

„Eine sichere Lösung für kleine Unternehmen“

Das Unternehmen Prosegur ist einer der führenden Sicherheitsanbieter mit langjähriger und globaler Erfahrung. Eine Kernkompetenz des Unternehmens ist das Bargeldhandling. Welche Vorteile diese professionelle Bargeldentsorgung auch für die Vending-Branche bietet, erläutert Michael Leppler, Vertriebsdirektor bei Prosegur gegenüber VendingSpiegel.

✍ Ihre gelbe Fahrzeugflotte kennt jeder: Prosegur ist seit 2012 die deutsche Repräsentanz des Full-Service Sicherheitsdienstleisters. Über Geldlogistik und -bearbeitung hinaus berät und unterstützt das Unternehmen seine Kunden in allen Bereichen des Cash Managements und schafft durch die Verbindung von Überwachung, Analyse, maßgeschneiderter Bargeldlogistik und technischem Service ganzheitliche Services rund um den Bargeldkreislauf. Doch nicht nur namhafte Banken und Handelsunternehmen gehören zum Kundenkreis von Prosegur, auch die Vending-Branche ist für den Sicherheitsdienstleister ein interessantes Betätigungsfeld. Um die Schwierigkeiten und Probleme der Operator bei der Bargeldentsorgung aus dem Automaten weiß Michael Leppler, Vertriebsdirektor bei Prosegur, nur zu gut: „Ein zentrales Thema der Bargeldentsorgung ist

die Sicherheit, und dabei geht es nicht nur um die reinen Werte, die transportiert werden.“ Zum einen sei es ein Leichtes, den Mitarbeiter, der regelmäßig den Automaten wartet, befüllt und das Geld entnimmt, auszuspiionieren und zu überfallen. Dabei interessiere es die Täter meist wenig, wie hoch die transportierten Summen sind. „Zum anderen“, erklärt Leppler weiter, „beklagen Operator auch häufig interne Differenzen bei der Abrechnung. Das Thema spricht niemand gerne an, aber es kommt leider ab und an zu Unterschlagungen durch Mitarbeiter.“ Je nach Unternehmensgröße kämen dabei Summen zusammen, die kein Unternehmer hinnehmen möchte und könne.

Banken distanzieren sich vom Münzgeldhandling

Doch nicht nur die potenzielle Gefahr, dass Gelder entwendet

werden, stellt eine Belastung beim Bargeldhandling dar. Auch die körperliche Anstrengung und der Stress für die Mitarbeiter sind ein entscheidender Faktor. Die Mitarbeiter eines Vending-Unternehmens stehen auf ihren Touren häufig unter Zeitdruck. Und dieser erhöht sich, wenn sie zusätzlich für das Bargeldhandling verantwortlich sind. Bei größerem Umsatzvolumen kommt zudem die hohe Gewichtsbelastung, vor allem durch Münzgeldeinnahmen hinzu. Neben diesen internen Faktoren wird für kleine Geschäftskunden, wie beispielsweise Operator, die praktische Abwicklung des Münzgeschäfts bei Banken und Sparkassen immer schwieriger. „Viele Banken distanzieren sich mittlerweile von diesem Geschäft, weil sie größere Münzgeldbestände nicht in ihren Filialen lagern können und wollen“, weiß Michael Leppler zu berichten. „Außerdem fallen hier zum Teil

sehr hohe Gebühren an, die oftmals gar nicht durch die Einnahmen gedeckt werden.“ Bei all diesen Gesichtspunkten sei es ein belastbares Argument, sich an einen Wertdienstleister zu wenden.

Kleine Unternehmen sind gern gesehene Kunden

Prosegur bietet seinen Kunden eine regelmäßige Abholung am Automaten durch geschultes Personal sowie die zeitnahe und direkte Einzahlung auf ein Bundesbankkonto. Beides wird tagesaktuell protokolliert und bietet dem Kunden so maximale Transparenz. Zudem arbeitet der Sicherheitsdienstleister mit speziellen Fahrzeugen, die das hohe Gewicht der Bargeldbestände auch tragen können. „Das kann die Fahrzeugflotte eines Vending-Unternehmers, in der ja in erster Linie Füllprodukte und Werkzeug untergebracht werden müssen, so gar nicht leisten“, sagt Michael Leppler. Der Dienstleister hingegen verfügt über ein flächendeckendes Netzwerk im gesamten Bundesgebiet mit insgesamt 30 Standorten, 24 davon mit eigenem Cash-Center. Doch ab welcher Größenordnung lohnt es sich für ein Unternehmen, das Bargeldhandling einem Profi wie Prosegur zu übertragen? „Es gibt aktuell keine festgelegte Größenordnung, wir haben zahlreiche kleinere Kunden“, erklärt Michael Leppler. Ein branchenweiter Standard für die Vending-Branche lasse sich derzeit leider nicht umsetzen, auch wenn man bei Prosegur überzeugt von Standards sei, so der Vertriebsdirektor weiter.

Kooperation ist gefragt

Die Angebote von Prosegur hängen immer von den individuel-

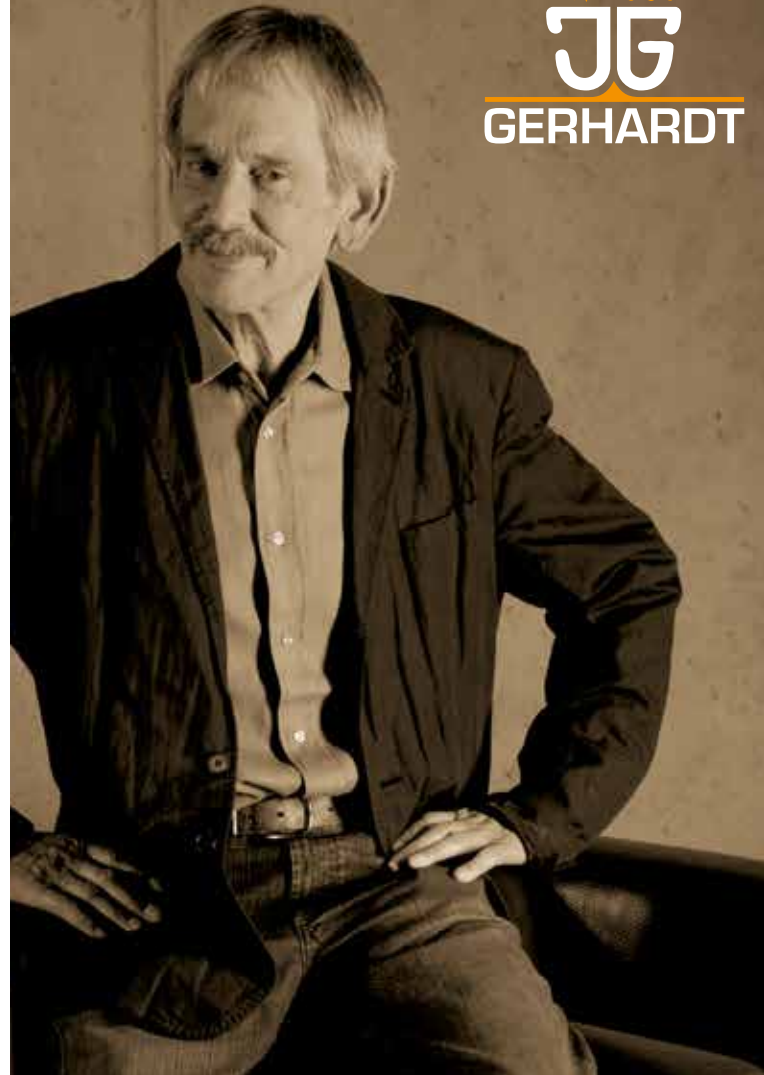


Prosegur (2)

„Viele Faktoren machen ein professionelles Bargeldhandling, wie es Prosegur anbietet, für unsere Kunden interessant – auch für kleinere Unternehmen, wie wir sie in der Vending-Branche finden“, sagt Michael Leppler, Vertriebsdirektor der Prosegur Cash Services Germany.

len Anforderungen des Kunden ab, also von den Standorten, vom Auftragsvolumen, von der Einsatzzeit oder den Sonderaufwendungen. „Es muss auch geklärt werden, wie mit den Bargeldbehältnissen verfahren wird, ob diese beispielsweise zurückgeführt werden müssen“, erläutert Leppler. Eine pauschale Angabe lasse sich da nicht festlegen. „Und mit einem Baukasten-System mit tausend Unterpunkten ist auch niemandem gedient.“

Denkbar ist für Michael Leppler für die Vending-Branche jedoch ein Modell, wie es Prosegur bereits für den Einzelhandel anbietet: Ein Zusammenschluss mehrerer kleiner Kunden in einer Region mit einem zentral aufgestellten Einzahlungstresor. „Eine solche Lösung ist auch absolut für einen Zusammenschluss von Operator denkbar, wenn ein geeigneter Standort gefunden werden kann.“ jl ■



Über Prosegur

Prosegur gehört zu den führenden Sicherheitsdienstleistern und beschäftigt weltweit über 160.000 Mitarbeiter auf allen fünf Kontinenten. Seit 2012 ist Prosegur auf dem deutschen Markt aktiv und betreut seine Kunden mit rund 4.000 Mitarbeitern bundesweit. Als erstes Unternehmen der Branche hat es sich nach den „Anforderungen an Sicherungsdienstleistungen“ der DIN 7720 akkreditiert zertifizieren lassen.

Das Unternehmen ist ein Full-Service-Anbieter: Über Geldlogistik und -bearbeitung hinaus unterstützt und berät es seine Kunden in allen Bereichen des Cash Managements und schafft durch die Verbindung von Überwachung, Analyse, maßgeschneiderter Bargeldlogistik und technischem Service ganzheitliche Services rund um den Bargeldkreislauf.



Von 31 Niederlassungen aus betreut die gelbe Fahrzeugflotte von Prosegur Kunden in ganz Deutschland.

„Mein Leitsatz ist ganz einfach: Ein Automat muss funktionieren.“

Karl-Heinz ‚Kalli‘ Termast, Werks-Kundendienst

Es gibt Menschen, die sind geborene Techniker. Die haben schon als kleine Jungs Uhren auseinandergenommen. Aber im Unterschied zu den meisten diese Uhren auch wieder richtig zusammengesetzt. Ein Unternehmen kann sich glücklich schätzen, wenn es solch einen Mitarbeiter im technischen Werks-Kundendienst einsetzen kann. Egal, was klemmt – der Kalli wird es schon richten! Seit 1977 bei Gerhardt im Außendienst, ein Urgestein im besten Sinne: bodenständig, geradeheraus und erst mit sich zufrieden, wenn er die Aufgabe gelöst hat. Gerhardt. Eine Vending-Manufaktur zum Genießen.

