

**Interviu cu dl. Constantin Iordache, Managing Partner Verifies,
Membru al juriului OSPA 2017**

OSPA: Cât de important este un Premiu OSPA pentru o firmă de securitate din România?

Constantin Iordache: Câștigarea unui premiu OSPA reprezintă o recunoaștere obiectivă, făcută după criterii bine stabilite, folosite și în alte țări, a excelenței în profesie. În acest moment, cred că este un curent, un trend, de a pune preț pe acest tip de validare din exterior. Una este să spun eu despre mine că sunt “cel mai bun”, alta este să spună acest lucru despre mine clienții mei și cu totul și cu totul altceva este să primesc recunoașterea – după un set de criterii standard la nivel mondial – a unui organism internațional independent. OSPA face exact acest lucru și într-un fel în care nu s-a mai făcut până acum în România. Scepticismul unora, cum că “ne-am adunat o mână de oameni ca să ne mai dăm niște premii între noi” a fost spulberat de prima ediție, care a demonstrat că modul de jurizare este pe deplin obiectiv și independent.

OSPA: Chiar așa, cum se asigură aceasta independență și obiectivitate?

Constantin Iordache: Chiar de la început! Modul de jurizare și de validare a candidaturilor înlătură, practic, aproape orice suspiciune de parti-pris-uri. Candidaturile depuse, sunt validate în primă instanță în Marea Britanie, iar eu – ca juriu – le primesc abia după validare și nu știu nici cine a candidat și nici dacă a candidat. Apoi urmează analiza independentă a fiecărui jurat în parte, folosind însă același set de criterii-standard care sunt valabile și pentru Marea Britanie și pentru Statele Unite și pentru România. Cum membrii juriului provin din aproape toate sectoarele industriei: și din pază și protecție și din zona de sisteme de securitate și din zona de consultanță și din zona evaluatorilor de risc, fiecare aduce propria sa expertiză profesională, ajutând la o analiză aproape exhaustivă a candidaturilor.

OSPA: În ceea ce va privește, ca jurat, la ce va uitați mai întâi?

Constantin Iordache: În primul și în primul rând, mă uit să văd dacă soluția, proiectul, acțiunea a ajutat la ceva, dacă i-a permis beneficiarului final să-și rezolve problema, deoarece eu pot să cred că am “cea mai extraordinară soluție” pe care fie că nu o cumpără nimeni, fie o cumpără unii, dar nu-i ajută cu nimic. În al doilea rând, mă uit la ce este “extra-ordinar”, dincolo de linia a ceea ce este în fișa postului sau în cerințele clientului pentru o anumită aplicație. Dacă, de exemplu, am un agent de pază din retail care a prins 100 de hoți, nu sunt impresionat, căci acesta este job-ul lui și nu este cu nimic mai special decât un agent de pază dintr-o rafinarie al cărui job este de a verifica mașinile la intrare. Dar dacă același agent vine și propune o soluție care să descurajeze pe cineva să încerce să fure sau să vină cu o idee, care ar îmbunătăți o procedură, atunci DA, acea persoană merită să intre într-un concurs de excelență profesională. Dacă vorbim de sisteme, atunci o soluție simplă care rezolvă mai multe probleme deodată, da – este ceva extra-ordinar.

OSPA: Sunt aceste “soluții simple” și multivalente cartea câștigătoare pentru OSPA?

Constantin Iordache: O spun cu toată convingerea: OSPA reprezintă una din arenele unde o companie mică poate concura cu succes împotriva celor mari. Într-un fel, OSPA a democratizat competiția dintre cei mari și cei mici în domeniul securității, căci o soluție inovativă dezvoltată de



o companie mică poate oricând să învingă soluțiile propuse de cei mari. Am văzut de multe ori acest “scenariu”: companii mari care implementează sisteme de securitate integrate la mall-uri, la clădiri de birouri mari ș.a.m.d. se uită, mai degrabă, la proiect în ansamblul său și pun în aplicare soluții testate, mari și scumpe. La OSPA, poate veni o companie mică, dar care este centrată pe inovație și să câștige, căci competiția nu este între “mare” și “mic”.

OSPA: Ai “fifty-fifty” șanse să câștigi!

Constantin Iordache: Cu condiția să te înscrii ...Vreau să atrag atenția asupra unui aspect, anume că însăși faptul de a ajunge în finală, de a fi nominalizat la premiile OSPA, constituie, în sine, o performanță. Mai întâi trebuie să te înscrii – ceea ce înseamnă să faci o prezentare succintă, dar care să răspundă unor criterii și suficient de convingătoare pentru a fi validată. Apoi, ea este jurizată și nominalizată la premii, ceea ce înseamnă ca un for independent și obiectiv a apreciat soluția și/sau munca ta. Dacă ai câștigat premiul, este senzațional, dar și așa, faptul că ai avut un proiect care a fost nominalizat la premiile OSPA constituie o medalie profesională pe care orice firmă din domeniul nostru ar trebui să o poarte cu mândrie.

OSPA: Sunt unele firme care o pun la loc de cinste și pe pagina de net.

Constantin Iordache: Da, și sunt unele care au pus emblema “Winner of the OSPA Award” nu numai acolo ci și pe prezentările, broșurile și pe toate documentele de corespondență, căci este un element de vânzare extrem de puternic și mulți și-au dat seama de acest lucru.

OSPA: Cum este să fii jurat în competiția OSPA?

Constantin Iordache: Este o responsabilitate foarte mare atât față de cei care câștigă, dar mai ales față de cei care nu câștigă. Și anul trecut – și cu siguranță și în edițiile care urmează – vor fi persoane nemulțumite că nu au câștigat. Important este, din punctul meu de vedere, să jurizez imparțial și în conformitate cu criteriile obiective de jurizare, bazându-mă pe expertiza și experiența mea profesională. Ca jurat la OSPA, nu te bazezi pe ce știi “din piață” ci pe ce este trecut în candidatura respectivă, pe felul în care a fost ea prezentată în documentele depuse. Sunt unii care au o soluție mai bună, dar nu au reușit să facă o prezentare pe măsură, alții care au avut un PR mai bun și au venit cu o prezentare inteligentă. Și asta face parte din concurs, căci trebuie să știi să pui în cuvinte “povestea” aplicației sau a soluției pe care o trimiți să te reprezinte. Ca jurat, analizezi “tot pachetul” și ai, cum spuneam, o responsabilitate foarte mare, căci de recunoașterea ta, de judecata ta, vor ține seama o multitudine de actuali și/sau potențiali clienți ai concurentului.

OSPA: Și care este acel element al candidaturii – dincolo de criteriile stabilite prin statut – care vă face să spuneți: “da, aceasta este o candidatură reușită, merită să câștige”?

Constantin Iordache: Avem categorii care sunt atât de diferite între ele! Dacă, de exemplu, ai în față o candidatură la premiul “pentru întreaga activitate profesională” simplul fapt că persoana respectivă are “o vechime de 30 de ani în domeniu” nu este suficient. Este important să vezi cu ce a contribuit major persoana respectivă la dezvoltarea industriei de securitate. Dacă ai în vedere, însă, activitatea unui agent de pază, te uiți la ce a făcut el deosebit față de “fișa de post”, cu ce s-a distins el și față de colegi și față de ce i se cerea să facă. Faptul că un **agent de paza “a**



ieșit din linie”, vrea să facă mai mult și să devină șef de obiectiv sau – extraordinar!– manager de securitate înseamnă enorm . În privința soluțiilor tehnice și a consultanței avem “factorul oua!” – eleganța soluțiilor, simplitatea lor sau gradul de inovație care, în opinia mea, contează.

OSPA: Care sunt motoarele care determină, în acest moment, direcția de dezvoltare a industriei de securitate?

Constantin Iordache: Nu aș fi atât de tranșant încât să spun că “tehnologia” este factorul determinant al dezvoltării industriei de securitate, căci de-a lungul istoriei, nevoia de “securitate” a fost mereu la baza piramidei nevoilor desenată de Maslow, iar “revoluții tehnologice” au tot fost. Orice tehnologie este o bucată de fier în lipsa factorului uman care se folosește de ea și degeaba avem cea mai bună tehnologie cu cei mai buni agenți de securitate dacă ei nu au reflexul să o folosească. Eu cred că “sfânta treime” a industriei de securitate este formată din “tehnologie”, “factor uman” și “proceduri”. Degeaba am cele mai tari monitoare și camere de CCTV plus operatorii cu cea mai bună vedere dacă ei nu știu să analizeze evenimente și cui să trimită rapoarte de alarmare. Dacă vrem să creștem calitativ această industrie, trebuie să dezvoltăm tehnologia și, în același timp, să creăm proceduri care devin reflexe pentru agenți.

OSPA: Dar care e cea mai mare problemă cu care se confruntă industria securității din România?

Constantin Iordache: Unii spun creșterea salariului minim pe economie, dar eu cred că, mai degrabă, ea este un factor pozitiv, căci ne obligă să găsim soluții, să inovăm, să creștem nivelul de pregătire al agenților ca să putem opera tehnologii noi și să putem cere tarife mai mari etc. Dacă ar fi să fie undeva o problemă, ar fi ca Statul să asigure un teren competițional egal pentru toți operatorii, astfel încât nimeni - dar nimeni! – să nu poată opera sub costurile legale, să lucreze “la negru” sau să facă evaziune. Nu poți să operezi în pierdere 10 ani la rând și să nu te întrebe o dată măcar ANAF-ul de unde ai bani acasă să-i aduci la firmă!

OSPA: În fine, o previziune pentru OSPA 2017?

Constantin Iordache: Eu cred că va fi o ediție interesantă, în care avem mai multe categorii de premii și în care – cu siguranță! - vom avea mult mai mulți competitori. Dacă anul trecut am avut prima ediție – o noutate – anul acesta vom avea o ediție “de confirmare”, iar de la anul vom putea vorbi de “o tradiție”. Industria are nevoie de Premiile OSPA – de recunoașterea calității și a excelenței în domeniu de către o entitate independentă, conform unor standarde internaționale – care să vină și să completeze armonios celelalte premii și topuri oferite de jurnaliști.

DI. Constantin Iordache este Managing Partner Verifies, companie de consultanță în domeniul de securitate, companie specializată în dezvoltarea de soluții de securitate, ce ajută companiile să selecteze cele mai eficiente soluții și servicii de securitate și cei mai potriviți furnizori de securitate. Compania sa de consultanță este în același timp și un furnizor de programe de training și pregătire profesională destinate creșterii competențelor personalului de securitate de la nivelul de bază până la



poziții de top, dar și servicii de recrutare și executive search în domeniul de securitate, fiind singura companie focusată doar pe industria de securitate.

DI. Iordache a intrat în domeniul consultanței de securitate după o carieră de succes în sectorul securității private. Totodată el este fondatorul blogului Securitate in Romania - blog destinat industriei de securitate și Clubului de Securitate, o inițiativă de networking profesional care își dorește să faciliteze schimbul de informații și bune practici între profesioniștii din securitatea privată.

A consemnat **Ovidiu Constantinescu**.