

Bargeld-Handling

Mit Cash Management zu mehr Liquidität

Die in Geldautomaten und Kassen lagernde Liquidität ist unproduktives Kapital. Um den Bestand möglichst optimal zu gestalten, kann das Bargeld als Ware und der Bargeldfluss als Warenlogistik angesehen werden. Eine solche Betrachtung ermöglicht es, die Ware „Geld“ in der richtigen Menge, zum richtigen Zeitpunkt und mit einem geringen Aufwand den Kunden zur Verfügung zu stellen.

Knapp 56.000 Geldautomaten gibt es in Deutschland. Einzelne Banken und Sparkassen betreiben teils mehr als 1.000 SB-Terminals. Das Bargeld, mit dem diese Automaten befüllt werden, steht zwischenzeitlich nicht für den Cashflow und somit für mehr Liquidität und zur Bildung produktiven Kapitals zur Verfügung. Eine Anrechnung zur Mindestreserve gemäß Bestimmung der Bundesbank ist ebenfalls ausgeschlossen. Und je reichlicher die einzelnen Terminals in den Filialen mit Bargeld bestückt werden, um Auszahlungsengpässe kategorisch auszuschließen, desto mehr wird in der Summe der Organisation Liquidität und produktives Kapital entzogen.

Liquidität freisetzen

Um der versteckten Liquidität auf die Spur zu kommen und sie dem Cashflow wieder zuzuführen, empfiehlt es sich, das Bargeld als Ware und den Bargeldfluss als Warenlogistik zu betrachten. Das Ziel besteht darin, die Ware „Geld“ in der richtigen Menge zum richtigen Zeitpunkt mit minimalem Einsatz an Ressourcen bereitzustellen. Das wird nur möglich, wenn die Geldlogistik dazu passt.

Der Bargeldfluss von und zu den Geldautomaten muss optimiert werden. Diese Optimierung sollte vor

allem auf eine Senkung der Kosten für die Bargeldabwicklung abzielen.

Zu dem in den Geldautomaten versteckten, unproduktiven Kapital, das dem Cashflow für mehr Liquidität zugeführt wird, kommt das Einsparungspotenzial respektive das Umsatzplus durch Produktivitätszuwächse über die Prozessoptimierung hinzu. Das sind zusätzliche Mittel, die ebenfalls in den Cashflow überführt werden können.

Vom Mikro- zum Makrokosmos mit Cash Cycle Management

Mit dem Blick auf das Geld als Ware sollte zuerst jeder einzelne Geldautomat für ein professionelles Cash Management fokussiert werden. Für ihn gilt es, Angebot und Nachfrage genau gegenüberzustellen. Eine historische Betrachtung der Geldtransaktionen über die vergangenen 210 Tage liefert auch für die Zukunft, die folgenden 60 Tage, ein Nutzungs- und Mengenprofil. Für die Bemessung der richtigen Geldmenge und Befüllungszyklen gilt generell:

- ◆ Die Transaktionen nehmen zum Monatsende hin ab.
- ◆ Ferienzeiten, aber auch Feiertage erhöhen oder verlagern die Anzahl und den Zeitpunkt der Transaktionen.

- ◆ Events, sogar Wetterprognosen, beeinflussen die Nutzung.
- ◆ Geldautomaten, die näher am Eingang stehen, werden stärker frequentiert.

Dieses „selbstlernende“ Cash Management System bezieht künftig solche Konstanten automatisch in die mathematische Berechnung von Bedarf und Füllmengen ein. Es hat jedoch noch einen weiteren Vorteil: Zusätzlich können aktuelle Bargeldanforderungen erfasst werden, sodass auch antizyklische Schwankungen bei der Ermittlung der benötigten Geldmenge berücksichtigt werden. Auf diese Weise kann über das Cash Management der Geldeinsatz in den SB-Terminals über die Zeit verfeinert, der Geldanteil, der in den Cashflow überführt werden kann, sukzessive vergrößert werden.

In der nächsten Projektstufe geht es darum, den Cash Cycle über alle Cash-Points innerhalb der Filiale – von den Geldautomaten bis hin zu den Kassen an den Schaltern – zu optimieren. Transaktionen entlang dieser Wertschöpfungskette müssen erfasst und analysiert werden. Dazu gehört, die bisher an diesen Transaktionen beteiligten Mitarbeiter und ihre Tätigkeitsbereiche mit in die Logistikbetrachtung einzubeziehen. Nur in der kompletten Filialsicht können Geldströme optimal gesetzt, Kosteneinsparungspotenziale und Produktivitätszuwächse voll ausgeschöpft werden.

Die Europäische Zentralbank und die Bundesbank erlauben Kreditinstituten darüber hinaus, mit der Teilnahme am sogenannten „EZB Framework Recycling“, eingezahltes Bargeld in ihren eigenen Zweigstellen ohne Prüfung durch die Bundesbank wieder in Umlauf bringen. Im Gegenzug übernehmen die Banken und Sparkassen mehr Verantwortung in Richtung Notenqualität – unter anderem durch den Einsatz moderner SB-Technologie mit integrierter Sensorik zur Echtheitskennung.

In der letzten Stufe werden sämtliche Filialen der Bank oder Sparkasse, einschließlich der darin festgelegten Geldbedarfsstrukturen, Füllmengen, Transaktionen und Beteiligten, für das Cash Management zusammengefasst. Der Dienstleister Wincor Nixdorf übernimmt hier auf Basis der etablierten Strukturen und Abläufe die Aufgabe eines Cash-Cycle-Optimierers und ist damit Bindeglied für alle am Prozess Beteiligten. In diesem Fall werden die Bargeldbeträge für jeden Geldautomaten und jede Kasse bedarfsgerecht berechnet, bereitgestellt, alle damit verbundenen Befüllungen und Befüllungsaufträge remote überwacht und gesteuert (siehe Grafik).

Stimmen die etablierten Strukturen und Transaktionen, können aus ihnen heraus für jeden Geldautomaten und jede Kasse:

- ◆ Bedarf und Füllmengen nah am Optimum (Kosten) bestimmt werden,
- ◆ der effektivste Befüllungszyklus (Verfügbarkeit) umgesetzt werden,
- ◆ Bedarf, Füllmengen und Befüllungs-/Entsorgungszyklen über das integrierte Cash Cycle Management weiter optimiert werden,
- ◆ Befüllungsaufträge zeitgerecht an Werttransportunternehmen (WTU) erteilt werden,
- ◆ Alle Kontobuchungsdaten direkt und elektronisch ins Back-Office übernommen werden,.
- ◆ Differenzen ermittelt und der Klärungsprozess eingeleitet werden.

Brückenschlag zum Handel

Das Cash Cycle Management bietet darüber hinaus eine weitere lohnende Perspektive für die Bank und deren Firmenkunden: Die in die Filiale eines Einzelhändlers integrierten Ein- und Auszahlssysteme können gleichzeitig als Bankschalter genutzt werden und bergen so für alle Seiten viele Vorzüge. Ein Beispiel dafür ist die Kooperation der Postbank mit Shell. Inzwischen

sind rund 500 Shell-Tankstellen an das Postbank-Netz angebunden. Die Technik dafür liefert Wincor Nixdorf.

Der Kunde kann sich damit den Weg zur nächsten Bankfiliale sparen – er erhält sein Bargeld dort, wo er es bevorzugt benötigt – beim Einkauf bei seinem Händler. Für den Händler, der seine Tageseinnahmen sofort als Geldeingang taggleich wertgestellt bekommt, ist das gleichbedeutend mit Zinsgewinn und Verbesserung des Cashflows. Durch die Integration der Ein- und Auszahlgeräte in den Handel ergeben sich auch für die Kreditinstitute Vorteile, denn zusätzliche Auszahlungspunkte werden generiert, die zu einer besseren Kundenbindung aus Sicht der Banken führen.

Vollständige Integration in das System der Bank

Händler und Kreditinstitut bedienen sich der gleichen „Ware“ Bargeld. Sie teilen sich letztendlich die reduzierten Aufwendungen für Geldlogistik, -bevorzugung und -bearbeitung. Vollständig ins Cash Cycle Management der Bank integriert, nutzen alle Beteiligten die Wincor Nixdorf eServices Plattform

zur elektronischen Bestell- und Auftragsabwicklung für Bargeld in Form von Noten und Münzen. Das schließt unter Überwachung des Cash Centers die Einbindung eines WTU in die Geldbelieferungs-Logistik und Tracking entlang der Logistikkette – wo ist gerade das Geld? – ein. Eine Schnittstelle zum Datenaustausch Richtung Bundesbank – bekannt unter cashEDI – komplettiert diesen Gesamtlösungsansatz und vervollständigt den Anspruch nach Transparenz.

Was für das bankeninterne Cash Management gilt, gilt auch für das auf Händlerfilialen erweiterte Cash Cycle Management: Mit Wincor Nixdorf können Servicepakete nach Maß gestaltet werden. Fertige Lösungspakete für „Managed Cash“ sind bei Banken und Handel sofort einsetzbar. Dabei hat der Kunde die Wahl zwischen drei Stufen, vom Low-end-Paket mit Ein- und Auszahlungen weitgehend in Eigenregie bis hin zum High-end-Service, der sämtliche Transaktionen als End-to-End-Lösung mit einschließt.

Michael Leske, Senior Consultant für das Thema Cash Management bei Wincor Nixdorf

