



Stefan si Flavian Crizboi, despre reteta de succes a RPG Security

<http://www.estiri.ro/>

Care este povestea din spatele business-ului RPG Security? Ne puteti face un scurt istoric?!

Stefan: Nu este una spectaculoasa. Un tanar, extrem de ambitios, dar care nu vedea decat inainte, si care isi dorea foarte mult sa reuseasca. Asa a inceput. Apoi multa munca, si mult sprijin din partea sotiei mele, fara de care, cu siguranta nu as fi ajuns aici. Practic, ea este cauza, eu sunt efectul..... Am inceput in 1997, si am dezvoltat afacerea de la an la an. Am avut totusi intuitia ca securitatea electronica isi va cere drepturile, astfel ca am pus pe picioare primul Dispecerat De Monitorizare a sistemelor antiiefracție , in 1999. De atunci lucrurile au inceput sa aiba alta perspectiva pentru noi . Fiind in bransa din 1990, stiam cam tot ce se intampla in acest segment de piata, si ne-am dezvoltat odata cu societatea romaneasca, iar acum dupa 18 ani, tendinta este sa ne dezvoltam conform cu tendinta de globalizare, chiar daca ne place sau nu. Traim in epoca in care distantele (

si timpul)s-au scurtat datorita tehnologiei, in care evoluam chiar si atunci cand sensul nu este dat de noi, important este ca mergem inainte si sa ne adaptam. In general, nu imi plac schimbarile, fiind o persoana statornica, echilibrata, dar baiatul meu Flavian, ma ajuta uneori sa ma adaptez, dopandu-ma si eu, cu tineretea lui. Fiind o afacere de familie, am incercat ca principiile ce au stat la baza familiei noastre, sa fie practic si principiile afacerii noastre, iar acelea cred ca sunt : onestitatea, increderea, stabilitatea si reinventarea permanenta, astfel ca am incercat sa ofer un mediu placut, favorizant succesului, atat acasa cat si la serviciu. Cred ca asta este si motivul pentru care avem colegi care lucreaza cu noi, de 18 ani, adica s-au dezvoltat odata cu RPG, si-au creat familii, au prosperat. Mai trebuie spus ca nu am reusit asta singuri, iar fiecare membru al acestei familii RPG" a avut si are contributia sa. Se stie ca cel mai de valoare asset al unei companii, nu sunt masinile, sau aparatura ce o detine, ci oamenii din acea companie, iar reusita

noastra cred ca de aici deriva : din capacitatea de a aduna langa noi, oameni de calitate, oameni puternici, oameni profesionisti.

Care sunt serviciile principale pe care le furnizati si cu ce se diferentiaza acestea de competitori? Exista vreun atribut care sa le confere unicitate?

Flavian: Serviciile in sine oferite de RPG sunt cele pe care , in mare parte , le ofera majoritatea firmelor de paza din Romania , cele mai solicitate fiind cele de monitorizare-interventie , instalare sisteme de alarma , CCTV , antiincendiu si de paza umana , nu neaparat in aceasta ordine.Totusi , exista atat numeroase elemente prin care se diferentiaza de competitori cat si elemente care le confera unicitate si care le imprima o amprenta serviciilor noastre.Lasand la o parte acceptiunea clasica a security , preluata din filme de actiune sau cu bodyguarzi , adevarul este ca , in realitate , este un domeniu destul de brut si anost , daca este sa vorbim de exemplu despre segmentul de paza umana , in care agentul are doar atributia de a numara cate masini intra sau ies dintr-o parcare sau a scrie intr-un registru datele celor care intra in obiectiv. Acesta este momentul unde RPG se diferentiaza de concurenta.De ani buni deja , am implementat cu succes un concept de intelligence in securitate , un alt mod de a privi , analiza si gestiona paza unui obiectiv , indiferent ca vorbim despre segmentul de monitorizare-interventie , paza umana sau alte servicii si acest lucru a venit in primul rand din evaluarea corecta a responsabilitatii pe care o



purtam si a constientizarii increderii ce ni se acorda atunci cand suntem alesi ca si parteneri.Fiti siguri ca elemente de diferentiere si de unicitate mai exista , insa in primul rand ar fi redundant sa le expunem noi si in al doilea rand , incercam sa pastram si pentru un interviu ulterior.

Care este cheia succesului dvs. in afaceri?

Stefan: Faptul ca RPG exista pe piata serviciilor de securitate de 18 ani si nu oricum , ci mereu in topul jucatorilor importanti , nu este nici o intamplare si nici o coincidenta , iar cheia acestui succes este seriozitatea , respectarea valorilor impuse de firma inca de la infiintare imbinata cu o mare dorinta si putere de adaptare la evolutiile sociale , tehnologice sau de orice alta natura.Flavian: Pentru mine , succesul RPG rezida in faptul ca intotdeauna tratam fiecare client in parte ca si cum ar fi primul , nevoile sale fiind astfel intotdeauna rezolvate cu entuziasm , interes si in special promptitudine.In aceeasi masura , consider ca un alt argument poate fi stabilitatea.In acest domeniu , fluctuatia personalului este undeva la 40-50 % , ceea ce este enorm comparativ cu alte activitati , si este lesne de inteles de ce.Cu toate acestea , in cadrul acestei societati , exista angajati (si nu ma refer la personal tesa sau cei din management) care au pana la 16 ani vechime.Atat atunci cand cineva se angajeaza in aceasta firma , cat si atunci cand un client intra in portofoliul nostru , le uram „Bine ati venit in familia RPG, caci relatiile din cadrul RPG sunt asemeni celor familiale : statornice !

Care sunt obiectivele propuse pentru acest an pe plan profesional?

Flavian: Ca in fiecare an , obiectivele sunt aceleasi ca si in anii trecuti : sa oferim servicii cat mai profesionale la costuri cat mai reduse , sa devenim nu un furnizor de servicii , ci un partener pentru viitori nostri clienti , iar pentru actualii clienti ,

sa ne pastram acest statut si pe viitor.5.
Care este rolul lui Flavian in business si de ce a ales sa se implice profesional in afacere!?

Stefan: Sunt convins ca un raspuns va veni din partea lui Flavian, dar simt nevoia sa va impartasesc faptul ca in perspectiva, tinerii capabili vor trebui sa preia incet incet, fraiele afacerilor mai mari sau mai mici din piata, si sa le transforme in acord cu noile concepte de bussines. Vad deja situatii care sunt rezolvate altfel de catre Flavian, asa cum poate eu nu le vedeam la varsta lui, dar cred cu tarie ca in asta consta diferenta intre generatii, cu asta vine el nou, cu o conceptie dar si perceptie diferita, inovatoare, menita sa duca la progres. Are multe de invatat, dar sunt convins ca avand dorinta, energie si deschidere, poate duce mai departe un vis, de data asta, visul lui.



Flavian: Aici cred ca ar trebui sa raspund si eu. In primul rand , alegerea nu este una luata de curand , nu este o noutate pentru mine a fi parte din colectivul RPG , se modifica doar titulatura.Implicarea mea activa in cadrul firmei dateaza de cand aveam 16 ani , atunci incercam sa „ fur meserie ” si sa aflu toate dedesubturile acestei afaceri.Am facut cam tot ce se putea face in aceasta firma , de la sampling , impartire de pliante , negociere de contracte pana la a lua parte la antrenamentele colegilor de la interventie.Insa mereu am facut acest

lucru in paralel cu studiile.La inceput in paralel cu liceul , apoi in paralel cu facultatea de drept , nefiind astfel total focusat pe implicarea in firma.Pana de curand am fost agent de vanzari si desi instinctul oricarui agent de vanzari ar fi sa spuna ca a crescut RPG-ul , adevarul este ca RPG m-a crescut pe mine , valorile ei aplicandu-se asupra alor mele , asupra caracterului meu.Incepand de acum , voi fi purtatorul de cuvnt al firmei , fiind responsabil cu exprimarea punctelor de vedere oficiale ale companiei.

Care sunt principiile de baza dupa care va ghidati in afaceri?

Flavian: De regula , principiile ce urmeaza a se respecta intr-o afacere se fixeaza la inceputul acesteia.Avand in vedere ca RPG este o afacere de familie , prima afacere pentru toti asociatii acesteia , nu am fixat niste principii grandioase , corporatiste , insa ne-am ghidat mereu dupa urmatoarele principii : integritate si seriozitate. Apoi, poate spre deosebire de ceilalti, am avut puterea ca pentru fiecare client, sa ne punem in pielea acestuia, si sa vedem ce ar vrea el, ce asteptari are de la un serviciile RPG , cum ar dori sa fie tratat, si asa, inversand locurile, am putut intelege mai bine ca nivelul serviciilor noastre trebuie sa se ridice in permanenta, asa cum dealtfel si cerintele clientilor nostri sunt din ce in ce mai mari. Am fortat astfel nivelul, ne-am fortat limitele, iar acest tip de gandire il pastram si acum.

Care sunt planurile de business pentru viitor?

Stefan: Nu va spun tot, dar venim cu o multime de noutati pe piata in viitorul apropiat. Sisteme de localizare auto si/sau persoane, noi sisteme de avertizare, mergand pana la avertizare seismica, captarea imaginilor din teren in dispecerat in timp real, monitorizarea paralela, sunt doar cateva din planurile noastre, si pe care le vom pune in practica pe termen mediu Avem deja ca un exemplu, solicitari din partea clientilor nostri, pentru sisteme

de localizare GPS tracking device, astfel ca parintii stiu in permanenta unde le sunt copii. Orice iesire din zona delimitata(gradinita, scoala) este semnalizata imediat in Dispeceratul nostru. Echipajele se pot deplasa la locul indicat de dispecere, cu o precizie de 3 metri, in max. 5 min. Sistemul are o aplicabilitate extinsa, putand fi folosit in cazul batranilor cu anumite afectiuni medicale dar care totusi sunt activi social, de catre alpinisti,, ambarcatiuni sportive, etc. Noi spunem, mai in gluma mai in serios, ca ai garda de corp la purtator, doar ca dimensiunile dispozitivului sunt foarte mici, deaceea se folosesc acum, pentru urmarirea si localizarea gentilor cu bani, a diverselor obiecte de valoare, urmarire de vehicule sau flote auto, In general, venim cu solutii menite sa ajute consumatorul,, in sensul constientizarii ideii ca un furt, costa mai mult decat un antifurt astfel ca pentru un cost minim, merita sa te protejezi, caci criza este si pentru hoti, iar ei spre deosebire de noi, actioneaza, nu asteapta mariri de salariu sau ajutoare de la stat. 8. Care sunt sfaturile pe care le oferiti tinerilor intreprinzatori sau altor companii de profil din Romania?



Flavian: Pentru tinerii intreprinzatori sfatul poate fi doar unul : sa fie curajosi si sa valorifice cele mai puternice atribute ale tineretii : ambitia si puterea de munca.Insa curajul este determinant .Aceasta firma cand s-a infiintat nu avea vreun plan de afaceri bine structurat , predictia vreunei cifre de afaceri sau vreun buget de start-up.Bugetul putea fi cuantificat doar in lucruri care nu tin de partea materiala , in atribute precum cele mentionate mai sus.Pentru firmele de profil nu putem oferi sfaturi , fiecare isi urmeaza propria reteta de afaceri.

Cum vedeti compania RPG Security peste un deceniu?!

Flavian: In urma cu ceva timp , spuneam ca RPG a ajuns sa fie o alternativa.Peste 10 ani , desi a inceput sa se simta pe alocuri acest lucru , vad aceasta companie ca fiind o optiune.Ce vreau sa spun este ca telul nostru este sa ajungem in punctul in care , cine va alege RPG , sa o faca din convingere , din sentiment de apartanenta la identitatea acestei firme , de afiliere la principiile , valorile si imaginea ei. 10. Cuvant de incheiereStefan:Cred cu convingere, ca RPG, are inca multe de oferit pietii, si va demonstra aceeasi seriozitate si profesionalism, cu care si- a obisnuit clientii, de ani si ani de zile. Si in continuare, prin tot ceea ce facem, vom incerca schimbarea perceptiei publice asupra firmelor de securitate, iar pentru oportunitatea oferita de catre acest interviu, va multumesc in numele meu si al intregului colectiv RPG.