

Dan Grigore, Security Manager la TRD TNUVA ROMANIA DAIRIES SRL

Cititi mai jos un interviu realizat de Securityportal.ro cu Dan Grigore, Security Manager la TRD TNUVA ROMANIA DAIRIES SRL

1. Cum caracterizati piata de securitate din Romania?

1. Piata serviciilor de securitate din Romania in acest moment este foarte putin dezvoltata din punct de vedere calitativ, companiile de paza fiind preocupate de acapararea cotei de piata prin mijloace artificiale ca de exemplu vanzarea unor servicii pe care nu le detin sau ofertarea unor preturi de dumping pe care ulterior nu le pot sustine. Aceste elemente afecteaza grav nu doar calitatea serviciilor ci si credibilitatea si imaginea companiilor din domeniu.

2. Cum credeti ca va evolua piata pe termen mediu?

2. In perioada imediata se vor face o serie de compromisuri intre prestatori si beneficiari pe fondul crizei si a lipsei de pregatire si integritate. Din dorinta de a reduce costurile, compromisurile vor afecta in special calitatea la nivelul resursei umane si, implicit al serviciilor prestate.

3. Care sunt principalele neajunsuri ale mediului de securitate din Romania (companii, legislatie, institutii relevante ale statului, scandaluri, management etc) si care credeti ca ar fi cateva solutii posibile?

3. Din punctul meu de vedere, neajunsurile principale pe piata de securitate sunt la nivelul mentalitatii, lipsa de viziune, nivelul scazut de pregatire profesionala si modelul de business orientat catre castiguri rapide si usoare (ca de altfel si in alte domenii).

4. Care considerati ca ar fi principalele elemente ce definesc in prezent societatea romaneasca (violenta in scoli, orientarea spre castiguri usoare, desconsiderarea legii, puterea institutiilor statutului etc.) si au impact semnificativ asupra pietei de securitate?

4. Societatea romaneasca este caracterizata de instabilitate pe toate fronturile: politic, financiar si de aici tot ce poate decurge pe un teren alunecos. Instabilitatea politica duce la desconsiderarea aparatelor de stat, a legilor iar instabilitatea financiara duce catre castiguri

usoare de moment indiferent de modalitate, alterarea integritatii oamenilor care, la randul ei, genereaza o crestere in randul infractionalitatii.

5. Cum apreciati mediul concurential si respectarea legalitatii?

5. In opinia mea, concurenta in Romania este diferit inteleasa decat in alte zone cu servicii de securitate mult evolute. Pentru a avea o concurenta sanatoasa, trebuie sa se respecte o serie intreaga de reguli scrise si nescrise, inclusiv de ordin deontologic. Concurenta este de cele mai multe ori neloiala folosindu-se mijloace ce nu onoreaza o companie a carei misiune este de a apara proprietatea si implicit legea.

6. Care credeti ca ar trebui sa fie rolul Politiei Romane in ecuatia securitatii? Dar al organizatiilor de breasla sau al companiilor de asigurari?

6. Pasivitatea, sau daca vreti lipsa unei reactii adecvate a organelor de politie, favorizeaza elementul infractional. Politia Romana ar trebui sa fie cea care da startul unui parteneriat cu companiile de securitate. Pentru ca acest parteneriat sa aiba succes, este necesar ca politistul sa fie la randul lui un model pentru agentul de paza lucru care este departe de realitate.

7. Cum apreciati nivelul culturii de securitate la nivelul companiilor din piata, atat al celor din domeniul securitatii, cat si al celor ce beneficiaza de astfel de servicii?

7. Nivelul de pregatire este foarte scazut de ambele parti, de unde si mediocritatea in serviciile de securitate. Beneficiarul nu stie ce sa ceara, iar prestatorul nu stie nici el prea multe sau daca stie, nu este interesat sa ofere mai mult decat i se cere deoarece ii vor spori sarcinile si cheltuielile. Schimbarea se va produce atunci cand companiile beneficiare vor avea reprezentanti pe probleme de securitate bine pregatiti si vor sti ce pretentii sa aiba vis-à-vis de companiile de securitate si de serviciile aferente. Astfel, companiile de securitate vor fi obligate sa se up-gradeze pentru a putea ramane pe piata. Cu alte cuvinte, soltia va porni in mod necesar de la consumatorul de securitate si nu de la prestator.

8. Cat de importanta este componenta de securitate in compania dvs (sau in grupul de companii din care face parte)?

8. Importanta securitatii in compania pe care o reprezint este foarte ridicata fiind practic baza pe care se poate construi un mediu de afacere sigur controlat si prosper. Acest lucru rezulta dintr-o multitudine de elemente cum ar fi standardul ridicat de securitate pretins de top management si implicarea securitatii ca suport in diferitele activitati specifice la nivel intern.

9. Conduceti o companie de succes pe piata din Romania. Care a fost reteta succesului? Care au fost cele mai importante momente din istoria companiei ce au marcat evolutia acesteia, cu bune si cu rele?

9. Conceptul de securitate in compania pe care o reprezinta a fost construit pe sistemul spirala, insemnand ca exista mai multe linii de securitate pana in centru unde se afla obiectivul protejat. Atentia a fost indreptata deopotriwa asupra tuturor aspectelor incepand cu selectia personalului si a colaboratorilor in baza unor teste de integritate si a CV-ului asistat de Poligraf, continuand cu securitatea fizica asigurata atat de mijloace mecanice cat si electronice monitorizate de personal pregatit suplimentar de catre compania noastra si terminand cu securizarea datelor si informatiilor fiind create mai multe niveluri de acces pe sistem piramidal. Provocarile principale au fost asigurarea securitatii informationale datorita climatului neloyal de pe piata romaneasca. Acest obiectiv s-a dovedit a fi si cel mai greu de realizat.

10. Care sunt planurile de viitor ale companiei dvs?

10. Planurile de viitor prevad mentinerea unui climat de siguranta in interiorul companiei, mentinerea procentului de zero evenimente pe linie de efractie, PSI, SU si a unui procent de pierderi de sub 0,1 %.