

# Bargeld muss nicht teuer sein

Wie sich die richtige Anzahl und die regionale Verteilung von Cashpoints steuern lässt

Letztlich entscheidet auch die Bargeldpolitik, ob eine Filiale rentabel arbeitet oder nicht. Die in diesem Zusammenhang zu sehenden Stellschrauben an die richtige Position zu setzen, erkennen Banken und Sparkassen darum als Kernaufgabe – operativ und strategisch. Insbesondere mit Blick auf Veränderungen wie beispielsweise die Echtheitsprüfung von Münzen oder den weiteren Schließungen von Bundesbankfilialen lohnt es ohnehin, sich mit dem Thema Bargeld grundlegend auseinanderzusetzen. Und so stehen die zentralen Fragen im Raum: Was will der Kunde überhaupt? Welche Nachfrage im Bargeldbereich steht welchem Angebot gegenüber? Inwieweit lässt sich die Filialausstattung an den Bedarf anpassen und welche Möglichkeiten gibt es, den steigenden Kosten im Bargeldbereich mit einer Erlössteigerung zu begegnen?

## Ganzheitliche Betrachtung als Erfolgsfaktor

Dass diese Rechnung aufgeht, zeigt die Praxis: Die Experten der P3N BERATUNGS GmbH stellen regelmäßig fest, dass über einen ganzheitlichen Optimierungsansatz unter Einbeziehung aller beteiligten Bereiche einer Bank sowohl die Kosten im Bargeldumfeld reduziert als auch die Erlöse gesteigert werden können. Mittels Transaktions- und Umsatzanalyse lässt sich ein Produkt- und Preisspektrum definieren, welches die Grundlage für eine konkrete Planung der Filialausstattung mit den erforderlichen Cashpoints bildet. Durch ein standardisiertes Verfahren wird somit eine weitestgehende Synchronisation des Kundenbedarfs mit der dafür notwendigen (und betriebswirtschaftlich sinnvollen) Infrastruktur für den Barzahlungsverkehr möglich. Unter anderem dafür hat P3N ein Filialcockpit entwickelt, das mit Hilfe nachvollziehbarer Schwellwerte (siehe Abbildung) fundierte Entscheidungen, beispielsweise hinsichtlich der Anzahl der jeweiligen Cashpoints, möglich macht. Auch die bereitgehaltene Stückelung wird mit dieser Methode unter die Lupe genommen und auf die tatsächlichen Kundenwünsche ausgerichtet.

Parameter	10.923.739 EUR		Bemerkungen
	ist	Soll	
Umsatz absolut			
Deckungsgrad Auszahlung/Einzahlung		-38%	Bereingt um Recyclingquote
Recyclingquote		74%	Indikator für den Anteil
EB-Einzahlungen (Tsd)	0	3.033	
EB-Auszahlungen (Tsd)	26.255	27.211	
Konvertierte Bar-Transaktionen	5.144	1.150	
Anzahl Kfz	2		Beachtung UVM-Kasse, keine white-cards oder Ersatz-Schleuse bzw. Schraube
Anstattung			
Cashrecycler	0	1	Wg. der geringen Unterdeckung ist ein CRS empfehl.
Geldausgabeterminal	-1	0	Die KAD-Funktion des GAA muss ersetzt werden
SBANKT	0	0	
Konvertierte Kasse	0	0	
SB-Kasse mit Einzelbillet	1	1	1 Arbeitsplatz zur Ansteuerung des CRS über SB-Kasse
Münzwechsler	0	0	

Auszug Filialcockpit: Musterbeispiel

Ausgehend vom heutigen und zukünftigen Kundenbedarf sehen derzeit einige Institute Kostensenkungspotentiale in einer entsprechend ausgerichteten Angebotssteuerung. Über Entgelte für Leistungen rund um das Bargeld können die Kunden durch das Angebot echter Alternativen in Richtung der – für die Bank – effizientesten Abwicklungsformen für den Barzahlungsverkehr gelenkt werden. Mit der Symbiose aus der Ausrichtung an demografischen Entwicklungen, der Anpassung des Leistungsangebotes an das heutige und zukünftige Kundenverhalten und der Steuerung der Kunden über Entgelte und einer darauf ausgerichteten technischen Abwicklung des Barzahlungsverkehrs lassen sich deutliche Kostensenkungspotentiale realisieren. Die Konzentration des Leistungsangebotes in den Filialen auf reelle Kundenbedürfnisse lastet technische und personelle Ressourcen besser aus – bei gleichzeitiger Kostenreduktion durch die eintretenden Skaleneffekte. Gleichzeitig reduziert der gezielte Einsatz von Cashrecycling-Technologien die Aufwände für die Transport- und Wertelogistik.

## Bilanz

Mit dem Ziel, diese Potentiale zu heben, stellen viele Verantwortliche in den Kreditinstituten teilweise erstaunliche Einsparpotentiale fest. Oft wird eben übersehen, dass Bargeld Kosten verursacht – und das in nicht unerheblichem Umfang. Etwa 0,02 bis 0,04 Prozent der durchschnittlichen Bilanzsumme einer Filialbank oder -Sparkasse finden ihre Verwendung in der Bargeldlogistik. Doch die Kosten für den Werttransport, die Geldbearbeitung, die Versorgung von SB-Geräten und die Kapitalbindungskosten lassen sich reduzieren. Es lohnt sich also, eigene Optimierungspotentiale auszuloten.



Autor:  
**Frank Hummel,**  
Geschäftsführung,  
P3N BERATUNGS GmbH