

# Blíží se nové příležitosti na **získání dotací na investice do digitalizace**

-red-

Digitalizace už dávno není jen módním slovem nebo vizí budoucnosti. V době, kdy se trhy mění rychleji než kdy dřív, pomáhají technologie firmám udržet krok – zefektivnit procesy, omezit chybovost a lépe reagovat na výzvy. Investice do digitalizace ale bývají nákladné, a tak je jistě vítanou možností, že mohou být podpořeny pomocí dotace, která pak umožňuje firmám realizovat i projekty, na které by si možná jinak netroufli. O tom, jaké příležitosti se pro podniky právě chystají a co je dobré vědět před podáním žádosti, jsme si povídali s ing. Jakubem Štípkem, specialistou na dotační podporu digitalizace z regionální poradenské skupiny RPA.



Ing. Jakub Štípek

je projektový manažer pro ICT a garant dotačních výzev na digitalizaci ve skupině [RPA](#).

## **Jakube, jaké výzvy v oblasti digitalizace pro podniky se právě teď chystají?**

Firmy se mohou těšit hned na dvě zásadní výzvy. První z nich je „Digitální podnik – Digitální technologie“, jejíž vyhlášení očekáváme koncem září 2025. Tato výzva navazuje na předchozí úspěšné výzvy „Digitálních podniků“. Druhou výzvou je **program TWIST**, který podporuje zavádění inovací do praxe, jejichž součástí je právě i digitalizace jakožto inovace organizační či procesní. Tento program pak bude mít ještě svoji druhou podobu, která bude otevřena na začátku příštího roku, přičemž její zaměření bude na vývoj softwarových řešení využívajících umělou inteligenci.

Jedná se o výzvy zaměřené na malé a střední podniky, kdy v rámci výzvy **Digitální podnik** se míra podpory pohybuje v rozmezí 30–60 %, podle velikosti podniku a regionu realizace. U programu **TWIST** může podpora činit až 50 %.

## **Co si mohou firmy z těchto výzev pořídit?**

Výzva **Digitální podnik** cílí na tzv. **nevýrobní technologie** – tedy např. informační systémy, automatizaci logistických a skladových procesů, zakázkový vývoj softwaru, webové B2B/B2C portály, paletizační a manipulační technologie, či další prvky digitalizace, které nemají přímý výrobní charakter.

Naopak program **TWIST** je zaměřený na inovační podporu – podporuje např. náklady spojené s ochranou duševního vlastnictví, poradenské a podpůrné služby v oblasti inovací (včetně konzultací a školení k transferu znalostí), laboratorní služby, testování a certifikaci kvality, stejně jako pořízení hmotného a nehmotného majetku nebo mzdy zapojených osob.

## **Zaznamenali jste v minulých výzvách velký zájem?**

Ano, zájem o digitalizaci ze strany firem v posledních letech byl vysoký. Například v rámci výzev **Virtuální podnik** a **Digitální podnik** z OP TAK bylo podáno celkem 930 žádostí o podporu – konkrétně 536 v rámci **Virtuálního podniku** a 394 v rámci **Digitálního podniku**. Tyto počty potvrzují, že digitalizace je pro podniky stále aktuálnějším tématem.

## **To jsou opravdu vysoká čísla. Jaká je tedy vlastně šance, že firma s žádostí uspěje?**

Na první pohled může vysoký počet podaných žádostí působit skutečně až odrazujícím dojmem. Šance na úspěch jsou nicméně vysoké, pokud je projekt kvalitně

připraven. Rozhoduje především formální správnost a věcná kvalita – tedy například to, zda jsou do projektu zahrnuty správně jen způsobilé výdaje, projekt má jasnou logiku a naplňuje cíle výzvy. Prostor pro subjektivní hodnocení hodnotitelem je v těchto výzvách minimální. Dobře strukturovaný projekt, který má smysluplné odůvodnění a rozumně nastavený rozpočet, tak má velmi reálnou šanci uspět.

## **Co by tedy měly firmy udělat, aby měly šanci uspět?**

Nejdůležitější je mít jasně rozmyšlené, co chce firma realizovat a proč. Dotace by nikdy neměla být cílem sama o sobě. Měla by být nástrojem, jak dosáhnout konkrétního rozvojového cíle – ať už jde o zefektivnění procesů, posílení konkurenceschopnosti, nebo zavedení nové technologie.

Dále je nutné zkontrolovat základní předpoklady, jako je velikost podniku, ekonomickou kondici a podobně. Stěžejním je pak připravit celý projekt tak, aby byly výdaje způsobilé a vše dobře zdůvodněné. Velkou roli, jak jsem zmiňoval, hraje právě celková kvalita zpracování – od popisu záměru po harmonogram nebo finanční plán.

Zorientovat se v celé problematice je nicméně relativně náročné a myslím si, že je vhodné, aby se firmy obrátily na nějakou společnost, která se dotacemi zabývá. Sám připomínkuji výzvy na digitalizaci a bohužel některé formulace dotačních podmínek zůstávají i přes připomínky nejasně nastaveny, a vedou tak žadatele k tomu, že si do rozpočtu dávají nezpůsobilé výdaje, což pak může mít za následek právě neschválení žádosti.

Při výběru poradce se určitě zaměřte na firmy, které zajišťují komplexní servis, tedy včetně pomoci s výběrovým řízením a realizačním managementem. V rámci těchto dotačních titulů není totiž zas tak těžké získat dotaci, jako si ji udržet. ■