

Im Trend

Bankjournal

Nr. 2_2010



Erste Bank und Sparkassen

Neuer Vertriebsweg

KEBA[®]

Automation by innovation.

Liebe Leserin, lieber Leser!



Neue Wege beschreiten – innovativ sein, ist unumgänglich, wenn man langfristig erfolgreich sein will. In der neuen Ausgabe der Im Trend zeigen wir Ihnen einige Beispiele, was es heißen kann, neue Wege zu gehen. Die Erste Bank geht gemeinsam mit der OMV einen völlig neuen Weg und bietet Bankdienstleistungen in Tankstellen an. Die Steiermärkische Sparkasse konnte die Effizienz in ihren Filialen durch eine neue Strategie erhöhen. In einzelnen Filialen wird auf reine Geldausgabegeräte verzichtet – zum Einsatz kommen ausschließlich Cash-Recycling-Geräte. Auch die Sparkasse Esslingen-Nürtingen setzt auf ein neues Filialkonzept. Dabei werden GAAs und Cash-Recycler in die Schalter-Kassen-Prozesse integriert. Die SB-Geräte sind mit dem Schalter-Kasse-Arbeitsplatz verbunden und übernehmen so die Funktion der AKTs. Darüber hinaus können wir Ihnen schon einige Beispiele für den erfolgreichen Einsatz unserer jüngsten Innovationen, den neuen Kontoserviceterminals KePlus P6 – KAD und KePlus K6 – KST zeigen. Interessante Beiträge gibt es auch aus den anderen KEBA-Geschäftsbereichen. Die Im Trend berichtet über die Sparkasse Rottal-Inn, die ihren Kunden mit der Installation einer Stromladestation für E-Fahrzeuge von KEBA einen neuen Service bietet und dabei einen Beitrag zur Verbreitung der E-Mobilität leistet.

Viel Freude beim Lesen wünscht

Ihr Franz Berger, MBA

Geschäftsbereichsleiter, KEBA Bank- und Dienstleistungsautomaten.

Inhalt

4

Produkte

- 7 Die neuen KePlus Kontoservice-terminals auf der SB-Erfolgsstraße!
- 8 Einfache Gerätebetreuung spart Zeit und entlastet die Mitarbeiter

Success Stories

- 10 Eine ideale Kombination: SB-Kasse und Cash-Recycling mit KEBA
Ergonomie in hohem Maße
- 12 Sparkasse Allgäu: Sechstgrößte Sparkasse in Bayern setzt auf KePlus R6
Sparkasse Bühl: Begeistert vom neuen Kontoserviceterminal KePlus K6
- 13 Kreissparkasse Schongau setzt auf die neuen Kontoservice-terminals KePlus K6 von KEBA
- 14 Pionier: Steiermärkische Sparkasse
Effizienzsteigerung durch den Einsatz von ausschließlich Cash-Cycle-Terminals und Verzicht auf reine Geldausgabeautomaten

News, Veranstaltungen

- 17 Grünes Licht der Finanz Informatik für KePlus-Kontoserviceterminals und Online-Münzeinzahlung bei KePlus X6

KEBA verstärkt Vertriebsteams

- 18 S Bargeldlogistik GmbH: Neue Wege in der Bargeldlogistik
Sparkassen und privates Sicherheitsunternehmen gründen erstmals eine gemeinsame Gesellschaft
- 19 KEBA unterstützt Studien-Praxisprojekt „Reha-Bankomat“
„Der radikale Geldautomat“ goes international
- 20 Retail-Banking Forum

6. Raiffeisen Banktechnik Hausmesse

Coverstory

Erste Bank und Sparkassen:
Neuer Vertriebsweg

Bitte kontaktieren Sie
uns für weitere Informationen

KEBA

Automation by innovation.

KEBA AG
Nicole Haas
Gewerbepark Urfahr
A-4041 Linz

Tel: +43 732 7090-27441
E-Mail: haas@keba.com

KEBA GmbH Automation
Claudia Wolter-Brandt
Leonhard-Weiss-Straße 40
D-73037 Göppingen

Tel: +49 7161 9741-21
E-Mail: wob@keba.com

International

- 21 **Türkische Post setzt auf Logistiklösung aus Österreich**
- 22 **E-finance award 2010**
KEBA Rumänien gewinnt mit innovativer Softwarelösung in der Kategorie „Innovative Produkte & Dienstleistungen“
- 23 **Ehemaliger Türkischer Außenhandelsminister Kürsat Tüzmen besuchte KEBA**

KEBA Rumänien gewinnt Ausschreibung der BCR/ERSTE-Bank

Dienstleistungs-automation

- 24 **KePol/FS 08 – die modulare noch flexiblere Generation**

- 26 **Erster Erfolg in Afrika**
KeWin-Terminals für Uganda

Spanische STL bestellt weitere 2.800 KeWin micro-Terminals

Energieautomation

- 27 **Ladestation für Elektro-Fahrzeuge**
Sparkasse Rottal-Inn bietet neuen Kundenservice
- 28 **KeContact flex – die neue autonome und flexible Ladestation**
- 30 **Repair – sind wir noch zu retten**
KEBA beim Ars Electronica Festival in der Tabakfabrik
- 31 **Nahverkehr in der Steiermark wird „grüner“**

Kooperation Energie Steiermark und MERKUR-Märkte



Impressum

Medieninhaber und Herausgeber: KEBA AG, 4041 Linz, Gewerbepark Urfahr, Tel.: +43 732 7090-0, Fax: +43 732 730910, E-Mail: keba@keba.com, www.keba.com, Redaktion: Mag. Eva Maier-Homolka, E-Mail: mh@keba.com, Mag. Nina Lang, E-Mail: la@keba.com, Grafik: Astrid Pollheimer, E-Mail: poll@keba.com, Lektorat: Helmut Maresch

Erste Bank und Sparkassen kooperieren mit OMV:

170 OMV-Tankstellen mit VIVA werden zu Bankstellen

Tankstellen entwickeln sich immer mehr zu multifunktionalen Servicezentren. Vorreiter dabei ist die OMV mit seinen VIVA-Shops. Hier können heute Kunden nicht nur tanken, sondern einkaufen und sich stärken oder Pakete aufgeben. Seit Kurzem können Kunden auch ihre Bankgeschäfte bequem an OMV-Tankstellen mit VIVA abwickeln. Möglich wird dies durch eine strategische Partnerschaft der Erste Bank und Sparkassen mit der OMV. Klaus Mattes, Projektleiter Erste Bank und Sparkassen dazu im Interview.

Herr Mattes, zuerst einmal herzliche Gratulation zu diesem erfolgreichen Projekt. Können Sie uns sagen, was sich sowohl Erste Bank und Sparkassen als auch Ihr Partner OMV davon versprechen?

Klaus Mattes:

Danke für die Glückwünsche. Es geht schlichtweg um einen neuen, innovativen Vertriebsweg, über den wir unsere Kunden dort abholen, wo sie gerade sind. Wir versprechen uns langfristig damit auch neue Kunden. Die OMV kann ihr Serviceangebot hingegen für Kunden erhöhen.

Wie gelingt Ihnen das konkret?

Klaus Mattes:

Die Menschen wollen ihre Erledigungen schnell und unkompliziert abwickeln – auf diese Entwicklung reagieren wir. Mit dieser Kooperation erweitern wir auf einen Schlag das Netzwerk um 170 sogenannte Bankstellen und erschließen für Österreich einen komplett neuen Vertriebsweg. Kunden können bei den OMV-Tankstellen mit VIVA nicht nur Geld beheben, sondern auch Bankgeschäfte erledigen.

Neukunden sprechen wir mit einfachen und attraktiven Bankprodukten in Verbindung mit Sonderkonditionen an. Durch die Frequenz in VIVA-Shops haben wir hier ein Potenzial von etwa 100.000 Kundenkontakten pro Tag. Die Partnerschaft soll uns auf dem Weg zum größten Finanz-Retailer Österreichs ein Stück weiterbringen.

Wie sieht so ein einfaches Bankprodukt aus?

Klaus Mattes:

Mitte April starteten wir mit der ersten Aktion – mit der sogenannten Gute-Fahrt-Box. Um € 6,90 beinhaltet die Gute-Fahrt-Box einen Gutschein für die Eröffnung eines s Kapital Spar-Kontos mit einem Akti-

onszinssatz von 2,25%, bei einer einmaligen Einlage von mindestens 1.000 Euro und einer Laufzeit von 24 Monaten. Darüber hinaus ergänzte die OMV das Paket um einen 10-Euro-Tankgutschein sowie zwei VIVA-Kaffee-Gutscheine.

Die Gute-Fahrt-Boxen waren innerhalb weniger Wochen verkauft. Aktuell haben wir ein anderes Paket geschnürt – die Kunden erhalten nun eine Box mit einem Gutschein für ein Gratis-Konto für ein Jahr, Tankgutschein und Tankbonus um € 4,90. Das Angebot ist auch wie bei der ersten Aktion nur bei den OMV-Tankstellen mit VIVA erhältlich. Die Eröffnung des Sparbuches bzw. Kontos erfolgt in einer Filiale der Erste Bank oder Sparkasse.

Über welche Funktionen verfügen die Geräte in den Tankstellen?

Klaus Mattes:

Diese speziellen Geldautomaten direkt im VIVA-Shop verfügen nicht nur über eine Bankomat-, sondern auch über eine Überweisungs- und Einzahlungsfunktion für Kunden der Erste Bank und Sparkassen. Mit allen Bankkarten kann man Bargeld beheben. Die Kunden der Sparkassengruppe können auch Überweisungen tätigen, Einzahlungen auf Giro- und Sparkonten durchführen und ihren Kontostand abfragen.

Sie setzen bei diesen Geräten auf KePlus X6-Terminals von KEBA – warum?

Klaus Mattes:

Wir arbeiten bereits seit mehreren Jahren mit KEBA zusammen. Der Funktionsumfang dieser Bankterminals hat uns schlichtweg überzeugt.

Herzlichen Dank für das Gespräch!



Klaus Mattes
Projektleiter Erste Bank
und Sparkassen

OMV Services

ERSTE  **BANK**

SPARKASSEN

Auszahlung
Einzahlung*
Überweisung*
Kontostand*

* Service nur für Kunden der
Erste Bank und Sparkassen

Hier Bargeld tanken
und mehr.

**Jetzt
neu!**



KePlus X6 – das multifunktionale Bankterminal ist die Bankstelle in der Tankstelle

Bei der Kooperation der Erste Bank mit der OMV kommen KePlus X6-Geräte von KEBA zum Einsatz. Über die kompakten Geldautomaten mit Cash-Cycle-Technologie können alle Routinedienstleistungen einer Bank in Selbstbedienung effizient und zuverlässig abgewickelt werden.

KePlus X6 ist mit seinem äußerst geringem Platzbedarf von weniger als 90 cm Breite das kompakteste und wirtschaftlichste Gerät am Markt, das die vollständige Verlagerung aller Bargeldtransaktionen inklusive Münzhandlung in die Selbstbedienung ermöglicht und so prädestiniert für den Einsatz in einer Tankstelle ist.

Maximale Verfügbarkeit und Kundenakzeptanz

Eine große Kapazität bei Ein- und Auszahlung von Banknoten sowie beste Stabilität durch ausgereifte, höchst zuverlässige Technikkomponenten garantieren maximale Verfügbarkeit für die Kunden. Zusätzlich punktet KePlus X6 durch die leichte Servicierbarkeit und rasche Inbetriebnahme mittels intuitiv bedienbarer Applikation. Außerordentlich hohe Transaktionsgeschwindigkeiten, eine klare, einfache Benutzerführung (Leuchtbalken, Piktogramme) sowie der barrierefreie Zugang bieten eine komfortable und schnelle Ein- und Auszahlung.

Minimale Bargeld-Handling-Kosten

Die flexible Kassettenkonfiguration ermöglicht eine Reduktion der Kapitalbindungskosten sowie der Kosten für Werttransportunternehmen. Gleichzeitig reduziert sich der Betreuungsaufwand am Schalter und gewonnene Ressourcen können effizienter eingesetzt werden.



Erste Bank und Sparkassen

Die Erste Bank und Sparkassen bilden in Österreich den größten Anbieter von Finanzdienstleistungen. Rund 16.000 Mitarbeiter betreuen in über 1.000 Filialen und 170 Bankstellen mehr als drei Millionen Kunden.

Die Erste Group ist einer der führenden Finanzdienstleister in Zentral- und Osteuropa. Mehr als 50.000 Mitarbeiter betreuen in 3.200 Filialen 17,5 Millionen Kunden in acht Ländern (Kroatien, Österreich, Serbien, Rumänien, Slowakei, Tschechische Republik, Ukraine, Ungarn). Die Bilanzsumme der Erste Group betrug per 30. Juni 2010 209,1 Milliarden EUR, der Nettogewinn 471,9 Millionen EUR.

OMV Aktiengesellschaft

Mit einem Konzernumsatz von 17,92 Milliarden Euro und einem Mitarbeiterstand von 34.700 im Jahr 2009 ist die OMV Aktiengesellschaft eines der größten börsennotierten Industrieunternehmen Österreichs. In Österreich verfügt die OMV über 450 Tankstellen, an denen täglich rund 200.000 Kunden ihre Fahrzeuge auftanken.

Gute-Fahrt-Box Startaktion

Gutschein für die Eröffnung eines s Kapital Spar-Kontos (mit Aktionszinssatz von 2,25%)

- Einmalige Einlage, Laufzeit 24 Monate
- Mindesteinlage 1.000,- Euro - Maximaleinlage 5.000,- Euro
- Keine Kontoführungsgebühr
- Pro Person nur ein s Kapital Spar-Konto möglich
- Preis: 6,90 Euro

- Zwei VIVA-Kaffee-Gutscheine einzulösen an jeder OMV-Tankstelle mit VIVA in Österreich
- Einen 10-Euro-Tankgutschein der OMV (der erst nach Konto-Eröffnung vom Kundenbetreuer via Ticketing ausgedruckt und übergeben wird)



Die neuen KePlus-Kontoservice-terminals auf der SB-Erfolgsstraße!

Bereits im November 2009 präsentierte KEBA auf dem Management-Kongress der Finanz Informatik erstmals die neuen Kontoserviceterminals der Produktfamilie KePlus. Die neuartigen Systeme mit innovativem Design, revolutionärer Technik und noch nie dagewesenen Innovationen, wie dem stufenlos verstellbaren Display, der außen liegenden Füllstandsanzeige und dem doppelseitigen Kontoauszugsdruck, wurden von Kunden begeistert angenommen und erregten am Markt großes Aufsehen.

Mittlerweile können sowohl KePlus P6, der monofunktionale Kontoauszugsdrucker als auch KePlus K6, das multifunktionale Kontoserviceterminal ihre Vorteile in zahlreichen Pilotstellungen direkt in der Filiale unter Beweis stellen.

Zu den ersten Kunden zählen die Sparkasse Schongau in Bayern und die Raiffeisenbank Oberösterreich. Die Rückmeldungen waren bereits unmittelbar nach der erstmaligen Präsentation durchwegs

positiv. In der Zwischenzeit könnten die Neuzugänge der KePlus-Produktfamilie noch mehr begeistern, da Kunden und Interessenten die Nutzenfeatures im „echten Leben“ – sozusagen live – in ihrer vollen Tragweite begreifen können.

Das stufenlos verstellbare Display zum Beispiel überzeugte bereits vor einigen Monaten. Aber erst jetzt, im täglichen Gebrauch, erweist es sich als echter Nutzen, der es dem Kunden ermöglicht, absolut flexibel und individuell auf die jeweiligen Licht- und Umgebungsbedingungen zu reagieren.

Die von außen ersichtliche Füllstandsanzeige zeigt Gerätebetreuern auf einen Blick, wie viel Papier pro Papierbahn verbraucht wurde und ob Papier nachgefüllt werden muss, ohne dass das Gerät geöffnet werden muss. Dadurch haben Gerätebetreuer sofort Aufschluss über den Papierfüllstand im Gerät. Die tatsächlichen positiven Effekte auf Geräteverfügbarkeiten, Zeit und Kosten zeigen sich jetzt bei den ersten Installationen. ■

KePlus P6 – KAD und KePlus K6 – KST



Die Vorteile auf einen Blick:

- Stufenlos verstellbares Display – das bedeutet: Beste Sichtverhältnisse, ganz unter Rücksichtnahme auf den jeweiligen Standort.
- Alle Komponenten sind im Bedienbereich angeordnet – das bedeutet: einfache und intuitive Bedienung für den Bankkunden.
- Alle Komponenten sind leicht zugänglich – das bedeutet: Einfachheit bei Wartung, Servicierung und Gerätebetreuung.
- Optionaler beidseitiger Kontoauszugsdruck mit Thermodruck – das bedeutet: bis zu 40% Papierersparnis, Kosten senken, Umwelt schonen.
- Sehr kompakte Bauweise – für eine maximale Platzersparnis.

Zusätzlich dazu bietet KePlus K6 – KST größtmögliche Flexibilität:

- Nachrüstbarkeit einzelner Komponenten:
Der KePlus K6 ist maximal flexibel, er lässt sich up- und downgraden und bietet damit höchsten Investitionsschutz.

Einfache Gerätebetreuung spart Zeit und entlastet die Mitarbeiter



Ergonomie, einfachste Bedienung und Servicierung sind neben hoher Verfügbarkeit die wichtigsten Anforderungen, die SB-Geräte erfüllen müssen. Diese Faktoren werden vorausgesetzt, führen bei ihrem Fehlen aber zu großer Unzufriedenheit auf Kundenseite.

Da nicht nur Bankkunden täglich mit SB-Geräten in Kontakt kommen, sondern gerade auch Bankmitarbeiter, Betreuer und Servicetechniker, ist es unumgänglich, dass sowohl die Gerätebedienung als auch die Wartung und Servicierung einfach und intuitiv sind. Das Ergonomie-Konzept muss für alle Benutzergruppen, die mit dem SB-Terminal in Berührung kommen, anwendbar sein. Schlussendlich sind es die Bankbetreuer, die für einen reibungslosen Ablauf in

der SB-Zone verantwortlich sind und die Verfügbarkeit der Systeme damit wesentlich beeinflussen.

Der Aufwand, der mit der Wartung und Betreuung von SB-Geräten in Bankfilialen einhergeht, darf nicht unterschätzt werden. Eingezo-gene Karten sowie Belege müssen entfernt werden, Papier muss nachgefüllt werden – alles Tätigkeiten, die unerlässlich sind, den Betreuer aber immer einige Zeit beschäftigen. Darüber hinaus steht

das Gerät den Kunden für diesen Zeitraum nicht zur Verfügung. Die Gerätebetreuung sollte also so rasch und unkompliziert wie möglich abzuwickeln sein. Dies spart den Mitarbeitern nicht nur Zeit und Nerven, sondern wirkt sich aufgrund der höheren Verfügbarkeit letztlich auch positiv für die Kunden aus.

Als jahrelanger Partner von Geldinstituten ist KEBA diese Thematik bewusst. Bei der Entwicklung von neuen KEBA-Produkten wird durch die KEBA-Ingenieure daher maßgeblich Wert auf einfachste Gerätebetreuung und Ergonomie gelegt. Bereits bei der Entwicklung der KePlus-Geldautomaten mit Cash-Cycle-Technologie wurde auf eine leichte Servicierung geachtet. Im Zuge der Konzeption und Realisierung der neuen KePlus-Kontoserviceterminals wurde nun ebenfalls das Optimierungspotenzial betreffend Ergonomie anderer am Markt erhältlicher Systeme aufgegriffen.

Die Neuzugänge in der KePlus-Produktfamilie vereinen innovative Features auf revolutionäre Art und Weise und setzen so maßgebliche Akzente in der Finanzwelt: Ansprechendes Design trifft nicht nur auf unschlagbare Innovationen, sondern wird zusätzlich noch mit benutzerfreundlicher Ergonomie kombiniert. So ist die Bedienung der Geräte im Zuge einer Transaktion für Bankkunden einfach verständlich und intuitiv zu handhaben, was vor allem durch die optimierte Anordnung aller Komponenten im Sicht- und Bedienbereich begründet ist. Die Wege zwischen den Bedienelementen sind nur kurz, gleichzeitig bleibt bei einer Transaktion alles im Blickfeld. Transaktionen können so nach Gewohnheit und ganz ohne langes Nachdenken und Zögern durchgeführt werden, wodurch sich eine große Geräte-Ergonomie ergibt.

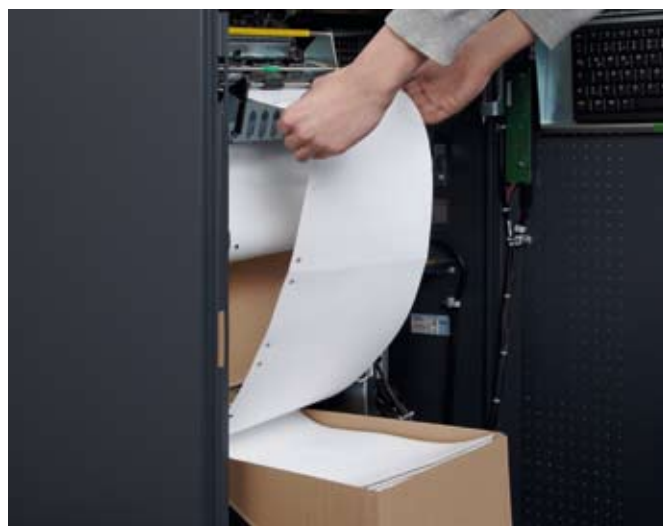
Typische Wartungstätigkeiten durch Gerätebetreuer sind sehr einfach durchzuführen: Werden Belege oder EC-Karten eingezogen, so ist – speziell für den Komfort der Gerätebetreuer – die Auffangbox leicht zugänglich und die Entnahme damit absolut problemlos und unkompliziert zu erledigen, denn alle Komponenten sind ideal angeordnet und sofort erreichbar.

Papiernachfüllung leicht gemacht

Um die Handhabung für SB-Geräte für die Filialmitarbeiter zu verbessern, führte KEBA vor der Entwicklung der neuen Kontoserviceterminals KePlus K6 und P6 eine Befragung, unter anderem unter Mitarbeitern von Geldinstituten, durch. Ergebnis dabei war, dass vor allem die Möglichkeit, das Papier samt Karton einzulegen, große Erleichterungen mit sich bringen könne. Das Nachlegen von Kontoauszugsdruckerpapier mitsamt eines Standard-Papierkartons erfolgt bei den neuen KePlus-Kontoserviceterminals deshalb optional mit ausziehbaren Papierladen, sodass jegliche schwere Arbeit für den Bankmitarbeiter entfällt.

Die Füllstandsanzeige, eine KEBA-Innovation, zeigt zudem jedem Bankmitarbeiter je Papierbahn auf einen Blick im Vorbeigehen, ob und wie viel Papier nachgefüllt werden muss – ohne dass das Gerät geöffnet werden muss. Das spart Zeit, die ansonsten für das Öffnen und das Nachsehen in den Geräten aufgewendet werden müsste. In der Folge erhöhen sich die Geräteverfügbarkeiten und für den Bankmitarbeitern wird die Betreuungstätigkeit wesentlich erleichtert. Auch die Papiernachfüllung selbst erfolgt einfach, problemlos und unkompliziert. Der Papierkarton wird in die ausgezogenen Papierladen eingelegt und das Papier von vorne eingefädelt. So raubt die Servicierung der Geräte den Filialmitarbeitern weder Zeit noch Nerven, sondern nimmt ihnen einige unnötige Probleme

des täglichen Bankgeschäfts ab. Die neuen KePlus Kontoserviceterminals setzen damit auf höchsten Bedienkomfort für wirklich alle Benutzergruppen. ■



Eine ideale Kombination: SB-Kasse und Cash-Recycling mit KEBA

Ergonomie in hohem Maße

Die Kreissparkasse Esslingen-Nürtingen setzt bei der Umsetzung ihres neuen Filialkonzeptes auf Cash-Recycler von KEBA. Dr.-Ing. Ralf Jörg (Abteilungsleiter Informationstechnik) und Thilo Lampart (Teamleiter DV-Benutzerservice) erläutern im Gespräch mit „Im Trend“ die Eckpunkte des neuen Konzepts und erklären, warum gerade Cash-Recycler von KEBA zum Einsatz kommen.

SB-Kasse und Cash-Recycling, erklären Sie uns das bitte?

Ralf Jörg:

Im Filialbereich existiert noch häufig eine Trennung zwischen der klassischen SB-Technik und den übrigen bankfachlichen Geschäftsabläufen. Mit unserem neuen Filialkonzept heben wir diese Trennung auf und integrieren Geldautomaten und Cash-Recycler in die Schalter-Kassen-Prozesse. Die Mehrzahl unserer automatischen Kassentresore (AKT) wurde ersetzt durch Geräte mit Kundenselbstbedienung in Verbindung mit SB-Kasse und einer Diskretkasse für große Barverfügungen. Gut 90% aller täglich am Schalter anfallenden Verfügungen können auf diese Weise über SB-Kasse abgewickelt werden.

Unter SB-Kasse verstehen wir die Überleitung der Bargeldtransaktionen durch den Bankmitarbeiter an SB-Geräte. Geldautomaten und Cash-Recycler sind mit dem Schalter-Kassen-Arbeitsplatz verbunden und übernehmen gewissermaßen die Funktion des AKT's. Dabei kommt dem Cash-Recycler eine besondere Funktion zu: Er schließt die Lücke, die bisher zwischen dem klassischen Schalter-Kassen-Geschäft und der SB-Technik mit Auszahlungsfunktion bestand. Die überwiegende Mehrzahl aller Bareinzahlungen kann nun vom Kunden selbst am Cash-Recycler getätigt werden. Diese moderne Art der Selbstbedienung hat den großen Vorteil, dass die Bankmitarbeiter nicht mehr mit Bargeld in Kontakt kommen. Dadurch können gerade in kleineren Filialen die UVV-Vorschriften in vollem Umfang und zu jeder Zeit eingehalten werden. Ferner wird durch die Integration der SB-Technik in die Schalter-Kassen-Prozesse

die Nutzung und die Auslastung der SB-Technik optimiert.

Wie reagieren Ihre Mitarbeiter und Kunden auf dieses neue Konzept?

Ralf Jörg:

Es gab zu Anfang von den Mitarbeitern Vorbehalte, aber auch großes Interesse auf das „Neue“. Das bisherige „AKT-Konzept“ war zwar eingespielt und hatte sich bewährt, aber es entsprach nicht mehr unseren Vorstellungen von einer modernen, kundenorientierten Dialogfiliale mit „rund um die Uhr Service“ für alle standardisierten Bankgeschäfte. Mit der Integration der SB-Technik in die Schalter-Kassen-Prozesse gingen auch gestalterische Veränderungen einher.

Der Servicebereich wurde offener und freundlicher gestaltet: Weg von geschlossenen Schalterfronten hin zu Dialogpunkten. Gleichzeitig wurde eine räumliche Nähe und Blickkontakt zu den SB-Geräten vom Servicebereich aus hergestellt. Der SB-Bereich und die Service- und Beratungszonen bilden jetzt sowohl funktional als auch räumlich eine Einheit. Dadurch entsteht eine größere Nähe zu den Kunden – auch zu jenen, die lediglich die SB-Technik nutzen.

Für diese Maßnahmen haben wir von unseren Kunden eine sehr positive Resonanz erhalten. Denn mit diesem Konzept schaffen wir neben der freundlicheren Atmosphäre auch einen echten Mehrwert. Konnten Einzahlungen bisher nur während der Filialöffnungszeiten oder über den Weg des Nachttresors getätigt werden, steht diese Funktion nun durch den Einsatz der Cash-Recycler rund um die Uhr zur Verfügung. Unsere Geschäftskunden nehmen das Angebot sehr gerne wahr, um ihre Tageseinnahmen nach Geschäftsschluss unkompliziert und sicher einzahlen zu können. Wie wir gesehen haben, nutzen auch unsere Privatkunden die Einzahlungsfunktion in zunehmendem Maße. Beispielsweise zahlen viele Jugendliche einen Teil ihres Taschengeldes ein, um im Anschluss ihre Prepaid-Handy-Karten aufzuladen. Heute ist das Konzept von Kunden und Mitarbeitern voll akzeptiert und das Angebot wird gerne angenommen.



Geschäftsstelle Neuhausen der Kreissparkasse Esslingen-Nürtingen



Zentrale der Kreissparkasse Esslingen-Nürtingen



Geschäftsstelle Dettingen der Kreissparkasse Esslingen-Nürtingen



Sandra Penka, Dr. Ralf Jörg und Thilo Lampart bei ihrem Besuch in der KeBIT, dem Showroom der KEBA AG in Linz



Der KEBA-Cash-Recycler KePlus R6 überzeugt durch hohe Verfügbarkeiten und eine Top-Performance – unter anderem in der Geschäftsstelle Neuhausen

Warum setzen Sie ausgerechnet auf Cash-Recycler von KEBA?

Ralf Jörg:

Uns war bewusst, das neue Konzept steht und fällt mit der Verfügbarkeit und der Stabilität der SB-Geräte. Deshalb war es für uns von großer Bedeutung, hochwertige Geräte einzusetzen, die diesem Anspruch gerecht werden. Unsere Wahl fiel auf den Cash-Recycler KePlus R6, weil dieser in unseren Tests eine außerordentliche Stabilität aufwies. Im Gegensatz zu Geldautomaten ohne Einzahlungsfunktion neigen Cash-Recycler aufgrund der kundenbedienten Einzahlungsfunktion häufiger zu Störungen. Deshalb war uns wichtig, dass die Geräte auch mit geknickten und eingerissenen Scheinen oder Fremdkörpern umgehen können. Dies hat das Gerät von KEBA eindrucksvoll bewiesen. Die Mitarbeiter unserer Filialen sind mit den KEBA-Geräten sehr zufrieden und das ist für mich ein weiterer wesentlicher Aspekt. Die Kollegen vor Ort können die Leistungsfähigkeit am besten beurteilen und wenn sie das Gerät akzeptieren, dann klappt auch die Vermittlung der neuen Technik an unsere Kunden reibungslos.

Ersetzen die Cash-Recycler die vorhandenen Geldautomaten?

Thilo Lampart:

Von der Funktionsweise und der Leistungsfähigkeit stehen die Cash-Recycler einem Geldautomaten ohne Einzahlungsfunktion in nichts nach. Die Cash-Recycler an den hochfrequentierten Standorten kommen auf über 8.000 Transaktionen pro Monat, davon sind rund 1.500 Einzahlungen. Aus verschiedenen Gründen wollten wir aber die Cash-Recycler nicht als Ersatz für einen Geldautomaten, sondern als zusätzliches SB-Gerät bereitstellen. Durch die SB-Kassen steigen die Transaktionszahlen an den SB-Geräten, da alle Geschäftsvorfälle, welche vormals über den AKT abgewickelt wurden, nun auf die SB-Geräte übergeleitet werden. Durch den Einsatz von zwei Automaten (Cash-Recycler und klassischer GAA) erreichen wir eine optimierte Verfügbarkeit des SB-Service und es entstehen weniger Wartezeiten für unsere Kunden, da Stoßzeiten besser abgedeckt werden können.

Der große Vorteil von Cash-Recyclern ist ja der autonome Betrieb, d.h. wenn Ein- und Auszahlungen in der Balance sind. Wie ist das Verhältnis von Ein- und Auszahlungen bei Ihnen?

Thilo Lampart:

Je nach Standort und auf das Einzelgerät bezogen gibt es unterschiedliche Ausprägungen. Es gibt Standorte, an denen das Ein- und Auszahlungsvolumen betragsmäßig ausgeglichen ist. An anderen Standorten überwiegen die Auszahlungen um den Faktor 2 – 3,5. Des Weiteren gibt es Fälle, bei denen es zu einem deutlichen Überschuss an Einzahlungen kommt. In Summe überwiegen die Auszahlungsbeträge um ca. 15%.

Wie würden Sie die Partnerschaft mit KEBA beschreiben?

Ralf Jörg:

Wir verbinden mit den Cash-Recyclern von KEBA die Begriffe Hochwertigkeit, Stabilität, Verfügbarkeit und gelungenes Design. Zusammen mit dem sehr guten Service sind dies die besten Voraussetzungen für eine langjährige und erfolgreiche Zusammenarbeit.

Herzlichen Dank für das Gespräch. ■

Kreissparkasse Esslingen-Nürtingen: Zahlen, Daten, Fakten

Die Kreissparkasse Esslingen-Nürtingen gehört mit einem Geschäftsvolumen von fast 8,6 Mrd. Euro zu den großen Sparkassen in Deutschland. Mit 1.641 Mitarbeitern ist die Kreissparkasse einer der größten Arbeitgeber im Landkreis, zudem mit derzeit 123 Auszubildenden der größte kaufmännische Ausbildungsbetrieb. Als Regionalbank mit weit überregionaler Bedeutung betreut die Kreissparkasse 261.569 Privat- und Geschäftsgirokonten sowie 332.079 Spar- und Termingeldkonten. Die Kreissparkasse hat das dichteste Filialnetz im Kreis (110 Filialen). Da sie ausschließlich im Landkreis Esslingen agiert, ist die Kreissparkasse der bevorzugte Ansprechpartner des Mittelstands. Denn die Geschäfts- und Firmenkundenberater kennen die regionalen Gegebenheiten und gehen auf die individuellen Anforderungen der Händler, Handwerker, Freiberufler und Existenzgründer ein. Als führende Regionalbank bietet die Kreissparkasse Esslingen-Nürtingen Privat- und Unternehmenskunden alle Finanz- und Serviceleistungen mit Kompetenz und Know-how an. Ein flächendeckender und zuverlässiger SB-Service rundet das Angebot ab. Deshalb setzt die Kreissparkasse auf Cash-Recycler KePlus R6, von denen sie mittlerweile fünf Geräte im Einsatz hat.



Sechstgrößte Sparkasse in Bayern setzt auf KePlus R6



v.l.n.r.: Das SB-Team der IT-Abteilung - Volker Jankowski, Hans Scheiber, Abteilungsleiterin Petra Sandor, Stefan Epp

Die Sparkasse Allgäu beschäftigt 1.075 Mitarbeiter und ist mit einem Geschäftsvolumen von 7,0 Mrd. Euro und einem Gesamtkreditvolumen von 2,6 Mrd. Euro die sechstgrößte Sparkasse in Bayern. Die Hauptstelle ist in Kempten, das Geschäftsgebiet, das Heimat von 310.000 Menschen ist, erstreckt sich über die Landkreise Oberallgäu und

Ostallgäu sowie die Stadt Kempten. In Summe stehen 58 Geschäftsstellen mit Beratung – eine davon in Österreich – 13 Selbstbedienungsstellen und drei Zahlstellen zur Verfügung.

Die Sparkasse Allgäu hat sich kürzlich für KEBA als strategischen Partner in Sachen SB-Cash-Recycling entschieden und wird in den nächsten Jahren die hierfür identifizierten Standorte mit dem KePlus R6 SB-System ausstatten. Bereits seit Sommer 2008 ist am Standort Füssen ein KePlus R6 SB-System im Einsatz. „Das Gerät läuft seit der Inbetriebnahme sehr gut. Da wir mit dem bestehenden Gerät sehr zufrieden sind, haben wir uns entschlossen, auch in Zukunft auf KEBA-Technologie zu setzen.“ ■



Begeistert vom neuen Kontoserviceterminal KePlus K6



Herr Jürgen Meier, Abteilungsleiter der Organisation bei der Sparkasse Bühl/Baden

Seit 1854 steht die Sparkasse Bühl/Baden im Dienste ihrer Kunden. In insgesamt 18 Geschäftsstellen werden Privat- und Geschäftskunden sämtliche Finanzdienstleistungen angeboten. Die Sparkasse Bühl, die bereits KEBA-Cash-Recycler im Einsatz hat und die positive Zusammenarbeit mit dem österreichischen Innovationsunternehmen schätzt, stand der Idee positiv gegenüber, ihren Kunden Kontoserviceterminals mitsamt der Überweisungsfunktionalität als erweiterte Dienstleistung anzubieten.

Mit der Entscheidung für Kontoserviceterminals bietet die Sparkasse Bühl ihren Kunden nicht nur den Service der Überweisung an, son-

dern z.B. auch das Anlegen, Ändern oder Löschen von Daueraufträgen ist durch den Kunden nun in Selbstbedienung möglich. Dies entspricht der Philosophie der Einführung der Dialogfiliale mit Entlastung der Servicemitarbeiter und Bereitstellung von Dienstleistungen mit 24-Stunden-Nutzung für den Kunden. KEBA nutzte die Gelegenheit, die bereits in die Jahre gekommenen Kontoauszugsdrucker der Sparkasse Bühl durch die neuen, innovativen KePlus-Kontoserviceterminals zu ersetzen. Nach einem positiven Vorabtest des KePlus K6 durch die IT-Abteilung, wo insbesondere auch der neue doppel-seitige Kontoauszugsdruck unter die Lupe genommen wurde, konnten bis jetzt drei Geschäftsstellen mit insgesamt vier Systemen ausgestattet werden.

Herr Jürgen Meier, Leiter der Organisation, berichtet über seine Erfahrungen: „Nachdem wir bereits gute Erfahrungen mit den KEBA-Cash-Recyclern gemacht haben, entschlossen wir uns, eine Pilotinstallation für das im Frühjahr diesen Jahres vorgestellte neue Kontoserviceterminal KePlus K6 zu machen. Verlockend waren für uns vor allem die außergewöhnlichen Leistungsmerkmale, wie zum Beispiel der flexibel einstellbare Bildschirm, die komfortable Papierladefunktion und -anzeige oder der doppel-seitige Kontoauszugsdruck. Was uns zudem gefällt, ist vor allem auch das moderne, ansprechende Design und die funktionale Gestaltung.“

Während der Testphase hat KEBA von uns eingebrachte Wünsche bzw. unser Feedback ernstgenommen und sehr schnell behandelt. Man spürte das große Interesse von KEBA in Bezug auf die optimale Einführung des Systems am Markt. Dies wirkte sich letztendlich auch auf unsere Pilotstellung mehr als positiv aus. Insgesamt sind wir mit den KePlus K6-Systemen sehr zufrieden und werden die Installationen an unseren 18 Geschäftsstellen fortsetzen.“ ■



Kreissparkasse Schongau setzt auf die neuen Kontoservice-terminals KePlus K6 von KEBA

Auf Basis einer umfassenden Markt- und Kundenanalyse zum Thema Verbesserungspotenziale bei Kontoservice-terminals ist KEBA mit der Entwicklung der neuen Kontoserviceterminals KePlus K6 (KST) und KePlus P6 (KAD) ein bedeutender Schritt gelungen.

Die zahlreichen Vorteile überzeugten die Kreissparkasse Schongau, die als erster Kunde in Bayern auf die neuen KePlus K6-Terminals setzt. Je ein Gerät ist in den Geschäftsstellen Hohenpeißenberg sowie Steingaden im Einsatz.

„Vor allem das stufenlos verstellbare Display, das die beiden Anforderungen nach wenig Reflexionen bei gleichzeitig hoher Diskretion optimal kombiniert, ist sehr gelungen, weil wir hier individuell nach der jeweiligen Lichtsituation in der Filiale die Position des Displays einstellen können.“

Darüber hinaus haben uns die Ergonomie der Geräte und die außen gut ersichtliche Papierstandanzeige überzeugt. Diese bringt eine wesentliche Erleichterung und stellt sicher, dass unsere Mitarbeiter die Geräte rechtzeitig wiederbefüllen und es zu keinen Stillständen kommt. Die hohe Wertigkeit der Materialien und die gute Verarbeitungsqualität, die wir von KEBA von anderen Geräten bereits kennen, findet sich auch bei den neuen Kontoserviceterminals wieder.“
Klaus Riedl, Leiter Organisation & Electronic Banking Kreissparkasse Schongau.

Kreissparkasse Schongau

Die Kreissparkasse Schongau ist mit einer Bilanzsumme von 650 Mio. Euro und mit 200 Mitarbeitern einer der wichtigsten Finanzdienstleister im Alt-Landkreis Schongau. Mit 15 Geschäftsstellen und zwei SB-Einrichtungen ist die Kreissparkasse in der Nähe der Menschen und überall im gesamten Geschäftsgebiet vor Ort.

KePlus K6 – Funktionen

Mit den multifunktionalen Kontoserviceterminals können neben den Kontostandsabfragen und dem Druck von Kontoauszügen, auch in vollem Funktionsumfang Überweisungen mit oder ohne Formular schnell und effizient verarbeitet bzw. gescannt werden. Zusätzlich können am Gerät Informationen und Marketing-Inhalte angezeigt werden. ■



Frau Schleich von der Sparkasse Schongau vor dem neuen Kontoserviceterminal



Pionier: Steiermärkische Sparkasse

Effizienzsteigerung durch den Einsatz von ausschließlich Cash-Cycle-Terminals und Verzicht



Willibald Schenekar, Leiter Vertriebsorganisation, Steiermärkische Sparkasse (rechts)
Mag. Werner Seiberl, Vertrieb Österreich-Bank- und Dienstleistungsautomaten, KEBA

Die Steiermärkische Sparkasse geht in ihren Filialen in Sachen SB einen neuen Weg. Verzichtet wird auf reine Geldausgabeautomaten – zum Einsatz kommen bei Umstellungen ausschließlich Cash-Recycling-Automaten. Im Trend hat über die dahinterliegende Strategie und die bisher gewonnenen Erfahrungen mit Herrn Willi Schenekar, Abteilung Vertriebsorganisation gesprochen.

Herr Schenekar, die Steiermärkische Sparkasse setzt beim Thema Selbstbedienung auf eine ganz neue Strategie. Sie setzen bereits in vielen Filialen ausschließlich auf Cash-Recycling-Geräte. Das ist ein völlig neuer Ansatz. Was versprechen Sie sich davon?

Willi Schenekar: Bevor ich darauf eingehe, warum wir die Geldausgabeautomaten aus den Filialen entfernt haben, muss ich ein wenig weiter ausholen und prinzipiell über unsere Philosophie bei der Gestaltung von SB-

Zonen etwas sagen. Oberste Prämisse ist für uns, dass sich die Kunden wohlfühlen. Das heißt, bei der Gestaltung unserer Filialen achten wir explizit darauf, dass Kunden bei der Bedienung von SB-Geräten (vor allem bei den „Cash-Geräten“) immer ein sicheres Gefühl haben. Am Beispiel der Filiale Schladming sieht man das sehr gut. Hier haben Kunden einen freien Blick zum Eingang und auch der sogenannte „Verkehrsbereich“ geht links an den Geräten vorbei und nicht hinter den Kunden, wie das bei anderen Banken oft der Fall ist (Stichwort: Rückenfreiheit!). Darü-

„Oberste Prämisse ist für uns, dass sich die Kunden wohlfühlen.“

ber hinaus haben wir durch die Seitenwand einen Sichtschutz geschaffen, der zusätzliche Sicherheit und Schutz der Privatsphäre bietet. Die Filiale Schladming ist auch eine jener Filialen, in der wir bereits nur mehr auf Cash-Recycling-Geräte setzen und auf reine Geldausgabeautomaten verzichten. Die Beweggründe für diese Strategie sind schnell erläutert. Kunden, die bisher ja nur auf den GAAs abheben konnten, haben eine „Gewohnheit ausgebildet“ und sind von diesen Geräten schwer oder kaum „wegzubringen“. Cash-Cycling ist aber nur effizient und kostensenkend, wenn es auf den Geräten entsprechende Behebungsvolumina gibt. Nach dem Motto „aus den Augen aus dem Sinn“ eliminieren wir die GAAs und der Kunde hat „nur mehr“ die absolut gleichwertige Alternative mit dem Cash-Cycler. Die Applikation am Gerät ist völlig gleich, die Performance ebenfalls und mit einer entsprechenden Begleitung in der Anfangsphase hat sich der Kunde schnell an das neue Gerät gewöhnt. Sehr wichtig ist eine „wertneutrale“ Geräteaufstellung, sodass es zu keinen bevorzugten Automaten kommen kann und Einzahler und Beheber gleichermaßen und ausgewogen die Geräte nutzen.

In der Filiale Rathausplatz in Graz standen ursprünglich vier Geldausgabeautomaten und drei KEBA-Cash-Recycler R4. Heute sind dort vier KePlus R6 und ein KePlus X6 im Einsatz. Wie haben Sie die Umstellung der Filialen organisiert?

Wir haben uns die Aufstellung dieser nunmehr fünf Cash-Geräte in der SB-Zone gut überlegt und teilweise die Automaten „umgeräumt“. Das ist unumgänglich, damit die Kunden gelernte Gewohnheiten ablegen und

arkasse

icht auf reine Geldausgabeautomaten

Steiermärkische
SPARKASSE 
In jeder Beziehung zählen die Menschen.

sich neu orientieren, um dann auch wirklich alle Geräte ausgewogen zu nutzen. Wichtig ist auch, dass nicht nur alle Geräte gleich sind, sondern auch die Gestaltung rund um die Geräte, als Beispiel sei die einheitliche und gute Beschriftung der Geräte erwähnt. Wichtig im Sinne des Investitionsschutzes ist es auch zu erwähnen, dass wir z.B. die Geräte der Vorgängergeneration die Rondo R4 weiter einsetzen. In unserer zweitgrößten Filiale „Am Eisernen Tor“ haben wir so vier „alte“ Cash-Cycler zusammengezogen, überlegt aufgestellt und somit wiederum für den Kunden eine gleichwertige Situation geschaffen. Diskretion mit Rückenfreiheit und Sichtschutz haben wir natürlich auch hier beachtet.

Gibt es in den ersten Wochen nach der Neugestaltung mehr Unterstützung für die Kunden oder wie nehmen diese solche Neuerungen auf?

Klar ist, dass die Kunden in den ersten Wochen nach Eröffnung sehr intensiv betreut und auch informiert werden müssen. Dadurch, dass sich die Kunden neu orientieren müssen, ist das einfach nötig. Wir setzen dazu in dieser Umgewöhnungsphase gut geschulte Hostessen ein. Das ist nicht nur eine Frage der erforderlichen Servicequalität, sondern auch in unserem Sinne, denn wir wollen ja zum Zwecke einer hohen Cash-Cycling-Rate, dass die Kunden möglichst gut auf alle Geräte verteilt begeben und einzahlen.

Welche Effekte haben Sie konkret mit der Strategie nur Cash-Recycler einzusetzen erzielt?

Konkret kann ich Ihnen das am Beispiel unserer größten Filiale „Rathaus“ in der Hochfrequenzlage am Grazer Hauptplatz erläutern. Dort haben wir knapp 15.000 Kunden. Im Juni hatten wir an den fünf SB-Geräten gesamt 29.200 Bartransaktionen. Der Cash-Recycling-Effekt ist beachtlich: Insgesamt wurden in die Cash-Cycle-Kassetten 73.000 Banknoten eingezahlt und 81.000 Banknoten ausgezahlt. An nicht cash-cycle-fähigen Banknoten landeten in der Einzahlungskassette lediglich 7.800 Banknoten. Umgelegt auf das Gesamtvolumen bedeutet das Einzahlungen über € 3,7 Mio. und Auszahlungen über € 4 Mio.

Im Schnitt können wir sagen, dass wir durch das Cash-Recycling auf eine 60%ige-Deckung je Denomination und je Gerät kommen. Selbstverständlich wird dieser Deckungsgrad noch anwachsen. Die Effekte daraus sind, dass wir in der Filiale Rathaus anstelle von früher sieben Geräten heute nur mehr fünf Geräte einsetzen. Nicht nur dadurch reduzieren sich unsere Betriebskosten. Zusätzlich haben wir wesentlich geringere Geldbestandskosten durch die geringere Geldmenge. Die Drittdienstleisterkosten z.B. für Werttransportunternehmen (WTU) sind auch wesentlich gesunken. Musste früher jeder der sieben Automaten zumindest zweimal pro Woche befüllt oder entleert werden, so hat sich das mit Cash-



Die Vorteile von neuen SB-Zonen...

... die nur mit Cash-Recycling-Geräten ausgestattet sind:

- **Klare Linie für Kunden durch einheitliche Geräteausstattung und Beachtung des Kundenbedürfnisses nach Diskretion.**
Dadurch hohe Kundenakzeptanz und ausgewogene Aufteilung der Transaktionen.
- **Höhere Frequenz an Cash-Recycling-Automaten**
Optimierte Bargeldbestände und damit Kostenreduktion (WTU-Kosten) und Zeitersparnis.
- **Geringere Gerätefixkosten**
An größeren Standorten kann die Anzahl der Cash-Geräte reduziert werden.
- **Investitionsschutz**
Geräte aus Vorgängergenerationen werden auf Standorte zusammengezogen und erzielen positive gleiche Effekte.



Filiale „Am Eisernen Tor“



Recycling auf einen maximal einmaligen Eingriff – und somit Anfahrt durch das WTU – reduziert. Dadurch und durch die Zuverlässigkeit der Geräte sind sehr wenige Geräte-Interventionen durch die Mitarbeiter notwendig, was natürlich Zeitressourcen eröffnet. Ich möchte aber auch erwähnen, dass wir Erfahrungen an Standorten mit „gemischter Geräteaufstellung“ (Cash-Recycler und GAA) haben und dort ist der Cash-Cycle-Effekt leider nur suboptimal, da die Behebungskunden einfach nicht vom GAA „wegzubringen“ sind.

Wie viele Transaktionen verträgt generell ein einzelnes Cash-Recycling-Gerät?

Aufgrund unserer Erfahrung wissen wir, dass ein Filialstandort mit nur einem Cash-Recycling-Gerät rund 4.500 Transaktionen pro Monat (Ein- und Auszahlungen gemischt) ohne weiteres bewältigen kann. Mit jedem zusätzlichen Gerät kann auch diese „Geräte-Quote“ nach oben gesetzt werden, da ja Spitzen gut ausgeglichen werden können. Die erwähnten 29.000 Transaktionen pro Monat in der Filiale Rathaus ergeben einen Geräteschnitt von knapp 6.000 Cash-Transaktionen und Wartezeiten für die Kunden gibt es nur zu echten Stoßzeiten und dann nur kurze.

Das ist ja wirklich ein toller Effekt, den sie mit dieser Strategie erzielen. Werden Sie das nun in anderen Filialen auch umsetzen?

Wir werden natürlich weiterhin auf Cash-Recycling setzen und unser diesbezügliches Filialservice erweitern. Im Rahmen unserer Investitionsbudgets werden wir dabei auch hinkünftig auf ein durchgängiges Geräteangebot achten, wenngleich es nicht in allen Filialen mit dieser „Idealstrategie“ umsetzbar ist.

Vielen Dank für das Gespräch. ■

Grünes Licht der Finanz Informatik für KePlus-Kontoserviceterminals und Online-Münzeinzahlung bei KePlus X6



Im November 2009 hat die KEBA AG die neuen Kontoserviceterminals KePlus P6 und K6 erstmals auf dem Management Kongress der Finanz Informatik in Frankfurt am Main präsentiert.

Die Freigabe und Validierung durch die Finanz Informatik, dem IT-Dienstleister der Sparkassen-Finanzgruppe in Deutschland, ist in den letzten Monaten durch erfolgreiche Pilotierungen bei mehreren Sparkassen erfolgt.

Beide Geräte KePlus P6 (KAD) und KePlus K6 (SBT) haben die offizielle Zulassung mit der Funktion „doppelseitiger Kontoauszugsdruck“ erhalten.

Online-SB-Münzeinzahlung

Mit Anfang Juli 2010 hat die Finanz Informatik auch die offizielle Freigabe der Funktion „Münzeinzahlung für den KePlus X6“ erteilt.

Mit dieser Freigabe steht nun auch die SB-Lösung für Münzeinzahlungen und die Münzauszahlung über SB-Kassen-Lösungen allen Sparkassen zur Verfügung. ■

KEBA verstärkt das Vertriebsteam

... in Deutschland



André-Peter Lingenfelder verstärkt seit 1. Mai 2010 das Vertriebsteam Deutschland. Er ist Teil des für die Marktentwicklung und den Vertrieb der Logistiklösung KePol als auch der Infrastrukturlösung KeMove in Deutschland zuständigen Teams. Herr Lingenfelder ist diplomierter Biologe und Wirtschaftswissenschaftler und war zuletzt bei

der FlowFact AG, einem Kölner Softwareunternehmen, im Vertrieb und Marketing tätig. ■



Alexander Berendt verstärkt seit Mitte April das Vertriebsteam Deutschland. Sein Schwerpunkt liegt ebenfalls auf dem Thema E-Mobilität, das er bundesweit betreut. Herr Berendt hat Betriebswirtschaft studiert und war zuletzt bei der Siemens AG beschäftigt. ■

... in Österreich



Roman Mandyczewsky verstärkt seit 1. April 2010 das KEBA-Vertriebsteam in Österreich. Sein Schwerpunkt liegt auf dem Thema Elektromobilität. Herr Mandyczewsky hat Werkstoffwissenschaften in Leoben studiert und hat jahrelange Vertriebs-erfahrung. Zuletzt war er für die Firma Sunpor tätig und baute dort den Vertrieb hauptsächlich

in Osteuropa aus. ■



Bernhard Koppler verstärkt seit Anfang März das österreichische Vertriebsteam im Bereich Bankautomation. Herr Koppler betreut sämtliche Geldinstitute in den Gebieten Westösterreich und Kärnten. Bernhard Koppler hat Internationale Betriebswirtschaft studiert und war zuletzt beim IT-Dienstleister Standard IT als

Solution Sales Manager tätig. ■

S Bargeldlogistik GmbH: Neue Wege in der Bargeldlogistik

Sparkassen und privates Sicherheitsunternehmen gründen erstmals eine gemeinsame Gesellschaft

Diverse Wirtschaftsmagazine berichteten Anfang des Jahres über die zunehmende Sorge von Kreditinstituten und Einzelhandel vor Störungen im Bargeldkreislauf. Ursache waren die negativen Ertragsergebnisse der beiden größten Geld- und Wertdienstleister in Deutschland. Vor dem Hintergrund einer bundesweit bis 2015 geplanten Reduzierung der Bundesbank-Standorte von 47 auf 35 eine nicht ganz unberechtigte Sorge. Dem entgegen steht der operative Start der im Januar 2010 gegründeten „S Bargeldlogistik GmbH“ mit Sitz in Mülheim an der Ruhr zum 1. April 2010.

Gemeinsam bündeln die Sparkassen Mülheim an Ruhr und Oberhausen sowie die Vollmer-Gruppe Dienstleistung ihre Kompetenzen und Erfahrungen in den Bereichen der Finanz- und Sicherheitsdienstleistungen. Ziel des Unternehmens sind neben der Bargeldlogistik auch das Cash-Management sowie der Geld- und Werttransport und der Automaten-Service. Dabei werden diese Dienstleistungen nicht nur für die eigenen Filialen, sondern auch für weitere Kreditinstitute erbracht. In den Räumlichkeiten der ehemaligen Bundesbank-Filiale Mülheim an der Ruhr sorgen 52 Mitarbeiter für die Versorgung von rund 130 Filialen/SB-Stellen und rd. 400 Automaten von zurzeit fünf Sparkassen und einer Volksbank. Das hochmoderne Geldbearbeitungs-Center (Cash-Center) entspricht den neuesten und auflagerreichen Versicherungsbedingungen und verfügt über technische Sicherheitseinrichtungen gemäß VdS-Klassifizierung C, die weit über den marktüblichen Standards liegen. Dies gilt selbstverständlich auch für den hochmodernen Fuhrpark des neuen Unternehmens. Zahlreiche spezialgesicherte Transportfahrzeuge, u. a. mit GPS-Ortung und elektronischer Werteraumsicherung, befördern die wertvolle Fracht.

Eine weitere interessante Herausforderung bietet das sogenannte Cash-Recycling. Die Bundesbank strebt eine Reduzierung ihres Bearbeitungsanteils am Bargeldumlauf auf lediglich 50% an. Die „S Bargeldlogistik“ will schon in Kürze die heute wichtigsten Anforderungen des Cash-Recyclings nach dem Zahlungsdienstleistungsaufsichtsgesetz (ZAG) und der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht

(BaFin) erfüllen. Nach entsprechender Genehmigung durch die BaFin erlaubt das ZAG privaten Dienstleistern, Banknoten und Münzen nach einer Prüfung auf Echtheit ohne Einbindung der Bundesbank wieder in Umlauf zu bringen.

Die S Bargeldlogistik GmbH verbindet die Themen sichere Geld- und Werttransporte und Bargeld- und SB-Gerätemanagement für Kreditinstitute in einem Unternehmen und ist spezialisiert auf die besonderen Prozesse und Sicherheitsanforderungen von Banken und Sparkassen. Bis zum 31.3.2010 wurde das Bargeld- und SB-Gerätemanagement als ein Geschäftsbereich „Bargeldlogistik“ in der S Logistik Rhein-Ruhr GmbH, mit Sitz in Mülheim an der Ruhr, ausgeführt. Die S Logistik Rhein-Ruhr GmbH, eine 100%-ige Tochter der Sparkasse Mülheim an der Ruhr und der Stadtsparkasse Oberhausen, führte seit 2005 erfolgreich für vier Sparkassen in NRW die Bargeldlogistik durch. Am Anfang stand nicht der Wunsch, eine neue Firma auf dem Markt zu etablieren, sondern Bargeldprozesse der Sparkassen/Banken kostengünstiger darzustellen. Es stand die Optimierung der Bargeldbestände in Geldautomaten und Kassen sowie das Controlling und die Beauftragung externer Geld- und Werttransporte für die Sparkassen im Fokus.

Viele konkrete Anfragen zufriedener Kunden, die dem Unternehmen neben der Bargeldlogistik auch andere Bereiche (sichere Geld- und Werttransporte) anvertrauen wollten, führten dann zur Gründung der S Bargeldlogistik GmbH Anfang 2010. Aktuell werden Geld- und Werttransporte von Mülheim an der Ruhr im Umkreis von bis zu 150 km angeboten. Bargeld- und SB-Gerätemanagement für Sparkassen und Banken kann bereits jetzt deutschlandweit ausgeführt werden.

Darüber hinaus berät die S Bargeldlogistik GmbH auch Sparkassen oder Banken zur Optimierung ihrer eigenen Bargeldlogistik oder Hauptkassen. Die beiden hauptamtlichen Geschäftsführer Marc Breitgraf und Wolfgang Demand werden in ihrer Tätigkeit durch die weiteren Geschäftsführer Ralf Brüggemann, Thomas Boos, Christian Vollmer und Ellen Gertz unterstützt. ■



www.sbargeldlogistik.de

KEBA unterstützt Studien-Praxisprojekt „Reha-Bankomat“

Als Innovationsspezialist im Automatisierungsbereich und oberösterreichisches Spitzenunternehmen unterstützt KEBA gerne Studierende verschiedenster Studienrichtungen bei Praxisprojekten. Das Projekt „Reha-Bankomat“ von zwei Studenten der Software-Entwicklung bzw. Medizintechnik mit der Oberösterreichischen Gebietskrankenkasse (OÖGKK) ist eines davon.

Im Rehabilitationsambulatorium der OÖGKK in Linz stehen unterschiedliche Einrichtungen für das Trainieren von Aktivitäten des alltäglichen Lebens (ADL – activities of daily living) zur Verfügung. Dabei sollen Reha-Patienten nach Unfällen, Schlaganfällen oder anderen Schicksalsschlägen im Rahmen der Therapie tägliche Aktivitäten wie das Überqueren einer Kreuzung mit Ampel, Kochen, das Bedienen eines Fahr Scheinautomaten oder das Bedienen eines Geldautomaten üben. Die beiden Studenten haben im Zuge ihres Berufspraktikums ein System aufgebaut, das nicht nur die Funktionalitäten eines Geldausgabeautomaten (Kontostandsabfrage, Beheben von Bargeld, Drucken von Kontoauszügen) simulierte, sondern auch die Protokollierung und Auswertung durch die Therapeuten ermöglicht. KEBA konnte als Ansprechpartner und Spezialist für Software-Entwicklung den Studenten Hilfe-

stellung geben und als Materialsponsor einen Beitrag zu diesem Projekt leisten. Nach dreimonatiger Arbeitszeit konnte das Endergebnis am 16. Juli 2010 schließlich den Beteiligten präsentiert werden. Die positive Rückmeldung seitens der GKK lässt darauf hoffen, dass sich der Reha-Geldautomat im Praxisbetrieb beweisen wird und damit eine große Bedeutung in den Therapien haben wird. ■



v.l.n.r.: Klaus Staiger (Hagenberg), Severin Lauß (FH Linz/Medizintechnik)

„Der radikale Geldautomat“ goes international



Im Rahmen des Kulturhauptstadt-Jahres Linz '09 und der „Subversiv Messe“ zeigten die beiden Argentinier Ivan Kozenitzky, seines Zeichens Architekt und Web Designer, und Federico Lazcano, hauptberuflich als Systemingenieur tätig, ihre Arbeit „Radical ATM Service – Debit Card Hijacker“.

Die beiden kontroversen Künstler wollten damit bei der Bevölkerung Aufsehen erregen und Kritik am Kapitalismus üben. Bei dem Projekt ging es um ein Netzwerk aus „falschen“ Geldautomaten, die die EC-Karten für einige Minuten „gefangen“ nehmen, während die Besitzer gegen ihren Willen gezwungen werden, radikale Propaganda bzw. Werbung zu konsumieren.

Als oberösterreichisches Innovationsunternehmen hat KEBA als Sponsor ein Gehäuse eines Geldautomaten zur Verfügung gestellt und so einen Beitrag geleistet. Karl Kletzmaier, Aufsichtsratsvorsitzender der KEBA AG freute sich schon damals über die Kooperation: „Langfristig betrachtet ist Kunst ein fruchtbarer Boden, aus dem neue und veränderbare Dinge wachsen können!“ Nach dem Erfolg des „Radical ATM“ in Linz schafften es die beiden Kunstschaffenden nun auch, ihr Projekt – mitsamt des umgebauten KePlus R6 – über die Grenzen hinaus nach Deutschland zu tragen. Im Zuge der Ausstellung „Agent & Provocateurs“ des Hartware MedienKunstVerein (HMKV) wurde das subversive Konzept der beiden Argentinier gezeigt. Bereits in den ersten fünf Stunden nach der Eröffnung konnte der HMKV, dessen Zweck die Präsentation und Vermittlung zeitgenössischer experimenteller (Medien-)Kunst ist, 2.000 Besucher zählen. ■



Retail-Banking Forum

Wien, Juni 2010

Das Bankgeschäft ist – ausgelöst durch die Finanzkrise – in allen Teilen der Welt erheblich schwieriger geworden. Der Effizienzsteigerung im Multichannel-Vertrieb kommt daher höchste Bedeutung zu. Geldinstitute müssen einerseits die Industrialisierung vorantreiben, andererseits müssen sie sich differenzieren.

Beim Retail Banking Forum 2010 erhielten die Teilnehmer einen umfassenden Rundblick über die neuen Entwicklungen und konnten die gewonnenen Informationen im Austausch mit Kollegen und Meinungsführern vertiefen. ■



Bernhard Koppler (KEBA-Vertrieb Österreich)
mit Christina Tambosi von Emotion Banking

v.l.: Werner Seiberl (KEBA-Vertrieb Österreich)
Klaus Mattes ERSTE Bank-Projektleiter des
OMV-ERSTE-Bank-Projekts

6. Raiffeisen Banktechnik Hausmesse

Salzburg, März 2010

Auf mehr als 750 m² Ausstellungsfläche hatten die Besucher zwei spannende Tage bei der Raiffeisen Banktechnik Hausmesse in Salzburg, bei der sämtliche namhafte Hersteller und Lieferanten der Salzburger Raiffeisen Bankengruppe vertreten waren.

Zielgruppe der Veranstaltung waren Geschäftsleiter und Führungskräfte sowie die EDV-Verantwortlichen aller Salzburger Raiffeisenbanken, die sich über die neuesten Entwicklungen informierten. Darüber hinaus wurde viel gemeinsam mit Herstellern und Raiffeisenmitarbeitern über Zukunftstrends diskutiert.

KEBA präsentierte auf seiner Ausstellungsfläche neben dem multifunktionalen Bankterminal KePlus X6 und dem Automatischen Kassentresor Kendo zum ersten Mal in Österreich auch das neue KePlus-Kontoserviceterminal K6 (KST), das mit seinen Funktionen wie dem stufenlos verstellbaren Display, dem doppelseitigen Ther-



modruck und der außen sichtbaren Füllstandsanzeige großes Interesse weckte. Darüber hinaus wurde auch KeContact gezeigt – eine Stromladestation für alle Arten von Elektrofahrzeugen, wie E-Fahrräder, E-Scooter, Rollstühle oder E-Autos. ■





Türkische Post setzt auf Logistiklösung aus Österreich

KEBA-Outdoor-Paketautomaten für Ankara und Istanbul

Einen Erfolg erzielte die KEBA AG bei der türkischen Post PTT: Das türkische Paradeunternehmen startete am 9. Juni mit der KEBA-Logistiklösung KePol unter dem Namen KARGOMATIK den Probebetrieb.

Mit KARGOMATIK können rund um die Uhr Pakete abgeholt, frankiert und verschickt werden: Damit wird nun auch die letzte Meile im Post- und Logistikgeschäft in der Türkei automatisiert. In Kürze werden zehn Geräte in Ankara und Istanbul im Einsatz sein.

PTT setzt auf modernen Service

„Dieser neue Postservice für unsere Kunden beweist, dass PTT ein aktives und innovatives Unternehmen ist, das eine internationale Führungsposition einnimmt“, erläutert Osman Tural, Generaldirektor und Vorstandsvorsitzender der PTT anlässlich der feierlichen Übergabe der österreichischen High-Tech-Produkte. „Die PTT zeigt musterhaft die moderne Türkei“, so Gerhard Luftensteiner, CEO der KEBA AG.

Büros in Ankara und Istanbul

„Für die KEBA AG ist die Türkei ein sehr wichtiger Markt, auf dem wir für unsere Produkte ein großes Potenzial sehen. Seit 2008 haben wir auch eine eigene Niederlassung in Ankara, vergangenes Jahr haben wir zusätzlich ein Büro in Istanbul eröffnet. Der Schwerpunkt der Mannschaft liegt auf Vertrieb, Business Development und Kundenprojektleitung“, so Gerhard Luftensteiner.

Die Türkei zählt heute zu den wichtigsten Wirtschaftspartnern Österreichs. Mit 814.578 Quadratkilometern ist das Land etwa zweimal so groß wie Deutschland und hat mit rund 70 Millionen Einwohnern und einem konstanten Wirtschaftswachstum ein enormes Potenzial.

Begriff in der Postwelt

„Für uns ist die Zusammenarbeit mit der PTT ein weiterer wichtiger Erfolg im Bereich Paketlogistik“, so Gerhard Luftensteiner ■

„Schon jetzt sind wir mit KePol in Deutschland mit rund 2.500 Geräten (DHL-Packstation) und in Dänemark (Doegnposten) mit 120 Geräten, sowie in Norwegen (Postautomat) sehr erfolgreich. In Österreich läuft unter dem Namen Post.24 in Wien ein Probebetrieb mit 24 Geräten.“

Gerhard Luftensteiner, Vorstandsvorsitzender KEBA AG

E-finance award 2010

KEBA Rumänien gewinnt mit innovativer Softwarelösung in der Kategorie „Innovative Produkte & Dienstleistungen“



Bereits zum 7. Mal zollte das E-Finance Magazin der rumänischen IT- und Finanz-Branche durch die Prämierung von neuen Lösungen seine Anerkennung.

KEBA Rumänien wurde in der Kategorie „Innovative Produkte und Dienstleistungen 2010“ für zwei Softwarelösungen ausgezeichnet:

1. Instant Barcode Card
2. Proaktives Bankterminal-Monitoring und Problemmanagement

Instant Barcode Card



Dabei handelt es sich um eine Software zur sofortigen Erstellung einer Kundenkarte, die über einen Barcode zur Identifizierung verfügt. Die Karte berechtigt zur Durchführung von verschiedensten Trans-

aktionen, wie z.B. Einzahlung auf ein Konto, Kreditrückzahlung, die Eröffnung von Termineinlagen oder Geldüberweisungen. Die KEBA-Lösung ermöglicht den sofortigen Druck dieser Bar-Code-Karten, die über eine eindeutige Nummer zur Identifizierung der Karteninhaber verfügen. Mittels einer Matrix wird festgelegt, welche Person, welche Arten von Transaktionen, auf welchen Konten durchführen darf. Die KEBA-Software ermöglicht damit einen kontrollierten Zugang zu SB-Terminals und einen raschen Zugriff, weil die Karte vor Ort konfiguriert und auch ausgedruckt werden kann. Darüber hinaus

können die Karten an allen SB-Terminals des Banknetzes eingesetzt werden. Sie sind mittels PIN-Code geschützt und daher genauso sicher wie Magnetstreifenkarten.

Proaktive Überwachung und ATM Issue Management

KEBA ist das erste Unternehmen in Rumänien, das ein wirkliches Multi-Vendor-Software-Projekt an Geldautomaten implementiert hat, d. h. 2.500 Geldautomaten von unterschiedlichen Herstellern (Winco, NCR, KEBA) überwacht.

Die Innovation ist ein Business-Rule-Engine-Server, der aufgrund gewisser Ereignisse automatisch Korrekturmaßnahmen setzt.

Wenn ein Fehlerereignis von einem Terminal empfangen wird, weist die Software den Karten-Host an, korrigierende Befehle an das Terminal zu senden. Befehle können z.B. sein: Anwendung neu starten, Terminal neu starten, Reset-Geräte etc.

Wenn die automatische Korrektur keinen Erfolg bringt, eröffnet die Software aufgrund des vom Terminal gesendeten Fehlercodes ein Fehler-Ticket und sendet dieses je nach Art der Fehlermeldung selbstständig an den 1st-Level- oder den 2nd-Level-Support. Wird ein Problem in Sachen Bargeldversorgung gemeldet, wird automatisch die Meldung „Cash-Nachschub“ an das Werttransporteurunternehmen gesendet, ohne dass Mitarbeiter eingreifen müssen. Neben diesen aktiven Maßnahmen, verfolgt die von KEBA Rumänien gelieferte Applikation SLA-Verletzungen (Support-Level-Agreements), stellt Fachabteilungen umfangreiche Reportings über die Verfügbarkeit der Bankterminals bzw. die Art von auftretenden Fehlern, über Reaktionszeiten des 1st-Level- und 2nd-Level-Supports als auch über Wiederbefüllzeiten durch die Werttransporteurunternehmen zur Verfügung. ■

Valentiana Moiescu, Geschäftsführerin KEBA Rumänien nimmt den E-finance award 2010 entgegen.



Ehemaliger Türkischer Außenhandelsminister Kürsat Tüzmen besuchte KEBA

Linz, Juli 2010

Den ersten Besuch stattete der türkische Parlamentarier und ehemaliger Außenhandelsminister Kürsat Tüzmen, der KEBA bei der offiziellen Eröffnung der Niederlassung Türkei am 11. Februar 2009 in Ankara ab.

Anfang Juli konnte er auch bei uns in Linz begrüßt werden, wo er sich bei einem ausführlichen Firmenrundgang von den hohen Qualitätsstandards in Entwicklung und Produktion überzeugen konnte. ■



v.l.n.r.: Bora Basol / Office Manager Customer Solution KEBA Türkei, Franz Höller / Vorstand KEBA AG, Kürsat Tüzmen / Parlamentarier und ehemaliger türkischer Außenhandelsminister, Karl Kletzmaier / Aufsichtsratsvorsitzender KEBA AG, Bahadır Basol / Geschäftsführer KEBA Türkei, Heinz Grillmayr / Vertriebsleiter International Bank- und Dienstleistungsautomation KEBA AG

KEBA Rumänien gewinnt Ausschreibung der BCR/ERSTE-Bank



KEBA Rumänien hat die Ausschreibung der BCR/ERSTE-Bank für die Fernüberwachungslösung von SB-Geräten für sich entschieden. Es geht dabei nicht

nur um die Geräteüberwachung, sondern auch um die Schlüsseleinbringung, die Softwareverteilung und die Verwaltung der Konfiguration für 2.500 Geräte der größten Bank Rumäniens. Das integrierte Ticket-System erlaubt es der Bank, die Einhaltung der vereinbarten Service Level Agreements zu prüfen.

Bis 2013 sollen insgesamt 5.000 SB-Geräte der BCR damit überwacht werden. ■



KePol/Fs 08 – die modulare noch flexiblere Generation

KePol, die „Last-Mile“-Lösung, die Post- und Logistikunternehmen ineffiziente Zustellversuche spart, bietet jetzt die absolute Flexibilität bei Hardware und Software. Aufgrund seiner neuen modularen Konstruktion und der damit einhergehenden zahlreichen Möglichkeiten in Sachen Automatengrößen, variable Anordnung von Fachreihen sowie der innovativen Installationsmethoden, kann KePol nun perfekt in jede Umgebung integriert werden.

KEBA hat mehr als acht Jahre Erfahrung im Bereich Post- und Logistiklösungen und rund 3.000 Systeme mit mehr als 250.000 Fächern in Betrieb genommen. Die KePol-Paketlogistiklösung ist die weltweit führende „First and Last mile Solution“ und bildet eine komplettes „One-Stop-Shopping-Package“. KePol bietet sowohl Privat- (B2C, C2C) als

auch Geschäftskunden (B2B) alle Vorteile eines modernen Selbstbedienungssystems, das es ermöglicht, Postsendungen bequem, sicher und kostengünstig aufzugeben und auch abzuholen und das rund um die Uhr, sieben Tage die Woche.

KePol kann gezielt auf die Kundenbedürfnisse angepasst werden und integriert seine Funktionalität in einer Vielzahl von externen Systemen. Durch die große Flexibilität passt sich KePol nahtlos in bestehende Prozessketten und IT-Lösungen ein.

KEBA-Automaten sind als die besten auf dem Markt bekannt. Sie erfüllen alle Anforderungen im Hinblick auf hohe Zuverlässigkeit und eine lange Lebensdauer, sie sind vandalismuserprobt und halten auch ungünstigen klimatischen Bedingungen stand.



Die neue Generation KePol/FS 08 ist nun noch flexibler und noch einfacher zu installieren. Bei der Entwicklung war die Erfüllung folgender Punkte oberste Prämisse:

- **DesignedforReliability:** Das KePol-System muss einem intensiven Gebrauch standhalten und eine lange Lebensdauer haben.
- **DesignedtoUse:** Das KePol-System soll noch einfacher zu installieren, zu betreiben und zu bedienen sein.
- **DesignedforFlexibility:** Das KePol-System soll flexibel in Bezug auf die Installation und Ausbaufähigkeit (z.B. Anzahl und Größe der Fächer) sein.

Die Vorteile

Flexible Automatengröße und Fächeranordnung

Die Automatengrößen können flexibel gestaltet werden, ebenso wie die Anzahl und die Anordnung der Fachmodule, d.h. eine Erweiterung oder Reduktion von Fachmodulen ist jederzeit möglich. Darüber hinaus können die Fachmodule bei Sockelmontage ohne Podest in L- oder U-Form angeordnet werden, wodurch sich die Geräte optimal an Standorte, z.B. in Ecken, anpassen.

Einfachere und flexiblere Installation von Outdoor-Automaten

Automaten können ohne Fundament, Verankerung oder sonstiger vorausgegangener Standortvorbereitung auf einem speziellen Betonpodest installiert werden. Zusätzlich gibt es die Möglichkeit der Installation mit einem Sockel auf einem kleinem Fundament, wenn die Montage mit einem Podest nicht erwünscht ist. Beide Möglichkeiten garantieren, dass die Automaten schweren Schneelasten oder Belastungen durch große Windstärken widerstehen.

Bodunebenheiten und Neigungen

Die neuen Automaten wurden entworfen, um bestehende Bodunebenheiten und Neigungen zu kompensieren. Dies erhöht die Zahl von möglichen Installationsstandorten wesentlich und spart Kosten für die Vorbereitung des Standorts, da keine Baumaßnahmen nötig sind.

Beleuchtung / Dach

Licht- und/oder Dachelemente können als Option bestellt werden. Allerdings ist das System selbstverständlich auch so konzipiert, dass der Fachinhalt auch ohne zusätzliches Dach gegen Regen und Schnee geschützt ist. Die neue KePol-Generation ist eine Weiterentwicklung des bisherigen Systems, bei dessen Entwicklung alle Erfahrungen und Rückmeldungen der vergangenen acht Jahre eingeflossen sind. Dementsprechend ist die neue Generation ein wesentlicher Schritt, um die Marktführerschaft im Bereich Paket- und Logistiklösungen auch künftig zu verteidigen und auszubauen. ■

Neue modulare Struktur

- Verschiedenste Automatengrößen realisierbar
- Variable Anordnung der Fachmodule
- Innovative Installationsmöglichkeiten

70 Packstationen der neuen Generation für die Deutsche Post DHL

Die Vorteile der neuen KePol-Generation überzeugte Anfang Juli auch unseren langjährigen Partner und Kunden – die Deutsche Post DHL, die 70 „Packstationen“ der neuen Generation in Auftrag gab.

Ausschlaggebend für den erfolgreichen Abschluss war einerseits die neue modulare Konstruktion, durch die sehr große Automaten mit einer hohen Kapazität realisiert werden können und andererseits die gute Performance in der Pilotphase.

Die Deutsche Post DHL wird diese Automaten bis Ende 2010 vorrangig an stark frequentierten Standorten einsetzen, um dort die nötigen Kapazitäten zur Verfügung zu stellen.



Die Automatengröße kann durch Anreihung von Fachmodulen einfach erweitert werden. Das spezielle Betonpodest macht aufwändige Standortvorbereitungen, wie Fundamentierung unnötig!

Erster Erfolg in Afrika



KeWin-Terminals für Gaming International in Uganda



Mit einem Auftrag von „Gaming International“ über 150 KeWin-Terminals macht KEBA nun im Bereich Lotto den ersten Schritt auf den afrikanischen Kontinent.

Gaming International ist ein Sportwettenanbieter mit Sitz in der ugandischen Hauptstadt Kampala, der derzeit rund 20 Wettshops betreibt, die mit den KeWin-Terminals ausgestattet sind. Eine Ausweitung auf weitere Wettshops ist vorgesehen. Gaming International stattet die nach einem einheitlichen Marketingkonzept gestalteten Shops komplett aus und sorgt für den Betrieb der Hardware und Software. Das Wettgeschäft wird von den Shop-Operators abwickelt. ■

Spanische STL bestellt weitere 2.800 KeWin micro-Terminals

KEBA ist ab sofort Exklusivlieferant bei der weltweit größten Lotterie!

Mit dem Auftrag über weitere 2.800 KeWin micro-Terminals dieses Jahr ist KEBA nun alleiniger Terminal-Lieferant der Spanischen Lotterie. Konkret heißt das, dass künftig knapp 13.000 KeWin-Terminals – 10.100 KeWin multimedia und 2.800 KeWin micro – in Spanien im Einsatz sind.

Mit diesem Auftrag werden nun die letzten sich im Feld befindlichen Terminals des Weltmarktführers und KEBA-Mitbewerbers GTech ersetzt und zusätzlich neue Annahmestellen ausgestattet.

In Summe hat KEBA bis heute weltweit rund 30.000 Lottoterminals verkauft. ■





Ladestation für Elektro-Fahrzeuge

Sparkasse Rottal-Inn bietet neuen Kundenservice

Die Elektromobilität ist auf dem Vormarsch, darüber sind sich Experten einig. Heute gibt es bereits zahlreiche Regionen, wo verstärkt über das Thema gesprochen wird. Der Süden von Bayern ist so eine Region. Genau dort ist auch das Geschäftsgebiet der Sparkasse Rottal-Inn.

Die Sparkasse Rottal-Inn mit einer Bilanzsumme von 1,7 Mrd. Euro, 39 Geschäftsstellen und rund 500 Mitarbeitern beschäftigt sich schon seit geraumer Zeit mit dem Thema „Ökologie“. Es wurden schon viele Ideen umgesetzt, um den energetischen Aufwand der Sparkasse zu reduzieren.

Seit Kurzem steht Kunden des Instituts ein neuer Service zur Verfügung, der auch der Verbreitung der E-Mobilität zugute kommt. Am Parkplatz der Zentrale in Eggenfelden haben Kunden die Möglichkeit an einer Ladestation ihre E-Fahrzeuge kostenlos zu laden. Benötigt wird nur eine EC-Karte für die Benutzerregistrierung.

Zum Einsatz kommt dabei eine Stromladestation von KEBA. Durch die langjährige Zusammenarbeit im Bereich Bankautomation wurde die Sparkasse Rottal-Inn darauf aufmerksam, dass KEBA auch im Bereich Infrastrukturlösungen für die E-Mobilität eines der führenden Unternehmen ist. ■



Thomas Münichsdorfer, Leiter Geschäftsbereich Interne Dienste, Sparkasse Rottal-Inn

KeContact flex – die neue autonome und flexible Ladestation

KEBA als Spezialist für Elektronik und Mechanik sowie der langjährigen Erfahrung im Bereich Automatenbau, Sicherheitstechnik und Bezahlösungen, ist heute wie kein anderes Unternehmen in der Lage, die Anforderungen von Betreibern und Benutzern an eine Ladeinfrastruktur für E-Fahrzeuge optimal abzudecken.

KeContact flex ist das Herzstück von KeMove – der ganzheitlichen Infrastrukturlösung für die E-Mobilität, die ein rasches Time-to-market und ein einfaches Betreiben von Ladestationen ermöglicht. KEBA hat mit KeContact flex nun die nächste Generation der Ladestation für Elektrofahrzeuge auf den Markt gebracht, die dem Betreiber noch größere Flexibilität bringt.

KeContact flex überzeugt durch

- eine noch bessere Integration ins Stromnetz
- verriegelbare Schuko-Steckplätze
- die einfache Identifikationsmöglichkeit mittels Magnetkarte und
- die Abrechnung sowohl durch Magnetkarte als auch RFID-tag

Einfache Bedienung und maximaler Schutz

KeContact flex ist äußerst einfach zu bedienen. Die klare und einfache Benutzerführung mittels Grafikdisplay und Funktionstas-

ten sowie das ergonomische und behindertengerechte Design ermöglichen eine einfache, intuitive und komfortable Bedienung und sorgt so für eine maximale Kundenakzeptanz.

KeContact flex verfügt selbstverständlich über alle einschlägigen Sicherheitszertifizierungen und Schutzeinrichtungen. So ist ein maximaler Personenschutz gewährleistet und die Ladestationen sind für die unterschiedlichsten Einsatzbereiche im öffentlichen, kommerziellen oder privaten Bereich bestens geeignet.

Die Identifikation der Benutzer erfolgt bei KeContact flex durch eine Magnetkarte und/oder durch einen RFID-tag. Dadurch wird für Betreiber und Benutzer größtmögliche Flexibilität erreicht, da sowohl geschlossene Benutzergruppen als auch offene Benutzergruppen gleichzeitig bedient werden können.

KeMove – die ganzheitliche Lösung

Mit KeMove bietet KEBA eine ganzheitliche Infrastrukturlösung für die elektrische Mobilität. Neben der Ladestation KeContact flex als Herzstück, umfasst die Lösung ein umfassendes Dienstleistungsangebot. Dabei spannt sich der Bogen von der ersten Systemberatung und der Projektierung, über die Installation und Inbetriebnahme bis hin zur Wartung und Servicierung. ■



onome



Fünf einfache Bedienungsschritte

 Start



1. Identifizieren
2. Steckerplatz wählen
3. Anstecken

 Stop



4. Identifizieren
5. Abstecken



Repair – sind wir noch zu retten



KEBA beim Festival in der Tabakfabrik als local hero mit KePol und KeContact dabei



Von 2. bis 11. September 2010 stand die diesjährige Ars Electronica ganz im Zeichen der Krise. Jener der Ökologie, aber auch jener von Ökonomie und Politik.

Dennoch, kein nostalgisch-naiver Abgesang auf die „gute alte Zeit“, sondern ein „Auf zu neuen Ufern!“ durch-

drang dieses Festival für Kunst, Technologie und Gesellschaft, das auf die Suche nach Auswegen geht und sich an die Pioniere unserer Zeit wendet. Visionäre, die mit hohem Fachwissen, sehr viel Kreativität und Idealismus schon heute an einer alternativen Zukunft arbeiten.

KEBA war als einer der sogenannten local heroes mit KePol – der Last-mile-solution für Logistikdienstleister und mit KeContact der Ladestation für E-Fahrzeuge beim Festival mit dabei.

Über den KEBA-Paketautomaten wurde das offizielle Gewinnspiel höchst erfolgreich abgewickelt. Mehr als 2.000 BesucherInnen haben teilgenommen. Den Hauptgewinn – einen Elektro-Scooter gewann ein junge Studentin aus Salzburg.

„Autos, die täglich weniger als 50 km unterwegs sind, sind prädestiniert dafür, gegen elektrisch betriebene Autos getauscht zu werden.“



Nahverkehr in der Steiermark wird „grüner“

Die Energie Steiermark setzt auf E-Mobilität und installiert im ersten Schritt 20 KeContact-Ladestation von KEBA in steirischen Ballungsräumen.

Die Energie Steiermark AG, viertgrößtes Energieunternehmen Österreichs, setzt verstärkt auf E-Mobilität. Das Ziel: Den Pendler-, Einkaufs- und Werksverkehr „grüner“ zu machen. Mit den Ladestationen soll auf kurzen Strecken – und die machen den überwiegenden Teil des Autoverkehrs aus – den Steirern der Umstieg auf das Elektrofahrzeug oder den Elektroroller erleichtert werden. Für die nötige Infrastruktur sorgt die Energie Steiermark im ersten Schritt mit der Installation von 20 Ladestationen in Graz und den größeren Bezirkshauptstädten.

Die Energie Steiermark gewährleistet mit diesem Projekt die Versorgungssicherheit im öffentlichen Bereich der bereits heute weit verbreiteten e-Bikes, Pedelecs und eScooter. ■



Gratis Strom tanken mit KeContact bei bellaflora in Oberösterreich



Die „grüne Nummer 1“ nimmt unter den Gartencentern auch die Vorreiterrolle im Bereich der Energieeffizienz und Reduktion der Emissionen ein.

Seit 14. Juni 2010 hat bellaflora in der Niederlassung Leonding und seit 16. Juni 2010 in der Niederlassung Klagenfurt eine Elektro-Tankstelle installiert. Die Kunden von bellaflora können dort während der Öffnungszeiten für ihr Elektrofahrzeug gratis Strom zapfen. Der Geschäftsführer von bellaflora, Herr Alois Wichtl dazu: „Die Elektro-Mobilität wird sich über kurz oder lang als Alternative neben den klassischen Verbrennungsmotoren etablieren. Laut A.T. Kearney werden im Jahr 2020 rund 100.000 Elektro-Fahrzeuge in Österreich unterwegs sein. Dazu braucht es eine entsprechende Infrastruktur. Anstatt nur darüber zu reden, setzen wir als ‚grüne Nummer 1‘ Taten und bieten unseren Kunden schon jetzt die Möglichkeit, ihre Elektrofahrzeuge kostenlos aufzuladen, während sie bei uns einkaufen.“ Damit bekennt sich bellaflora klar zu einer sauberen und energieeffizienten Zukunft der Fortbewegung. Ein Schritt in Richtung nachhaltiger Energie. ■



Kooperation Energie Steiermark und MERKUR-Märkte

Ein Schritt in Richtung mehr Elektromobilität gehen die Grazer MERKUR-Märkte mit E-Tankstellen der Energie Steiermark.

Schon seit 2008 bezieht MERKUR den Grünstrom – auf den damals die gesamte Rewe Group ihre Standorte umgestellt hat – für die Märkte in der Steiermark von der Energie Steiermark AG. Nun gehen die beiden starken Partner eine weitere Kooperation im Sinne des Klimaschutzes ein: Vorerst im Stadtgebiet von Graz werden gemeinsam Elektro-Tankstellen bei MERKUR-Märkten errichtet, bei denen man mit Elektro-Fahrzeugen gratis Grünstrom erhält. ■



v.l.n.r.: Dr. Oswin Kois, Vorstandssprecher Energie Steiermark AG (ESTAG)
Michael Franek, Vorstand der MERKUR Handelswaren AG
Frank Hensel, Vorstandsvorsitzender der REWE International AG
Olaf Kieser, Vorstandsdirektor Energie Steiermark AG (ESTAG)

AT: KEBA AG, Gewerbepark Urfahr, A-4041 Linz, Telefon: +43 732 7090-0, Fax: +43 732 730910,
E-Mail: keba@keba.com
DE: KEBA GmbH Automation, Leonhard-Weiss-StraÙe 40, D-73037 Göppingen, Telefon: +49 7161 9741-0,
Fax: +49 7161 9741-40, E-Mail: wob@keba.com
RO: KEBA Automation S.R.L., 49, Mesterul Manole Street, RO-031124, District 3, Bukarest,
Telefon/Fax: +40 21 212 3032, E-Mail: romania@keba.com
TR: KEBA Bilisim, Makine, Tic. ve San. Ltd. Sti., Birlik Mahallesi 450.Cadde No: 88/9, TR-06 610 Çankaya Ankara,
Telefon: +90 312 496 0222, Fax: +90 312 496 0299, E-Mail: turkey@keba.com
Büro İstanbul, Emin Ali Paşa Caddesi, Çolak İsmail Sokak Sonu, Bahar Apt.No:57, Dükkan 1, TR-34 740
Suadiye/İstanbul, Telefon: +90 216 410 33 23, Fax: +90 216 410 33 24, E-Mail: turkey@keba.com
I: KEBA Italien, Via Alfieri 25, Tortona (AL), Italy, Telefon: +39 345 507 83 22, Fax: +43 732 7090-66630,
E-Mail: tdo@keba.com

