



Слабые предприятия закрылись или объединились с сильными, при этом появились и новые фирмы. Именно 2010 г. покажет, кто останется на плаву.»

**Андрус Оссип**  
Читайте на стр. 2

### Прогноз на 2010 г.

Главы отделов прогнозируют ситуацию на рынке в 2010 г. и пишут о главных целях в своей сфере деятельности.

Читайте на стр. 2-3



### Чемпионка мира

Спортсменка года G4S Эрге Нургис завоевала на с египетском турнире, состоявшемся вместо отмененного из-за эпидемии свиного гриппа чемпионата мира по сумо, первое место – по сути, неофициальный титул чемпионки мира.

Читайте на стр. 3



### Христина всегда находит время для клиентов

Христина сразу может предложить клиенту подходящее время, когда техник G4S произведет это обслуживание. Редко когда клиенту удается избежать этой услуги.

Читайте на стр. 3



### Горячие парни с железными нервами

Отмеченные на проходившем в конце года гала знаками отличия всегда корректные братья Альгер и Арго Ряпп словно сошли со страниц учебника по достижению успеха в карьере.

Читайте на стр. 4

Большинству известно, что руководитель центра управления Маргус Аламатс, удостоившийся титула Деятель года, является владельцем одного из крупнейших в Эстонии пивных этикеток и одним из четырех мушкетеров отдела охраны (наряду с Виллу Ыуном, Мезлисом Келдрема и Юлларом Юргенсоном). Но мало кто знает, что Маргус – помощник полицейского, обученный корабельный инженер-механик и любитель истории. Герли Туйск побывала в разведке и узнала, что делает из мужчины Деятеля

### Деятель года

Маргус рассказывает, как ехать к его дому: налево, направо, прямо, в гору... Когда останавливаю машину и смотрю по сторонам, сразу понимаю, куда надо поворачивать. Справа виднеется дом с двускатной крышей, украшенный синими рождественскими гирляндами. И поскольку дом Маргуса уже второй год участвует в конкурсе «Пусть родная волость засияет», нет сомнений, что я добралась до места. Хозяин в футболке и две собаки встречают у ворот, в комнате в приемную комиссию входят игривая такса Софи и супруга Маргуса Моника.

Для кого-то такое хозяйство – труд всей жизни. «Приятно здесь. Зайцы, козы, парашютисты на аэродроме Куузику постоянно в поле зрения. Мы переехали сюда 6 лет назад, до этого жили в Таллинне в тесноте. К настоящему времени сами построили садовый домик, террасу и деревянный сарай, посадили 143 дерева и разбили сад». О саде и выращивании растений Маргус говорит так, словно всю жизнь только этим и занимался. Но уже есть и новые мечты: «Хотелось бы иметь свою землю и лес», – мечтает он по-таммсаарески. Только мелькнула мысль, как же они со всем этим справляются, как Маргус говорит: «Работают в нашем доме все, у каждого посылные занятия». Все – означает то, что во имя общих целей стараются Маргус, Моника и трое



ЗИМНЯЯ ИДИЛИЯ: Маргус Аламатс с женой Моникой и с тремя любимцами.

# СДЕЛАНО!

живущих с ними детей. Самая старшая дочь уже живет самостоятельно. О детях, Монике и жизни вне рабочего времени Маргус говорит много и с гордостью. Если он забывает упомянуть что-то важное, Моника направляет разговор в нужное русло – один начинает предложение, другой заканчивает. Родственные души? «Да, похоже на то», – говорит Маргус и смотрит на Моника.

«А с соседями гаражная культура у вас процветает?» Маргус смеется: «Имеешь в

виду болтовню и мысли об улучшении мира за бутылочкой пива? У нас здесь, скорее, другие традиции. Мы уже несколько лет ставим на улице общую новогоднюю елку, Янов день тоже вместе справляем. Но в последнее время большую часть времени занимаем охоту». По виду Маргуса ясно, что мы добрались до темы, требующей более подробного рассмотрения. В соответствии ожиданиям, округляю глаза и спрашиваю, из какого ружья стреляют и на кого охотятся. «Ты, наверно, не по-

веришь, но у меня никогда не было разрешения на оружие. Хотел в этом году оформить разрешение на охотничье ружье, но не успел вовремя записаться. Поэтому я сейчас эдакий громко кричащий „погонщик“». Убивать животных? Советую подумать о фотоохоте. «Принести домой добычу – только одна из причин, почему иду в лес. Наверное, сидячая работа гонит меня туда. Ноги приятно получают нагрузку. Хорошая компания, свежий воздух».

Некогда Маргус предстал

перед выбором: Охотничье общество Алуили Кайтселийт. Маргус решил, что пусть Кайтселийт останется вотчиной мужчин помоложе. «Ну что туда лезть такому человеку средних лет, как мне», – смеется Маргус. Интересно, много ли его сверстников «средних лет» имеют такую хорошую физическую форму? Спортом Маргус занимался всегда. Пару раз в неделю он ходит в тренажерный зал в главном здании, в школьные годы завоевал титул чемпиона Kalev по волейболу, 4 года занимался самообороной и морским многоборьем. Глядя на его хорошую форму, нельзя не спросить, как он относится ко всевозможным напиткам, поднимающим тонус. «Когда тренер предлагал. Но я сказал, что если он увидит, что кто-то лучше меня, тогда начну их пить». До сих пор не начал. Посмеиваясь, Маргус говорит, что прыгать с парашютом он не будет – ноги переломает. Скакать на лошади тоже не будет – переломает ноги ей. Таков юмор Маргуса – дружелюбный и неожиданный.

«Как ты относишься к титулу «Деятель»?»

Маргус вздыхает: «Я так и думал, что ты об этом спросишь. Рад, конечно, но я никогда не работал ради титулов. Тяжелый год был. Только сейчас кажется, что все налаживается. Я всегда верил в наше развитие. G4S – сильный бренд, и я благодарен, что мне доверено воплощать в жизнь такие ответственные проекты. Этот титул не только мой, а всей команды».

«15 лет в G4S, на другой работе себя уже не представляешь?» Я заранее предполагаю ответ. «Ну почему же, – на удивление быстро отвечает он. – Мог бы снова стать корабельным механиком. А за время учебы Моника (Моника учится в Педагогической семинарии на воспитателя детского сада) заинтересовалась психологией. Не для того, чтобы зарабатывать этим, но для самообразования это очень полезная наука». На мое искреннее удивление Маргус произносит извиняющимся тоном: «Никуда я не пойду, еще многое надо сделать».

Этот человек кажется сверхъестественно уравновешенным и здоровым. Интересно, есть ли у него скелеты в шкафу? Маргус громко смеется: «Есть, но пусть двери этого шкафа будут закрытыми». Мне почему-то кажется, что я не нашла бы за ними ничего особенного. «Хороший человек», – говорит о Маргусе Виллу. Похоже, так и есть.

## Ноги дна Достали

КОЛОНКА РУКОВОДИТЕЛЯ

«Черт, Яак, ноги дна достали!» – эта известная фраза из произведения Юхана Лийва «На Чудском» и благополучное пересечение озера по льду, покрытому трещинами, хорошо характеризуют прошедший год. Ноги дна достали, теперь надо ползти до берега и стремительно продвигаться дальше.

Завершившийся год был тяжелым и сложным, а также нервным. Изменения, зачастую в худшую сторону, произошли на всех фронтах: и во внешней среде в целом, и на охранном рынке, и на уровне каждого отдельного человека. Однако я убежден, что, вспоминая через много лет влияние 2009 г. на G4S, мы вспомним не плохое, а прежде всего три положительных и важных события: объединение центров управления, реформу структуры управления и вспомогательных услуг и создание единого предприятия.

Разумеется, пот и слезы были при воплощении в жизнь и этих трех новшеств, сверхважных в долгосрочной перспективе. Поэтому сегодня я очень рад констатировать, что люди идут в ногу с изменениями. Я искренне горд работниками всего концерна. Каждый из вас сыграл свою важную роль в том, что, завершив непростой 2009 г., мы можем сказать: мы шли в верном направлении, и G4S начинает 2010 г. с надежной финансовой платформы, что является важным преимуществом перед конкурентами. Большое спасибо всем вам!

2009 г. сопровождался и значительными изменениями на охранном рынке – по оценкам, он упал почти на 30%. Слабые предприятия закрылись или объединились с сильными, при этом появились и новые фирмы. Начавшийся год будет гораздо стабильнее ушедшего, но преобразования еще не закончились. Именно 2010 г. покажет, кто останется на плаву. В ситуации неустойчивого рынка продолжится давление на стоимость охранных услуг, а конкуренция будет еще более способствовать снижению цен и привлекать любителей ловить рыбу в мутной воде.

Рынок уже проявляет признаки стабилизации. Благодаря внедренным новшествам к 2010 г. мы имеем хорошую стартовую позицию. Исходя из этого, G4S Eesti ставит своей целью новый рост, который позволил бы нам не только сохранить имеющиеся рабочие места, но и предложить больше работы, чем прежде.

Внутри предприятия мы уже в январе должны продолжить развитие и завершение нескольких начатых процессов. Для дальнейшего успеха необходимо дать начало и новым принципиальным преобразованиям. Так, например, обязательно следует развивать некоторые технические проекты, такие как продолжение инвестирования в развитие GPS-систем и др.

Важными ключевыми словами в 2010 г. являются разработка и совершенствование продукции и отношения с клиентами. Надеюсь, большие сдвиги произойдут и в этой сфере. Для того, чтобы мы смогли предлагать клиентам современные технические решения, мы сосредоточили самые светлые головы концерна в отделе проектов, созданном при отделе охранной техники. В составе отдела обслуживания клиентов и продаж создается отдел, который сосредоточится на продаже охранных услуг, поиске новых сфер и возможностях продаж, а также на прочной связи клиентов с G4S.

Для отдела наличности, вероятно, год будет переломным. G4S уже начала приготовления, чтобы быть готовой, если в середине года выйдет решение о переходе на евро в 2011 г. Ко времени вынесения этого решения у отдела наличности должна быть сделана большая часть работы. Помимо преобразования своей работы, второй важной задачей отдела наличности станет помощь и консультирование наших клиентов в вопросе перехода на евро.

Как видите, целей, к которым надо стремиться, хватает. В произведении Юхана Лийва мужчины забыли о своих страданиях и обещаниях вскоре после спасения. Урок, преподанный крахом экономики Эстонии, казавшейся такой прочной и надежной, все сейчас отлично помнят. Пока еще... Я уверен, что в следующем экономическом цикле успех ожидает те предприятия, которые, как G4S, смогли извлечь из кризиса урок и не забудут обещания, данные во время кризиса себе и работникам.



**Андрус Оссип**  
Председатель  
правления

G4S начинает 2010 г. с надежной финансовой платформы, что является важным преимуществом перед конкурентами.

## Изменим отношение

Фред Юсси сказал, что когда нельзя изменить обстоятельства, надо менять отношение. Сложно придумать что-то более характерное для наступившего года.

Если мы сосредоточимся лишь на оказании услуг в своей сфере, то бизнес останется бизнесом, а начавшийся год не принесет никаких серьезных изменений. Услуги оказываются в соответствии с действующими на рынке правилами (читай: качеством), и покупают их исходя из этих же правил. Кому удастся сохранить баланс между доходами и расходами, тот сможет пережить тяжелые времена и в 2010-м году и сможет считать себя успешным. Кто не сможет сохранить этот баланс, исчезнет, будучи проданным кому-то или просто прекратив дея-



**Маргус Колумбус**  
Директор отдела  
охраны, член правления

тельность. Пример первого решения мы уже видели. Подробнее изучив ликвидность какого-нибудь конкурента, можно увидеть и другое решение.

Больше всего забот связано с ценовой войной. На войне как на войне, проигрывают все участники, а первичный мнимый успех или по-

беда со временем могут оказаться поражением или и вовсе привести к гибели.

В кризисное время хорошо проявляется деловая культура как предприятия, так и работающих на нем людей. «Не надо далеко ходить за примером того, как человек или предприятие смешивают честность и хорошо натренированную совесть», – сказал Тийт Пийбелехт в пьесе «Домовой». Но я точно знаю, что к нашей торговой марке или, скорее, предприятию остались лояльными лучшие деятели в своих областях.

Безработица будет волновать страну и в 2010-м году. К сожалению. Поэтому сегодня сохранение работы требует от людей более серьезного вклада, а также квалификации. Есть

основания ожидать роста преступности, учитывая все ту же безработицу и резкое ухудшение возможностей для существования. Будем осторожны с позиции собственной безопасности и будем более отзывчивы по отношению к происходящему в обществе.

Очевидно, нас ждут тяжелые времена, но не стоит быть излишне пессимистичными. Скорее, наоборот: изменим отношение и попробуем найти в сложившейся ситуации новые возможности.

От лица отдела охраны могу подтвердить, что мы отлично справляемся и сохранили нашу клиентскую базу изменной. С некоторыми изменениями привыкнем к ситуации, но в настоящем и в будущем наше положение лучше, чем у конкурентов.

## Один за всех, все за одного

Рынок в начавшемся году по-прежнему в упадке, и в решениях многие клиенты руководствуются успехом своего предприятия на рынке и хорошо осведомлены о ценах.

В такой ситуации главными целями G4S, как и прежде, являются сохранение клиентов и продажи, то есть предложение условий, которые создают лояльность клиентов и увеличивают их прибыль, а также всестороннее качественных услуг. В период застоя рынка именно качество услуг интересует клиентов больше всего – это факт, который никто из нас не должен упускать из виду.

В сегодняшней ситуации на рынке я считаю сосредоточение на сохранении клиентской базы и обеспечение долгосрочной лояльности клиентов главными приоритетами всего предприятия, а не только отдела по обслуживанию клиентов и продажам. Именно лояльные и давние клиенты приносят нам день-



**Тезт Аниер**  
Директор отдела по  
обслуживанию клиентов  
и продажам

ги, и именно клиенты оценивают и сравнивают компетентность и качество наших услуг с конкурентами, пытающимися расширить свое влияние на рынке.

Конкуренция в начавшемся году будет острой. Прежде всего – в лице Pristis, оправившегося после покупки предприятий, а также K-Grupp, ставшей для нас новым конкурентом. У нас есть потенциал выйти из этой битвы победителем. Ради этого все мы должны прилагать уси-

лия. Надо постоянно продолжать мобилизацию созданных в прошлом году отделов, чтобы действовать во имя общих целей предприятия. Забыв о всех разногласиях между отделами, мы создадим сплоченную команду – фундамент для успешной деятельности предприятия на долгие годы.

Я возлагаю большие надежды на создаваемый отдел охранных решений, целями которого являются:

- рост прибыли клиентов: комбинируя услуги концерна на основании всей прибыли клиента, а не рентабельности единичных видов услуг;
- рост продаж: найти в деятельности клиентов новые сферы, в которых мы могли бы предлагать более привлекательные/инновативные решения, чем нынешние партнеры;
- более прочная связь клиентов с нашим предприятием посредством создания дополнительных ценностей.

Важной ценностью предприятия, обслуживающего клиентов, являются хорошие работники – без них нет и обслуживания на должном уровне, а также желаемого результата.

Красноречивый пример с прошедших недавно переговоров по продажам: клиент не желает отказываться от услуг нашего конкурента – в основном, только благодаря одному хорошему охраннику на объекте. Обслуживание начинается и заканчивается человеком. Поэтому главной целью всех работников всех отделов должно быть поведение и обслуживание в соответствии с ценностями предприятия. Это гарантия того, что клиенты будут ценить не только нашу компетентность и надежность, но и приятность, дружелюбность, внимательность, усердие, готовность помочь, гибкость. Именно в перечисленных качествах нам, по результатам исследования среди клиентов, есть, куда расти.

## Год ожидания евро

Для отдела наличности ключевым словом начавшегося года является возможный переход Эстонии на евро 1-го января 2011-го года.

Хотя окончательное решение по поводу введения евро совет министров ЕС вынесет лишь к июлю 2010-го года, приготовления идут уже сейчас. Подготовки охватывают участие в рабочей группе по наличным деньгам и АТМ (банкоматам), организованной Банком Эстонии и кредитными учреждениями, а также планирование (точнее, непланирование) отпу-



**Вейко Вахер**  
Директор отдела  
наличности

сков работников отдела в период перехода на евро.

Чтобы представить предстоящую работу: за довольно короткий период надо будет перевезти и обработать примерно 1100 тонн крон и монет евро, в течение 48 часов наполнить евро все банкоматы Эстонии и т.д.

Новшества ожидаются и в работе наших курьеров. В конце 2009-го года мы выиграли тендер, в результате чего число перевозимых курьерами посылок возрастет на 30%. В то же время готовится новая интернет-среда курьерских услуг, которая по-

зволит клиентам оформлять заказ и отслеживать передвижение и отсылку посредством Интернета.

Внедрением этой среды мы хотим сильным конкурентом войти на общегосударственный рынок перевозки посылок – сейчас там действуют, в основном, Eesti Post и DPD.

Итак, для отдела наличности 2010-й год окажется очень стремительным и полным работы. При этом предстоящая работа и занятия очень интересны, недостатка в новых вызовах в этом году не будет.



**G4SPress**  
Информационный  
лист G4S Eesti  
Телефон 6 511 825

**Издательство:**  
AS G4S Eesti  
Tammisaare tee 25  
Tallinn 11314

**Редакция:**  
Катрин Паас  
Андрес Лембер  
Мэелис Пиллер

**Редакционная  
коллегия:**  
Имре Соом  
Янно Юхков

Герли Туиск  
Тармо Пяреля  
Хендо Приймаги  
Андрес Пастарус

**Оформление:**  
Мэелис Пиллер  
Печать: AS Spin Press  
Тираж: 1500



## Прежде всего знания



**Прийт Саралу**

Директор отдела охранной техники, член правления

Хорошая новость в том, что тяжелый 2009-й год миновал. Менее радует то, что и 2010-й год будет сложным.

В этой сложности есть своя прелесть и возможности. Если посмотреть дальше кончика собственного носа, можно заметить изменения на эстонском рынке охранных услуг и в этом году. Продолжаются слияния и разъединения как охранных, так и занимающихся охранной техникой предприятий. У нас есть возможность использовать происходящее на рынке охранных услуг для увеличения своей доли на рынке, информируя клиентов, что в лице G4S они имеют дело со стабильным партнером и имеющим концепцию на будущее.

Очевидно, что в 2010-м году финансовый объем рынка охранных услуг еще более обеднеет, поэтому мы должны эффективно вести хозяйство. Бесконечные урезания не выход, так как победят те, кто найдет оптимальные решения для функционирования, необходимо расширить выбор продуктов и отличаться по части обслуживания клиентов, чтобы было понятно, что лишь G4S может отлично с этим справиться.

Начиная с нынешнего года мы открываем отдел, состоящий как из менеджеров по проектам из Северного региона, так и из Alarmtec, чтобы получать больше крупных заказов по всей Эстонии. Проектно-исполнительный отдел должен стать центром компетентности нашего предприятия в вопросах охранной техники, а также сильным партнером для всех структурных единиц, особенно для продавцов.

Также планируется вместе с другими отделами запустить современную услугу видеонаблюдения, которая базируется на IP-продукции.

2010-й год мы начинаем с программы развития курсов повышения квалификации для ООТ. У этой рассчитанной на будущее программы есть три главных цели – рост удовлетворенности клиентов, рост удовлетворенности сотрудников и рост эффективности предприятия. Ясно, что исходя из положения на рынке и известности, все равняются на G4S. Нам нужны сильные специалисты, которые хорошо работали бы и с клиентами, являясь примером для конкурентов. Крупные внутренние изменения уже позади, готовы мы и к новым начинаниям.

# Сумоистка Эрге и не мечтает прибавить в весе

ЛУЧШАЯ СПОРТСМЕНКА

Когда-то я смотрел документальный фильм о 18-летнем юноше, который с полной отдачей занимался сумо. Он весил 160 кг и мечтал к концу лета поправиться до 180 кг. Я был готов встретить человека таких же габаритов, ожидая в одном из тартуских кафе нашу спортсменку года Эрге Нугис.

Все посетители кафе замечательно вмещались в двери, и я уже засомневался, в нужном ли месте я жаду. Однако предубеждения о тяжелом весе сумоистов развеялись, когда ко мне подошла и представилась Эрге – с такой спортивной внешностью ее поначалу можно было принять за волейболистку или пловчиху.

Плаванием Эрге тоже занималась – в G4S нынешняя студентка физкультурного факультета Тартуского университета попала благодаря береговой охране. Сейчас девушка, которая в береговой охране с 2004-го года, летом инструктирует молодых работников береговой охраны, а зимой пару раз в неделю охраняет объекты. На большее при учебе и тренировках не хватает времени. «На работе зарабатываю деньги на посещение тренажерного зала и участие в соревнованиях», – говорит Эрге. Она благодарна, что и в G4S заметили ее достижения и поддерживают ее спортивную деятельность – в этой сфере сложно найти спонсоров.

К сумо Эрге пришла через дядю. Тренер спросил, не хочет ли она попробовать, и Эрге согласилась. К настоящему времени Эрге стала сумоисткой мирового уровня. Дома у нее свыше сорока медалей и кубков, в число ее достижений, среди прочего, входит серебро на чемпионате мира, проходившем в Японии в 2005-м году. В декабре прошлого года в Шарм-эль-Шейхе состоялся турнир The 1st Egypt Sumo Tournament, который был проведен вместо чемпионата мира, отмененного из-за эпидемии свиного гриппа. На этом турнире Эрге завоевала первое место – по сути, неофициальный титул чемпионки мира.

«На самом деле женщины и представили сумо перед общественностью», – говорит Эрге. Но веселое зрелище превратилось в суровый вид спорта, который плавно перешел к мужчинам и для женщин стал табу. Татами обычно находился посреди пруда с пираньями или же располагался над поверхностью земли и был окружен острыми бамбуковыми палками. Можете сами представить, какая участь ожидала проигравшего.

«Для мужчин существуют очень жесткие правила относительно веса, и внешности, – рассказывает спортсменка. – Я видела, как мужчинам делают прическу – это очень болезненный процесс». В мужском мире сумо есть не только строгая диета для прибавления в весе, но и весьма строгие требования к волосам. Они должны

быть черного цвета и очень длинными. «Прическу делают пару часов, на волосы обильно наносят воск, и в ходе этого очень много волос выпадает, – описывает Эрге. – Поэтому их должно быть много». Но у многих европейских мужчин зачастую лысеет темя, волосы могут быть недостаточно длинными, поэтому сумоистам колют гормоны, чтобы их волосы отвечали необходимым требованиям.

В Японию в 2005-м году Эрге отправилась до начала чемпионата мира, чтобы потренироваться под руководством тамошних тренеров и познать местную культуру и быт. Также она изучает японский язык. Тренировки шли каждый день по три часа подряд, и так три месяца.

В Эстонии Эрге тренируется с местными сумоистами раз в месяц. Ездит в спортивный лагерь и тренируется неделю подряд.

Остается только ждать, что сумо станет наконец олимпийским видом спорта, и Эрге успешно покажет себя и там.

Мээлис Пиллер



ТАНЕЛ МУРД

## Доход техников – дело чести для Христины

Христина пришла в G4S год и 10 месяцев назад. Работа оператором по обслуживанию не была мечтой ее детства и даже юношества, но сфера обслуживания подошла ей, в соответствии с этим была выбрана и учеба. Скоро Христина должна стать дипломированным менеджером по туризму. А пока она работает во имя того, чтобы четыре техника получали достаточную рабочую нагрузку и соответствующую зарплату.

Сама Христина считает, что титула Лучший работник сферы обслуживания она удостоилась благодаря быстрой адаптации к необходимому рабочему ритму, умению обеспечить слаженное сотрудничество техников и клиентов и собственным хорошим взаимоотношениям со всеми, с кем надо вести дела. Самое сложное в ее работе – объяснить клиентам, что обслуживание техники предусмотрено договором, и платить за него должен сам клиент. И хотя обслуживание всегда окупается, многие еще помнят, что когда-то давным-давно обслуживание проводилось за счет предприятия. Общение с большинством клиентов происходит по телефону, а говорить, не видя друг



КАТРИН ПАС

друга, значительно сложнее – невозможно увидеть эмоции собеседника, да и самому никак не показать, что сопереживаешь проблеме или от всей души желаешь помочь. Клиента надо убедить в этом посредством слов и интонации. Усложняет работу и то, что рабочее время техников и клиентов обычно совпадает и приходится на период с 9.00 до 17.00 – разумеется, в будни. Оператору по обслуживанию, т.е. работнику по обслуживанию клиентов, хорошо работать помогает уступчивость техников и точность при учете времени.

Христина убеждает кли-

ентов и общается с техниками одинаково хорошо и на русском, и на эстонском языке. До 11 лет Христина жила в Перми, говорила только по-русски и знала Эстонию лишь по редким посещениям к дедушкой родственникам отца и его рассказам о эстонцах. Однажды семья приняла решение переехать в Эстонию насовсем. За три месяца Христина настолько хорошо выучила эстонский, что 1-го сентября пошла в школу с эстонским языком обучения и дальнейшее образование получала только на этом языке, причем училась неплохо, если не сказать очень хорошо.

Катрин Пас

### гала наград

**ДЕЯТЕЛЬ ГОДА**  
Отдел охраны  
• Маргус Аламетс

**Номинанты на звание Деятель года**  
Отдел охранной техники  
• Янек Тсирп  
• Прийт Орассон  
Отдел обслуживания клиентов и продаж  
• Ээро Лийванди  
Ühisteenusud



• Алар Васемяги

### ЗНАКИ ОТЛИЧИЯ

**I степень**  
Концерн  
• Альгер Ряпп

**II степень**  
Концерн  
• Андрес Лембер  
• Вейко Вахер  
Отдел охраны  
• Янек Муруранд



• Райдо Сепп  
Отдел наличности  
• Энно Винни  
Отдел охранной техники  
• Янек Вана  
Отдел обслуживания клиентов и продаж  
• Кристиане Окс  
Вспомогательные услуги  
• Кая Иссаенко

**III степень**  
Концерн  
• Анне-Катрин Калласте  
Отдел охраны  
• Катрин Вийтель  
• Куллар Кыргызмаа



• Кристина Ээльмаа  
• Вальдо Круусалу  
• Вейго Крейнталь  
• Марко Лепик  
• Виктор Тридворнов  
• Маргус Тапримяэ  
• Андрей Коркодин  
• Эгон Кяэрик  
Отдел наличности  
• Эне Клох  
• Майт Мяндретс  
• Арго Ряпп  
Отдел охранной техники



• Вильяр Вальнер  
• Вирго Йыгисте  
• Айвар Мяндретс  
Отдел обслуживания клиентов и продаж  
• Анатолий Метелкин  
• Хенри Альт

Вспомогательные услуги

- Майре Куусик
- Кармен Ляэне Alarmtec
- Мадек Кулламаа Ühisteenusud
- Хендо Приймаги

#### ЛУЧШИЙ ОХРАННИК

Отдел охраны

- Катри Кюбарсепп
- Раймо Кукк
- Нимрод Топкин
- Рийта Тикка
- Маргус Мейессаар
- Людмила Юур
- Александр Конин
- Кая Карро
- Кати Антропов
- Карита Кальда
- Аарне Векс



- Анника Каллин
- Отдел наличности
- Кент Вахтрамяги

#### ЛУЧШИЙ РАБОТНИК СФЕРЫ ОБСЛУЖИВАНИЯ

Концерн

- Хейго Пост
- Отдел охраны
- Лийлия Кайро
- Отдел наличности
- Герсти Кайсен-Эхте
- Отдел охранной техники
- Христина Корк
- Отдел обслуживания клиентов и продаж



- Мерике Кеэрма
- Марина Симонова
- Катрин Корпе
- Пильви Рахну
- Ühisteenusud
- Тимо Ковалев

#### ЛУЧШИЙ ПРОДАВЕЦ

Концерн

- Вия Раадик
- Вильмар Вальдес
- Аллан Тооминг

#### ЛУЧШИЙ ТЕХНИК

Отдел охранной техники

- Андрес Пейльман
- Олег Варламов
- Александр Шабанов
- Николай Тунд

#### НОВЫЙ НАЧИНАЮЩИЙ

Отдел обслуживания клиентов и продаж

- Тармо Пяръяла

#### ЛУЧШИЙ СПОРТСМЕН/ЛУЧШАЯ СПОРТСМЕНКА

Концерн

- Спортсмен – Ардо Ракасельг
- Спортсменка – Эрге Нугис

#### ЛУЧШИЙ ЧЛЕН МОЛОДЕЖНОГО КЛУБА G4S

Концерн

- Реэлика Липп

■ Отмеченные на проходившем в конце года гала знаками отличия всегда корректные братья Альгер и Арго Ряпп словно сошли со страниц учебника по достижению успеха в карьере.

#### ЗНАК ОТЛИЧИЯ

Когда они находятся рядом, то сразу чувствуется, что эти люди любят порядок во всем. Будем откровенны, занимаемые Альгером и Арго должности не приемлют другого подхода. Хотя они и не саперы, которые могут ошибиться лишь однажды в жизни, но их возможная ошибка как в прямом, так и переносном смысле может привести к большим потерям для G4S. Решительность и самоуверенность Альгера и Арго дают понять, что они четко осознают всю величину ответственности и принимают свою важную роль в G4S как нечто естественное. Парни с железными нервами!

Дамы и господа, позвольте представить: Альгер Ряпп – руководитель юридического отдела G4S Eesti. Арго Ряпп – руководитель отдела наличности G4S Eesti.

Начнем с Альгера. Не потому, что он старше и по алфавиту идет впереди, а лишь потому, что он первым начинает говорить во время интервью. Слова у Альгера так и льются – говорит ли он о себе или поясняет какие-либо сложные нюансы на совещании – громко и четко, тон уверенный, а речь аргументирована. Иначе у юриста и быть не может.

«После средней школы было ясно, что нужно идти в университет – в жизни нужно преуспеть. Выбор стоял между Академией национальной обороны или юриспруденцией, решил в пользу последней», – говорит Альгер, полагая, что его выбор мог быть обусловлен тем, что мама когда-то работала в автоинспекции. Хотя довольно скоро жена моряка оставила эту должность и ушла работать воспитательницей в детсад – в тот же, куда ходили ее дети.

Альгер, выросший в таллинском районе Ыйсмязэ и ходивший там в садик, а затем в школу, намеревался продолжить учебу в одном из столичных ВУЗов. В первой половине 1990-х од-



КАТРИН ПЛААС

## Горячие парни с железными нервами

ним из таллинских учебных заведений, дававших высшее юридическое образование, был «Лекс». «Преподаватели были те же, что в Тарту, здесь они подрабатывали, поэтому учебная программа особенно не отличалась», – рассказывает Альгер.

Альгер окончил университет в 1997-м году, но уже за год до этого его пригласили работать в Государственное акционерное охранное объединение Эстонии. На предприятие, которое через пару лет прива-

тизировали в фирму под названием Акгорол, которая, в свою очередь, через некоторое время стала частью ESS Grup. Альгера пригласили на работу в Акгорол, так 24-летний молодой человек стал юристом одного из крупнейших эстонских предприятий. «Для такого молодого специалиста подобная должность была подарком судьбы», – рассуждает Альгер сейчас, имея за спиной 14 лет стажа в сфере охраны. И это без учета работы охранником в Olympic Casino.

Беседа продолжает брат Арго, который младше на 4 года и кто сразу дает понять, что росли они в одной детской: говорит так же громко и четко, тон уверенный. Настоящий командный голос. Манера держаться соответствует голосу. Такие люди должны командовать ротами или батальонами. Ротой можно назвать состоящий из примерно 90 человек отдел инкассаторов, которым руководит Арго. Это люди, ежедневно перевозящие наличные деньги, которые

находятся в обороте по всей Эстонии. В год получается свыше 150 миллиардов крон. Молодцы!

Арго руководит отделом денежных перевозок с 2008-го года. Его карьера на предприятии началась в 2000-м году с должности охранника. «Когда после армии я стал подыскивать работу, то одним из первых вариантов рассматривал ESS», – говорит Арго. По возвращении из армии я был в хорошей форме, постоянно тренировался. После тестирования в ESS меня приняли охранником в патрульный экипаж».

Душа молодого человека хотела большего, и через пару лет он уже работал инкассатором. «Там график, как и у всех обычных сотрудников, ночных смен нет. Решение совмещать работу с учебой в университете было естественным», – рассказывает Арго, который выбрал специальность «управление бизнесом» в Эстоно-американском бизнес-колледже. Через пару лет Арго еще немного поднялся по карьерной лестнице, став старшим смены.

Арго не случайно упоминал о хорошей физической форме. Братья с раннего детства занимались спортом. Борьба, карате, кикбоксинг, баскетбол – перечисляют они свои спортивные увлечения. «Без спорта никак, нужно всегда быть в тонусе», – подтверждает Альгер. Ближайшие коллеги знают, что на спортплощадке Альгер является бескомпромиссным борцом, который готов выложиться на сто процентов. Именно борьба пробуждает азарт как при контактных, так и командных видах спорта – взахлеб рассказывают оба брата. Поэтому стоит дополнить данную в начале статьи характеристику: горячие парни с холодными нервами!

На проходившем в конце года гала Арго был удостоен знака отличия G4S Eesti третьей степени. Старшему брату, Альгеру, руководство концерна присвоило высшую награду – знак отличия первой степени. Когда я спрашиваю Альгера о том, что его держит и мотивирует в G4S, на его лице появляется легкая улыбка, и он не задумываясь отвечает: «От семьи не уйдешь!» А потом добавляет уже серьезно: «Мотивирует наша команда, она как единый организм, это ключ к успеху, что и вдохновляет».

Андрес Лембер