

WERTSCHÖPFUNGSKETTE CASH

PERSPEKTIVEN FÜR EIN NACHFRAGEANGEPASSTES, KOSTENGÜNSTIGES BARGELDANGEBOT

IHRE HERAUSFORDERUNGEN

Die Nachfrage nach Bargeld nimmt signifikant ab: Bis 2030 ist mit einem **Rückgang von über 50%** gegenüber 2025 zu rechnen. Die Bereitstellung ist **kosten- und personalintensiv** – eine Neuausrichtung der «Wertschöpfungskette Cash» drängt sich auf.

- **Nachfragerückgang** und **unterschiedliche Bedürfnisse** von Privat- und Firmenkunden («Heavy User») erfordern Anpassungen beim Angebot und Betriebskonzept
- **Verfügbarkeit** (Automaten) ist **unbefriedigend** und Störungen dauern zu lange bzw. mit Partnern **definierte SLAs** werden nicht eingehalten
- Für Abwicklung, Bewirtschaftung und Intervention **gebundene Vertriebsressourcen** in den Geschäftsstellen sind hoch und fehlen in der «Kundeninteraktion»
- **Investitions- und Betriebskosten** sind im Vergleich mit «Benchmark» hoch – Netz muss angepasst und Kosten reduziert bzw. «variabilisiert» werden, **«Potenziale» sind unklar**
- **Innovationen** sind im Kontext «Beratungsbanking» **zu wenig auf Vertrieb ausgerichtet** und bereichsübergreifend ungenügend abgestimmt
- **Sourcing-Modell** mit «Impact» auf Verfügbarkeit, Ressourcen und Kosten ist zu überprüfen

UNSER LÖSUNGSANSATZ

Basierend auf unserer langjährigen Expertise mit der «Wertschöpfungskette Cash» bei Schweizer und internationalen Banken sowie deren Schlüsselpartnern, führen wir mit Ihnen ein **Assessment** durch, entwickeln einen zukunftsgerichteten **«Masterplan»** und bereiten Sie auf die **Umsetzung** vor.

- **Situationsanalyse** | Workshop mit relevanten Stakeholdern aus Vertrieb, Fachbereichen und Operation zur Schaffung eines gemeinsamen Verständnisses zur spezifischen **Ausgangslage, Handlungsbedarfs/-optionen** und Einbringen der **«Experten-/Aussensicht»**.
- **Assessment** | Methodisch strukturierte **Erhebung der Wertschöpfungskette** mit Bezug auf Qualität, Ressourceneinsatz und Kosten/TCO inklusive «Benchmark» (Vergleich). Identifikation von **Handlungsfeldern sowie «Quick-Wins»**.
- **Zielbild** | Entwicklung der **«Cash Vision 2025»** unter Einbezug der

Evaluation Standorte		Setup Standorte & Service Center			Operation Service Center & Standorte				Dekommission Standorte	
Anfrage & Validierung	Evaluation & Entscheidung	Planung	Bau & Infrastruktur	Inbetriebnahme Standorte	Business	Betrieb	Unterhalt	Intervention	Cash Management	Auflage & Validierung
Initiierung (Anfrage)	Lösungsvorschlag & Kalkulation	Ausführungsplanung (Un)bau	(Un)Bau & Installationen neuen Standorte	Inbetriebnahme Standorte	Angebots- & Anforderungsmanagement	Application Management	Unterhalt & Reingang Standorte	Monitoring & Dispatching (Level 0-1)	Bedarfsplanung & Optimierung	Initiierung (Anfrage)
Antragstellung	Umsetzungsentscheid	Offertanfrage & Ausschreibung	ATM Transport & Installation	Instruktion Standorte	Life Cycle Management	Netzwerk & IT-Infrastruktur	ATM Betreuung Standorte	Hotdesk & In-Level-Support (Level 2)	Cash Logistik & Versorgung	Antragsstellung
Antragsbewertung		Auftragsvergeben			Service- & SLA Management	ICT-Fachsupport & Change Request	ATM Hardware & Wartung (Prevention)	2nd- & 3rd-Level-Support vor Ort (Level 3-4)	Cash Handling Standorte	Antragsbewertung
					Compliance, Risiko- & Security Management	ICT Partner-Management	ATM Software-Wartung (HWS/OS/XFS)	Skalation & Reklamation (Level 5)	Cash Verarbeitung	ATM Emorgung/ Recycling
					Content Management	Backend & TRX Processing	Reparaturen ATM & Standorte	Abschluss & Differenzabstimmung	Versicherung	Ausserbetriebnahme & Rückbau Standorte
					Personenüberprüfung & Verifizierung	Schulung Standorte & Fachbereiche	ATM Kosten & Controlling			

„Heat Map“ TCO der Wertschöpfungskette Cash mit Prozessgruppen

relevanten Stakeholder und Entscheidungsträgern.

- **Masterplan** | Konkretisierung der **Handlungsfelder/Massnahmen** inklusive personellem und finanziellem Mittelbedarf, Erarbeitung des **Masterplans**, ggf. Validierung unterschiedlicher Sourcing-Optionen mit Einbezug von Schlüsselpartnern.
- **Business Case** | Aufbereitung von **profunden Entscheidungsgrundlagen** mit Impact-Analyse, Business Case und ggf. «Proof-of-Concept» mit Geschäftsstellen.

Unser Ansatz ist mehrfach erprobt und bindet Ihre **Schlüsselpersonen aktiv in den «Prozess»** mit ein. Dadurch fördern wir eine gemeinsame Ambition, stellen den Know-how-Transfer sicher und schaffen die **optimalen Voraussetzungen für die Umsetzung** Ihrer «Cash Vision 2025».

IHR VALUE

- **Benchmark** der «Wertschöpfungskette Cash» mit **Identifikation von Handlungsbedarf** in qualitativer, ressourcen-/effizienzbezogener sowie kostenorientierter Hinsicht
- **Klarheit zur strategischen Neuausrichtung** des Bargeldangebots («Cash Vision 2030») mit qualitativ und quantitativ abgestimmten Handlungsfeldern und Masterplan für die Umsetzung
- **Know-how-Transfer und Alignierung**, um die Lücke zwischen strategischer Planung und operativer Umsetzung wirksam zu schliessen (weniger Zeit-, Ressourcen- und Reibungsverluste)
- Neutrale und kompetente **Aussensicht**, Inspiration für neue Ansätze