



Securitas

Securitas'ın

90

Yıllık Hikâyesi



# Güvenlik Sektörünün İlk Yılları

Securitas'ın kurucusu Erik Philip-Sörensen'in, Danimarka'da genç bir güvenlik görevlisi olarak başladığı yolculuktan İsveç'te öncü bir güvenlik şirketi kurmaya kadar uzanan hikâyesi.

## Satılık Bir İsveç Şirketi

1931 yılının soğuk bir Aralık akşamında, Erik adında genç bir güvenlik görevlisi, Danimarka'nın güneyindeki Odense'nin karlı sokaklarında devriye geziyordu. Akşam yağın kardan sınırlılaşmış olmuş ayakkabılarıyla, evlerinin sıcaklığında şömine başında toplanmış bir aile gözüne ilişti. Etrafı karlarla kaplı olan Erik, toplumda güvenliği sağlamak adına sahip olduğu derin bir anlamı olan görevi fark etti. Bu küçük ama önemli an, Erik Philip-Sörensen'in ömür boyu sürecek bağlılığının başlangıcını işaret ediyordu ve tüm bir sektörü ileriye taşıyacak bir yolculuğa zemin hazırladı.

1909 doğumlu olan Erik Philip-Sörensen, Securitas tarihinin önemli bir figürü olup, şirketin var olmasındaki vizyonu öngören kişidir. Ancak böyle bir hayale ulaşmak hayal gücünden fazlasını gerektirir. Durmaksızın çaba göstermek, yenilikçi düşünebilmek ve risk alma isteği ise cabası. Securitas'ın resmi kuruluşu 11 Mayıs 1934'te ofis malzemeleri ve bir harita satın alarak gerçekleşse de Securitas'ın kökenleri daha da eskiye dayanır.

Genç bir adam olarak Erik, önce aktör

veya gazeteci olmak istemişti, ancak küçük bir güvenlik şirketine sahip olan babası onu iş hayatına yönelik uygun bir eğitim almaya ikna etti. Mezun olduktan sonra Erik, bir süre bir giyim mağazasında tezgahtar olarak ve Almanya'da gezgin bir satıcı olarak çalıştı. Yıl 1931'i gösterdiğinde, 22 yaşındayken babasının Odense'deki güvenlik firmasında güvenlik görevlisi olarak çalışmaya başladı, bu adım hayatının dönüm noktası oldu.



Erik Philip-Sörensen'in Danimarka'da genç güvenlik görevlisi olduğu günlerden bir fotoğrafı.

Güvenlik görevlisi olarak birkaç yıl geçirdikten sonra Erik, İsveç'in Helsingborg kentinde satılık bir güvenlik şirketi olduğunu duydu. Sahipleri yaşlıydı ve şirket piyasa değerinin altında bir fiyata satılıyordu. Erik, babasıyla birlikte Helsingborg'daki satıcıyla görüşmek üzere feribotla İsveç'e gitti. 1930'larda, Danimarka işletmeleri İsveç'te pek hoş karşılanmazdı. Ne yazık ki İsveç şirketlerinin yabancı yöneticilerine karşı olan şüpheciliği 1960'lara kadar yaygındı. Neyse ki satıcı açık fikirdiydi ve genç Danimarkalının İsveç'te iş yapmasında bir engel görmedi.

## İsveç'te Bir Danimarkalı

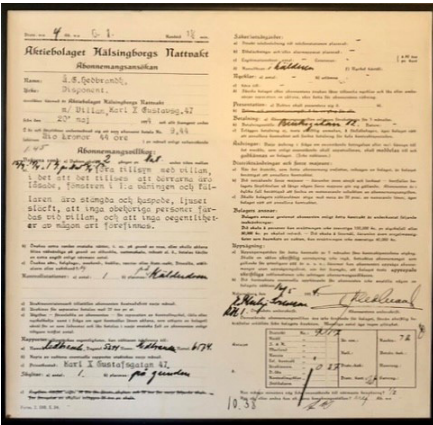
Erik, ileride Securitas adını alacak olan Hålsingborgs Nattvakt (Helsingborg'un Gece Bekçisi) adlı şirketin mülkiyetini resmi olarak devralmak için Helsingborg'a gitti. Resmi tescil 11 Mayıs 1934'te gerçekleşti.

Hålsingborg'un Gece Bekçisi'nin ilk toplantısında, Erik'in CEO rolünü üstleneceğine ve aylık 250 kron maaş alacağına karar verildi. İlginç bir

şekilde, tüm ekip – (Erik ve üç görevli) – aynı maaşı alıyordu. Limanı gören bir binada küçük bir ofis kiraladı, bir şehir haritası aldı ve ilk günlerini Helsingborg sokaklarında bisikletle gezerek iş yerlerinin güvenliğe ihtiyaç duyup duymadığını sormakla geçirdi. Gelecek parlak görünüyordu!

Günler geçtikçe Erik, kendine fazla güvendiğini fark etti. Müşteriler tekliflere ilgi göstermiyordu ve şirketin iflasını önlemek için tüm maaşlar aylık 220 krona düşürüldü. Ayrıca, İsveçlilere ait lokasyonların güvenliğinin Danimarka kökenliler tarafından sağlanmasının uygunluğu konusunda dedikodular dolaşmaya başladı. Büyük Buhan hâlâ ekonomiyi etkiliyordu, bu da yabancıların İsveç işlerini alması konusunda sorunlara yol açtı. Ayrıca, Erik'in İsveççe yetkinliği henüz yeterli değildi, bu da bazen garip durumlara sebep olabiliyordu. Bir seferinde, bir Başkonsolosa müdür olarak hitap etti ki bu, unvanların büyük önem taşıdığı bir dönemde büyük bir hata idi.

Yavaş bir başlangıca rağmen, genç şirketin ilk sözleşmesi 15 Mayıs'ta imzalandı. Erik, Helsingborg'da yerel bir iç giyim fabrikasının müdürü olan Åke G. Hedbrandh'ın sahip olduğu büyük bir villa için aylık 9.44 kron karşılığında gözetim hizmeti sağlamayı kabul etti. Bunu daha fazla sözleşme takip etti ve şirket yavaş ama emin adımlarla ivme kazanmaya başladı.



İlk sözleşme, bugün hala Helsingborg ofisinde asılı.

## Tatlı Bir Başarı

1935 yılında, Helsingborg'un Gece Bekçisi'nin tam faaliyette olduğu ilk yılda işler düzelmeye başladı. Başarılı ilk mali yılın motivasyonu ile Erik işleri daha da büyütme istedi. Helsingborg'un kuzeyindeki Halmstad'dan dönerken,

Erik'in babası, Erik'e değerli bir ipucu verdi: "Görünüşe göre, Halmstad şehrinde hiçbir rekabet yoktu. Orada bir güvenlik şirketi açmak alçakta asılı meyveydi."

Babasının tavsiyesini dinleyen Erik'in polisle mükemmel iş birliği sayesinde girişimi hemen başarıya ulaştı. İki tam zamanlı güvenlik görevlisi ve bir yedek personel işe alındı. Halmstad ticari girişiminin başarısından kısa bir süre sonra, Helsingborg Nattvakt'ın ofis müdürü yönetim kuruluna aylık 829,49 kron kazanç sağlayan bir portföy sunabildi.

Erik, deneyimli bir satıcı haline gelmişti ve kayıtlar, 1935 yılının Mart ayının son haftasında 60'tan fazla müşteri ziyareti gerçekleştirdiğini göstermekteydi. Tek bir günde 16 müşteri ziyareti yaptığı görülürken kayıtlarda "Teklif sunabilir", "Geri dönebilir", "Karar için 14 gün beklenmeli" gibi notlar yer alıyordu.

1935'te şirketin bankasında sadece 6 kron varken yaşanan özellikle kasvetli bir dönemde Erik, bir mucize gerektiren kritik bir durumla karşılaştı. Şartları değiştirme kararlılığıyla, kariyerinin en önemli satış başarısı olarak gördüğü bir işe girişti. Erik, büyük bir şeker fabrikasının CEO'su Sigurd Ekman ile görüştü. Şaşırtıcı bir şekilde Erik, aylık 600 kron değerinde bir güvenlik hizmeti sözleşmesi imzaladı. Bu önemli imza sonrası işler düzelmeye başladı çünkü diğer sektörlerde yer alan şirketlere, şeker şirketinin güvenlik hizmetlerini kabul ettiğini dile getirebiliyordu. Güney İsveç'te şeker fabrikası önemli bir itibar taşıyordu, bu da iki yeni büyük müşteri kazandırdı: bir çorap fabrikası ve bir tekstil fabrikası.

1 Haziran 1935'teki şirket toplantısında ana şirketin adı Förenade Svenska Vakt (Birleşik İsveç Güvenlik Şirketi) olarak değiştirildi; bu isim, Securitas'ın bir parçası olana kadar 35 yıldan fazla bir süre devam edecekti.

## Daha Akıllı Çalışma Yolları

Erik, potansiyel bir bölgede ne kadar çok müşteriye hizmet verebilirse, güvenlik hizmeti daha iyi ve maliyet etkin oluyordu. Küçük ölçekli bir işletmesi olan Erik'in, sürekli olarak daha akıllı çalışma yolları bulması gerekiyordu. Görevlilerin çalışma koşullarını iyileştirmek önemliydi ancak Erik'in aynı zamanda kârı artırması gerekiyordu. Zamanla, rota ve zaman

konusundaki stratejik problem, Erik'in çok zaman harcadığı bir konu haline geldi.

Bir başka önemli buluş, anahtar çekme sistemi idi. Bu sistem, müşterinin yerleşkesinde stratejik noktalara anahtarlar asmayı içeriyordu ve görevli bu anahtarları devriye saati aracılığıyla çekerek güvenlik görevlisinin varlığını ve ziyaret zamanını kaydediyordu. Aslen bir Alman icadıydı ancak Erik bunu geniş çaplı ele aldı ve geliştirdi. 20. yüzyılın başlarında, güvenlik görevlileri ağır anahtar çantaları taşımak zorundaydı ve bunları kaybetmek değerli varlıklara yetkisiz erişim riskini taşıyordu. Anahtar çekme sistemi sayesinde, görevliler ağır anahtarlıklar taşımak zorunda kalmıyor ve müşteriler yerleşkelerinin korunduğundan emin oluyordu.

## Özel Güvenlik Şekerle Başladı

Erik Philip-Sörensen, yeni büyük müşterileri olan çorap ve tekstil fabrikalarını yönetmek için Malmö şehrindeki konumunu daha güçlü kılmak istedi. 1935 yılında Erik, Malmö Nattvakt (Malmö Gece Bekçiliği) şirketini satın almak için asker kökenli Jacobsson ile pazarlık yapıyordu. Aralarında, Jacobsson'un iki silahı masada duruyordu; bu, Jacobsson'un müzakere tarzını sessiz bir şekilde ifade eden bir durumdu. Hava gerilimle doluydu. Erik'in belirgin rahatsızlığına rağmen, Jacobsson silahları kaldırmayı reddetti. Söylenenlere göre, bir noktada Jacobsson üstünlüğünü göstermek için duvara bir el ateş etmişti.

Jacobsson'un öngörülemeliği nedeniyle satın alma gerçekleşmedi. Erik, gerilim teşkil etmeden Malmö Nattvakt AB'yi satın almak için 1973'e kadar beklemek zorunda kaldı. Erik, acil işe alım ihtiyaçlarını çözmek için iki yer arasında bisikletle dolaşarak tesisleri denetleme görevi verilen bir memur işe aldı. Bu, Securitas'ın en büyük bölümlerinden birinin başlangıcını işaret ediyor ve hızlı genişleme çağının başlangıcını simgeliyordu.

Şirket artık dört şeker fabrikasını müşteri olarak sayıyordu. Daha kapsamlı bir güvenlik hizmeti sunabilmek için yeni bir kategori tanıttı: "Uzman Güvenlik Görevlileri". Çalışanlara yönelik içerik hazırlayan Vaktaren (Bekçi) dergisinin bir sayısında, "şeker uzmanı" ve "denetçi" Gustav Steimer, Arlövs köyündeki



şeker fabrikasında güvenlik üzerine sergilediği örnek performansı için övüldü.

Şeker uzmanlarının görevlendirilmesi, Securitas tarihinde ilk kez belirli yerleri veya sektörleri korumak üzere eğitilmiş uzman güvenlik görevlilerinin tanıtılmasını işaret ediyordu. Güvenlik hizmetlerini çeşitli endüstrilerin farklı ihtiyaçlarına göre özelleştirme yeteneği bugün hala geçerlidir. 2024'ün başlarında, Securitas, veri merkezlerinin çeşitli güvenlik zorluklarını verimli ve uzmanlıkla yönetme yeteneğine sahip 10.000 güvenlik görevlisinin sertifikalı veri merkezi güvenlik profesyoneli olmak üzere eğitildiğini duyurdu.

### Küçük Ölçekli Şirketlerden Gelen Rekabe

1940'larda, bir veya iki güvenlik görevlisi tarafından yönetilen küçük işletmeler, güvenlik sektöründeki daha büyük şirketler için ciddi rakipler haline gelmeye başladı. 1940 Yıllık Raporu, bu eğilimi bu şirketler müşteri tabanımızı agresif bir şekilde takip ettiler; ancak bölümümüz, güvenlik hizmetlerini yarı fiyatlarımıza sunma tekliflerine rağmen henüz bu rakiple doğrudan yüzleşmedi."

Pazar payı kazanmak için fiyatları önemli ölçüde düşürmek – (fiyat kırma) – giderek yaygınlaşmaya başladı. Küçük şirketlerin stratejisi sadece daha düşük fiyatlarla rekabet etmek değildi; aynı zamanda daha büyük şirketler tarafından satın alınmayı hedefliyorlardı. Erik gibi daha büyük şirketler, güvenlik endüstrisinin bütünlüğünü ve itibarını korumak için bu küçük oyuncuları bünyelerine katarak, itibarsız uygulamalardan kaynaklanabilecek potansiyel zararları önlemeye çalıştılar. Sonunda, küçük ölçekli şirketler gerçek bir tehdit oluşturmaya başladı, ancak Erik'in dar kâr marjları, bu küçük ölçekli işletmelerle fiyat konusunda rekabet etmeye izin vermiyordu. 1940'ta önemli bir ciro artışına rağmen, kâr sadece ayda 500 krona ulaştı.

### Batı Kıyısını Ele Geçirmek

Yıllar süren kesintisiz çalışma Erik'i yıprattı. Annesi öldüğünde, Erik dinlenebilmek için bir sanatoryuma gitti. Zamanlama mükemmel değildi çünkü büyük güvenlik şirketi Städernas Vakt'ı (Şehirlerin Bekçiliği) satın alma

müzakereleri zaten başlamıştı. Ama Erik'in gizli bir silahı vardı. Yanında, güvenilir sekreteri Karin Persson vardı. Erik enerjisini toplarken, tüm müzakereler onun tarafından yürütüldü. Müzakereler karmaşıktı ancak Karin'in olağanüstü yetenekleri sayesinde, Förenade Svenska Vakt, Städernas Vakt'ı 1959'da satın aldı ve Securitas'ın temeli atıldı.

O yılın ilerleyen aylarında tam gaz geri dönen Erik, Göteborg'un önde gelen güvenlik firması Göteborgs Nattvakt och Garanti'yi (Göteborg Gece Bekçiliği ve Taahhüt Şirketi) satın alarak uzun zamandır beklediği bir hedefi gerçekleştirdi ve bu firma hemen "Batı İsveç Bekçiliği" olarak yeniden markalandı. Bir sonraki büyük rakibi satın alarak, Securitas'ın temelini sağlamlaştırmak için birkaç yıl daha gerekecekti.

### Doğu Kıyısını Ele Geçirmek

Herman Zetterberg, 1945 ile 1957 yılları arasında İsveç Adalet Bakanıydı. Evlilik yoluyla Herman, Stockholm'deki en büyük güvenlik şirketi olan Svensk Nattvakt'a (İsveç Gece Bekçiliği) sahipti. Bu şirketi gruba dahil etmekle Erik, ulusal anlamda güçlü bir pazar pozisyonu elde edecekti. Bu nedenle Erik, şirketi satın almak için müzakerelere başladı ancak şirket çok pahalıydı. Sigorta şirketlerinden oluşan bir gruba mali yardım için başvurdu ve

Erik'in iyi itibarı sayesinde 4 milyon kron borç alabildi. Parayı kendi hesabına yatırdı.

"Müzakereler tamamlandığında her şey iyi görünüyor" dedi Herman. "Şimdi bana parayı göster". Herman'ın şaşkınlığına, Erik çek defterini çıkarıp dört milyonluk bir çek yazdı. Herman, yanındaki bankere şaşkın bir bakış attı. Bankacı onayladı ve Herman not defterini çıkararak "Dört milyon ödeme alındı..." yazdı. Erik, Herman'a hisseleri vermesini nazikçe hatırlatmak zorunda kaldı.

İlk yıllarda, satın almalar büyüme stratejisinin önemli bir parçasıydı ve süre gelen dönemde de bu strateji devam etti. 90 yıl boyunca satın almalar, Securitas'ın pazarını genişletmesine, sinerjiler yaratmasına ve yeteneklere erişim sağlamasına yardımcı oldu. CFO Andreas Lindback'in Mart 2024'teki Sermaye Piyasası Gününde vurguladığı gibi satın almalar bugün de Securitas'ın gelecekteki stratejisinin kritik bir parçası olmaya devam ediyor.

### Görevliler İçin Davranış Kuralları

Soğuk bir bahar günü olan 1955 Mayıs ayında, ilk Polis Günü; Malmö, İsveç'te gerçekleşti. Tören, Malmö belediye başkanının, S:t Petri Kilisesi'ndeki sunağın yanında üç mum yakmasıyla başladı. Bir mum "Dürüstlük" için, bir mum "Dikkatlilik" için ve bir mum "Yardımseverlik" için. Tören sona erdiğinde, kolluk kuvvetleri bir bando



Securitas tarihindeki en büyük güvenlik hizmetleri satın alımı sırasında Herman Zetterberg ve Erik Philip-Sörensen el sıkışıyor.

eşliğinde The Officer filminin gösterime gireceği Alcazar sinemasına yürüdüler.

Güvenlik görevlilerin özgüvenini ve dayanışmasını artırmak için yenilikçi yollar, Securitas'ın kurucusu Erik Philip-Sörensen için öncelikliydi. Güvenlik Güçleri/Polis Günü, takım ruhu yaratmaya yardımcı olan, takdir edilen bir girişimdi. Bu, 1958'de Brunnsvik, İsveç'te düzenlenen çok daha büyük Güvenlik Görevlisi Meclisleri ile takip edilecekti.



Brunnsvik, 6 Mayıs 1958. Erik Philip-Sörensen, Securitas biyografi yazarı Sten Söderberg ve Piskopos Yardımcısı Nils-Hugo Ahlstedt ile birlikte aynı karede.

## Yazılı Olarak Etik Standartlar

1958 yılının başlarında, bir grup güvenlik görevlisi Erik'e yaklaşarak mesleğin korunması ve bütünlüğünün sağlanması için bir şeyler yapılmasını talep etti. Endişenin nedeni, güvenlik görevlisinin güvenini ve sorumluluğunu yerine getirememesi ve sonunda hapse girmesi olan bir olaydı.

Securitas bu aksiliği atlattı ve müşteri memnun olmasa da insan hatasının olabileceğini anladı. Ancak güvenlik görevlileri için olay bir felaketti. Benzer bir durumun tekrar yaşanmamasını garanti edecek bir güvenceye ihtiyaçları vardı. Erik, görevlilerin endişelerini paylaşarak hızlıca harekete geçti. Büyümekte olan diğer İsveç şirketlerine etik çerçeveler geliştirmelerinde yardımcı olan ve "endüstriyel rahip" lakabıyla bilinen danışman Nils-Hugo Ahlstedt ile görüştü.

Mayıs 1958'de, İsveç'in ortasında yer alan Brunnsvik'te 53 subay, görevliler için bir davranış kuralları geliştirmek amacıyla toplandı. Endüstriyel rahiple birlikte geçirilen birkaç yoğun çalışma gününün ardından, görevliler için yirmi maddelik ilk davranış kuralları taslağı hazırlandı ve orada bulunan görevliler tarafından imzalandı. Davranış kuralları, Erik'in kişisel yorumlarıyla birlikte bir kitap olarak yayınlandı. Yirmi madde

ayrıca görevliler cüzdanında veya cebinde taşıyabileceği küçük, lamine edilmiş bir kartta basıldı. Ana maddeler şunlardı:

- Güvenlik görevlileri, kendilerini, güvenlik şirketini ve müşteriyi korumak için gizlilik yükümlülüğüne sahiptir.
- Güvenlik görevlileri, herkesin herkes için sorumlu olduğu üniformalı bir korpustur. Tek bir görevlinin davranışına yönelik eleştiriler tüm görevlileri etkiler.
- Güvenlik görevlileri, korpusun onurunu korur. Yüksek talepler ve büyük sorumluluk, onların mesleki gururudur.
- Güvenlik görevlileri herhangi bir gaspı, hırsızlık olarak kabul eder.
- Bildirim zorunluluğu tavizsizdir.
- Bir güvenlik görevlisi, gözetiminde olduğu kişilere bağımlı hale gelmemelidir.
- Düzeltmeler, suçu işleyen kişiye küçük düşürücü veya saldırgan olmamalıdır.

## Daha İleri Gitmek

Erik için davranış kurallarıyla ilgili tartışmaların yirmi maddeyi belirlemekle sona ermemesi büyük önem taşıyordu. Normlarla çalışmanın hiç bitmeyen bir faaliyet olduğunu kabul ederek, bu çalışmanın devam etmesini vurguladı. Ayrıca, mümkün olduğunca çok sorumluluğu güvenlik görevlilerine devretmek istedi. Bu hedefi gerçekleştirecek bir fikirle ortaya çıktı: Güvenlik Görevlileri Meclisi.

Brunnsvik toplantısından iki yıl sonra, seçilmiş temsilcilerle ilk Güvenlik Görevlileri Meclisi yapıldı. Erik, meclise Subaylar Parlamentosu olarak atıfta bulunmayı sevdi ve bir "Güvenlik Amirleri Ulusal Konseyi"nin kurulmasını önerdi. Meclis, on amiri inisiyatifli yönetmek üzere seçti. Seçilen kişiler Mayorka, İspanya'da on dört günlük bir konaklama sırasında tartışma kolaylaştırıcıları olarak özel eğitim aldı.

## Cesaret ve mizah anlayışı

Davranış Kuralları yayınlandıktan on altı yıl sonra, Erik'e bir röportajda iyi bir güvenlik görevlisinin en önemli özelliği nedir diye soruldu. Erik, iyi bir

görevlinin her zaman Dürüst, Dikkatli ve Yardımsever değerleriyle yaşadığını söyledi. Röportajın sonunda, Erik, bundan sonra en önemli özelliklerin cesaret ve mizah anlayışı olduğunu açıkladı.

1970'lerin sonlarına gelindiğinde, her iki yılda bir toplamda on Görevlik Amiri Toplantısı yapıldı. Erik, 1966 yılı Noel ve yeni yıl mesajında, çalışan dergisi Vaktaren (Görevli)'de şöyle yazdı: "Mayıs ayında Rättvik'te dördüncü Güvenlik Amiri Meclisi yapıldı ve norm hareketi Securitas şirketlerinde gerçekten güçlendi, Güvenlik Amiri Meclisleri'ne olan rekor ilgi bunun bir kanıtı. Benim için, norm hareketinin gelişimi, en büyük sevinç kaynağıdır."

Değerlere ve amaca göre yaşamak ve çalışmak, müşteriler ve genel olarak dünya üzerinde derin ve olumlu bir etki yarattı. Securitas'ın eskimeyen değerlerini bünyesinde barındıran liderler, 1934'ten günümüze kadar kültürü şekillendirmiş ve mükemmelliğe olan bağlılıklarını sürdürmüşlerdir. Sürekli iyileştirme ve yeniliğe de odaklanan Securitas, müşterilerinin gelişen ihtiyaçlarını ve daha geniş güvenlik ortamını her zaman karşılayabilecektir.

\*İlk sözleşmenin fotoğrafı özeldir. Diğer tüm fotoğraflar Sten Söderberg'in Vakt av värde (1979) kitabındadır. Fotoğrafçıların kimliği bilinmemektedir. Hak sahipleri [press@securitas.com](mailto:press@securitas.com) ile iletişime geçebilir.





1979'da bir alarm merkezi

# Teknoloji ile Güvenliğin Buluşması

Güvenlik ve yeni teknolojilerin kesişimine dair bir yolculuk ve Securitas'ın şekillenmesine katkıda bulunan önemli tarihî anlar.

## Bir Serginin Sonucu

1942'de İsveç şehirlerinde domino maskesi takmış bir hırsızı tasvir eden posterler ortaya çıktı. Bu posterler, İsveç'i vuran, artan suç dalgasına bir yanıt olarak düzenlenen "Hırsıza Karşı Cephe" adlı gezici sergiyi tanıyordu. Sergi, Stockholm'de düzenlendiğinde sigorta endüstrisi, telekom şirketi LM Ericsson'ın alarm sistemleri bölümü ve polis bir araya geldi ve İsveç'in önde gelen güvenlik uzmanı olarak tanınan Erik Philip-Sörensen davet edildi.

Sergide yapılan tartışmalar, İsveç güvenlik tarihinde bir dönüm noktası oldu. İsveç'in artan suça karşı geleneksel güvenlik yöntemleriyle başa çıkabilecek yeni, modern bir güvenlik şirketine ihtiyaç duyduğu konusunda bir fikir birliği vardı. Erik zaten Förenade Svenska Vakt'ın CEO'suydu ancak zaman çok değerliydi, bu yüzden kendisinin operasyonların başında olduğu yeni bir şirket - Städernas Vakt - kuruldu ve artık iki büyük güvenlik şirketinin CEO'suydu!



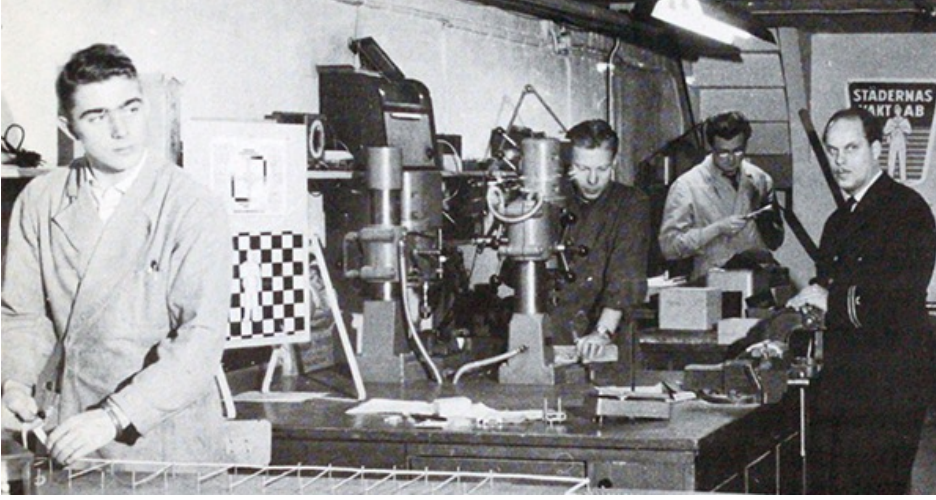
Sergiden bir poster: "Hırsıza Karşı Cephe"

## Savaş İnovasyonlarının Barış Zamanında Kullanımı

II. Dünya Savaşı, güvenlik alanında yeniliklerin hızını artırmıştı. Savaş sonrası, birçok teknolojik içerik barış zamanında güvenlik uygulamaları için yeniden kullanıldı. Radarlar, sensörler ve televizyonlar güvenlik endüstrisini bir sonraki seviyeye taşıma potansiyeline sahipti. Städernas Vakt, 1948'de bu teknolojileri barış zamanındaki güvenlik amaçlarına uyarlamak ve rafine etmek amacıyla bir teknoloji bölümü kurdu.

Telekom devi LM Ericsson (daha sonra sadece Ericsson) ile yakın iş birliği içinde çalışan Städernas Vakt, mevcut merkezi alarm istasyonlarını güvenlik çözümleri sunmak için kullandı. İsveç Posta Servisi'nden önemli bir ihale kazandıktan sonra, güvenlik hizmetlerinin ülke genelinde genişletilmesi gerekiyordu. Yeni ihale aynı zamanda yeni teknolojiye olan ihtiyacı da vurguladı çünkü geleneksel güvenliğe dayanarak ülke çapındaki bir müşteriye hizmet vermek, kâr marjlarını fazlasıyla sıkıştırdı.





1956'da Städersnas Vakt'in teknik departmanı. Soldan sağa: Lars Palmgren, Nils Nilsson, Nils Lindström ve Gunnar Brodén.

Sten Söderberg'in Securitas hakkındaki kitabında, Städersnas Vakt'in ilk işe aldığı Helga Zimmerman, görevi gereği pek çok role bürünmesi gerektiği ilk günleri anımsıyor: "Ben bir kasiyer, muhasebeci, merkezi alarm operatörü ve şirketteki otoriter kadın rolündeydim."

Stockholm merkezinde kurulan ilk ofiste masa dahi yoktu, bu yüzden Helga muhasebe defterlerini kucağında tutmak zorunda kaldı. Neyse ki on yıllık operasyonun ardından, Städersnas Vakt'in 37 şubede, 600'den fazla müşterisi ve ofisin masaları vardı!



Helga Zimmerman, 1951'de Danimarka Güvenlik Şirketi'ne tebriklerini sunuyor.

## Securitas Alarm'ın Doğuşu

Städersnas Vakt teknoloji bölümünü kurduktan bir yıl sonra diğer büyük güvenlik şirketi Förenade Svenska Vakt da aynı yolu izledi ve Securitas Alarm'ı kurdu. (İsveç'te ilk kez Securitas adı kullanıldı).

İki rakip şirketin CEO'su olmak ideal değildi. Yönetim kurulu bu durumu şüpheli bir çift rol olarak gördü, bu yüzden Erik Städersnas Vakt'in CEO'luğundan istifa etti. Städersnas

Vakt ve Securitas Alarm'ın birbirlerinin müşteri tabanını ve beklentilerini baltalamasını önlemek için Erik, Stockholm-Göteborg demiryolunu sınır çizgisi olarak belirlemeye karar verdi. Securitas Alarm'ın operasyonları demiryolunun güneyinde, Städersnas Vakt'in operasyonları ise kuzeyindeydi.

Securitas Alarm, kurulduğu andan itibaren otomatik güvenlik sistemleri dünyasına adım attı. Yeni bölüm, öncelikle hırsız alarmları ve geleneksel güvenlik hizmetlerini tamamlayan diğer sistemlere odaklanarak teknoloji çözümleri geliştirmek ve uygulamakla görevlendirildi. Amaç, verimliliği ve güvenilirliği artırmak için otomasyona doğru hızla ilerleyen bir endüstride önde kalmaktı. Başlangıçta, Securitas Alarm daha çok bir mali yük oluştursa da rekabetçi kalmayı başardı.

## Güçleri Birleştirmek

İsveç Posta Servisi'ne etkili bir şekilde hizmet verebilmek için iki şirket arasında bir iş birliği kuruldu. Bu iş birliği sonunda Securitas'ın Städersnas Vakt'i satın almasına yol açtı. Yeni şirket Stockholm'de merkezlendi ve birleşik pazar payları ile teknolojik güvenlikte baskın güç haline geldi.



Kuzey ve Güney İsveç'ten iki görevlinin el sıkıştığına dair düzenlenmiş bir fotoğraf, ülke çapında kapsama alanını simgeliyor.

Güvenlikte teknolojinin artan kullanımı, 1940'larda, suç dalgası toplumun farklı kesimlerini iş birlikçi bir çaba içinde bir araya getirdi ve II. Dünya Savaşı'nın tetiklediği savaş zamanı icatları, barış zamanında da kullanıma sunulan yeni teknolojik gelişmelere yol açtı.

## Securi-Coll

110 çalışanı (birçoğu mühendis), Stockholm'de bir ofisi ve İngiltere'nin Tewkesbury kentinde bir fabrikası olan Securitas Alarm hırsız alarmları, dedektörler ve erişim kontrolü için bilgisayarlı sistemler geliştirmeye başladı. İlk atılım, tam otomatik bir erişim kontrol sistemi olan Securi-Coll ile geldi. 1961'de İtalya'nın Torino kentindeki Uluslararası Güvenlik Ligi toplantısında sunulduğunda hemen başarı elde etti.

Bugün, otomatik erişim kontrolüne alışkınız ancak 1960'ların başında bu tamamen yeniydi. Securi-Coll ile çalışanlar bir kimlik kartı taşıyor ve kapıda bir kart okuyucusuna yerleştiriyordu. Dört haneli bir PIN kodunu bir tuş takımına girdikten sonra çalışanın kimlik numarası - girişin tarihi, saati ve yeri ile birlikte - bir delikli kartta kaydediliyordu. Zaman alıcı ve iş gücü yoğun bir işlem, tamamen otomatik hale getirildi ve bu endüstri için büyük bir sıçrama anlamına geliyordu. Öte yandan tarihte ilk kez dört haneli PIN kodlarının kullanıldığı bir zamandı.



Securi-Coll'un çalışması."

## Benzin İstasyonlarından Bankalara

Securi-Coll'un başarısıyla güçlenen Securitas Alarm'ın mühendisleri, güvenlik teknolojisinin yeni kullanımını araştırdılar. Otomatik erişim kontrol çözümünün piyasaya sürüldüğü dönemde, bankacılık sektörü de önemli bir değişim geçiriyordu. Maaş ödemeleri için nakitten çeklere geçiş, çek işleme hacminin artması nedeniyle daha yüksek işlem maliyetlerine yol açtı. İsveç bankalarının cumartesi günleri açık kalmasına izin verilmediğinde durum başa çıkılmaz hale geldi. Bankacılık hizmetlerine olan talebi karşılamak için bir şeyler yapılması gerekiyordu.

Bu arada, Securitas Securi-Coll için ek kullanımlar geliştirdi. 1965'te zaman kaydı ve self-servis alışverişler gibi otomatik hizmetler için bir mekanizma geliştirildi. Patentini aldıktan kısa bir süre sonra, Securitas İsveç'teki benzin istasyonları için kartlar ve kodlarla hizmet personeline ihtiyaç duymadan işlemleri mümkün kılan dünyanın ilk otomatik ödeme sistemlerini tanıttı. Bu teknoloji bankaların kapasite sorunlarını çözebilir miydi? Nakit çekim için otomatik bir çözüm, zor durumda olan bankaları yeniden ayakları üzerine kaldırmaya yardımcı olurdu.

## ATM Yarışı

İsveç Tasarruf Bankası, Securitas, Alarm'ı benzin istasyonları için kullanılan ödeme sistemini nakit çekimler için değiştirmeye teşvik etti. 1967'de, Securitas, İsveç Tasarruf Bankası'nın veri merkezleri ve IBM arasında çevrim içi bağlı bir otomatik para çekme makinesi (ATM) oluşturmayı amaçlayan bir anlaşma yapıldı. Ancak bir gecikme nedeniyle ilk ATM'ler yalnızca çevrim dışı olarak çalıştı, yani ATM müşterilerin banka hesaplarına bağlı değildi.

Bu gecikme, diğer rakiplerin benzer ürünler geliştirmesine ve Securitas'ı piyasada geçmesine yol açtı. İlk otomatik para çekme makinesi - De La Rue Otomatik Nakit Sistemi - 27 Haziran 1967'de, Londra'nın Enfield bölgesinde açıldı. Sadece dokuz gün sonra, 6 Temmuz'da, Securitas'ın ATM'si, Stockholm'ün kuzeyindeki Uppsala'da hizmet vermeye başladı. Enfield ve Uppsala'daki ATM'lerin her ikisi de hesap bakiyelerine bağlı değildi ve gün içinde yalnızca bir kez para çekilmesine izin veriyordu.

Bir yılın altında bir süre sonra, 7 Mayıs 1968'de, Securitas ve İsveç Tasarruf Bankası, Malmö'deki Oxie Sparbank'ta dünyanın ilk çevrim içi bağlantılı ATM'sini piyasaya sürerek tarihe geçti. Bu yenilikçi makine, bankanın bilgi işlem sistemlerine doğrudan bağlıydı ve bankacılık teknolojisinde önemli bir ilerleme sağladı.

1960'lardan bu yana ATM'ler, delikli kartlardan manyetik şerit kartlara, çip kartlara ve bugün akıllı telefonlar ve saatler kullanılarak yapılan temassız ödemelere geçti. Securi-Coll'un mirası, modern finansal etkileşimleri hâlâ etkilemeye devam ediyor. Kullanıcılar, genellikle dört haneli bir PIN kodu girerek işlemleri doğrulamaya teşvik edilir. Modern sistemler, Securi-Coll konseptiyle, günümüzde olduğu gibi işlemlerimizin her ayrıntısını titizlikle kaydeder: ne satın aldığımızı, ne zaman ve nerede olduğumuzu.



Securi-Coll erişim kontrol kartları. Ulusal Bilim ve Teknoloji Müzesi, Stockholm, İsveç. Fotoğraf: Peter Häll Televizyon Endüstrisi ile Tanışın.

Televizyon teknolojisi II. Dünya Savaşı'ndan sonra geniş bir erişilebilirlik kazandı ve televizyon sahipliği Batı Avrupa ve Amerika'daki evlerde yaygınlaştı. Televizyon ekranlarının sayısının artması ve gelişimi ile kameralar ve televizyon ekranları kullanılarak siteler ve değerli eşyaları izlemek için gözetimi devrimleştirme potansiyeli ortaya çıktı. Securitas Alarm, bunu fırsat bildi ve orta 1950'lerde endüstriyel televizyonu (ITV) tanıtarak bu fırsatı değerlendirdi.

Erken sistemler bugünün tak-çalıştır teknolojisinden uzaktaydı; kameraların ve kabloların karmaşıklıklarını yönetmek için ciddi mühendislik becerilerine ihtiyaç vardı. ITV ile amaç, personel sayısını arttırmadan gözetimi daha verimli hale getirmek ve sonuç olarak maliyetleri düşürmektir. Securitas Alarm'ın ITV Bölümü Başkanı Eric Ingman, kamera gözetimini kullanımı kolay hale getirme görevini üstlendi.

Eric'in mühendislik becerileriyle Securitas ITV, sonunda karmaşık prosedürlere gerek olmadan istikrarlı hale geldi ve bu da Securitas'ın servis teknisyenlerinin sistemi yönetmesini mümkün kıldı. Sistem uzaktan kontrol edilebilir hale getirildi ve görüntü iletimi uzun mesafelerde bile mümkün hale geldi. Tüm kameralar düşük voltaj üzerinden yönetilebilir hale getirildi ve kontrol panelleri kullanıcı dostu olarak tasarlandı. Kameralar buldukları yere kilitlenerek yalnızca ilgili servis teknisyenlerinin erişebilmesine olanak sağlandı.

Büyük Rembrandt sergisi, Stockholm'deki Ulusal Güzel Sanatlar Müzesi'nde sergileneceği sırada Securitas Alarm'a, geçmişte benzer sergileri korumak için kullanılan ultrasonik alarm yöntemini değiştirerek ITV kurma görevi verildi. 1961 yılına gelindiğinde Securitas Alarm, İsveç'teki tüm sistemlerin %90'ını oluşturarak çoktan ITV sistemlerinin önde gelen tedarikçisi haline gelmişti.

## Gelenekseli Korurken Teknolojiyi Benimsemek

1960'ların ortalarında, birçok endüstri; ITV kurulumları ve gözetim araçları olarak Securi-Coll'u edinmeye başladı, bu da Securitas'ın İsveç ihracatında başarılı olmasına yol açtı. Temel neden aynı güvenlik personelinin birkaç kapı ve girişi aynı anda izlemesine izin vererek maliyetlerin azaltılmasıydı.

Bir güvenlik şirketinin kendi iş gücünü ve dolayısıyla gelirini azaltabilecek ekipman satışına girişmesi tuhaf görünebilir. Bu dönemde Securitas, müşteriler için gözetimin mümkün olduğunca verimli ve maliyet etkin olmasını sağlamak amacıyla teknoloji odaklı bir güvenlik şirketi haline gelmişti. Amaç, bugün hala var olan en yüksek kalitede güvenlik sistemlerini sunmaktır.

Haziran 1968'de, Industria dergisi, grup CEO'su Erik Philip-Sörensen ile bir röportaj yayınladı ve başlık olarak "Güvenlik ultra modern teknolojidir" ifadesini kullandı. Röportajda, Erik olağanüstü hikâyesini, sadece 300 kronla başlayıp 34 yıl sonra 150 milyon kron ciro elde ettiği başarı öyküsünü paylaştı. Başarısının sırrı sorulduğunda, iki şeyi vurgular: finansal dikkatlilik ve harika insanları çekme yeteneği.

Röportajın konusu modern teknoloji olsa da Erik, otomatik güvenlik sistemlerinde görevli kişinin rolünü



vurgulamayı tercih etti. Güvenlik görevlisinin rolünün; mevcut elektronik yardımlarla yetkin olması ve gelen bilgileri işlemekte becerikli olması gerektiğini belirtti. Güvenlik görevlilerinin, herhangi bir duruma hızlı ve uygun şekilde yanıt vermesi gerektiğini vurguladı. Bu, örneğin çoğu senaryoda en akıllıca hareketin itfaiyeyi uyararak olmasına rağmen, kazanlar ve makineler gibi konularda sağlam bir anlayışa sahip olmayı ve yangın söndürme tekniklerinde becerikli olmayı içerir.

### Zaman içinde Süregelen Strateji

Otomasyonla ilgili korkular ve kaygılar, yapay zekanın (AI) iş kaybı ve diğer toplumsal etkilerle ilgili endişeleri beslediği bugünlerde olduğu gibi 1960'larda da yaygındı. Aslında, teknolojinin insanları değiştirip değiştirmeyeceği sorusu Sanayi Devrimi'nden bu yana tekrar eden ve güvenlik sektöründe de her zaman önem arz eden bir konu niteliğindedir.

İnsan yaratıcılığının önemi, Erik için

elektronik teknolojinin yükselişi sırasında bile açık bir inançtı ve bu, bugünkü dijital devrimde de Securitas için temel bir ilkedir. Securitas için cevap, o zaman olduğu gibi şimdi de aynıdır: "İşletmelerin teknolojiyle yönlendirilen bir dünyada ilerlerken hem teknolojinin hem de insanların vazgeçilmez olduğunu kabul etmek önemlidir. Birlikte, güvenliğimizi sağlamak için güçlü bir ittifak oluştururlar."

Günümüzde, Securitas'ın dünya çapındaki 341.000 profesyoneliyle sektör hâlâ bu ikili rolü benimsemektedir: Verilere dayalı olarak teknolojiyi kullanarak sahada varlık göstermek. Bu varlık, modern güvenlik operasyonlarının omurgasıdır ve insanların teknoloji tarafından değil, tam tersine yeteneklerimizi artırmak için insanların teknoloji tarafından güçlendirildiğinin bir kanıtıdır.

### Gelenekselden teknolojiye geçiş

Suların Buluşması adlı yer, Brezilya'nın Manaus kentinde bulunan ve koyu renkli

Negro ile soluk kum rengindeki Amazon Nehri'nin birbirine karışmadan yan yana süzülmesi ve çarpıcı bir doğa olayı yarattığı en önemli turistik mekandır. Bu birleşim, 1980'lerin sonlarında Securitas'ın teknolojiyi ve güvenlik hizmetini birbirine entegre etme amacının mükemmel bir benzetmesidir; bu da tam olarak entegre edilmemiş iki bölümün paralel olarak çalışmasına yol açmıştır. Bu iki nehirle karşılaştırma, olayların ortasında olan Carl-Henric Svanberg'den alınmıştır.

Belirsizlik ve genişleme fırsatlarının eksikliği dönemini takiben, Melker Schörling (1947-2023), 1987'de Securitas'ın CEO ve Başkanı (ve aynı zamanda sahibi) oldu. Melker, bireylerin ve işletmelerin gelişimine samimi bir ilgi duyuyordu. Fikirleri her zaman açıktı ve karar vermeden önce düşünme alanı sağlıyordu. Müşterilere odaklanarak ve merkezi olmayan bir iş modelini savunarak günümüz Securitas'ın temelini atan kişi Melker Schörling'di.

Melker Schörling katıldığında, Securitas çoğunlukla geleneksel güvenlik hizmeti ile biliniyordu ve teknoloji, teklifin



yaklaşık onda birini oluşturuyordu. Modern teknolojinin daha iyi kullanılması amacıyla, umut vaat eden yeni gelen Carl-Henric Svanberg, teknoloji operasyonlarının başkanlığına terfi ettirildi. İlk görevi, Melker'in modern, teknoloji odaklı bir güvenlik şirketi vizyonunu gerçekleştirmektir.

## Geleneksel ve Yenilikçi Yaklaşım Arasındaki Gerilim

1980'lerin sonlarında, Microsoft Windows 1.0 ve akabinde, ilk cep telefonu piyasaya sürüldü ve dünya genelindeki bilgisayar sayısı 100 milyon birime ulaştı. Neredeyse tüm endüstriler, güvenlik de dahil olmak üzere, hızlı teknolojik ilerlemelerden nasıl faydalanacaklarını tartışıyor. Analog dünyadan dijital bir dünyaya geçiş başlamıştı.

Gelişmelere ayak uydurabilmek için Securitas, yenilikçi fikirlerin hızla sunulduğu bir aşamaya girdi. Ancak güvenlik süreçlerinin tarihin derinliklerine dayanması nedeniyle, yeni teknolojinin devreye girmesi çatışmayı yüzeye çıkardı. Ancak Melker ve Carl-Henric kararlıydı; verimliliği artırmak ve işte önde olmak için hızlı değişikliklerin gerekliliğini biliyorlardı.

## Pazar Matrisi'nin Tanıtımı

Daha gelişmiş alarm sistemleri özel bir yaklaşım gerektirdiği için daha kesin bir segmentasyona ihtiyaç vardı. İşte bu zaman, Pazar Matrisi'nin doğduğu zamandı. Bu araçla, tüm müşteriler iş kollarına (küçük, orta ve büyük ölçekli bankalar) ve yerlerinin boyutuna (fabrika, ofis, ev) göre segmentlere ayrıldı. Örneğin, bir dizi benzin istasyonu, büyük kabul edilmesine rağmen, farklı güvenlik ihtiyaçlarına sahip sitelerden oluşur. Benzer şekilde, bir bankanın merkezi, bir enerji santrali ve bir konut evi arasındaki güvenlik gereksinimleri çok farklılık gösterir.

Pazar Matrisi, Securitas'ın güvenlik çözümlerini buna göre uyarlamasına yardımcı oldu; bu, bir dizi mağaza için merkezi izleme veya büyük bir tesiste yerinde güvenlik içerebilir. Modeli uygularken, örneğin, endüstriyel sektörün, güvenlik çözümlerinde teknolojiyi kullanmaya ilk başta isteksiz olduğu açıkça görüldü.

Öte yandan, bankacılık sektörü, özellikle

İsveç Merkez Bankası ve önde gelen İsveç ticari bankaları, geleneksel güvenlikle birlikte yeni teknolojiyi benimseyen ilk kurumlar arasındaydı. Onların ilgisi, yalnızca bankacılık sektörüne yönelik bir alarm merkezi içinde ayrı bir teknoloji departmanının oluşturulmasıyla sonuçlandı. Yeni banka alarm merkezi anında bir başarı haline geldi ve dünyanın dört bir yanından şirketler ilham almak için ziyaret etti. Rüzgarlar dönüyordu.

## Securitas Direct

Securitas'ın daha fazla teknoloji entegrasyonuna doğru kayması, şirketin teknoloji sağlama rolü ile dış çözümlerin maliyet etkinliği arasında önemli soruları gündeme getirdi. Bu stratejik düşünceler, sistemi yönetebilecek ve sorunları çözebilecek deneyimli insanların gerekliliğini vurguladı. Sonuç olarak kurulum, bakım ve destek için özel bir teknoloji departmanına sahip olmanın önemli olduğu anlaşıldı.

Bu nedenle, Securitas Direct 1988 yılında ev ve küçük işletme alarm şirketi olarak kuruldu. Securitas Direct, şirket içinde geliştirilmiş ancak ayrı bir şekilde işletilen gerçek bir girişim olarak ele alındı. Dick Seger, projenin şirket içi "girişimci"si olarak atandı ve başlangıçta sabahları kutuları paketlemekten, öğleden sonra telefonla satış yapmaya kadar her şeyi kendisi yapıyordu.

Melker ve Carl-Henric'in vizyonu meyve verdi; işletme inanılmaz bir hızla büyüdü. 1988'in sonunda 67 kurulumdan 1990'da 3.850'ye ulaştı. Ancak, hayati bir faktör eksikti: Securitas Direct'in ev sahiplerine sunduğu şeylerden yararlanan bir pazarlama modeli. Kablolular alarm kurulumları kapsamlı ve zaman alıcıydı; bir ev alarm sistemi kurmak, evin kablolarının yaşına bağlı olarak bir ila dört gün sürebilirdi.

Kablosuz teknolojinin yaygın olarak kullanılabilir hale gelmesi, pazara yönelik modelde eksik parçayı oluşturdu. Kablosuz teknoloji kurulumları artık birkaç saat içinde yapılabilirdi. Kurulum maliyetleri ve iş gücü zamanı önemli ölçüde azaldığı için şirket artık daha fazla ev sahibine hizmet verebilir hale geldi ve bu da Securitas Direct'in başarısını getirdi.

Dick Seger'in tek kişilik gösterisinden otuz yıl sonra, Securitas Direct 14

ülkede iki milyon müşteriye sahipti. Eski CFO Håkan Winberg'e göre, başarının anahtarı, Securitas Direct'in bir start-up olarak başlamasına izin verilmesi ve Dick'in doğrudan grup yönetimine rapor vermesiydi, bu da büyük müşteriler ve bankalarla karşılaştırıldığında ev güvenliği arasındaki farkın altını çizdi.

## Securitas Teknoloji'nin Doğuşu

2006 yılında, Securitas Systems (alarm, izleme ve erişim kontrol sistemlerinden oluşan) ve Securitas Direct, hissedarlara ayrılarak ve Stokholm Borsası'nda listelendi. Eski CEO Thomas Berglund, bu dağıtımın nedenini şirketlerin tam girişimci potansiyellerini gerçekleştirmelerine izin vermek olarak belirtti. Securitas Systems, Niscayah olarak yeniden markalandı ve Securitas için önemli bir müşteri olmaya devam etti. 2006 yılında, Securitas Direct, Stokholm Borsası'ndan çıkarıldı, 2009'da satıldı ve Verisure olarak yeniden markalandı.

Güvenlik teknolojisine olan talep, Securitas'ı 2011'de Niscayah'ı geri almaya çalışmaya yönlendirdi. Ancak Securitas, STANLEY Black & Decker'a karşı yapılan teklif savaşını kaybetti. On bir yıl sonra, 2022'de, Securitas şirketi, o zamanlar STANLEY Security olarak faaliyet gösteren şirketi başarıyla satın aldı. Bu satın alma, Securitas Teknoloji adında yeni bir bölümün oluşturulmasına yol açtı, STANLEY Security ve Securitas Elektronik Güvenlik'i kapsadı. Ayrıca, STANLEY Healthcare, Securitas Healthcare olarak yeniden markalandı.

## Teknoloji Kalıcıdır

Securitas'ın daha fazla teknoloji entegrasyonuna yönelik geçişi, özellikle geleneksel güvenlik hizmetleri ile teknoloji arasındaki denge 1950'lerden beri tartışma konusu olmuştur. Securitas Teknoloji'nin yaratılması, sonunda istisnai bir teknoloji destekli güvenlik çözümleri sağlayıcısı ve küresel ölçekte müşterilere liderlik eden bir ortak yaratmıştır. Birleşik müşteri teklifi ve güçlü bir satış yapısı ile Securitas, daha önce hiç olmadığı kadar yüksek ve kârlı büyümeyi sağlayabilir.





1988'de Securitas Genel Merkezi'nde, Stockholm'deki Yönetim Kurulu Odasında Thomas Berglund ve Melker Schörling. Fotoğraf: Stefan Borgius, TT Nyhetsbyrån

# Küresel Bir Değer Yaratmak

1970'ler ve 1980'lerde, Securitas zorlukların üstesinden geldi, odak değişiklikleri yaptı ve güvenlik hizmetlerinde gelecekteki büyümenin temellerini attı.

## Babadan Oğullara

1979'da, Securitas'ın kurucusu Erik Philip-Sörensen'in ayrılma ve şirketin iki oğluna, Jörgen ve Sven'e devretme zamanı gelmişti. Eski CFO Håkan Winberg'e göre, üçü arasında bazı gerilimler vardı ve oğullar, babalarının Noel partisine davet edildiklerinde, bir istekleri vardı: avukatlarını yanlarında getirebilmek!

Sonunda Erik, Jörgen ve Sven bir anlaşmaya vardılar ve şirket iki parçaya bölündü. Jörgen, daha sonra G4S olacak uluslararası operasyonların kontrolünü alırken Sven, günümüz Securitas'ını oluşturacak olan İsveç operasyonlarını kontrol etti.

Ancak başarıya giden yol uzun ve zorluklarla doluydu. 1970'ler ve 1980'lerde, güvenlik sektörü, 1970'lerin enflasyonu ve petrol krizi tarafından tetiklenen düşük kârlılıktan muzdaripti. Bu durumu düzeltmek için dışarıdan bir CEO işe alındı. 1981'de John-Jacob Engellau dümeni devraldı, ancak ciddi

mali sıkıntılar şirketi iflasın eşiğine sürüklemeye devam etti. Operasyonları sürdürmek ve maaşları ödemek için banka hesapları boşaltıldı. Yaklaşan felaketi hafifletmek için köklü bir şeyler yapılması gerekiyordu.

## Taksi Hizmeti ve Bitki Bakımı?

1980'lerde, şirketlerin portföylerini temel tekliflerinin ötesine taşımaları popüler hale gelmişti. Dalgalı pazarlar ve değişen müşteri tercihleri nedeniyle çoklu hizmet modeli birçok iş sektöründe küresel olarak benimsendi. General Electric medyaya, ITT eğlenceye ve Volvo gıda ve ilaç sektörüne yöneldi. Güvenlik endüstrisindeki düşük kârlılık, Securitas'ın da bu trende atlamasına neden oldu ve güvenlik hizmetlerini şirketin daha geniş bir teklifinin sadece bir parçası haline getirdi. Bu genişleme, taksi hizmeti, bitki bakımı ve uyandırma hizmetlerini de içerecek şekilde genişledi.

Geleneksel güvenlik hizmetlerinden uzaklaşmak, sonunda insan kaynaklarının potansiyel iş adaylarını şirketin istikrarsızlığı nedeniyle uzaklaştırmasına yol açtı. Herkes için hizmetler geliştirmeye çalışmak aslında kimsenin ihtiyaçlarını karşılamamak anlamına geliyordu; büyük ve küçük müşteriler gerginliği hissetmeye başladılar ve böylece şirketin temel güvenlik hizmetlerini yeniden gözden geçirip önceliklendireceği yeni bir dönemin temelleri atıldı.

## Securitas İçin Bir Dönüm Noktası

1983'te, holding şirketleri Skrinet ve Cardo, Securitas'ı satın aldı ancak mali zorluklarla karşılaşılınca 1985'te Gustaf Douglas ve Investment AB Latour'a satıldı. Latour'un kurucusu olan Gustaf Douglas (1938-2023), modern Securitas'ın yaratılmasında önemli bir rol oynadı. Yönetim kurulu başkanı olarak görev yaptığı dönemde, Securitas'ın önemli ölçüde büyümesini

ve uluslararası genişlemeye başlamasını destekledi. Gustaf, güçlü temel değerlere sıkı sıkıya inanan biriydi ve onun sayesinde Securitas, milyonlarca çalışan için değer odaklı bir çalışma ortamı sağladı.

Securitas için yeni bir lider arayışında olan Gustaf, ideal adayı buldu. Melker Schörling (1947-2023), orta İsveç'teki küçük bir köyde çiftçilik yapan bir ailede büyüdü. Kariyerine bakıldığında, insanlara ve iş dünyasına olan derin ilgisi olağanüstü bir yolculuk yaratmıştır. Melker'in başarısının anahtarlarından biri, doğru lideri doğru şirket için belirleme konusundaki olağanüstü yeteneğiydi.

Melker'in gelişi, şirket için bir dönüm noktası oldu. Thomas Berglund (CEO 1992-2005) ve Carl-Henric Svanberg'i (Alarm Bölümü ve ASSA Başkanı 1986-1994) işe aldı ve Securitas tekrar başarı yolunda ilerlemeye başladı. Schörling, organizasyona, hizmet odaklı işletmelerde insanları müttefik olarak geliştirmeyi vurgulayan, basitlik ve net iletişime odaklanan bir liderlik felsefesi aşılıyarak şirket kültürünü köklü bir şekilde değiştirdi.

1987'de, çeşitli hizmet teklifleri arasında, Securitas'ın ana işine odaklanması gerektiği konusunda bir fikir birliği oluştu. "Güvenlik yeterince iyidir" mantrası benimsendi ve bu duruş, şirket genelinde yankı buldu. Bu değişim müşterilerin, organizasyon yapısının ve mali sağlığın değerlendirilmesini içeren bir dizi yeniden düzenlemeyi gerektirdi. Önde gelen bir hizmet sağlayıcının ruhuna sadık kalarak müşterilerin ihtiyaçları öncelikli hale getirildi. Bu dönem, odaklanmanın sadece ne yapılacağını değil, aynı zamanda ne yapılmayacağını da öğrenmenin önemli olduğunu vurguladı.

## Açık ve Basit Organizasyon

1987'de, Securitas basitlik için yeniden yapılanmaya başladı. Daha önce, her pazar yarı bağımsız olarak kendi liderliğiyle çalışıyordu ve genellikle farklı hizmet alanlarına yöneliyordu. Yeni yaklaşım, bölgesel liderleri doğrudan Melker'in liderliğine getirdi ve güvenlik hizmetlerine odaklanmalarını sağladı.

Bu değişim, bölgesel şubelerin güvenlik çözümlerini müşterilerinin ihtiyaçlarına göre uyarılma özgürlüğüne sahip olduğu, daha güçlü bir müşteri bağlantısının teşvik edildiği ve şirketin

çevik ve duyarlı kalmasını sağlayan düz bir organizasyon yapısının sürdürüldüğü merkezi olmayan bir modeli teşvik etti.

Bu farklılık şube yöneticilerini ve ön saflardaki personeli güçlendirerek, onlara merkezi denetim olmadan rollerinde mükemmel olma özerkliği verdi, böylece girişimciliği ve hesap verebilirliği teşvik etti. Dönüşüm, ulusal operasyonları denetleyen beş kişiden, her biri yerel biriminin başarısından sorumlu 130 yöneticiden oluşan şube yöneticilerinde önemli bir artışa yol açtı ve genel merkezi bir kontrol kulesi yerine bir deniz feneri olarak yeniden yapılandırdı.

Bu hikâye, Securitas'ın 1980'lerdeki zorlu yolculuğunu anlatıyor ancak her fırtınadan sonra olduğu gibi daha parlak günler de yakındı. Net bir yön ve odaklanma ile şirket, güvenlik sektöründe yeni bir büyüme ve liderlik dönemine hazırды.

## Melker'in Müşteri Odaklı Başarı Vizyonu

1980'lerin sonlarında yapılan bir toplantıda, Melker şirketin ilerlemesini ve geleceğe dair vizyonunu vurgulamak istedi. Bir projektör ekranına şirketin mevcut durumunu göstermek için yatay bir çizgi çizdi; sonuna ise 45 derecelik yükselen bir çizgi ekledi. Ancak büyüme ihtiyacını göstermek için bu çizimi yaparken kalemin kalıcı olduğunu fark etmedi! Sadece geçici bir gösterim olması gereken çizim, şirketin yıllar boyu devam edecek taahhüdünü ve iyileştirme çabalarını yansıtan sürekli bir hatırlatıcı haline geldi.

Securitas, şirket tarihindeki en çalkantılı dönemleri atlattı ve bu, 1980'lerin ortalarındaki yeniden yapılanma ile doruğa ulaştı. Şirketin yeni sahipleri ve yeni bir yönetim ekibi olduğuna göre stratejik bir değişim zamanı gelmişti. Açık bir vizyon ve odak ile Securitas memnun müşteriler sayesinde başarının elde edilebileceğini kabul ederek büyüme ve liderlikte yeni bir bölüme hazırды.

## Segmentasyon Yoluyla Değer Yaratmak

Müşterilere daha iyi hizmet verebilmek için yönetim ekibi haftalarca nasıl segmentlere ayrıldıklarını yeniden değerlendirdi. Bu çaba, tüm

müşterilerin birkaç segmentte ayrıldığı Securitas'ın ünlü Pazar Matrisi'nin temelini attı. Ancak matris büyük bir belge haline geldi ve bir araç olarak kullanımı zorlaştı.



Portekiz'deki bir alarm merkezinde Securitas çalışanı, 1980'lerin sonları. Fotoğraf: Securitas

Melker, segmentasyonu üç ana gruba ayırarak basitleştirmeyi önerdi: büyük işletmeler, küçük işletmeler ve bankalar. Bu karar, müşteri ihtiyaçlarını önceliklendirmeye, pazar bilgisini artırmaya ve özelleştirilmiş hizmetler aracılığıyla değer katmaya yönelik bir kaymayı işaret etti.

Müşterilerle yapılan görüşmeler kalite veya hizmet ile alakalı değil genellikle fiyat etrafında dönerdi. Bunu aşmak için strateji, müşterilere daha fazla değer katma yönünde değişti, konuşmayı sadece faturalandırılan saatlerden sağlanan çözümlere doğru kaydırды.

## Kararlılık ve Liderlik

Securitas'ın müşteri bazlı odaklanması, Melker'in analitik, motivasyonel ve azimli liderlik tarzı olmadan gerçekleştirilemezdi. Önemli olanı belirleme konusundaki titiz yeteneği - ki bu ona "Küf Köpeği" lakabını kazandırdı - hiçbir sorunun çözümsüz bırakılmamasını sağladı. Bir zamanlar ünlü olan, toplantıdan bir sorun çözülmeden kimse ayrılmasın kuralı artık yok (belki de şansımıza!), ancak bu kararlı sorun çözme taahhüdü bugün hâlâ bizim DNA'mızda var.

## Sınırları Genişletme ve Pazarlara Yönelme

1980'lerde zor bir başlangıcın ardından, Securitas için gelecek parlak görünüyordu. Yeni yönetim ekibi, organizasyonu yeniden yapılandırmak ve mümkün olan en iyi çözümleri sunarak son müşteriye daha da yaklaşmak için büyük yatırımlar yaptı ve değişimin rüzgarları şimdi doğru yönde esiyordu.



1989 yılında, rüzgarlar Securitas'ı Danimarka, Norveç ve Portekiz'e taşıdı, burada Securitas önemli satın almalar yoluyla uluslararası ölçekte büyümeye başladı. Her biri kendi başına önemli olsa da, Portekiz satın alımı özellikle özeldi. İsveç ve Portekiz arasındaki önemli coğrafi ve kültürel farklılıklar nedeniyle cesur bir adım gibi görünebilirdi ancak aslında dikkatlice planlanmış ve stratejik bir karardı. Portekiz'deki işletme, Securitas'ın önceki kız kardeş şirketi G4S'e aitti - bu şirket, Securitas'ın 1981'deki bölünmesinden sonra Jörgen Philip-Sörensen tarafından kurulmuştu - bu satın alma, iki "bağlantılı" işletmenin bir araya gelmesi açısından bir tür yeniden birleşme olarak değerlendirilebilir.



Portekiz Securitas-Custodia'nın Lizbon'daki nakit taşıma aracı. Fotoğraf: Securitas

Securitas uluslararası iş yeri kültürlerini ve alışkanlıklarını yönetmenin sağladığı değerli derslerden biri olan fatura ödeme zamanlaması uygulamalarından kaynaklanan bir dersle ilgili içerikleri gündeme taşıdı. Şirketin varlığı ve coğrafi etkisinin genişlemesiyle birlikte, zamanında ödemelerin etkin bir şekilde yönetilmesi daha da önemli hale geldi. Sonuç olarak, şirket ödenmemiş alacak günlerini azaltmaya odaklandı ve bu sonuç, Securitas'ın mali modelinde Altı Parmak yaklaşımını Beş Parmak yaklaşımından Altı Parmak'a dönüştüren altıncı ana faktör haline geldi. Parmaklar, Securitas'ın performansını ölçmesi gereken toplam satışlar ve brüt marj gibi kritik alanları ifade eder. Bu olumlu sonuç, edinimlerde sorunsuz entegrasyonun önemini vurgulayarak Securitas'ın edinim stratejisini şekillendirdi.

Erik Philip-Sörensen'in Japonya'daki uluslararasılaşma girişimi, bu stratejinin erken örneklerinden biridir.



## Securitas'ın Uluslararasılaşma ve Büyüme Stratejisi

Satın almalar, Securitas'ın büyüme stratejisi için hayati önem taşıırken, yeni coğrafi pazarlara ve pazar segmentlerine girme ve bu pazarlarda lider konum elde etme konusunda etkili olduğu kanıtlanıyor.

Ayrıca, bu satın almalar Securitas'a parçalı bir endüstriyi yeniden yapılandırma ve konsolide etme imkanı tanımış, böylece küçük oyuncuları daha büyük, daha kaynaklı varlıklar haline getirerek endüstrinin ilerlemesinde etkin bir sorumluluk alabilecek hale getirmiştir. Bu yaklaşımın öncüsü, İsveç'teki ilk günlerde yerel şirketleri satın alan ve onları büyük bir organizasyona entegre eden Securitas'ın kurucusu Erik Philip-Sörensen'di. Uluslararası girişimin ilk örneklerinden biri Japonya'da yaşandı.

1960'ların başında Hong Kong'daki başarısız girişiminden sonra, Erik Japonya'da bir güvenlik şirketi kurmuştur. Erik, en iyi insanları istiyordu ve şirketin ilk görevlilerini Malmö, İsveç'ten, Tokyo'dan yaklaşık 9,000 kilometre uzaklıkta bulunan yerden işe aldı. Yeni İsveç-Japon şirketinin çıkış noktası, Tokyo'daki 1964 Yaz Olimpiyatları için güvenlik sözleşmesini kazandığı zaman gelmiştir. Tesadüfen, Japonya'nın en büyük ticari televizyon şirketi, güvenlik görevlileri hakkında aksiyon içerikli bir televizyon şovu başlatmıştır. Erik'in Japon güvenlik sektöründeki öncü çabaları sayesinde, TV şovundaki kişiler İsveç üniformaları giymiş ve araçlarında Securitas logosu bulunmuştur! Japon şirketinin hisseleri daha sonra Tokyo Menkul Kıymetler Borsası'nda listelenmiş, Securitas ise azınlık sahibi olarak yer almıştır.

Securitas, İsveç sınırlarının ötesine geçişinden bu yana birçok başarılı satın alma işlemi gerçekleştirmiştir. Tecrübelerine dayanarak, hızlı entegrasyonun hacim, marj ve kârlılık açısından olumlu sonuçlar doğurduğunu görmüşlerdir. Bu stratejinin temel bileşenlerinden biri, her pazarda dengeli bir pozisyon koruyarak endüstri standartlarıyla uyum sağlamak ve ücret düzeylerini etkin bir şekilde yönetmektir.

## Pasta Ne Kadar Büyük Olursa Herkes İçin O Kadar İyi Olur

Dünya ekonomileri büyüdükçe, Securitas daha geniş bir perspektif benimsemeye karar verdi. Sadece rakipleriyle pazar payı için rekabet etmek yerine, şirket tüm güvenlik pazarını genişletmeyi hedefledi. Securitas, pazarı genişletmenin kendi işini büyütmeyle daha avantajlı olduğuna inanıyordu. Böylece, mevcut pastadan değil, büyüyen pastadan daha büyük paylar elde etme fırsatı doğuyordu.

Büyüme stratejisi, Securitas'ın uzmanlığı ve müşterilerinin farklı ihtiyaçlarına yönelik incelikli anlayışının yanı sıra personel ve hizmet kalitesindeki sürekli iyileştirmeler tarafından şekillendi.

Bu stratejinin önemli bir parçası, güvenlik görevlisinin mesleğini daha çekici ve geniş bir aday havuzuna erişilebilir hale getirmek için maaşları artırmaktı. Bu iyileştirmeler sadece şirketin kendi büyümesini değil, aynı zamanda tüm güvenlik endüstrisinin büyümesini de teşvik etti.

## Satış: Farklı Bir Büyüme Türü

Büyümenin tamamı satın almalarla gerçekleşmedi. 1988 yılında Securitas, önde gelen bir kilit üreticisi olan Assa Abloy'u satın aldı ve bunu güvenlik portföyüne entegre etti. Ancak 1994 yılında, üretim ve hizmet sektörleri arasındaki işletme ve kültürel farkları fark ederek, Securitas Assa Abloy'u hissedarlarına geri dağıttı.

Bu karar, şirketin çabalarını temel güvenlik hizmetlerine odaklamasını sağlamanın yanı sıra, Assa Abloy'un bağımsız olarak gelişmesine ve piyasa değerinin önemli ölçüde artmasına katkıda bulundu.

## Avrupa'da 4'ten 14 Ülkeye

Assa Abloy'un satışından sonra, Securitas Avrupa genelinde hızla genişlemeye başladı, sadece yedi yılda varlığını 4'ten 14 ülkeye çıkardı. Bu, Avusturya ve İsviçre'deki güvenlik şirketlerinin satın alınmasıyla başladı ve ardından Securitas G4S'in tüm yerel operasyonlarıyla birlikte iflas etmiş bir işletmeyi de satın alarak İspanya'da cesur bir adım attı. Genişleme hızlı bir şekilde İngiltere, Finlandiya, Fransa ve Almanya'ya doğru devam etti.

1998 yılında, Stockholm'de "Hayaller Gerçek Olur" temasıyla düzenlenen bir konferansta dönüm noktası yaşandı. Bu etkinlikte Securitas, Fransa ve Almanya'da iki büyük şirketi satın almayı başardı ve Avrupa genelindeki varlığını önemli ölçüde güçlendirdi. Bu noktada, Securitas Avrupa kıtasının büyük bir bölümünde ticari yönden etkili olduğunu gururla belirtebiliyordu.

Bu hızlı genişleme her zaman şirketin güvenlik ve finansal denetim odaklı temel değerlerine dayanmıştır. O dönemki CFO Håkan Winberg, şirketin mali riskler almadığını, hızlı genişlemeyle iş risklerini benimsediğini açıkladı. Strateji, farklı iş kültürlerini ve dillerini entegre etmiş ve dil engellerine rağmen ortak değerler aracılığıyla birliği göstermiştir. Bu değerlere bağlılık, genişleme için temel ve kritik olmuştur.

## Odaklanmış Uzmanlıklara Sahip Bölümlerin Tanıtılması

2001 yılında, Securitas operasyonlarını uluslararası değerinde olan her işlev için bölümlere ayırarak yapısal bağlamda yeniden düzenledi. Önceden, Securitas

İsveç, Securitas Norveç gibi ulusal şirketler şeklinde yapılandırılmıştı ve her biri ev alarmı, güvenlik ve nakit işlemleri gibi çeşitli hizmetleri yönetiyordu. Yeniden yapılanma, özel uluslararası bölümler oluşturarak bu durumu değiştirdi. Bu değişiklik, nakit/ likit işlemleri için birleştirilmiş bir küresel bölümün ve benzer şekilde ev alarmı için bir bölümün kurulmasına yol açtı; koruma hizmetleri ise Securitas Avrupa ve Securitas USA olarak ikiye ayrıldı.

Bu stratejik değişim, her bir bölümün kendi alanında derin uzmanlık kazanmasına olanak tanıyarak, o alanda küresel bir lider konumuna gelmesini sağladı. Securitas, 34 ulusal şirket yerine beş uluslararası bölüm oluşturarak hizmet teklifini iyileştirebilir ve farklı alanlarda derin uzmanlıklar geliştirebilirdi.

Håkan Winberg, *Approximately Right* (Yaklaşık Olarak Doğru) adlı kitabında vurguladığı gibi: "Bir ülkede her bir müşteriyi ve segmenti biraz anlamaya çalışan bir elçi yerine, işi baştan sona anlayan insanlarla işi yürüten insanlarımız oldu."

## Stratejik Satın Alımlar: Efsanevi Markaları Birleştirme

Barcelona'daki bir yönetim konferansında, 1999 yılında cesur bir hedef ortaya konuldu: Securitas'ın cirosunu sadece altı ay içinde ikiye katlamak. Son yıllarda şirketin dikkate değer büyümesine rağmen, cesur hedef başlangıçta şüpheyle karşılandı. Ancak Pinkerton'un satın alımı duyurulduğunda, şüphe anında coşkuya dönüştü.

1850 yılında kurulan Pinkerton, Amerika Birleşik Devletleri'ndeki ilk dedektif ajansı ve Abraham Lincoln'ü koruma konusunda bilinen bir efsanevi güvenlik firmasıydı. Ancak bu büyük satın alma tek başına değildi. 2000 yılında Securitas, Burns'u (1909'da William J. Burns Uluslararası Dedektif Ajansı olarak kurulmuş) satın aldı; bu da başka bir Kuzey Amerika mücevheri olan bir şirketti.

Securitas'ın Avrupa'daki temeli, 1990'ların ortasında zaten güçlüydü. ABD'deki iki büyük satın alma, Securitas için büyümenin önemli bir parçası olmuş ve şirketin güvenlik sektörünü geliştirmeye yönelik devam edebilmesi adına bu kez Atlantik ötesinde devam edecek olan yolculuk bunun en önemli göstergesiydi.

Bölgesel satın almalarla birlikte, Pinkerton ve Burns, Securitas'ın hem Avrupa'da hem de Amerika Birleşik Devletleri'nde pazar lideri konumunu sağlamıştı. 2001 yılına gelindiğinde, satışlar 1999 yılındaki 31 milyar İsveç Kronundan 74 milyar İsveç Kronuna yükselmişti. Pinkerton ve Burns'un entegrasyonu, her birinin zengin geçmişiyle Securitas için yeni bir çağın habercisi oldu, şirketi güvenlik endüstrisinde küresel bir güç olarak konumlandırdı.

## Fiziksel Bir Araç Kutusu

Büyük Amerikan şirketlerini satın aldıktan sonra Securitas, Atlantik ötesinde şirket kültürü ve stratejisinin anlayışını artırmak için daha net yönetim eğitimine ihtiyaç duyulduğunu fark etti. ABD'deki yöneticiler, eğitimi yabancı buldu ve içeriğini tam olarak kavrayamadı.

Bu durum, Securitas'ın Araç Kutusunu (şirketin yönetim prensiplerini temsil eden ahşap araç setleri) bir kavramdan fiziksel bir nesneye dönüştürmesine yol açtı. 2000 yılında Barcelona'da düzenlenen Securitas konferansında, 1.000 adet ahşap Araç Kutusu yöneticilere dağıtıldı ve her kutu şirketin hedeflerini ve kültürünü simgeliyordu. Havalimanındaki manzara gerçekten unutulmazdı; herkes yeni ve irili ufaklı araçlarını gururla taşıyor, bu anı keyifli ve hatırlanabilir kılıyordu.

## Cehennem Donana Kadar

Cesaret gerektiren ilerlemelere rağmen, Securitas'ın Amerika Birleşik Devletleri'ne olan yolculuğu zorluklarla dolu geçmedi. Geçiş, Amerikan sendikalarıyla müzakere dönemini başlattı. Securitas, Avrupa sendikalarıyla dostane bir ilişki sürdürüyordu, bu dostluk zamanın hizmet endüstrisi sendikalarına da uzanmakla beraber o dönemdeki "Service Employees International Union" başkanı Andy Stern tarafından yönetiliyordu. Stern, endüstri işçileri için güvenceler istedi ve Securitas'a önemli konuları ele alması için mektuplar gönderdi.

Barışı korumak adına, Securitas Avrupa sendika temsilcilerini Stern ile iletişime geçmeye ve şirketin adil ve sorumluluk gerektiren uygulamalarına olan taahhüdünü doğrulamaya teşvik etti. Bu, kısa bir süreliğine sükûnet



sağlasa da bu durum uzun sürmedi. Gerilimler yükseldi. Büyüyen çatışmaya yanıt olarak, CEO Thomas Berglund ilk uçuşunu Chicago'ya gerçekleştirdi. Orada, medyanın ve ABD ile Avrupa sendika temsilcilerinin katıldığı büyük bir toplantıda Thomas, seçenekleri ortaya koydu: bir çözüm bulmak için müzakere masasına oturmak veya "cehennem donana kadar" sürecek bir çatışmaya hazırlıklı olmak.

## Daha da Uzmanlaşmak İçin Cesur Bir Hamle

Ulusal düzeydeki şirketlerin uluslararası bölümler olarak yeniden yapılandırılmasından beş yıl sonra, Securitas 2006'da Securitas Security Systems (elektronik güvenlik, daha sonra Niscayah olarak bilinen), Securitas Direct (ev alarm sistemleri) ve sonunda 2008'de Loomis (nakit işleme) şirketlerini hissedarlarına geri verme kararı aldı. O dönemde iş dünyası medyasına göre oldukça tartışmalı bir adımdı.

Dünya, küresel ölçekte mal ve hizmet üretimi ve tedarikinde giderek karmaşık yapıları tercih ederken, bu hamle toplumu ileriye taşıyan şeyin bir parçasıydı. Bağımsızlık, her bir şirketin belirli segmentini ileriye götürmek için daha doğrudan odaklanabilmesi anlamına geliyordu. Bu yapı, bu şirketlerin her seviyedeki liderlerinin, daha büyük bir grupla sınırlamalar olmadan operasyonlarını ileriye taşımaya olanak tanıyordu.



Bu bölümleri ayırmak için alınan karar, "Securitas'ın Stockholm Borsası'nda üç yeni uzmanlaşmış güvenlik şirketi listelemesi" başlıklı 9 Şubat 2006 tarihli bir basın açıklamasıyla duyuruldu. Her bir işletmenin bağımsız olarak başarılı olma potansiyeli açıldı ve gelecek yıllarda Securitas'ın finansal performansına önemli katkıda bulunması bekleniyordu. Strateji, saf bir uzmanlaşma formuydu ve her bir bölümün pazarın önünde kalmaya,

kendi endüstrilerinde yenilik yapmaya ve kâr etmeye devam edeceğini öngörmekteydi.

Birçok şirket, işletmelerinin bir kısmını ayırmayı yalnızca son çare olarak düşünürken Securitas, bu bölümleri hissedarlarına dağıtmayı, ciddi düşünce ve tartışmadan sonra proaktif bir şekilde seçti. Assa Abloy'un geliştirilmesi gibi bu hamle, Securitas'ın bağımsız olarak başarılı bir şekilde geliştirdiği üç güçlü işletmeyi gösteriyordu.

## Finansal Kriz

5 Mart 2007'de Alf Göransson, Securitas'ın CEO ve Başkanı olarak Thomas Berglund'in yerine geçti ve bu süreç, Securitas Security Systems, Securitas Direct ve Loomis'in ayrılması sırasında gerçekleşti. Bu misyon tamamlandığında, dünyayı sarsacak bir olay meydana geldi.

2008'de Lehman Brothers'in çöküşü, bir borsa çöküşünü tetikleyerek tüm finansal sistemi riske soktu. Müşteriler iş düşüşleriyle karşı karşıya kaldı ve acil maliyet kesme çabalarına başladı. Yanıt olarak Securitas portföy korumasını, müşteri desteğini ve uygun fiyatlarla gerçekleşen stratejik satın almaları önceliklendirdi. Krize rağmen, Securitas portföyünü korumayı başardı ve 2009'dan 2010'a kadar sadece %1 kayıp yaşadı. 2009 ile 2011 arasında Securitas, 49 satın alma gerçekleştirerek 58.000 yeni çalışan ekledi.

## Güvenlik Denklemi Çözümü

Diğer işletmeler gibi Securitas da fiyat baskıları nedeniyle işletmenin kâr marjlarının azalması gibi zorluklarla karşı karşıya kaldı. Ancak aynı zamanda şirket, durağan gelir artışına rağmen teknoloji ve güvenlik çözümlerine önemli yatırımlar yaptı. Hissedar değerini artırmak için odak noktası, fiziksel güvenliği uzaktan izleme teknolojileri ile dengeleyen "güvenlik denklemi"ni optimize etmekte. Bu strateji, mühendisleri işe almayı ve organik büyüme ile gelen satın almalar aracılığıyla uzmanlık kazanmayı gerektiriyordu, bu da düz gelir ve düşen marjlar karşısında artan yatırım anlamı taşımaktaydı.

Yeni strateji, Melker Schörling tarafından yönetilen yönetim kuruluna sunuldu. Kısa vadede teknoloji odaklı bir geçişin zor olacağı kabul edildi ancak uzun vadeli

başarıyı sağlamak için stratejik bir hamle olduğu düşüncesine varıldı. Yönetim kurulu ve ana hissedarların kararlı desteğiyle Securitas fırtınayı atlattı.

## En Çalışkan Departman: Birleşme ve Satın Alma

Küreselleşen iş ortamı nedeniyle küresel ölçekte müşterilere hizmet etmenin önemi giderek arttı. Müşterileri elde tutmak için sorunsuz ve yüksek kaliteli hizmetler sunmak hayati önem taşıyordu. Amerikan müşterileri, uluslararası hizmet kapasiteleri için yüksek beklentileri ve talepleriyle bu çabaların önemli bir parçasını oluşturdu. Bu müşterilerin beklentilerini karşılamak için Securitas'ı sınırları aşan hizmet sunmaya zorladı.

Dünya çapında müşterilere hizmet etmenin bir sonucu olarak, Securitas zirvede 58 ülkede faaliyet gösteriyordu. Financial Times, bir dönem Securitas'ın M&A (Birleşme ve Satın Alma) departmanını "dünyanın en çalışkan M&A departmanı" olarak tanımladı. Satın alma stratejisi, müşterilerin ihtiyaçlarıyla sıkı bir şekilde uyumluydu. Ayrıca, herhangi bir şirketin satın alımı düşünülürken iş ve coğrafi konum açısından uygun olmanın yanı sıra kurumsal kültürle de uyumlu olduğundan emin olundu. Bu değerlendirme, önemli bir denetim sürecinin parçası haline geldi ve Securitas'ın değerlerine uygun olan satın almaların sadece takip edilmesini sağladı.

## Büyük Veri ve Risk Tahmini Yol Açıyor

2013 yılından itibaren, Securitas sürekli büyüme yaşamaya başladı ve genel güvenlik pazarını geride bırakarak stratejik seçimlerinin gücünü doğruladı. Bu dönemde, Securitas şirket tarihinde üç yıl üst üste en yüksek kazanç payı yaşadı.

Securitas, risk değerlendirme ve tahmin yeteneklerini artırmak için büyük veri teknolojilerine yatırım yapmaya başladı ve bu adımla güvenlik endüstrisinde global bir lider konumunu pekiştirdi. Alf liderliğinde, Securitas ciroda iki kat, kârlarda üç kat ve neredeyse çalışan sayısında iki kat büyüdü; bu büyüme, teknolojiye ve satın almaya yönelik bir kayma ile sağlandı ve Securitas'ı güvenlik sektöründe global ve uluslararası arenada lider konumuna getirdi.





ile etkileşim biçimini kapsar. Kısacası, Securitas'ın DNA'sını özetler.

## Araçların Geliştirilmesi

Raporlama için ortak bir çerçeve oluşturulduktan sonra, gündemin bir sonraki maddesi, Securitas'ın müşteri ilişkilerine yaklaşımını yeniden tanımlanması ve Pazar Matrisi'nin oluşturulması oldu. Bu girişim, bir dizi beyin fırtınasıyla başladı. Görselleştirme amaçları için fikirler ve kavramlar göstermek için büyük fiziksel bloklar kullanıldı. Bununla birlikte kullanılan araçlar hiçbir zaman atölye dışında kullanılmadı; yalnızca kağıt üzerinde görsel yardımcı olarak kullanıldı yada tepegöz ( görüntüleri veya metni yansıtan eski bir cihaz) kullanılarak gösterildi.

Hızla 15 yıl ileri saralım. Securitas önemli ölçüde büyüyordu ve daha etkili bir yönetim eğitimi gerektirecek şekilde daha büyük bir küresel varlık kazanmıştı. Ancak Securitas'ın kültürel ve operasyonel değerlerini daha derinlemesine anlamadan, istenen ilerlemeyi sağlamak zordu. Düşünceleri düzenlemek ve fikirleri görselleştirmek için İletişim Departmanı'ndan Anette Venneman bir yerel yapı marketine gidip kavramsal blokları saklamak için bir araç kutusu satın aldı. Mağazadan alınan araçlar ve araç kutusu bir fikri ateşledi. Yönetim eğitimi ilkeleri sıklıkla "araçlar" olarak adlandırıldığına göre neden yönetim araçlarını fiziksel araçlara dönüştürmeyelim?

Söylenen yapıldı. Her yönetim ilkesi ahşap bir araca dönüştürüldü ve bir ustalıklı yapılmış ahşap bir araç kutusu içinde yer aldı. Bu yaklaşım, yöneticilerin her araçla fiziksel olarak etkileşime geçmelerine olanak tanıyarak, temel prensiplerle etkileşimlerini artırdı ve araçların etkili bir şekilde uygulanmasını kolaylaştırdı.

## Gelişimin Ötesine Geçen Araç Kutusu:

Araç Kutusu'nun ilk tanıtımında Thomas, Securitas'ın ilerlemesini değerlendirirken: "Odak noktamızı belirledikten, yapımızı oluşturduktan ve ekibimizin taahhüdünü sağladıktan sonra, sonuçlarda iyileşme görmeye başladık. Genişlemeye yönetsel olarak yaklaştık - önce İsveç'te, sonra Avrupa'da ve 1999'a

gelindiğinde Amerika'ya taşındık. Strateji parçalarımız yerindeydi ancak felsefemizi etkili bir şekilde iletecek bir yol gerekiyordu." şeklinde açıklamıştı.

Karmaşık konuları basitleştirmedeki becerisiyle tanınan Thomas, Araç Kutusu'nun basitliğini vurguladı. İşletmeyi yürüten şube müdürleri tarafından kolayca anlaşılması gerekiyordu ve ahşap malzemelerden yapılmış bu aparatlar, bu basitliği yansıttı.

Thomas, hayatta herhangi bir şey inşa etmek için, bir ev, bir tekne veya bir şirket olsun, araçlara ihtiyaç olduğunu söyledi. Farklı şirketler, farklı araç setlerine ihtiyaç duyar. Securitas Araç Kutusu ile tüm ekipler, dünya çapında önde gelen bir güvenlik firması kurmak için en iyi araçlara sahipti.

Araç Kutusunun, Lansmanı "Dünyada bir güvenlik lideri olmak için bilmeniz gereken her şey" sloganıyla Barcelona'da gerçekleşti. Bu, dev bir Araç Kutusunun birden ortaya çıktığı büyük bir etkinlikti.



Securitas Uluslararası Toplantısı, 2000 yılında Securitas Araç Kutusunun tanıtımı.

Etkinlik sona erdiğinde, havalimanındaki güvenlik görevlilerine, 1.000 kişinin her birinin ağırlığı 6 kilogramlık ahşap kutularıyla koridorlardan geçeceği bildirildi. Erken uyarıya rağmen, binlerce yönetici büyük araç kutularıyla havalimanında küçük bir kaosa neden oldu... Kargaşayı bir kenara bırakırsak bu an, Barselona Havalimanında Securitas'ın birleştirici, kültür odaklı küresel iş gücü yolculuğunda bir kilometre taşıni işaretledi.

## Dışarıdan İçeriye Bakış Açısı ve Elmas Kutusu

2011 yılına gelindiğinde, Securitas büyümenin yeni bir dönemine girmişti. 2009 ile 2011 yılları arasında yoğun bir iki yıllık dönemde 49 satın alma gerçekleştirildi. Bu süreçte,

Kurumsal İletişim ve Kamu İlişkileri Başkan Yardımcısı Gisela Lindstrand önemli bir rol oynadı. Misyonu açık ve basitti: Securitas kimliğini dünya çapındaki satın alınan şirketlere taşımak, operasyonların ve kültürlerin entegrasyonunu ve uyumunu sağlamak.

Uzun bir süre boyunca Araç Kutusu, operasyonlar ve yönetim için sağlam bir çerçeve sağladı ancak zaman geçtikçe işletmenin stratejik gelişimini doğru bir şekilde yansıtmadığı, artık mevcut olmayan iş alanlarından gelen terimler ve kavramlar kullandığı anlaşıldı. Ayrıca, müşteri odaklı bir perspektifi de yeterince yansıtmadığı da ortaya çıktı. Araç Kutusunun önemli bir rol oynamaya devam etmesine rağmen, müşteri ihtiyaçlarını yaşam döngüsü boyunca merkeze alan Diamond Box adlı yeni bir araç geliştirildi. Diamond Box, başlangıçta Securitas Kuzey Amerika Başkanı Santiago Galaz ve Güvenlik Hizmetleri Avrupa Başkanı Bart Adam tarafından geliştirildi ve özellikle ticarileşme için önemli içerikleri kapsıyordu . Ancak, iki araç kutusu kullanımı kafa karışıklığına yol açtı ve işletme geliştikçe yeni bir birleşik Araç Kutusu ihtiyacı ortaya çıktı.



Elmas Kutusu - Müşteri yaşam döngüsünün her aşamasında müşteri ihtiyaçlarını önceliklendirme kapsamında tasarlanmıştır.

Securitas'ın 2018 yılında CEO ve Başkanı olan Magnus Ahlqvist, Avrupa Bölge Başkanı olarak geçirdiği yıllarda Araç Kutusunun gücünü zaten anlamış ve deneyimlemişti. Araç Kutusunun potansiyelini ve önemini kavraması, onun için öncelikli hedeflerinden biri olarak yeniden değerlendirmesini sağladı. Magnus, CFO Bart Adam ve İK ve Pazarlama Başkanı Helena Andreas ile kapsamlı bir gözden geçirme sürecine girişti. Securitas'ın DNA'sının temel kavramlarına saygı göstererek, hangi unsurların güncellenmesi gerektiğine ve hangilerinin olduğu gibi kalabileceğine karar verildi. Bir buçuk yıl boyunca, tüm organizasyonun nabzını tutmak için kapsamlı anketler de dahil

olmak üzere birçok değerlendirme yapıldı. Yedi küresel ve işlevsel çalışma grubu, güncellenmiş her araç hakkında kapsamlı girdi sağladı, bu da tam olarak Securitas'ın DNA'sını yakalamayı sağladı.

### Sürekli Evrilen Bir Araç Kutusu

Securitas Araç Kutusunun dönüşümü, dijital geliştirmeleri başarıyla entegre ederken fiziksel bileşenlerini korudu. Bu evrim, sadece fiziksel araçlardan oluşan bir setten hibrit bir modele geçişi içermekle beraber etkileşimli 3 boyutlu bir versiyon; videolar ve metinlerle dijital bir platformu kapsamaktadır. Bu güncellemeler, Securitas'ın küresel operasyonları boyunca erişilebilirlik, katılım ve kullanımı artırdı, geleneksel ve modern yöntemleri harmanlayarak çeşitli ihtiyaçları karşılamayı amaçlıyor.

Dünyayı daha güvenli bir hale getirme amacına bağlı kalabilmek adına, Securitas her zaman modern zamanlara adapte olmak zorunda ve bu durum Araç Kutusu için de geçerli. Thomas Berglund'un 20 yıl önceki görüşlerini yankılayarak: sürekli evrim hayati önem taşır. Securitas dijitalleşme ve teknolojiye daha fazla odaklandıkça, Araç Kutusu bu yolculukta önemli bir rol oynamaya devam ediyor, şirketin bugünün ve yarının zorluklarını kendinden emin ve net bir şekilde karşılayabilmesini sağlıyor.

### İnsana Yatırım

Yeni bir işe başlamak ve rolünüz hakkında büyük miktarda bilgiyi sindirmek sıkıntılı olabilir ancak bir Araç Kutusu sayesinde bu süreçte adapte olmak daha basittir. Araç

Kutusu karmaşık kavramları net yönlerle dönüştürerek günlük görevlerde rehberlik eder ve Securitas'ın vizyonuyla uyumlu çalışır. Dünya çapında müşterilere tutarlı bir şekilde hizmet verebilmek için paylaşılan kültür, çalışma şekli ve dil önemlidir. Securitas Araç Kutusu, geçmişi ve deneyimi kapsamının yanı sıra, geleceği şekillendirmemize yardımcı olur.



Securitas Araç Kutusu. Soldan sağa: Temel, Döngü, Çarpan, Çark, Fark Yarat, Deniz Feneri ve Altı Parmak.





Magnus Ahlqvist,  
2018'den beri Başkan ve CEO

# Dönüşüm ve İleriye Dönük Yeni Bir Yol

Başkan ve CEO Magnus Ahlqvist'in yönetiminde, Securitas 2018 yılında yeni bir strateji ve onu destekleyen organizasyonel dönüşüm için bir yolculuğa çıktı.

Magnus Ahlqvist, 2018'de Securitas'ın başkanı ve CEO'su olarak göreve geldiğinde, güvenlik sektörü düşük kâr marjları, fiyat savaşları, yoğun rekabet ve süregelen konsolidasyon ile karakterize ediliyordu. Securitas, Alf Göransson'un liderliğinde yenilikçi güvenlik teknolojilerine zaten yatırım yapmıştı ancak gelecekte zirvede kalmak için daha büyük bir adım atılması gerekiyordu. Magnus ve yönetim ekibi, şirketin stratejilerini yeniden belirlemek ve zorlukları doğrudan ele almak için benzersiz bir fırsata sahip olduklarını biliyorlardı.

## Securitas Yeni Bir Stratejik Yön Belirliyor

Amaçları neydi? Securitas'ı bir güvenlik hizmeti sağlayıcısından, müşteriler

için akıllı güvenlik çözümleri sunan bir çözüm ortağına dönüştürmek. Bu yeni strateji, insan yeteneklerini, altyapıyı, yenilikçi modelleri, işletim sistemlerini ve yönetim süreçlerini geliştirmek için muazzam organizasyonel gelişim çabaları gerektirecekti.

"Grup seviyesinde stratejiyi gözden geçirmemiz gerekiyordu. Ayrıca, müşterilerle daha yakından bağlantı kurmak, organizasyon genelinde çalışma şeklimizi iyileştirmek ve değer zincirinde yukarı çıkmak için neyi düzeltmemiz gerektiğini anlamamız şarttı. Konfor alanımızdan çıkmamız gerekiyordu." diyor Magnus.

Bu süreç boyunca danışman ve ortak olarak hizmet veren IMD iş okulu ile Securitas, yeni bir beş yıllık strateji ve onu destekleyen organizasyonel dönüşüm için bir yolculuğa çıktı.

## İşletmeyi Dönüştürmek: Altı Ana Hedef

Şirketin beş yıllık stratejisini (2018-2023) belirlerken liderlik altı net hedef geliştirdi:

- Mevcut işlerde liderlik:** Securitas, temel güvenlik hizmetlerini geliştirmeli, elektronik güvenlikte uzmanlaşmayı güçlendirmeli ve çeşitli koruyucu hizmetlerini sistematik olarak birleştirerek çözümler işini hızlandırmalıydı.
- Yeni iş alanları yaratmak:** Şirket, yenilik ve akıllı güvenlik hizmetlerinde sektöre öncülük ederek daha öngörülebilir ve veri odaklı hale gelmeyi hedefledi.
- Müşteri bağlılığını artırmak:** Yüksek değer katan güvenilir bir ortak olabilmek için Securitas,

müşterilere yaklaşım şeklini yeniden yapılandırarak, müşterilerin benzersiz ve gelişen ihtiyaçlarına dayalı daha kişiselleştirilmiş, özel değer önerileri yaratmalıydı.

- 4. İnsanları geliştirmek ve zihniyeti değiştirmek:** Şirketi yeni bir yöne yönlendirmek kültürel bir değişim gerektiriyordu ve bu, organizasyon genelinde harika liderliği ölçeklendirmekle başlıyordu.
- 5. Operasyonları modernize etmek:** Hızla değişen teknoloji ortamı, mevcut sistemleri modernize etme ve küresel organizasyonun tüm parçalarının aynı dili konuştuğu, iş birliği içinde çalıştığı ve dışarıya tek bir marka olarak temsil edildiği ortak süreçler oluşturma gereğini doğurdu.
- 6. Markayı yeniden konumlandırmak:** Sektör çapında marka mesajları büyük ölçüde ürün odaklı olmakla birlikte risk ve tehlikeye işaret ediyordu. Securitas, bunun yerine pozitifliği ve potansiyeli vurgulamak, insan merkezli, ilerici ve yenilikçi bir güvenlik yaklaşımını yansıtmak istedi.

Sonraki beş yıl boyunca, strateji ve organizasyonel gelişim girişimleri Covid'e rağmen istikrarlı şekilde uygulandı. 2021'de liderlik, IMD ile bir ara değerlendirme ve atölye çalışması için bir araya geldi. Sonuç, Securitas'ın stratejik ve organizasyonel dönüşümünün ana itici güçlerine yeniden odaklanma ve hızlandırma oldu.

Liderlik, şirketin strateji döngüsünün yarısında olduğu için hızın zorunlu olduğu konusunda hemfikir. Securitas, strateji uygulamasını hızlandırırken organizasyonel dönüşümü ölçeklendirmek için operasyonlar, altyapı, insan kaynakları, marka, müşteri bağlılığı gibi birçok alanda çabalarını artırdı.

## İnsanlar Yapı Taşlarıdır

Stratejinin uygulanabilirliğini sağlamak için insan gelişimi kilit bir faktördü. Bu sebeple Securitas, en yetenekli çalışanları için bir Yönetici Gelişim Programı başlatmaya karar verdi.

Şirketin çeşitli bölümlerinden 16 kişilik bir grup, türünün ilk örneği olan liderlik ve strateji programına katıldı. Program, IMD Fakültesi, Magnus ve CFO Andreas Lindback tarafından birlikte oluşturuldu ve yürütüldü.

Magnus, şirketi yeniden yönlendirme vizyonunu paylaştı, büyük organizasyonel değişimin gerekçelerini açıkladı ve taleplerini dile getirdi. Açık tartışmalar, organizasyon genelinde önceliklerin ortak bir anlayışını sağladı ve hedeflere ulaşma konusunda yenilenmiş bir heyecan yarattı. Kendi birimlerine döndüklerinde, katılımcılar öğrendiklerini ekipleriyle paylaştılar ve her bir çalışanın Securitas'ın büyük değişiminde oynayabileceği benzersiz rolü netleştirdiler.

Bu, meslektaşları anlamlı çalışmalara dahil etmeye ve ortak bir amaç altında birleştirmeye yardımcı oldu, herkesin genel misyona bağlı hissettiği ve katkıda bulunmak için motive olduğu iş birliği bir ortam oluşturdu.

## Ortak Bir Amaçla Birleşmek

Dönüşüm yolculuğunun meslektaşları bir araya getiren bir diğer unsuru ise Securitas'ın amacının geliştirilmesiydi. Strateji geliştirme sürecinin bir parçası olarak, Magnus'un liderliğinde bir çalışma grubu organizasyonun özünü yakalamak için aşağıdan yukarıya bir yaklaşım benimsedi. 45'ten fazla küresel atölye çalışmasına yüzlerce çalışan, ortak bir amacı tanımlamak ve ifade etmek için katıldı.

Birçok tekrar ve sonrasında yönetim kurulu onayı ile Securitas şirketin ana amacını açıkladı: Dünyanızın daha güvenli hale gelmesine yardımcı oluyoruz. Bu duyuru, Aralık 2019'da Sermaye Piyasaları Günü'nde yatırımcılara yapıldı. Yeniden tanımlanmış kurumsal bir amaçla Securitas iç ve dış dünyada birleşik bir küresel kimlik oluşturabilirdi.

“Organizasyonun neresinde olurlarsa olsunlar, insanlar daha büyük bir şeyin parçası olduklarını ve pozitif bir katkı sağladıklarını hissediyorlar,” diyor Securitas'ın CHRO ve CMO'su Helena Andreas.

## Kalıcı Etki: Dönüşüm İçin En İyi Uygulama

Hedef strateji ve kapsamlı organizasyonel gelişim girişimleri neticesi son beş yıl Securitas için büyük dönüşümlere sahne oldu.

Şirketin geleneksel bir güvenlik hizmeti sağlayıcısından akıllı güvenlik çözümleri ortağına dönüş yolculuğu, önemli başarılarla işaretlendi.

İnsana yapılan yatırımlar, altyapı modernizasyonu ve yenilikçi iş modelleri, Securitas'ı sektörde küresel bir lider konumuna getirdi. Stanley Security'nin stratejik olarak satın alınması, Securitas dijital iş biriminin lansmanı ve Küresel Müşteri Grubu'nun tanıtılması, ulaşılan kilometre taşlarından sadece birkaç örnektir. Bu yoğun odaklanma ve hızlı uygulama dönemi, operasyonel verimliliği ve müşteri bağlılığını artırmakla kalmadı, aynı zamanda Securitas'ın marka değerini ve piyasa konumunu yükseltti.

Mayıs 2024'te Securitas, Organizasyonel Gelişim dalında EFMD Uygulamada Mükemmeliyet Altın Ödülü'nü kazandı ve beş yıllık strateji ve dönüşüm iş dünyasında en iyi uygulama olarak tanındı. Bu ödül ve şirketin çabalarının kalıcı etkisi, gelecekteki büyüme ve yenilik için sağlam bir temel oluşturdu ve Securitas'ın güvenlik endüstrisinde ön saflarda kalmasını sağladı.



[securitas.com.tr](https://securitas.com.tr)

