

NAŠÍ PŘEDNOSTÍ JE VYSOKÁ PROFESIONALITA

Je mnoho firem vykonávajících shodnou profesi a vzájemně si tím konkurujících. O jejich skutečné profesionální úrovni však klientům nejvíce prozradí až praxe, a nemusí to být vždy zjištění očekávané. Jak tedy odhadnout, která společnost dokáže dodržet to, co slíbí, a možná i něco nad rámec sjednaného, jako bonus pro spokojeného zákazníka?

Dr. Jiří M. NOVOTNÝ

Dnes bude řeč o bezpečnostních agenturách a poradit si dáme od ředitele a současně majitele společnosti nabízející kompletní bezpečnostní služby, u níž jsme si jisti, že tyto služby zajišťuje skutečně na vysoké profesionální úrovni. Hovoříme s Františkem Sládkem, šéfem pražské společnosti MAFAS SECURITY SERVICE, s. r. o., která má ve svém seznamu klientů i řadu významných celebrit.

EuroFirma: Pane Sládku, jak poznat mezi spoustou bezpečnostních agentur tu, která skutečně vše zvládne na jedničku?



František Sládek:

Jednoznačný recept na to samozřejmě není. Klient by měl především volit společnost, která již má dobrý kredit, někdo z okruhu obchodních přátel ji vyzkoušel a byl spokojen. Mnohé mohou naznačit i internetové stránky, zvláště pokud obsahují kromě specifikace

nabízených bezpečnostních služeb také, jak říkám, pootevřené dveře do vlastní kuchyně. Zde mám na mysli třeba fotogalerii zakázek, informace o profesionálním školení a výcviku zaměstnanců, o jejich kvalitách, spolehlivosti, ale i technickém zázemí a schopnostech specialistů této společnosti provádět poradenskou a jinou činnost, bez níž se dnes firmy při řešení otázek vnitřní a vnější bezpečnosti, ochrany majetku a dat absolutně neobejdou.

EuroFirma: Když už hovoříme o těchto aspektech, jak fungují například u vás, tedy v MAFAS?

František Sládek: Jak jste si všiml, nepoužívám žádný tahák, netahám tyto informace odněkud z patra, a to snad svědčí v můj prospěch. Teď ale vážně: pokud se snažím postavit svou firmu na vysokou úroveň, bez toho, co bylo řečeno – a zdaleka jsem nevyčerpal vše – by to nebylo možné.

EuroFirma: Dobře, ale pojďme si to trochu blíže rozebrat. Vše, o čem jsme dosud hovořili, předpokládám, závisí na kvalitních lidech. Jak je tomu u vás?

František Sládek: Svě lidi si vybírám velice pečlivě, je to jedna z oblastí, na kterou osobně dohlížím stejně jako na nejdůležitější zakázky. Přijatý musí splňovat základní kritéria podle konkrétního zařízení a náročnosti úkolů, jimiž je pověřen, a která se mění spolu s tím, jak se vyvíjí i obsah a kvalita našich služeb. Velmi pak záleží na pohovoru, který o přijetí uchazeče rozhodne. To je začátek. Velký důraz se u nás klade na všestrannou přípravu lidí, což považujeme za nikdy nekončící proces,

zejména pro bodyguardy a pracovníky VIP security. Proto navazující školení a pravidelný výcvik musí u nás každý brát jako samozřejmost.

EuroFirma: Na co se v teoretické i praktické přípravě klade zvláště důraz?

František Sládek: Jsme bezpečnostní firma s nabídkou komplexních služeb, proto tam nechybí ani osobní ochrana, VIP ochrana nebo ozbrojený doprovod pro zajištění bezpečné přepravy osob či cenností. Z tohoto důvodu klademe důraz nejen na dobrou fyzickou zdatnost a zdravotní stav našich pracovníků, ale také jim vštěpujeme zásady taktiky osobní ochrany, ostrahy objektů i ochrany přesunu včetně nečekaných změn tras či variant řešení možného napadení. Stručně řečeno jde nám skutečně o profesionalitu.

EuroFirma: Asi nebudete moci zacházet do detailů, ale jakým technickým zabezpečením musí současná špičková bezpečnostní firma disponovat?

František Sládek: Moderní technické prostředky jsou pro nás důležitou prioritou, protože spoustu specifických úkolů bez nich nelze zajistit. A mohou dodat, že používáme skutečně to nejmodernější, samozřejmě v rámci možností. Konkrétně připomenu třeba kvalitní autopark, radiostanice, obranné prostředky, oděvy nebo záznamová zařízení.

EuroFirma: O vás je známo, že vedete se zákazníky velice otevřený dialog při sjednávání zakázek. Co to v praxi znamená?

František Sládek: Snažíme se již od počátku klientovi poradit a vypracovat mu bezpečnostní plán, co nejpřesněji specifikovat alternativy možných postupů s ohledem na klientem požadovaný efekt, rozsah opatření a v rámci toho i cenu za naše služby. Byli bychom totiž neradi, kdyby náš klient měl později pocit, že nebylo vše v naprostém pořádku. A nám jde především o dobrou pověst firmy a spokojenost zákazníků, neboť od počátku stavím na trvalé spolupráci. Této filozofii je pak podřízeno vše.

EuroFirma: Už jsme se zmínili o poradenství jako prevenci ochrany firem, majetku a osob. Co vše nabízíte?

František Sládek: Dlouho bylo poradenství na rozdíl od okolního světa polem neoraným, ale stále více firem si již důležitost bezpečnostních aspektů svého podnikání uvědomuje, a konec konců k tomu vedou i některé negativní jevy, jež zveřejnila média. Poskytujeme odborné konzultace i proškolování manažerů v bezpečnostních otázkách. Dokážeme zabezpečit i velmi specializovaná školení ve spolupráci s dalšími subjekty.

EuroFirma: Pokusme se nyní konkretizovat, co vše se ve vašem pojetí skrývá pod slovy komplexní služby.

**KOMPLEXNÍ
BEZPEČNOSTNÍ SLUŽBY**



www.mafas.cz

František Sládek: Když to hodně zestručním, tak je to zajištění osobního strážce včetně vozidla, fyzická ostraha objektů a budov, filmová, hotelová či festivalová ostraha, poradatelská a pořádková služba, práce psodůů, obsazení objektu, ale také v poslední době například kontrola dočasně práce neschopných zaměstnanců na objednávku firem.

EuroFirma: Ona komplexnost ale spočívá i v některých službách, řekl bych, uvnitř specifické činnosti. Můžete to přiblížit třeba u poradatelské služby?

František Sládek: Asi máte na mysli některé doplňkové činnosti, které klient kvituje s povděkem, protože se o ně dál nemusí starat. Je to například zajištění zdravotní a jiné služby v rámci ujednání našich poradatelských povinností na konkrétní kulturní, sportovní či jiné společenské akci. To činí naši práci pro zákazníka atraktivnější.

EuroFirma: Můžete prozradit, kdo třeba nechybí v seznamu vašich spokojených zákazníků?

František Sládek: Poskytovali jsme a poskytujeme služby řadě významných zahraničních i tuzemských osobností, našimi klienty je mnoho významných firem i organizátorů společenských akcí. A již samotný fakt, že naše spolupráce s většinou z nich má dlouhodobý charakter, jistě něco vypovídá o nás samotných.

EuroFirma: Kde se o vás mohou případní zájemci více dozvědět?



František Sládek: Nejlépe jsou informace dosažitelné na našich internetových stránkách www.mafas.cz, popřípadě e-mailem: info@mafas.cz.

EuroFirma: Mnoho bezpečnostních firem má nějaký svůj slogan vystihující jejich snažení, máte ho i vy?

František Sládek: Nejsme v tom výjimkou a používáme heslo: MAFAS – cesta k bezpečí, která žvlům nesvědčí.

EuroFirma: Lze vám přičíst k dobru, že jste nevolili nic příliš nadeněného na rozdíl od jiných sloganů, s nimiž se setkáváme. Děkuje, pane Sládku, za váš čas. ★