

**MIRSAD ĆATIĆ, GENERALNI
DIREKTOR, SECURITAS BH**

IAKO SMO MALI, SVOJIM RADOM SPADAMO U SAMI VRH GRUPACIJE

RAZLIKA IZMEĐU MENE I OSTALIH MENADŽERA KOJI SU IMALI VELIKE FIRME JE TO ŠTO SAM JA KRENUO IZ TEHNIČKE ZAŠTITE, TAKO DA JE NAMA TEHNIKA U OSNOVI, DOK SU SVE DRUGE FIRME POČELE SA FIZIČKOM ZAŠTITOM, PA SU ONDA DODAVALE MOBILNE INTERVENCIJE, CENTRE I TEHNIKU. TO JE NAŠA PREDNOST

■ Razgovarao: Semir Kapetanović
redakcija@asadria.com

a&s Adria: G. Čatić, jedan ste od najuspješnijih menadžera privatne sigurnosti u regiji. Recite nam nešto o sebi? Kakvi su bili vaši počeci, otkuda ideja o osnivanju firme u ovoj oblasti i ulasku u Securitas grupaciju?

Čatić: Na ideju o osnivanju firme nadošao sam dok sam živio u Švedskoj, gdje sam vidio da svaki objekat, i stambeni i komercijalni, ima neku vrstu zaštite. To je bilo za mene nešto novo jer prije rata takvo što u našoj zemlji nije postojalo. Dolazak demokratizacije naveo me je na razmišljanje da bi taj posao mogao zaživjeti i u BiH. Firmu sam, zajedno sa partnerom Šveđaninom, osnovao '96. godine u Mostaru. To je bila pogrešna ideja u progrednom vremenu i na pogrešnom mjestu. U to vrijeme u Mostaru su ljudi još hodali naoružani, a posljedice rata bile su očevidne. Za šest mjeseci uspio sam prodati tek jedan alarm, tako da sam se opet vratio u Švedsku. Zatim je bio pokrenut projekat Start Bosnia, za koji sam predao aplikaciju. Oni su prepoznali moju inicijativu i dobili smo 100.000 maraka uslovnog kredita. Od tog novca moj partner i ja smo otvorili kancelariju u Sarajevu i počeli s radom. Ja sam sâm prodavao i montirao i radio instalaciju i izdavao račune i narudžbenice. Imao sam jednog čovjeka, koji i danas radi sa mnom. Posao je počeo, broj radnika se počeo povećavati, tako da danas imamo cca 1.900 zaposlenih.



Alf Goranson, generalni direktor i predsjednik Uprave Securitasa AB sa članovima uprave Securitasa BH

Securitas je globalno preduzeće i specifičnost zahtjeva svakog tržišta u 53 zemlje svijeta je uvjetovala razvoj izuzetno širokog spektra usluga

a&s Adria: Securitas grupacija najveća je globalna kompanija u oblasti fizičke zaštite sa 320.000 zaposlenih u 53 države svijeta. Podatak je to koji dovoljno govori o snazi iskustva, količini informacija i kvaliteti podrške koji stoje iza imena vaše kompanije.

Čatić: Svakako. Securitas AB je kompanija za zaštitu osnovana u Švedskoj davne 1934. godine, a danas su naši klijenti od malih prodavnica do velikih multimilionskih međunarodnih kompanija u cijelom svijetu. Globalno učešće Securitasa na tržištu privatne sigurnosti je oko 11 posto. Poseban naglasak u komunikaciji sa klijentima stavlja se na kombinovanu i specijaliziranu zaštitu, što znači prilagođenu potrebama korisnika. Usluge se ne zaustavljaju samo na tehničkoj i fizičkoj zaštiti kakvu poznajemo već i na zaštiti nuklearnih centrala, aerodroma, bolnica i škola, pa čak i zaštiti lokalnih izvršitelja zakona. Ukupna prodaja u 2014. iznosila je blizu 7,5 milijardi eura. Securitas AB je ulaganjem u kapital Alarm Westa iz Mostara i drugih agencija postao njihov većinski vlasnik u decembru 2010. godine, formirajući Securitas BH d.o.o., a već naredne godine je postao 100% vlasnik naše kompanije. Danas Securitas BH, koji čine dvije agencije za zaštitu lica i objekata: Securitas Mostar i AWG Gama Sigurnost Sarajevo, zajedno sa preduzećem AWG Banja Luka

pružaju usluge na teritoriji cijele BiH i za preko 2.500 klijenata osiguravaju više od 5.000 lokacija.

a&s Adria: Kao dio Securitas grupacije, kompanija na čijem ste čelu u kratkom je vremenskom periodu postigla veliki uspjeh u BiH. Ispričajte nam ovu uspješnu priču o Securitasu BH?

Čatić: Ulazak u Securitas grupaciju bio je izuzetno težak za firmu Alarm West Group, koja je u to vrijeme već bila objedinila nekoliko agencija. Sve se dešavalo u vrijeme recesije kada smo bili veoma zaduženi jer smo mnogo investirali u akvizicije i opremu. U jednom momentu banke su se prepale i nismo mogli dobiti likvidna sredstva, a dugoročne obaveze su se morale brzo vraćati. Došli smo u situaciju da nam nedostaje sredstava, da nam jedna plata kasni, da se obaveze prema dobavljačima ne mogu izmiriti. Tako je i nastala ideja da se izađe na tržište i pronađe partner u fondovima koji su bili spremni uložiti ili u kompanijama koje su željele akvizirati. Kao zainteresovani javio se Securitas. Pregovori su uspješno završeni i to je bio jako dobar potez. Firmi je dosta olakšano, obaveze prema bankama su izmirene i bilo je mnogo lakše fokusirati se na core business.

a&s Adria: Jeste li morali usvajati Securitasove procedure i u kojoj mjeri? Koje

prednosti bivanja dijelom grupacije biste istaknuli kao važne na tržištu?

Ćatić: Ono što bih volio naglasiti i na što sam ponosan jeste to da nismo imali potrebu usvajati nijednu proceduru od Securitasa, osim slanja finansijskih izvještaja, jer smo i prije toga bili organizovana firma, koja je u pojedinim dijelovima i ispred Securitasa na svjetskom nivou. I danas smo veoma cijenjena firma iako smo po obimu mali. Po samim vrstama usluga koje nudimo, načinu na koji radimo i tehnologijama koje koristimo, stvarno smo u vrhu Securitasa i kao mala firma smo prepoznatljivi i na svim sastancima i izvještajima smo na prvim mjestima. Naravno, dosta poslovanja sam i sâm predvodio, jer razlika između mene i ostalih menadžera koji su imali velike firme je to što sam ja krenuo iz tehničke zaštite, tako da je nama tehnika u osnovi, dok su sve druge firme počele sa fizičkom zaštitom, pa su onda dodavale mobilne intervencije, centre i tehniku. To je naša prednost.

a&s Adria: U vezi s ovim, da li postoji saradnja regionalnih članica Securitasa i na koji način se ona provodi?

Ćatić: Dobivši ponudu Securitas grupacije, godinu dana sam obavljao posao Securitasovog tehničkog direktora (CTO) za regiju istočne Evrope, tako da poznajem dobro stanje na regionalnom tržištu. Securitas radi po principu da je znanje globalno, a biznis lokalni. Vođeni time, mi se srećemo na različitim nivoima i na tim sastancima razmjenjujemo iskustva, analiziramo slučajeve iz prakse, predstavljaju se alati itd. To je u cilju razmjene znanja, a opet je na svakom direktoru pojedinačno šta će od toga uzeti i primijeniti na lokalnom tržištu. Ako, pak, imamo zajedničke klijente, tu opet nastupamo kolegijalno između različitih nivoa upravljanja različitih zemalja kako bismo ponudili što bolju uslugu itd.

a&s Adria: Koje usluge nudite i na koje vertikalne se fokusirate?

Ćatić: Securitas je globalno preduzeće i specifičnost zahtjeva svakog tržišta u 53 zemlje svijeta je uvjetovala razvoj izuzetno širokog spektra usluga. Vertikalno gledajući, ne postoji privredna grana bilo u privatnom ili javnom sektoru u kojoj Securitas ne pruža usluge fizičke i tehničke zaštite, dojavno-operativnog centra i mobilne intervencije, sigurnosnog

inženjeringa, obezbjeđenja manifestacija, bliske zaštite ličnosti, transporta novca i dragocjenosti, zaštite podataka i svih drugih usluga koje su potrebne kako bi se ispunili zahtjevi klijenata. Cilj Securitasa je napraviti sigurnosno rješenje za sve aspekte ugroženosti klijenta.

a&s Adria: Jedan od globalnih trendova je sve veći primat tehničke zaštite nad fizičkom. To vodi ka smanjenju broja zaštitara, potrebi za konstantnim uvođenjem novih tehnologijama i usluga, praćenjem trendova putem stalne edukacije i informisanja itd. Kako Securitas BH odgovara na ove izazove?

Ćatić: Tendencija koja je obilježila proteklih 10-ak godina u svijetu privatne zaštite je svakako i dio poslovnih ciljeva Securitasa. Uvođenje novih proizvoda u zaštitu klijenata na tržištima gdje je Securitas tradicionalno nudio pretežno fizičku zaštitu doprinijelo je povećanju prodaje i

ka rješenja integrisanih sistema zaštite. Osim toga, Securitas globalno insistira na sigurnosnom rješenju, posebno za velike klijente, koje podrazumijeva, osim angažmana zaštitara, osmišljavanje niza tehnoloških rješenja za specifične lokacije i potrebe klijenata.

a&s Adria: Prema novim izmjenama zakona, privatne kompanije mogu konkurisati na poslove službi sigurnosti u velikim privrednim subjektima ili državnim institucijama. Ovo je podiglo veliku prašinu među menadžerima sigurnosti u službama unutrašnje zaštite, koji smatraju da privatne zaštitarske firme ne mogu odgovoriti zahtjevima specijaliziranih poslova zaštite, poput zaštite medicinskog otpada i sl. Smatrate li da vaši uposlenici mogu pružiti jednak nivo kvalitete kao službe unutrašnje zaštite i zašto?

Ćatić: Ne postoji oblast, privredna grana ili zahtjev za zaštitom koju Securitas nema u svom "kolektivnom pamćenju", odnosno bazi podataka, iskustava, ponuda i načina rješavanja sigurnosnih zadataka. Ova baza je na raspolaganju svim lokalnim preduzećima. Stoga smo u saradnji sa našim kolegama spremni ući u poslove zaštite zahvaljujući više od 70 godina iskustva u Evropi i 140 u SAD-u. Posebno, jer je politika Securitasa tokom osamdesetih i ranih devedesetih bila "specijalizacija u oblasti zaštite", pa su pojedinci i države imali izuzetno iskustvo u zaštiti specifičnih i veoma zahtjevnih sektora i klijenata.

a&s Adria: Trenutno možda najveći izazov koji stoji pred zaštitarskim kompanijama, odnosno kvalitetom usluga koje nude, jeste damping cijena. Kako riješiti ovaj problem?

Ćatić: Cijene na otvorenom tržištu je jako teško regulirati. Za cijenu se treba izboriti kvalitetom, pravljenjem različitih ponuda, partnerskim odnosom prema klijentima. Ono što sam primijetio kroz putovanja u Securitasu da je zaštitarski posao jedan od slabije plaćenih u svijetu i iznosi otprilike 60% od prosječne plaće. Tako je i kod nas. Mi u Securitasu nastojimo da na poslu zaštitari steknu prve rutine i referencu da se kasnije mogu lakše zaposliti. Ja inače nikad nisam savjetovao da se posao zaštitara uzme za čitav život. I bojim se da će jako mnogo vremena proći prije nego što on bude dobro plaćen. Kada je riječ o dampingu cijena, to je na zaštitarima da sami odluče

Komora zaštitara BiH?

a&s Adria: Postoji ideja o osnivanju Komore zaštitara Bosne i Hercegovine. Smatrate li da je ovo neophodan korak ka ostvarivanju zajedničkih interesa zaštitarskih firmi u postojećim zakonskim okvirima?

Ćatić: Ja sam tu ideju podržavao više od deset godina, ali mislim da dosta kompanija kod nas nije svjesna šta bi ta komora trebala biti. Manje agencije se boje utjecaja većih, javlja se osjećaj nesigurnosti ili ugroženosti ukoliko dođe do njenog osnivanja. Komora zaštitara Bosne i Hercegovine je neophodna kako bi se legalno utjecalo na donošenje zakona, s tim da bih naglasio da treba paziti na to ko s kim razgovara, je imamo zakone na nivou entiteta i Distrikta Brčko. Treba dobro paziti da se pred Zakonodavcem definiše koga ona predstavlja, jer komora koja ne obuhvati sve agencije neće biti relevantna.

zarade. Od osnivanja 1996. naša kompanija je primarno nudila usluge tehničke zaštite. Tokom 20-godišnjeg rada udio prodaje tehnike u odnosu na fizičku zaštitu ostao je konstantan. Na taj način Securitas u BiH je bio u prilici da ulaže i razvija u moderna i kompleksna tehnološka



Mirsad Ćatić bio je predavač na Adria Security Summitu održanom u septembru u Sarajevu

Ne postoji oblast, privredna grana ili zahtjev za zaštitom koju Securitas nema u svom "kolektivnom pamćenju", odnosno bazi podataka, iskustava, ponuda i načina rješavanja sigurnosnih zadataka. Ova baza je na raspolaganju svim lokalnim preduzećima

prihvataju li raditi za poslodavce koji ne posluju u skladu sa svim zakonima. Zato treba postojati udruženje uposlenika koji bi mogli i trebali natjerati svoje poslodavce da poštuju zakonske minimume.

a&s Adria: Vaše mišljenje o najvećoj kazni hrvatske Agencije za zaštitu tržišnog natjecanja (AZTN) izrečene kompanijama u sektoru zaštitarstva u toj zemlji?

Ćatić: Jedna od firmi koje su kažnjene je Securitas Hrvatska. Znam da su održali jedan sastanak na kojem su razgovarali o ovim pitanjima, ali da nikakva odluka nije donesena. Ipak, to je dospjelo u javnost i Zakonodavac je izrekao kaznu. Ja ću opet reći da se svako dogovaranje agencija bez učestvovanja asocijacija zaštitara može smatrati monopolističkim. Stoga smatram da određivanje minimalne cijene bez jasnog određivanja drugih pravila jeste nešto što država ne smije dopustiti.

a&s Adria: Vaše viđenje stanja tržišta sigurnosti u regiji i na globalnom planu? Koji su nedostaci lokalnih tržišta, na čemu bi se trebalo raditi kako bi se podigla vrijednost i kvalitet usluga privatne sigurnosti, a samim tim i unaprijedila sigurnost u našim društvima?

Ćatić: Prije nekoliko mjeseci imali smo sastanak direktora za finansije Securitas-a u svim zemljama Evrope. Na tom sastanku sam rekao da je branša privatne

zaštite u BiH stara otprilike 20 godina. Rekao bih da smo ono što je uradila privatna zaštita u Evropi za 90 godina mi uradili za 20. Mi smo ih stigli, ako ne u nekim segmentima i prestigli. Kada kažem prestigli, da ne budem prepotentan, mislim da nas je na to natjeralo okruženje. Dakle, mala zemlja, malo tržište, tako da smo se morali prilagodavati. Morate mnogo brže raditi i djelovati kako biste došli do nekih rezultata. Što se tiče zemalja regije, mislim da i one dobro stoje i da ne zaostaju za svjetskim trendovima.

a&s Adria: Na kraju, šta možemo očekivati od Securitas-a u godinama koje su pred nama? Nove usluge, tržišta, uredi? Planirate li izvršiti neke nove akvizicije?

Ćatić: Sa 2.500 klijenata, među kojima su sve velike bankarske i finansijske institucije, ambasade, šoping-centri, škole, fabrike, gradilišta i maloprodaje, Securitas na teritoriji BiH nema previše prostora za kvantitativno širenje usluga. U narednom periodu fokus će biti na unapređenju postojećih ugovora, proširenju i modifikaciji usluga za klijente i proširenju prodaje u oblasti malih korisnika. Nemamo namjeru izlaziti iz core businessa, a to je privatna zaštita, i nemamo namjeru akvizirati. Zato se fokusiramo na sebe, na postojeće kupce, nove proizvode i usluge. To je ono što smo uvijek i radili i što ćemo nastaviti raditi i ubuduće. ◀