a osobní přístup ke klientům i projektům jsou pro TENDERA neocenitelné a těžko bychom si bez nich udrželi stávající klientelu a získávali nové klienty. Jsem jim za to vděčný a touto cestou bych jim rád poděkoval za uplynulých pět let.

#### Kam by se podle Tebe měla TENDERA v příštích pěti letech ubírat?

Nadále chceme získávat nové klienty a projekty, včetně těch větších, na které už máme zkušenosti. Také bych rád rozšířil náš tým poradců, což se mi zatím příliš nedaří. Tato práce není pouze na osm hodin denně, a proto člověk musí být pro tento obor opravdu zapálený.

Přál bych si, abychom se za pět let mohli sejít a říct si, že TENDERA má za sebou úspěšných deset let a je respektovaným jménem na trhu veřejných zakázek. ■

TENDERA

Veřejné zakázky bez starostí

www.tendera.cz