

## SB-Geräte- und Cash-Management

# Full-Service-Dienstleistungen entlasten Banken und Sparkassen

Der globale Sicherheitsdienstleister Prosegur startete im vergangenen Jahr ein bisher einzigartiges Projekt: Als Full-Service-Dienstleister kümmert sich das Unternehmen um die SB-Geräte seiner Kunden. „Banken+Partner“ sprach mit Dr. Lothar Thoma, Geschäftsführer von Prosegur in Deutschland, über die Zukunft des Cash-Managements und die neuen Services des Bargeldlogistikers – vom Kassetten-Pooling bis hin zu Whitelabel-Geldautomaten.



**Dr. Lothar Thoma**  
Geschäftsführer,  
Prosegur Deutschland

### Herr Dr. Thoma, warum sollten Banken und Sparkassen das Thema Cash-Management gerade jetzt auf ihrer Agenda haben?

**Dr. Thoma:** Es ist eine Frage der Kosten. Für den Endverbraucher ist Bargeld ein Produkt, das er möglichst umsonst bekommen will. Bei Banken und Sparkassen entstehen durch Bargeldprozesse üblicherweise jedoch hohe Kosten. Der Betrieb von unprofitablen Geldautomaten oder die Ausgaben für Dienstleister können sich am Ende des Jahres schon mal auf eine sechsstellige Summe belaufen. Daher sind wir fortlaufend auf der Suche nach innovativen Lösungen, um die Prozesse und Kostenstrukturen für unsere Kunden zu optimieren. Im vergangenen Jahr haben wir beispielsweise ein Pilotprojekt zur Betreuung von SB-Systemen gestartet, das in unserer Branche bisher einzigartig ist.

### Könnten Sie dieses Pilotprojekt etwas näher beschreiben?

**Dr. Thoma:** Die Betreuung von Geldautomaten ist komplex – neben der Bargeldversorgung und regelmäßigen Überprüfung der Geldbestände fallen auch Reparaturen oder der Aus-

tausch von Ersatzteilen an. Hierbei setzen Banken bisher auf die Hardware-Hersteller als ersten Ansprechpartner. Wir als Bargeldlogistiker sind verantwortlich für die Geldbestände der Automaten. Im Störfall müssen wir aus Sicherheitsgründen die externen Techniker vor Ort begleiten, was einen gewissen Koordinationsaufwand bedeutet und zusätzliche Kosten zur Folge hat. In unserem Pilotprojekt haben wir den Spieß umgedreht: Wir sind der einzige Ansprechpartner für alle SB-Systeme des Kreditinstituts. Neben der Befüllung von Geldautomaten übernehmen wir auch die eigenständige Ermittlung der Geldbestände sowie des Bedarfs an Automaten, um eine optimale Befüllung zu garantieren. Zudem kümmern wir uns selbstständig um den technischen Service bis zur Reparatur durch unsere Mitarbeiter.

### Welche konkreten Vorteile bieten sich Banken und Sparkassen dadurch?

**Dr. Thoma:** Die Bank hat mit uns als Full-Service-Dienstleister nur einen einzigen Ansprechpartner rund um ihre SB-Geräte. Das spart zunächst einmal den Abstimmungsaufwand zwischen den einzelnen Dienstleistern wie im Falle einer Störung. Zudem entfällt der Rechnungsprüfungsaufwand. Dieser ist umso höher, je mehr Dienstleister am Management der SB-Geräte beteiligt sind. Mit Prosegur haben Banken einen Ansprechpartner, der ihnen alle Services aus einer Hand bietet. Unsere Kunden können dabei flexibel zwischen einer individuellen oder einer Pauschalabrechnung wählen. Bei der Bandbreite der Services ist unser Potenzial längst noch nicht ausgeschöpft. Das zeigt etwa das Thema Kassetten-Pooling – auch ein neuer Service von Prosegur.

### Das Thema Kassetten-Pooling müssen Sie uns kurz erklären ...

**Dr. Thoma:** Die Geldkassetten, mit denen wir die Geldautomaten unserer Kunden bestücken, gehören bisher der jeweiligen Bank. Sie trägt die Kosten und den Abstimmungsaufwand, sollten einzelne Kassetten repariert oder neue Exemplare angeschafft werden müssen. Prosegur bietet daher an, die Kassetten aufzukaufen und fortan die Verantwortung für die einwandfreie Funktionsweise zu übernehmen. Damit muss sich der Kunde auch in Hinsicht auf die Geldkassetten um nichts mehr kümmern.

### Welche zusätzlichen Services im Bereich des SB-Geräte-Managements können Ihre Kunden zukünftig noch von Ihnen erwarten?

**Dr. Thoma:** Ein besonderes Thema, das wir derzeit vorantreiben, sind die so genannten Whitelabel-Geldautomaten. Das sind Automaten, die Prosegur zur Verfügung stellt und die keinem Kreditinstitut gehören. Sie sind die ideale Lösung, damit Menschen in Unternehmen oder Gegenden jenseits des Stadtzentrums – etwa in Industriegebieten oder auf dem Land – problemlos an Bargeld kommen. Wir können unsere Automaten dort aufstellen, wo es für einzelne Banken und Sparkassen oft unrentabel ist.

### Wollen Sie den Banken und Sparkassen damit Konkurrenz machen?

**Dr. Thoma:** Auf keinen Fall. Denn gerade diese Lösung bietet für Banken und Sparkassen ungeheuer viel Potenzial. Bei einem Whitelabel-Geldautomaten von Prosegur müsste die Bank nur eine Pauschale oder die tatsächlich anfallenden Transaktionsgebühren zahlen, sobald ihre Kunden Bargeld abheben. Sollten sich zwei Kreditinstitute in einem Gebiet den Markt teilen – beispielsweise eine Volksbank und eine Sparkasse –, könnten wir den Automaten so programmieren, dass nur die Kunden dieser beiden Institute kostenlos Bargeld abheben können. Den Kunden aller anderen Banken wird an dieser Stelle die herkömmliche Transaktionsgebühr berechnet.

### Sind diese Dienstleistungen Ihrer Meinung nach zukunftsweisend?

**Dr. Thoma:** Die angesprochenen Services sind ein Beispiel für unser Bestreben, die Wertschöpfungstiefe mit den Banken zu erhöhen. Wir merken, dass es für diese Dienstleistungen schon jetzt ein gestiegenes Interesse im Markt gibt. Einerseits nehmen wir unseren Kunden viel Koordinationsaufwand und Arbeit ab. Andererseits geben sie Prosegur neben der stei-

genden Verantwortung auch mehr Flexibilität im Bereich des Cash-Managements und der Tourenplanung. So können wir die zur Verfügung stehenden Ressourcen für die Banken und uns selbst gleichermaßen optimiert einsetzen. |



*Whitelabel-Geldautomat von Prosegur: Bargeldversorgung an Standorten, die von einem Kreditinstitut alleine nicht rentabel betrieben werden können.*