



Валери Замфиров - собственик и президент

НАШЕТО МОТО Е: ПРОФЕСИОНАЛНА ЗАЩИТА - ИЗКУСТВО В СИГУРНОСТТА

На проведеното от 12 до 15 февруари 2008 г. в Националния дворец на културата - София, международно юбилейно изложение със семинар SECURITY 2008 за охрана, сигурност и безопасност, организирано от Българската търговско-промишлена палата и НДК, особено силно впечатление на специалисти и граждани направи представянето на фирма DSC Bulgaria. Компанията представи последните новости в сигнално-охранителната, пожароизвестителната техника и видеонаблюдението. Изключителните продукти на DSC се отличават със съвместимост, възможност за обновяване, гъвкавост, дълъг живот, надеждност и качество.

„Застраховател прес“ е представял DSC Bulgaria на своите страници още преди няколко години, затова сега само накратко ще припомним моменти от историята ѝ и основните ѝ дейности. DSC Bulgaria е създадена през 1993 г. като търговска фирма за продукти от областта на сигурността. Първоначалната идея на собствениците ѝ е била да се занимават със защита на информация и имущество. В началото са наблюдавали и на двете, а напоследък са концентрирали усилията си в защитата на имущество, защото го изисква пазарът. От 1992 г. компанията е представител на канадската фирма DSC за България (абривиатурата DSC означава „дигитъл секюрити кнтрл“). Фирмата е световен лидер в производството на сигналноохранителна техника, пожароизвестителна техника и т. н. С нейната благославия преди години е регистрирана DSC Bulgaria.

DSC Bulgaria има холдингова структура. Една от фирмите в холдинга е „Професионална защита електроник“ ООД. Тя е първата, основната фирма, която се занимава със защитата на обектите и е официалният дистрибутор, подписал договорите за дистрибуция с канадската фирма-майка.

Холдингът като цяло се занимава с търговия, инженеринг, производство, гаранционен и следгаранционен сервиз, мониторинг, патрулна и физическа охрана, VIP охрана, инкасова дейност, спедиция. Направленията, по които работим, са: търговия, инженеринг и спедиция на сигналноохранителна техника; пожароизвестителна техника; техника за видеоконтрол и наблюдение; системи за контрол на достъпа; светлинен контрол.

Произвеждат устройства за предаване на данни, централизиран съоръжения за оборудване на мониторинг-центрове и за предаване на данни на големи разстояния. Извършваме и мониторинг: 24-часово електронно наблюдение на подвижни и неподвижни обекти по телефон, радиомрежа, GSM мрежа и GPS система. Предлага патрулна и физическа охрана: 24-часова охрана чрез патрулни коли; физичес-



Валери Замфиров е роден на 11 август 1953 г. в София. Завършил е Четиринадесета гимназия в кв. „Банишора“ и висше военно училище в Шумен, специалност „Радиоелектроника“. Специализирал е във Военна академия „Г. С. Раковски“ и Военната академия в Киев, Украйна. Основно се е занимавал с електроника. Работил е 15 години в системата на Българската армия. Завършил е кариерата си там като командир на част със специално предназначение. Напуска сам армията през 1990 г. Хоби: работохолик. Основополагащ принцип: коректност към партньорите.

ка охрана на обекти; инкасова дейност. Основни потребители са фирми, извършващи монтаж на СOT, ПИТ, CCTV, контрол на достъп. Крайни клиенти са: Национална служба „Полиция“ МВР; „МОТО-РФОНЕ“ GmbH; „Ernst & Young AFA“ Ltd; „KPMG“ Ltd; HEK-EAD; „O.R.A.C.“; „REZON - translation office“; „ВИЛИ БЕТЦ“ ООД; Сервизно административен и търговски център на „Пежо“ - „София транс ауто“ - клон София и клон Бургас; „БНП - Дрезднер банк България“ АД - 2 офиса; „Прокредит Банк“; „ЦКБ Банк“ АД и повече от 15 000 крайни потребители на услугата „Мониторинг“.

Дилърската мрежа на холдинга обхваща цялата страна - Бургас, Ботевград, Варна, Габрово, Добрич, Етрополе, Казанлък, Кърджали, Перник, Плевен, Пловдив, София, Стара Заго-



та - „максимална защита“ чрез качествено обслужване и доверие.

Г-н Замфиров, какво е най-важното, което трябва да знаят клиентите?

- Когато търсят услугите на охранителна фирма, трябва да питат по какъв начин информацията отива до мониторинг центъра, по колко и какви канали върви тя, както и как работи схемата. В света има малко фирми, които работят многоканално, т.

е. дават възможност информацията да минава по различни средства за комуникация. Ние работим по пет канала: радио, телефон, GSM, интернет със специални комуникаторни платки, произведени от DSC, и видеонаблюдение. Наблюдаваме доста наши обекти - къщи, офиси, промишлени предприятия - директно от нашия мониторинг център по тези пет канала едновременно, така че, ако нещо там се случи, ние можем да видим какво е то. Затова гражданите и застрахователите трябва да се интересуват по какъв начин ще бъдат охранявани техните имоти и респективно - клиенти. Ако кажат на клиента, че това ще става само по един канал, трябва да си направи сметката каква степен на сигурност си обезпечават. Ако искаме по-голямо ниво на сигурност, трябва да

има два-три канала. При нас задължително информацията върви по два или три канала, а ако клиентът иска нещо допълнително, поставяме и четирите, и пет. Да не говорим за банкови офиси, музеи и други обекти, където се съхраняват ценности...

Какво е мнението ви за юбилейното изложение тази година?

- Според мен като цяло беше по-слабо - и като представяне, и като посещаемост - в сравнение с изложенията отп-



реди години. Имам впечатлението, защото участваме от самото начало в изложението. Обяснявам си това с наситеността на пазара. Останаха поголемите фирми. Естествен подбор на схемата за работа...

Понякога на подобни изложения е важно не количеството, а качеството...

- Ние като фирма показваме тук доста нови продукти и услуги и интересът към тях е голям. Всичко по време на изложението е показано „на живо“ и може да се види как работи, може да се види и пишне, както се казва. Сред клиентите ни има много граждани. Само на територията на София клиентите ни са 15 хиляди. Докато фирмите, банките и офисите съставляват не повече от 35-40 на сто от общото количество обекти, които охраняваме. Искам да подчертая, че тук беше г-н Роб Гуттенгаг, който от три години е главен изпълнителен директор на канадската фирма DSC и на нейните заводи в Канада и Италия. (Те произвеждат основно сигнално-охранителна и пожароизвестителна техника.) Неговото посещение е знак, че работим добре, тъй като той рядко посещава изложения в Източна Евро-

па.

- Може ли да се каже, че българинът има вече развита „охранителна“ култура, за разлика от застрахователната и осигурителната, за които има какво още да се желае?

- По-рано наистина нямаше, но сега има. Явно има и покупателните възможности за това. В началото хората реагираха едва след като ги обираха, след някакъв проблем. Сега нещата се обърнаха и конят вече е пред каруцата. Повечето клиенти предпочитат да вземат превантивни мерки, а не според поговорката след „дъжд - качулка“.

Със застрахователите работите ли?

- Както и по-рано, и сега ние работим с някои застрахователи. Но, общо взето, между двата бранша - охранителния и застрахователния, взаимодействието не е добро. Мястото на застрахователя е да ориентира клиента си каква техника и с какви параметри и стандарти би било добре да оборудва съответния обект. В Западна Европа и Северна Америка застрахователите препоръчват какво да бъде оборудването в зависимост от обекта. Както полицията заедно с банковия надзор работи по специална наредба за банковите клонове и офиси, така би трябвало и застрахователят с фирмите, които се занимават с монтаж и охрана на обекти, да се договарят за някои прагове.

Така застрахователят ще бъде сигурен, че препоръчаната от него фирма ще защити както интересите на клиента, така и неговите собствени, за да плаща по-малки обезщетения. Просто не бива да се допускат - особено за отговорни обекти - ниски нива на сигурност. Все още има банки, които не спазват никакви изисквания или се пазарят за цени, което е просто неразумно. А може ли пък да се приеме на сериозно положение, което позволява хотели с по-малко от 100 места да минават за „семейни“ и да няма за тях задължение да внедряват пожароизвестителна техника?

Какво ново в частната охранителна дейност?

- Нашата фирма е член на Националната асоциация на фирми за търговска сигурност и охрана. Има и други асоциации като НАФТСО. Но много от фирмите в бранша не участват в сдружения и не се придържат към никакви правила. Тук държавата трябва да се намеси по някакъв начин.

Не може и застрахователят да очаква някаква защита и охрана на даден обект, след като се прави търг за 300 лева! Кой нормален човек ще охранява такъв обект? По света за охрана бизнесът отделя по 30-40 на сто - от фирмите, от държавата, от банките и т.н. У нас едва ли се заделят и 3 на сто... В нашата асоциация сме въвели препоръчителни прагове, към които ние се придържаме, независимо от конкуренцията между нас. Не е задължително да се взима даден обект за охраняване заради печалбата, защото трябва да има норми и правила.

Разговор водил
СЛАВИМИР ГЕНЧЕВ
Снимки ХАЧИК РУМЯН

