

# Im Trend

Bankjournal

Nr. 1\_2011

Banking war noch  
nie so effizient!



**KEBA**<sup>®</sup>

Automation by innovation.

## Liebe Leserin, lieber Leser!



„Banking war noch nie so effizient“ – das ist das Motto unserer neuen Ausgabe der Im Trend. Und das aus gutem Grund: Banken und Sparkassen versuchen nicht erst seit der Wirtschafts- und Finanzkrise die Effizienz ihrer Prozesse und Strukturen zu optimieren. Wir zeigen Ihnen, wie Sie mit SB-Geräten, insbesondere Cash-Recycling-Systemen, Bankfilialen neu gestalten und damit deren Effizienz erhöhen können. Seit Einführung des Cash-Recyclings in den 90er-Jahren hat es diese Technologie geschafft, die Bankenprozesse zu revolutionieren. KEBA konnte in den vergangenen Jahren seinen Marktanteil auf diesem Gebiet immer weiter ausbauen und in Deutschland auf knapp 25% im Jahre 2009 erhöhen. Lesen Sie auch den Meinungsbeitrag von Andreas Plotz, Leiter des Produktmarketings KePlus Bankautomation, darüber, was der Einsatz von Cash-Recyclern in Handelsnähe bringt.

Was sich bei uns international und vertrieblich tut, möchten wir Ihnen nicht vorenthalten: Erfahren Sie in dieser Ausgabe, wie der Markteintritt von KEBA in Italien gelingt, ebenso, wie die Hintergründe zur Errichtung des neuen Software-Kompetenzzentrums in Rumänien. Zwei KEBA-Persönlichkeiten stehen in dieser Im Trend im Mittelpunkt: Klaus Baumann ist seit 1. Dezember 2010 Vertriebsleiter in Österreich und Michael U. Spatz wurde mit Jahresbeginn 2011 zum Geschäftsführer der KEBA Deutschland ernannt. Was die beiden zu sagen haben, finden Sie in den Interviews auf den folgenden Seiten.

Viel Freude beim Lesen wünscht

Ihr Franz Berger, MBA  
Geschäftsbereichsleiter, KEBA Bank- und Dienstleistungsautomatation

# Inhalt

## 10



### Coverstory

„Banking war noch nie so effizient.“

## Unternehmen

- 4 KEBA baut Marktanteil auf dem Gebiet des Cash-Recyclings weiter aus
- 13 Sparkassengruppe in Österreich setzt auf Cash-Recycling aus dem Hause KEBA

## Produkte / Lösungen

- 6 Effizienzsteigerung in der Bargeldlogistik durch Cash-Recycler an handelsnahen Standorten  
Meinungsbeitrag von Andreas Plotz über die Zukunft des Geldkreislaufs
- 9 Gehen Sie auf Nummer sicher!  
KePlus Skimming Device Detection
- 10 Effiziente Ertragssteigerung durch SB-Geräte  
Effizienz in Bankfilialen

## Success Stories

- 12 KEBA wird Exklusivlieferant für Kontoauszugsdrucker bei der Raiffeisenbankengruppe Oberösterreich

- 14 60. KEBA Cash-Recycler bei der Landessparkasse zu Oldenburg installiert

## News

- 15 KEBA Deutschland: „Wettbewerb im Markt sichern“  
Michael U. Spatz im Interview
- 16 „Mein Herz hängt am Kunden“  
Klaus Baumann wird Vertriebsleiter Österreich
- 17 Zweiter KEBA Cash-Recycling-Club
- 18 Verleihung des Cash-Recycling Awards

Forschung, Lehre, Praxis – ein Dreigespann mit realem Nutzen  
KEBA kooperiert mit Universität Linz



Bitte kontaktieren Sie  
uns für weitere Informationen

**KEBA**<sup>®</sup>

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

## Veranstaltungen

- 19 FI-Forum 2010  
Banking war noch nie so effizient!  
Sparkassen-Kontakt 2010

## International

- 20 Markteintritt von KEBA in Italien  
21 KEBA verstärkt das Vertriebsteam  
in Italien  
22 Gründung des neuen Software-  
Kompetenzzentrums in Rumänien  
ID World 2010

## Dienstleistungs- automation

- 23 Paketautomat von KEBA erobert  
Russland

KePol erhält Auftrag aus Luxemburg

## Dienstleistungs- automation / Energieautomation

- 24 WLA 2010

KeContact flex ist Teil der Nachhaltig-  
keitsstrategie von BILLA

## Energieautomation

- 25 KeContact satellite – die skalierbare  
Lösung mit mehreren Ladepunkten  
für Parkflächen  
26 Erweitertes Serviceangebot für  
Kunden - Nachhaltiges Wirtschaften  
für die Region  
Raiffeisenbank Knittelfeld setzt Trends für  
mehr Nachhaltigkeit mit KeContact



### Impressum

Medieninhaber und Herausgeber: KEBA AG, 4041 Linz, Ge-  
werbepark Urfahr, Tel.: +43 732 7090-0, Fax: +43 732 730910,  
E-Mail: keba@keba.com, www.keba.com, Redaktion: Mag.  
Nina Lang, E-Mail: la@keba.com, Grafik: Claudia Gujon, E-Mail:  
guj@keba.com, Lektorat: Helmut Maresch

# KEBA baut Marktanteil auf dem Gebiet des Cash-Recyclings weiter aus

**Für Cash-Recycling auf Filialebene gibt es gute Gründe, die immer mehr Banken und Sparkassen überzeugen. Dank des geschlossenen Geldkreislaufs ergeben sich Kosten- und Prozessoptimierungspotenziale, die mit herkömmlichen Ein- und Auszahlungsgeräten nicht realisierbar sind. KEBA präsentierte bereits in den 90er-Jahren des vergangenen Jahrhunderts die Idee zum Cash-Recycling und kann seinen Marktanteil dank hochverfügbarer Cash-Recycling-Geräte und einer individuellen Kundenbetreuung seither stetig ausbauen.**

In nur einem Jahrzehnt hat es das Cash-Recycling geschafft, die Bankprozesse zu revolutionieren. KEBA nahm schon damals eine Vorreiterrolle ein, als es um die Etablierung des Cash-Recyclings mit Kassettechnologie am Markt ging. Auch wenn zu Beginn viele der Innovation skeptisch gegenüberstanden, konnten die Einsparungspotenziale, die sich dank Cash-Recycling realisieren lassen, überzeugen.

Mittlerweile sind in Deutschland knapp 14% aller Geldautomaten zugleich Einzahlungssysteme, von denen immer mehr auch die Recycling-Funktionalität beinhalten (derzeit knapp 90%). Zahlreiche Studien belegen das Wachstum des Cash-Recyclings auch für die Zukunft. Die installierte Basis an Geldautomaten in Deutschland soll bis zum Jahre 2020 noch um weitere 9% auf 63.000 Stück steigen, knapp 30% davon werden Analysen zufolge Cash-Recycling-Systeme sein. Diese Prognosen basieren auf der Annahme, dass Technik und Performance der Geräte zukünftig noch verbessert werden können und damit weitere Einsparungen ermöglichen.

## **Etablierte Größe Cash-Recycling**

Der Trend lässt sich auch daran erkennen, dass europaweit immer mehr Geldautomaten durch Cash-Recycling-Automaten ersetzt werden. Auch die Anzahl reiner Einzahlssysteme hat sich seit 2007 zugunsten der Geräte mit geschlossenem Geldkreislauf kontinuierlich verringert.

In Österreich wurden wie auch in Deutschland die ersten Einzahlssysteme Mitte der 90er-Jahre installiert. Derzeit sind knapp 10% aller Geldautomaten Einzahlssysteme, von denen fast alle mit der Funktion des Cash-Recyclings ausgestattet sind. Der Siegeszug der Cash-Recycler wird auch für Österreich prognostiziert: Die Anzahl der Einzahlssysteme (darunter auch jene mit Cash-Recycling-Funktion) wird bis 2020 voraussichtlich um 56% steigen.

## **KEBA vergrößert Marktanteil weiter**

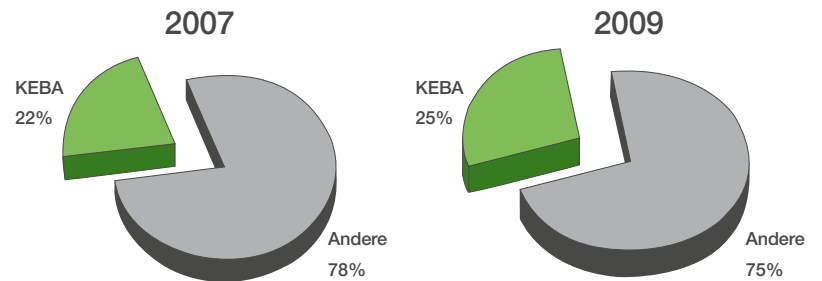
Sowohl in Österreich als auch in Deutschland konnte KEBA seinen Marktanteil in den vergangenen Jahren immer weiter ausbauen. In Deutschland stieg der Marktanteil von 22% im Jahr 2007 auf knapp 25% im Jahr 2009. In Österreich liegt der Marktanteil inzwischen bei rund 90%.<sup>1</sup>

Die Nähe zum Kunden, die Top-Performance der Geräte, das zuverlässige Servicekonzept sowie die professionelle Abwicklung von Kundenprojekten und -auslieferungen überzeugen immer mehr Kunden. Nicht umsonst gilt KEBA als Spezialist für Bankautomation und Cash-Recycling.

<sup>1</sup> Quelle: RBR Report „Deposit Automation and Recycling 2010“ und interne Quellen



*KEBA vergrößert Marktanteil auch in Deutschland weiter:*



*In nur einem Jahrzehnt hat es das Cash-Recycling geschafft, die Bankenprozesse zu revolutionieren.*



# Die Zukunft des Geldkreislaufes

## Effizienzsteigerung in der Bargeldlogistik durch Cash-Recycler an handelsnahen Standorten



Von Andreas Plotz, Leiter  
Produktmarketing KePlus  
Bankautomation

**Bei der unumstritten hohen Bedeutung von Bargeld und der immer weiter steigenden Menge an in Umlauf befindlichem Bargeld lässt sich eine interessante Entwicklung feststellen: Immer mehr SB-Geräte werden in Handelsnähe installiert, um eine Verkürzung und damit Optimierung des Geldkreislaufes herbeizuführen. Dieses Konzept führt aber nur mit Cash-Recyclern zum Erfolg, wobei die Standortbedingungen ausschlaggebend sind.**

Die Bedeutung von Bargeld ist unverändert hoch. Rund 65% aller Handelstransaktionen erfolgen mit Bargeld, und das, obwohl elektronische Zahlungsverfahren von kartenausgebenden Unternehmen mehr und mehr forciert werden. Nichtsdestotrotz handeln gerade während wirtschaftlich schlechteren Zeiten Kunden und Verbraucher nach dem Motto „Nur Bares ist Wahres“.

Die ungebrochen starke Rolle des Bargeldes als klassisches Zahlungsmittel bestätigt auch die Deutsche Bundesbank.<sup>1</sup> Derzeit zirkulieren in Deutschland an die 145 Mrd. Euro und der Bargeldumlauf nimmt weiter zu. Die jährliche Wachstumsrate bei Banknoten liegt in Europa zurzeit bei 8%, bei Münzen sogar bei 16%.

<sup>1</sup> „Zahlungsverhalten in Deutschland“,  
Studie der Deutschen Bundesbank, 2009

### Handlungsbedarf durch laufend steigende Kosten

Die Auswirkungen dieser Entwicklungen auf den Geldkreislauf sind enorm: Das in Umlauf befindliche Bargeld legt einen langen Weg von der Zentralbank über die Werttransport-Unternehmen bis hin zu Banken, Verbrauchern und Handelsunternehmen zurück und verursacht dabei nicht nur einen hohen manuellen Aufwand, sondern stellt auch einen beträchtlichen Kostenfaktor dar. Rund 50 Milliarden Euro fallen dafür jährlich in ganz Europa an.

Es liegt daher nahe, dass zunehmend versucht wird, den Aufwand mit Bargeld zu reduzieren, und zwar nicht nur in der Bankfiliale selbst, sondern über den gesamten Geldkreislauf hinweg.

Wer die Branche beobachtet, stellt fest: Die Entwicklung geht immer mehr in Richtung Installationen von SB-Geräten in Handelsnähe. Eine Verkürzung und damit Optimierung des Geldkreislaufes bringt zahlreiche gesamtwirtschaftliche, prozessuale und ökologische Vorteile. Dazu bedarf es dem Einsatz von Cash-Recycling-Systemen, die im Idealfall dort stehen, wo sich das Geld am schnellsten dreht – nämlich beim Verbraucher.



### SB-Cash-Recycling in Banken und Sparkassen etabliert

Bei Banken und Sparkassen gehören Cash-Recycling-Geräte in SB-Zonen mittlerweile zum Standard. Vielen Geldinstituten ist es durch die längeren Befüllungsintervalle und die reduzierte Geldmenge in Cash-Recyclern bereits gelungen, die hausinternen Prozesse hinsichtlich Bargeld zu optimieren. Die Vorteile der Optimierung und damit Verkürzung des Geldkreislaufs zeigen sich sowohl im gesamtwirtschaftlichen, als auch im prozessualen und ökologischen Bereich.

Durch den Vormarsch der Münzen, der aus den Umlaufwerten der Bundes- und Zentralbanken hervorgeht, haben Geldinstitute auch erkannt, welche Potenziale das Handling von Münzen in SB bietet. Es ist für die vollständige Umsetzung eines Finanzdienstleistungskonzeptes die logische Konsequenz, die es vor allem Kommerzkunden ermöglicht, Tageslosungen 24 Stunden am Tag, sieben Tage in der Woche einzuzahlen.

### Banken und Handel nähern sich an

In den vergangenen Jahren zeichnete sich nun zunehmend die Entwicklung ab, SB-Geräte (vorwiegend reine Geldausgabeautomaten) in Handelsnähe zu installieren. Ziel sollte sein, die Bargeldversorgung dorthin zu verlagern, wo der Kunde Geld ausgibt und verbraucht. Dadurch lässt sich zwar eine Verschiebung der Geldmenge von der Bank zum Handel realisieren, nicht jedoch eine Optimierung des Geldkreislaufs.

Erst die Cash-Recycling-Technologie bietet diese Möglichkeit: Privatkunden können am Cash-Recycler in Handelsnähe (beispielsweise in Einkaufszentren oder an Tankstellen) Geld beheben, aber auch Einzahlungen tätigen. Für den Kunden bedeutet das eine Wegersparnis und für die Bank den Ersatz des Geldausgabeautomaten in der Filiale,

ohne die flächendeckende Versorgung der Bevölkerung mit Bargeld zu gefährden. Zusätzlich bietet der handelsnahe Cash-Recycler Anreiz für Kommerzkunden, also nahe gelegene Handelsunternehmen, ihre Tageslosungen sicher zu deponieren, und zwar ohne nennenswerten Mehraufwand und problemlos auch mehrmals am Tag.

*Cash-Recycler in Handelsnähe bringen eine Verkürzung und damit Optimierung des Geldkreislaufes.*



Lesen Sie weiter auf der nächsten Seite!

Fortsetzung:

# Die Zukunft des Geldkreislaufes

## Optimierung des Geldkreislaufes

Durch Cash-Recycling an handelsnahen Standorten und die Verkürzung des Geldkreislaufes ist mit einer Reduzierung der in Umlauf befindlichen Bargeldmenge von bis zu 50% zu rechnen. Damit wird das gebundene Kapital um die Hälfte reduziert und die Kosten der Bargeldbearbeitung werden nachhaltig gesenkt.

Insgesamt ist zudem mit weniger Fahrten und kürzeren Wegen des Geldes zu rechnen, was mit einer Reduktion der CO<sub>2</sub>-Emissionen einhergeht: Zum einen müssen Werttransport-Unternehmen Cash-Recycler weniger oft versorgen, zum anderen haben auch Kommerz- und Bankkunden kürzere Wege, um Ein- und Auszahlungen zu tätigen.

## Fazit

In der Bankfiliale ist Recycling bereits etabliert und bringt eine Kostensenkung und Prozessoptimierung. Durch die langen Wege, die das Bargeld im gesamten Geldkreislauf zurücklegt, sind die Kosten in der Bargeldbearbeitung insgesamt jedoch nach wie vor sehr hoch. Aus diesem Grund streben die Beteiligten danach, die Bargeldlogistik effizient zu gestalten.

Ein Trend zur Verkürzung des Bargeldkreislaufs durch Verlagerung der Bank zum Kunden bzw. in Handelsnähe ist deutlich zu beobachten. Der Einsatz von Cash-Recyclern in Handelsnähe ermöglicht hier die Optimierung des gesamten Geldkreislaufs, da das SB-Gerät mit geschlossenem Geldkreislauf an seinem ureigensten Standort installiert wird, nämlich dort, wo sich das Geld am schnellsten dreht. Umso wichtiger ist es, bei diesen hohen Anforderungen zuverlässige Geräte einzusetzen.

Die KEBA Cash-Recycling-Automaten bieten höchst zuverlässige Technik und maximale Performance bei hoher Ergonomie. Egal, ob in Einkaufszentren oder OMV-Tankstellen in Österreich, zahlreiche Beispiele aus der Praxis beweisen: Die Zukunft hat bereits begonnen.



*OMV und Erste Bank machen Tankstellen zu Bankstellen: Ein gutes Beispiel für die Installation von SB-Geräten außerhalb der Bankfiliale.*



# Gehen Sie auf Nummer sicher!

KePlus Skimming Device Detection – die intelligente Lösung zur sicheren Erkennung von Skimming-Aufsätzen an KEBA-Automaten

**Die Zahl von Manipulationen an SB-Geräten, so genannte Skimming-Vorfälle, ist in den letzten Jahren rasant angestiegen. Derartige Angriffe verursachen nicht nur finanzielle Verluste, sondern auch Image-Verluste, die sich negativ auf die Kundenakzeptanz auswirken. Aus diesem Grund sollte die Sicherheit Ihrer SB-Systeme an oberster Stelle stehen.**

Die Methoden, auf die Kriminelle beim Skimming zurückgreifen, um illegal an Geld zu gelangen, werden laufend weiterentwickelt und immer ausgeklügelter. Die *Störung* eines eventuell angebrachten Skimming-Moduls ist deshalb langfristig nicht zielführend, da sie nur die „Symptome“, nicht aber die Ursache bekämpft. Da aber Skimming-Module immer eine Elektronikkomponente besitzen, ist eine zuverlässige *Erkennung* von Skimming-Aufsätzen die einzig sinnvolle und zukunftssichere Lösung. Genau hier setzt KEBA an und bietet mit KePlus Skimming Device Detection eine Erkennungs-lösung gegen Skimming.

**Mit KePlus Skimming Device Detection minimieren Sie Sicherheitsrisiken an KEBA-SB-Geräten. Das innovative Produkt im KePlus-Portfolio schützt aktiv vor Manipulationen am Kartenlesermaul und bringt somit den entscheidenden Vorteil zum Schutz Ihrer Kunden.**

KePlus Skimming Device Detection trägt maßgeblich zur Sicherheit an den KEBA-SB-Systemen bei und erkennt wirkungsvoll Manipulationen an SB-Geräten, so genannte Skimming-Attacken. KePlus Skimming Device Detection überwacht zuverlässig und effektiv den Bereich rund um das Kartenlesermaul. Jede dauerhafte Veränderung in der überwachten Umgebung wird detektiert und an die Anschalt-Elektronik weitergeleitet.

Das Sicherheitsmodul sitzt im Inneren des Automaten und ist somit nicht von außen erkennbar. Wenn eine Manipulation am Automaten erkannt wird, können verschiedene Maßnahmen getroffen werden. So erfolgt eine Weiterleitung der Meldung an den Helpdesk, das Gerät kann außer Betrieb genommen werden oder auf Wunsch weitere Sicherheitsmaßnahmen, wie das Setzen eines (stillen) Alarms, ergriffen werden. Je nach Anwendungsmöglichkeit schützen Sie damit Ihre Kunden vor illegalen Angriffen und können kriminelle Aktivitäten an den KEBA-Automaten sofort verhindern.

**So sind Sie mit KePlus Skimming Device Detection immer auf der sicheren Seite!**

**Welche Funktionalitäten bietet KePlus Skimming Device Detection?**

- Überwachung des Bereiches rund um das Kartenlesermaul
- Detektion von Veränderungen im überwachten Bereich
- Auswertung der übermittelten Signale
- Weiterleitung des Signals an
  - die Anschalt-Elektronik
  - den KePlus Security Agent
  - die Kundenapplikation als Manipulationsevent
  - einen potentialfreien Kontakt (z.B. für Einbruch-Meldeanlage)

**Lieferumfang**

- KePlus Skimming Device Detection
- Softwarepaket
- Benutzerhandbuch

**Systemanforderungen**

- Windows 2000, Windows XP, vorbereitet für Windows 7



# Effiziente Ertragssteigerung

## Effizienz in Bankfilialen

*Zunehmender Wettbewerbsdruck und veränderte Rahmenbedingungen zwingen Banken und Sparkassen dazu, die Filialprozesse neu zu gestalten. Ziel für sie ist dabei, die Vertriebskräfte zu bündeln und zu stärken, die Face-to-Face-Kommunikation zum Kunden zu intensivieren und gleichzeitig die Kosteneffizienz der Prozesse zu erhöhen.*

**Experten meinen: Die Bankfiliale, die vor einigen Jahren angesichts des Booms von Internet und Mobile Banking schon totgesagt war, wird auch weiterhin bestehen. Sie ist der Ort, wo der persönliche Kontakt zum Kunden hergestellt werden kann. Das persönliche Gespräch mit dem Berater wird auch in Zukunft im Fokus stehen, wenn der Kunde fachliche Beratung und Betreuung, beispielsweise bei Finanzierungsvorhaben, benötigt. Studien belegen, dass nach wie vor fast 70 Prozent aller Kunden bevorzugt in die Bankfiliale gehen anstatt Dienstleistungen über das Internet zu nutzen.**

### Bankfilialen neu gestalten

Vor dem Hintergrund der großen Bedeutung der Filiale zur Interaktion mit dem Kunden besteht bei vielen Bankfilialen Optimierungspotenzial hinsichtlich ihrer Gestaltung. Bei der Um- oder Neugestaltung einer Filiale wird deshalb immer mehr auf eine räumliche Trennung in Beratungs- und SB-Bereich innerhalb der Filiale geachtet, zum Teil findet sogar eine Trennung in Transaktionsfilialen mit SB-Geräten und Zweigstellen mit Beratungsfokus statt. Mit der gezielten Integration von SB-Geräten in den Filialbereich kann die Wettbewerbsfähigkeit sowie die Effizienz von Banken und Sparkassen erhöht werden. Zudem sorgen ein klares, durchgängiges Konzept in Bezug auf Filialgestaltung und Anordnung der SB-Technik sowie die Überleitung der Kunden aus dem SB-Bereich zum Berater für erhöhte Kundenzufriedenheit.

### Handlungsoptionen im SB-Bereich

Im Rahmen des Verbundprojektes „Bank & Zukunft“ wird die große Bedeutung der Filiale und Selbstbedienung deutlich gemacht. Demzufolge sollte im Umgang mit SB-Bereichen vermieden werden:

- SB als reinen Kostenfaktor zu sehen,
- SB räumlich auszugrenzen,
- SB-Geräte an Filialstandorten abzubauen.

Vielmehr kann SB aktiv genutzt werden, indem:

- seine Attraktivität durch entsprechende Marketingmaßnahmen gesteigert wird,
- neue Erlösquellen generiert und
- Interaktionen initiiert werden.

### Wie durch SB die Effizienz in Filialen erhöht werden kann

Die Potenziale, die SB-Geräte eröffnen, sind nicht zu vernachlässigen und eine Optimierung der Filialprozesse mit SB kann viele Verbesserungen bringen:

Das Selbstbedienungsgeschäft ist zum einen besonders kundenfreundlich. Die Nutzung von SB-Geräten unabhängig von den Öffnungszeiten, also bis zu 24 Stunden am Tag, sieben Tage in der Woche, bietet dem Kunden ein Maximum an Flexibilität.

Zum anderen ist der SB-Kanal für Geldinstitute eine kostengünstige Alternative. Durch die Verlagerung von standardisierten Geschäftsfällen wie das Beheben von Bargeld oder die Durchführung einer Überweisung in die Selbstbedienungszone, die immerhin 95 Prozent aller Geschäftsfälle darstellen, ergeben sich große Einsparungspotenziale. Vor allem die Kosten für die notwendige Nachbearbeitung am Schalter fallen weg. Selbstbedienung ist demzufolge nicht nur der kostengünstigste Weg für Banktransaktionen, sondern ermöglicht auch einen effizienteren Einsatz personeller Ressourcen.

**Selbstbedienungslösungen sind für viele Kunden heute selbstverständlich, unterstützen aber auch die Mitarbeiter von Banken und Sparkassen.**

Statt standardisierte und typischerweise zeitaufwendige Geschäftsfälle abzuwickeln, können sich diese auf vertriebliche Ziele fokussieren, welche, so der Tenor vieler Studien, zukünftig immer mehr in den Mittelpunkt rücken werden. Für Banken und Sparkassen gilt es daher, sich mit der Frage auseinanderzusetzen, wie bestehende und potenzielle Kunden von der SB-Technologie überzeugt werden können. Die Maxime der Zukunft wird sein, die SB-Technik nicht nur als Mehrwert für den Kunden, sondern auch für das Geldinstitut zu



# durch SB-Geräte

sehen, durch die Bankmitarbeiter für vertriebliche Tätigkeiten freigespielt und die gewonnene Zeit zur aktiven Kundenbetreuung genutzt werden können.

Die steigenden Nutzungszahlen an den SB-Geräten legen die Vermutung nahe, dass der persönliche Kontakt zwischen Berater und Kunden abnehme. Gerade hier ist die Herausforderung, die Kernkompetenz der Banken, nämlich Beratung, in den Mittelpunkt zu stellen und den SB-Kanal aktiv zu nutzen.

Durch eine Integration der SB-Zone in die Filiale kann der persönliche Kontakt verstärkt werden und die Beratungsleistung beispielsweise nach der Betreuung der Kunden mit Produktinformationen, Terminvereinbarungen oder Umfragen am SB-Gerät, weiter fortgesetzt werden. Durch diesen effektiveren, gewinnbringenderen Einsatz der Mitarbeiter kann die Wettbewerbsfähigkeit des Geldinstitutes gesteigert werden. Ganz nebenbei werden durch die modernen, flexiblen Dienstleistungen in der SB-Zone die Kunden an das Geldinstitut gebunden.

## Effizientes SB-Banking mit den Produkten der KePlus-Familie

KEBA unterstützt mit seinen innovativen SB-Lösungen als Pionier auf dem Gebiet der SB-Automation und des Cash-Recyclings seine Kunden gekonnt bei der Optimierung der Bankprozesse und der damit verbundenen Effizienzsteigerung.

## Effizienzsteigerung durch Cash-Recycling

Seit 2007 bietet KEBA seine ausgereiften KePlus-Cash-Recycling-Automaten, die sich mittlerweile in der dritten Generation befinden, an. Sie sind das Ergebnis langjähriger Zusammenarbeit mit starken, internationalen Technologiepartnern wie zum Beispiel Hitachi Omron Terminal Solutions (HOTS), die zwei Drittel des Recycling-Weltmarktes einnehmen. KEBA zählt somit den Weltmarktführer auf dem Gebiet des Recyclings zu seinen strategischen Partnern.

Durch das umfassende Know-how und die jahrelange Erfahrung bei der Unternehmen konnte die Performance der KEBA-Geldautomaten deutlich gesteigert und die Sicherheit auf den zurzeit höchsten Stand der Technik gehoben werden. Das Resultat sind Transaktionszeiten, die zu den schnellsten am Markt zählen und Standzeiten, die einen hocheffizienten Betrieb sowie eine überdurchschnittlich hohe Geräteverfügbarkeit gewährleisten.

## Effizienzsteigerung durch Münzhandling in SB

Zur vollständigen Umsetzung eines Finanzdienstleistungskonzeptes ist es von Bedeutung, auch das Handling von Münzen in SB abzubilden. Davon profitieren vor allem Kommerzkunden, die ihre Tageslösungen, darunter auch Münzen, einzahlen. KePlus X6 bietet genau diese Möglichkeit. Mit seinem äußerst geringen Platzbedarf ist KePlus X6 das kompakteste und wirtschaftlichste Produkt für die konsequente Schalterautomatisierung, d.h. die vollständige Verlagerung aller Bargeldtransaktionen inklusive Münzhandling in SB. Mit der Bündelung aller Schalterservices ermöglicht das Gerät

auf weniger als 90 cm Breite moderne, schalterlose Filialkonzepte und sorgt damit für Wirtschaftlichkeit und Effizienz.

## Effizienzsteigerung durch doppelseitigen Kontoauszugsdruck

Passend zur zunehmenden Bedeutung der Filiale fügen sich der Kontoauszugsdrucker KePlus P6 und das Kontoserviceterminal KePlus K6 mit stufenlos verstellbarem Display ganz individuell in jeden Standort ein und sorgen durch den optionalen beidseitigen Kontoauszugsdruck auch bei Non-Cash-Transaktionen für Effizienz und Wirtschaftlichkeit. Beide Geräte, KePlus P6 und KePlus K6, sind mit optionalem beidseitigem Thermodruck ausgestattet und wickeln Kontoauszugsdrucke nicht nur effizient, rasch und wirtschaftlich, sondern auch umweltfreundlich ab.

## Fazit

Filialkonzepte sind im Wandel. Seit einigen Jahren finden Konzepte, die auf SB setzen, immer mehr Befürworter. Der Trend geht aber auch klar dahin, den menschlichen Aspekt in der Bank nicht außer Acht zu lassen. Immerhin ist die Filiale der Ort, an dem Kunden und Berater einander begegnen und nicht nur Transaktionen stattfinden. Standardtransaktionen verursachen für Banken und Sparkassen aber auch hohe Kosten, die eine Optimierung der Prozesse in der Filiale erforderlich machen.

*SB-Lösungen helfen bei der Optimierung der Filialprozesse und schaffen mehr Zeit für das persönliche Gespräch mit Kunden.*



Raiffeisenbankengruppe Oberösterreich

# KEBA wird Exklusivlieferant für Kontoauszugsdrucker

*Anfang Jänner erteilte die Raiffeisenlandesbank Oberösterreich den Auftrag über 300 Stück KePlus P6 – die neuen, innovativen Kontoauszugsdrucker aus dem Hause KEBA.*



**Nach langjähriger Zusammenarbeit im Bereich Überweisungsterminals wird KEBA nun auch Exklusivlieferant für sämtliche Kontoauszugsdrucker und wird bis 2012 insgesamt 300 Stück KePlus P6 liefern.**

*„Wir freuen uns über das Vertrauen, das die Raiffeisenlandesbank OÖ in uns legt. Mit der Ausstattung der Raiffeisenbanken in Oberösterreich mit unseren neuen Kontoauszugsdruckern ist uns ein bedeutender Erfolg gelungen, der unsere Kompetenz auf diesem Gebiet bestätigt“, so Gerhard Luftensteiner, Vorstandsvorsitzender der KEBA AG.*

Die partnerschaftliche Zusammenarbeit zwischen den beiden Unternehmen geht bereits bis in die 1990er-Jahre zurück, als die Raiffeisenbankengruppe OÖ die Pionierrolle auf dem Gebiet des beleghaften Zahlungsverkehrs einnahm und dabei auf den österreichischen Automatisierungsspezialisten aus Linz setzte – die Überweisungsterminals Rondo 4forms+ bewähren sich noch heute im Praxiseinsatz.

Mit der Produktentwicklung der Non-Cash-Linie KePlus konnte KEBA nun auch beim Einsatz von Kontoauszugsdruckern überzeugen. Die am Markt einzigartigen Features des Kontoauszugsdruckers KePlus P6, wie das stufenlos verstellbare Display und der doppelseitige Kontoauszugsdruck, haben die Raiffeisenbankengruppe OÖ überzeugt.

Dem hohen Qualitätsanspruch des Kunden wird dabei vollständig Rechnung getragen, denn KEBA steht für technologische Innovationen auf höchstem Niveau. Bis 2012 sollen 300 Stück der Kontoauszugsdrucker KePlus P6 produziert, geliefert und flächendeckend in ganz Oberösterreich installiert werden.



Bildquelle: Raiffeisenlandesbank Oberösterreich



## 500. KEBA Cash-Recycler bei den österreichischen Sparkassen installiert

# Sparkassengruppe in Österreich setzt auf Cash-Recycling aus dem Hause KEBA

**Am 25. November 2010 wurde in der Filiale Franckstraße der Sparkasse Oberösterreich in Linz der 500. Cash-Recycling-Automat installiert. Zu diesem Anlass gratulierte Gerhard Luftensteiner, Vorstandsvorsitzender der KEBA AG, Herrn Michael Rockenschaub, Vertriebsvorstand der Sparkasse Oberösterreich.**

„Wir arbeiten bereits seit vielen Jahren sehr gut mit der österreichischen Sparkassengruppe und insbesondere mit der Sparkasse Oberösterreich zusammen. Die Installation des bereits 500. KEBA-Cash-Recyclers innerhalb der Sparkassengruppe in Österreich bestätigt diese erfolgreiche Zusammenarbeit“, meint Gerhard Luftensteiner.

Die Sparkassengruppe hat bereits sehr früh auf die zukunftsweisende Cash-Cycle-Technologie gesetzt hat. Der allererste Geldautomat mit Cash-Cycle-Technologie innerhalb der Sparkassengruppe Österreich wurde bereits im Jahre 2004 installiert.

Damals wurde ein neues SB-Dienstleistungskonzept mit Cash-Recycling-Automaten erfolgreich etabliert. Die Sparkassengruppe war damit federführend in Österreich und konnte schon bald die Vorteile dieser Technologie ausnutzen: Im geschlossenen Geldkreislauf werden einbezahlte Banknoten nach erfolgreicher Banknotenprüfung auch wieder ausbezahlt. Das sorgt für mehr Effizienz und Wirtschaftlichkeit in den Filialen. Von Beginn an setzte man dabei auf den Innovationsführer KEBA. KEBA war das erste Unternehmen, das Cash-Recycling

mit Kassettentechnologie am europäischen Markt einführt. Die gute Performance und die hohen Verfügbarkeitszahlen sprachen schon damals für sich. Michael Rockenschaub zeigt sich auch heute begeistert von der neuesten Generation der KEBA SB-Automaten:

*„Die neue KePlus-Produktfamilie erfüllt die Anforderungen heutiger SB-Zonen in vollstem Maße und bringt bei Kunden und auch Mitarbeitern große Akzeptanz. Wir freuen uns auch in Zukunft auf die Zusammenarbeit mit KEBA!“*



Die Torte anlässlich des 500. installierten Cash-Recycling-Automaten trägt einen KePlus R6, KEBA's Geldautomaten zum Einzahlen, Auszahlen und Recyceln von Banknoten.



Gerhard Luftensteiner (rechts) überreicht Michael Rockenschaub die Torte anlässlich des 500. Cash-Recyclers innerhalb der Sparkassengruppe.

# 60. KEBA Cash-Recycler bei der Landes- sparkasse zu Oldenburg installiert

**Die Landessparkasse zu Oldenburg nimmt mit einem Geschäftsvolumen von ca. 8 Milliarden Euro, 1.700 Mitarbeitern und 120 Filialen den Platz 20 der 430 Sparkassen in Deutschland im Ranking des DSGV ein. Sie zählt damit zu den Großsparkassen und ist der größte Sparkassenkunde der KEBA.**

Im Jahre 2006 wurde der erste KEBA-Geldautomat mit Cash-Cycle-Technologie, damals noch vom Typ Rondo 4cashcycle+, erstmals pilotiert und im Echtbetrieb getestet. Die hohe Verarbeitungsgeschwindigkeit und die hohen Verfügbarkeitswerte haben die Landessparkasse zu Oldenburg (LzO) überzeugt, sodass sich KEBA schließlich im Zuge einer Ausschreibung durchsetzen konnte und einen Rahmenauftrag zur Lieferung der Cash-Recycler erhielt.

Der LzO ist es damit gelungen, als eine der ersten Sparkassen im deutschen Raum Cash-Recycling flächendeckend in die Filialen zu integrieren. Viele Sparkassen sind diesem Beispiel gefolgt. In der Zwischenzeit hat sich einiges getan: Am 1. März 2011 wurde in Lönigen der 60. Cash-Recycler von KEBA innerhalb der Landessparkasse zu Oldenburg installiert.

Mit der Installation des 60. KEBA-Recyclers wird das Konzept der LzO zur Entlastung des Servicebereichs und die Ausweitung des Kundenservices in den Geschäftsstellen bestätigt.

An einen Stillstand ist aber nicht zu denken – auch in der Zukunft plant die LzO, Filialen, die zum Beispiel vor dem Umbau stehen, auf den effizienten Einsatz von Cash-Recyclern hin zu prüfen und das gesamte Cash-Handling dort dann nur mehr über die KEBA-Geldautomaten mit geschlossenem Geldkreislauf abzuwickeln.

*Am 1. März 2011 wurde in Lönigen der 60. Cash-Recycler von KEBA bei der Landessparkasse zu Oldenburg installiert.*

*Matthias Abeln, Landessparkasse zu Oldenburg*



# KEBA Deutschland: „Wettbewerb im Markt sichern“

Seit August 2002 ist Michael U. Spatz bei KEBA beschäftigt. Sein damaliges Ziel war es, die Bank- und Dienstleistungsautomation der KEBA in Deutschland aufzubauen. Mit 1. Jänner 2011 wurde er nun zum Geschäftsführer der KEBA GmbH Automation berufen. Ein guter Anlass, um mit ihm über Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft zu sprechen.

## Herr Spatz, wie hat Sie Ihr Weg zu KEBA geführt?

Ich bin seit mittlerweile über 20 Jahren in der Bankenbranche tätig. Nach meiner Ausbildung im Bereich Elektronik und Maschinenbau hatte ich im Jahr 1988 erste Kontakte zu Banken und Sparkassen, war dort als Niederlassungsleiter in der Sicherheitsbranche tätig und war an der Projektierung von komplexen integrierten Sicherheitssystemen beteiligt. Dabei hatte ich ersten intensiven Kontakt zu den Großbanken in Deutschland. Danach war ich bei De la Rue unter anderem für das „Konzeptmarketing Dialogbanking“ verantwortlich. Nach Zwischenstationen bei Bodepanzer und Leicher kam ich schließlich im August 2002 zu KEBA. Da die Verbindung zu KEBA, unter anderem über De La Rue, schon immer gegeben war, war das die logische Konsequenz, die auch mit meiner privaten Lebensplanung gut zusammenpasste.

## Welche Aufgabe wurde Ihnen damals bei KEBA zugetragen?

Ich wurde als Generalbevollmächtigter für Bank- und Dienstleistungsautomation eingestellt. In erster Linie war es meine Aufgabe, die deutschen Großbanken für unsere SB-Systeme zu gewinnen und Deutschland als Heimmarkt für KEBA zu etablieren. Das ist auch ganz gut gelungen: Von 2002 bis heute konnten wir in Deutschland unseren Marktanteil massiv steigern und die Mitarbeiterzahl verdreifachen. KEBA zählt mit seinen innovativen Lösungen mittlerweile zu den wichtigsten Lieferanten im Bereich SB-Systeme in Deutschland.

## Was würden Sie als die größten Erfolge der KEBA in Deutschland bezeichnen?

Im Banking-Bereich konnten wir die drei Großbanken, Deutsche Bank, Commerzbank und UniCredit mit hohen Stückzahlen gewinnen. Bei den Sparkassen zählt mittlerweile jedes dritte Institut zu unseren Kunden. Unseren Marktanteil bauen wir hier stetig aus. Die erfolgreiche Markteinführung der innovativen Kontoserviceterminals KePlus P6 und KePlus K6 unterstützt uns dabei.

Zudem haben wir einen bundesweit tätigen Eigenvertrieb aufgebaut und zusätzlich zu unseren flächendeckend tätigen Multivendor-Servicepartnern einen KEBA-vor-Ort Service mit Leadtechnikern etabliert.

Ein wichtiger Erfolg war auch die flächendeckende Installation der „Packstation“ bei der DHL. Über 2.600 der KEBA SB-Paketautomaten sind mittlerweile in Deutschland installiert.



*Michael U. Spatz: „KEBA zählt mittlerweile zu den wichtigsten Lieferanten von SB-Systemen in Deutschland.“*

## Welche Trends können Sie für die Zukunft erkennen?

Der Trend geht dahin, bestehende Lösungen in andere Branchen zu übertragen. Im Retailbereich kommt es vermehrt zur Integration von banknahen SB-Bezahlösungen. Wir können hier mit unseren Partnern ganzheitliche Lösungen anbieten. Die KePol-Paketautomaten sollen künftig nicht nur der Übergabe von Paketen, sondern der gesicherten, nachweisbaren Übergabe wertiger Güter jeglicher Art dienen. Dem Trend der Nachhaltigkeit begegnen wir mit unserem Einstieg in das Geschäftsfeld der Elektromobilität.

## Wo geht der Weg der KEBA in Deutschland im Bankenumfeld hin?

Bei Banken und Sparkassen erkennen wir, dass reine Geldausgabeautomaten immer mehr durch Cash-Recycler ersetzt werden. Kunden erkennen zunehmend den Nutzen dieser Technologie. Von dieser weiteren Entwicklung wollen wir profitieren, unsere Position im Bankenumfeld weiter stärken und unseren hohen Marktanteil auf dem Gebiet weiter ausbauen.

Ein Faktor, der uns persönlich am Herzen liegt, ist die Dynamik des Marktes. Wir wollen den Wettbewerb im Bankbereich erhalten. Kunden sollen auch weiterhin die Möglichkeit haben, einen für sie passenden Anbieter zu wählen. Wir sind gekommen, um zu bleiben und wir sind den Anforderungen der Zukunft gewachsen.

# „Mein Herz hängt am Kunden“



Klaus Baumann auf den Sparkassen-Kontakttagen 2007



Klaus Baumann,  
Vertriebsleiter Bank-  
und Dienstleistungs-  
automation

**Name:** Klaus Baumann  
**Bei KEBA seit:** August 1995

**Größter beruflicher Erfolg:** Die erfolgreiche Missionarsarbeit in Österreich im Hinblick auf Cash-Recycling

**Vorhaben für die Zukunft:** Den Kunden weiterhin ins Zentrum all unserer Bemühungen zu stellen

**Klaus Baumann hat mit 1. Dezember 2010 die Funktion des Vertriebsleiters für Bank- und Dienstleistungsautomation von Rudolf Dobler, der nach 17 Jahren bei KEBA in den wohlverdienten Ruhestand tritt, übernommen. Im Trend nahm dies zum Anlass, um mit ihm über seinen Werdegang, seine Erfolge und seine Pläne für die Zukunft bei KEBA zu sprechen.**

Seit mittlerweile 15 Jahren ist Klaus Baumann bei der KEBA AG beschäftigt und blickt auf eine langjährige Erfahrung und spannende Kundenprojekte zurück. Nach seiner Ausbildung zum Elektromechaniker absolvierte Klaus Baumann die Studienberechtigungsprüfung und schloss den ersten Abschnitt seines darauffolgenden Studiums der Betriebswirtschaftslehre erfolgreich ab. Danach stieg er ins Berufsleben ein und startete seine Vertriebskarriere im Investitionsgüterbereich in der IT-Branche. Nach zehn Jahren zog es ihn dann zum in Linz ansässigen Automatisierungsspezialisten KEBA, wo er als Vertriebsmitarbeiter für Österreich einstieg.

„Der Beginn bei KEBA war für mich mehr als spannend. Meine Kompetenzen eignete ich mir durch ‚learning by doing‘ an“, erzählt Klaus Baumann. Und weiter: „Bereits nach drei Monaten betreute ich mein erstes, eigenes Kundenprojekt, das zu einem vollen Erfolg wurde. Wir haben damals, Mitte der 90er-Jahre, das erste Bank-Schließfach-System mit Fingerprint bei der Schöller Bank installiert.“

In den darauffolgenden Jahren hatte Klaus Baumann ausreichend Gelegenheit, herauszufinden, wie seine Kunden, die Banken und Sparkassen in Österreich, ticken.

Nach drei Jahren schließlich, 1997, beschloss er, sich auf einen Bankensektor zu konzentrieren und war damit für den Aufbau der Sparkassengruppe als Kunde von KEBA verantwortlich. Damit nahm die Erfolgsgeschichte der Kooperation zwischen KEBA und den österreichischen Sparkassen ihren Lauf. Klaus Baumann spricht noch heute von „Missionarsarbeit“: „Es ging vor allem darum, den Kunden aufzuklären und als qualifizierter Berater zur Seite zu stehen, was den kompletten SB-Bereich betrifft. Die Bankautomation steckte damals noch in den Kinderschuhen und wir waren Spezialisten im Umgang mit derartigen neuen Technologien. Das sind wir noch heute.“

Als größten Meilenstein empfindet Klaus Baumann neben der Pionierarbeit ganz zu Beginn auch die Einführung von Cash-Recycling bei den österreichischen Sparkassen im Jahr 2007. Und die Herausforderungen gehen weiter: Die Vernetzung der Banken über mehrere Länder hinweg (wie das Beispiel der UniCredit Group zeigt) macht eine internationale Ausrichtung notwendig und der Einstieg KEBAs in den zukunftssträchtigen und sich rasch entwickelnden Markt der Elektromobilität fordert Flexibilität auf allen Ebenen.

Für die Zukunft hat sich Klaus Baumann vorgenommen, die KEBA-Kontinuität bei den Kunden zu wahren und weiter auszubauen:

*„Auch als Vertriebsleiter möchte ich den Kontakt zum Kunden nicht verlieren, denn nur wenn wir die Kundenorientierung in unser Handeln integrieren, können wir auf Dauer erfolgreich sein. Und: Nach meiner langjährigen Tätigkeit hängt mein Herz einfach an jedem einzelnen Kunden.“*

# Zweiter KEBA Cash-Recycling-Club lockt Interessierte aus ganz Österreich nach Linz

**Am 24. November 2010 fand bereits zum zweiten Mal der KEBA Cash-Recycling-Club statt. Knapp 20 Teilnehmer kamen aus ganz Österreich angereist, um spannende Vorträge zu hören, an angeregten Diskussionen teilzunehmen und sich innerhalb eines abwechslungsreichen Rahmenprogramms auszutauschen.**

Der KEBA Cash-Recycling-Club wurde 2009 ins Leben gerufen, um eine Diskussionsplattform zu schaffen und die Möglichkeit eines regen Erfahrungsaustausches zu bieten. Bereits das erste Club-Treffen war ein voller Erfolg – Im Trend hat berichtet. Die aufschlussreichen Erfahrungen der damaligen Teilnehmer dürften sich herumgesprochen haben: Beim diesjährigen KEBA Cash-Recycling-Club konnte die Teilnehmerzahl auf knapp 20 Personen gesteigert werden. Interessierte reisten aus ganz Österreich, wie beispielsweise Tirol, Wien und der Steiermark an, um Neues aus dem Bereich Cash-Recycling zu erfahren.

Im Mittelpunkt jedes Cash-Recycling-Clubs stehen praxisorientierte Anwendungsbeispiele, die dank der Gastredner eindrucksvoll untermauert werden. „Es freut uns immer wieder besonders, Gastredner für den Cash-Recycling-Club gewinnen zu können, um so dem Erfahrungsaustausch innerhalb der Teilnehmer noch mehr Relevanz beizumessen“, bemerkt Werner Seiberl, Vertrieb Österreich, Bank- und Dienstleistungsautomation der KEBA AG.



Willibald Schenekar, Leiter Vertriebsorganisation bei der Steiermärkischen Bank und Sparkasse AG zeigte so beispielsweise auf, wie die Geräteeffizienz in SB-Zonen dank Cash-Cycle-Terminals erhöht werden kann – in der Theorie und in der Praxis.

Norbert Götzl von der Österreichischen Nationalbank stattete den Räumlichkeiten der KEBA in Linz ebenfalls einen Besuch ab und gab aus erster Hand Einblicke in den EZB-Beschluss und das Recycling-Framework sowie aktuelle News zur Euroserie 2. Auf eine angeregte Diskussion folgte ein gemeinsamer Besuch in der voestalpine Stahlwelt. Die Teilnehmer nahmen dabei an einer Entdeckungsreise teil, die sie tiefer in die Stahlherzeugung und -verarbeitung eintauchen ließ und damit einen gelungenen Abschluss des Tages bildete.



voestalpine Stahlwelt

*Mittelpunkt jedes KEBA Cash-Recycling-Clubs sind praxisorientierte Vorträge von Gastrednern.*



# And the Cash-Recycling Award goes to ...

## Verleihung des Cash-Recycling Awards der Steiermärkischen Sparkasse

**Die Steiermärkische Sparkasse, bekannt als Pionier in Sachen SB-Cash-Recycling, verleiht jedes Jahr den Cash-Recycling Award unter jenen Filialen, die den anderen beim Recycling einen Schritt voraus sind.**

Die Steiermärkische Sparkasse gilt als Pionier in Sachen SB-Cash-Recycling und setzt auf Filialkonzepte ohne reine Geldausgabeautomaten. In der vergangenen Ausgabe der Im Trend haben wir über die zugrundeliegende Strategie berichtet. Jedes Jahr ermittelt die Steiermärkische Sparkasse unter den neuen Installationen jene Filialen, die ihre Ziele hinsichtlich Recyclingraten am Besten erreichen. 2010 haben die Filialen in Mariazell, Schladming und Bad Aussee am besten abgeschnitten und qualifizierten sich somit für das Fragequiz um den Cash-Recycling Award. Die Jury, die sich aus der Organisationsabteilung der Sparkasse zusammensetzte, kürte sodann den Sieger – wir gratulieren Mariazell zum „Cash-Recycling Award“.

Die Jury: Horst Pfeifer, Martina Gosemärker und Carlo Lebernegg (v.l.n.r.)



# Forschung, Lehre, Praxis – ein Dreigespann mit realem Nutzen



**Dass für Universitäten und Ausbildungsstätten Praxisbezug von enormer Wichtigkeit ist, ist längst bekannt. Umgekehrt können auch Unternehmen von den Forschungseinrichtungen der Hochschulen und deren Netzwerken profitieren.**

KEBA ist mit der Johannes Kepler Universität Linz in Österreich nun eine derartige Kooperation eingegangen. Denn im Zeitalter der Globalisierung wird das internationale Geschäft zunehmend anspruchsvoller. Auch KEBA wächst weiter und verstärkt seine internationale Ausrichtung. Das beweist beispielsweise auch die neu gegründete Niederlassung in der Türkei und der erst kürzlich erfolgte Markteintritt in Italien. Um die Internationalisierung erfolgreich zu managen, bedarf es auch einem ständig aktuellen Wissensstand über globale Entwicklungen. Das Institut für internationales Management der Johannes Kepler Universität Linz sieht seine Aufgabe darin, die akademischen Forschungsbereiche mit Praxisbezügen zu verbinden. Dank der Kooperation kann auch KEBA von diesem Know-how profitieren. Michael Landl, verantwortlich für die KEBA Tochtergesellschaften, wird im kommenden Sommersemester 2011 in einem Projekt mit dem Institut zusammenarbeiten. Dabei werden Studenten unter der Leitung von Univ.-Prof. Iris Fischlmayr intensive Marktrecherchen für ausgewählte Länder durchführen. Beide Seiten erhof-

fen sich dadurch neue Erkenntnisse: Auf der einen Seite gewinnen die Studenten dank des Projektes mit KEBA an Praxisbezug, auf der anderen Seite wird das österreichische Automatisierungsunternehmen mit den detaillierten Analysen durch Zugang zu einem europaweiten Netzwerk von Universitäten und deren Datenquellen in der Länderselektion unterstützt.



Michael Landl von KEBA mit Univ.-Prof. Dr. Iris C. Fischlmayr (links) und Mag. Anna Strutzenberger (rechts) von der Johannes Kepler Universität

# Banking war noch nie so effizient!

## KEBA auf dem FI-Forum 2010

**Unter dem Motto „Nah am Kunden. Verstehen. Entscheiden. Handeln.“ veranstaltete die Finanz Informatik von 16. bis 18. November 2010 auch heuer wieder ihre traditionelle Hausmesse in Frankfurt/Main.**

KEBA war wie schon die Jahre zuvor auch heuer wieder mit einem eigenen Stand vertreten, um sein innovatives Produktportfolio zu präsentieren. Wie wirtschaftliches und effizientes SB-Bargeldhandling aussehen kann, erfuhren Interessierte am KEBA-Stand anhand folgender Produkte:

- **KePlus R6** – der Geldautomat zum Ein-, Auszahlen und Recyclen von Banknoten
- **KePlus X6** – der kompakte Geldautomat für schalterlose Filialkonzepte

Nach der Markteinführung im vergangenen Jahr zeigte KEBA auch die Neuzugänge der KePlus-Produktfamilie: Die neuen KePlus-Kontoserviceterminals haben die offizielle Freigabe der Finanz Informatik bereits erhalten und können online betrieben werden. Schon jetzt setzen sie maßgebliche Akzente in der Finanzwelt und überzeugen zahlreiche Banken und Sparkassen:

- **KePlus P6 KAD** – der monofunktionale Kontoauszugsdrucker
- **KePlus K6 SBT** – das multifunktionale Kontoserviceterminal

*KEBA blickt auf zahlreiche interessante Kontakte und Diskussionen zurück – nicht zuletzt deshalb war das FI-Forum ein voller Erfolg!*



*Bildquelle: AV Finance*

*Auf dem FI-Forum 2010 präsentierte KEBA sein umfassendes Produktportfolio für effizientes SB-Banking.*

# Sparkassen-Kontakttage 2010

## Der Innovationsführer macht seinem Namen alle Ehre

**Die Hardware-Messe der Sparkassengruppe in Österreich zählt mittlerweile zu einer „Pflichtveranstaltung“ von KEBA. Jedes Jahr im Herbst bietet sie die Gelegenheit, Informationen auszutauschen, Neuigkeiten zu erfahren und mit den Verantwortlichen der Branche in Kontakt zu treten. Auch 2010 war KEBA dort wieder vertreten und überraschte erneut mit Neuigkeiten.**

Diesmal fand der Sparkassen-Kontakt von 7. bis 9. November 2010 in Salzburg statt. KEBA präsentierte neben den mittlerweile am Markt etablierten Systemen KePlus R6 und dem Beistellterminal KePlus U6 auch den Automatischen Kassentresor Kendo CM18. Wirklich begeistert waren die Besucher aber von KePlus K6, der als Nachfolger der „Überweisungsbox“ Rondo 4scanning erstmalig präsentiert wurde. Auch die Stromladestation KeContact flex rief Begeisterung hervor – das zukunfts-trächtige neue Geschäftsfeld der Energieautomation bewegt die Gemüter und lässt auf eine spannende Zukunft hoffen.



*Bernhard Koppler und Werner Seiberl vom Vertrieb Österreich präsentierten die KEBA-Neuheiten KeContact flex und KePlus K6.*

# „Dolce Far Niente“? Nicht für KEBA in Italien ...

**Italien ist nicht nur das Land der Mode, der Liebe und des „Dolce Vita“ – künftig wird Italien auch ein weiteres Land für KEBA. Im Bereich der Industrieautomation ist KEBA schon seit längerer Zeit in Italien aktiv, nun folgte mit der Verstärkung des Vertriebsteams auch der Einstieg in den Bereichen Bank- und Dienstleistungsautomation. Um kunden- und marktorientiert agieren zu können, ist es notwendig auf die spezifischen Anforderungen des jeweiligen Marktes einzugehen.**

Wurden in der Vergangenheit in Italien noch hauptsächlich reine Geldausgabeautomaten installiert, so stieg die Anzahl der installierten Geldeinzahlungsautomaten von 2006 auf 2007 und in den darauffolgenden Jahren massiv an. Dem Cash-Recycling im Speziellen wird für Italien ein starkes Wachstum prognostiziert und gilt unter vielen Banken als Zukunftstechnologie. 2020 sollen 15% aller Geldeinzahlungsautomaten Cash-Recycler sein.

Ein nicht zu vernachlässigendes Spezifikum ist die Verbreitung von Schecks im italienischen Raum und der damit verbundenen Notwendigkeit von SB-Geräten zur Annahme von Schecks. Dies machte es für den Markteintritt von KEBA in Italien unerlässlich, KePlus X6, den Geldautomaten mit Cash-Cycle-Technologie zur Ein- und Auszahlung von Banknoten und Münzen, an den italienischen Markt anzupassen und einen Scheckscanner zu integrieren. Mit dem speziell für Italien entwickelten KePlus X6 soll es KEBA so gelingen, den Wachstumsmarkt Italien zu erobern.

Ein erster Erfolg konnte schon erzielt werden: Kurz vor Weihnachten 2010 wurde dem KEBA-Gerät die Zertifizierung durch Consorzio Bancomat (kurz: CoBan) erteilt. Im Consorzio Bancomat haben sich die größten Banken Italiens zusammengeschlossen und eine zentrale Zertifizierungsorganisation geschaffen. Die dortige Zertifizierung ist Grundvoraussetzung, um in Italien Bankautomaten verkaufen zu können.





# KEBA verstärkt das Vertriebs- team in Italien



*Ivan Nebbi*

**Ivan Nebbi** ergänzt ab 1. April 2011 als Customer Solutions Manager das Team von KEBA Italien und ist damit für die erfolgreiche Umsetzung der KEBA-Lösungen im Kundenumfeld verantwortlich. Nach seiner akademischen Ausbildung im Bereich Elektronik war Ivan Nebbi unter anderem bei namhaften Herstellern von SB-Automatisierungslösungen als leitender Projektmanager in der italienischen Bankenwelt tätig. Durch seine so erworbenen Kenntnisse wird er als Experte für die Kundenanforderungen im SB-Bereich in Italien sein Know-how bei KEBA einbringen.



*Massimo De Pra*

**Massimo De Pra** verstärkt seit 1. Jänner 2011 das Vertriebsteam in Italien als Sales Manager. Nach seinem Technik-Studium in Mailand war er in verschiedenen renommierten Unternehmen im Bereich Finanzsoftware in leitender Funktion tätig und konnte dabei wichtige Erfahrungen im Umgang mit Bankkunden wie UniCredit oder Intesa Sanpaolo sammeln. Seine langjährige Erfahrung in der italienischen Bankenwelt bringt Massimo de Pra nun bei KEBA Italien mit ein, wo sein Schwerpunkt im Bereich Bank- und Dienstleistungsautomation liegt.



*Michael Landl, verantwortlich für die KEBA-Tochtergesellschaften im Bereich Bank- und Dienstleistungsautomation, mit Massimo De Pra (Vertrieb) und Ivan Nebbi (Customer Solutions) im neu eröffneten Büro in Mailand, Italien*

# KEBA Rumänien: Gründung des neuen Software-Kompetenzzentrums mit großem Auftrag besiegelt



**Mit 1. April 2011 hat KEBA in Rumänien ein neues Software-Kompetenzzentrum im Herzen von Bukarest eröffnet. Leiter des Software-Kompetenzzentrums ist Csaba Tamas, der bereits seit Gründung bei der KEBA Rumänien S.R.L. als CTO beschäftigt ist.**

*Csaba Tamas ist Leiter des neu gegründeten Software-Kompetenzzentrums der KEBA in Rumänien.*

Im neu gegründeten Software-Kompetenzzentrum wird Software-Entwicklung auf höchstem Niveau auf zwei Ebenen betrieben. Zum einen erfolgt die Eigenentwicklung für die gesamten KEBA-Gruppe, also nicht ausschließlich für den Bereich Bankautomation KePlus, sondern auch darüber hinausgehend, beispielweise für das neue Geschäftsfeld „Energieautomation“. Dank eigener Software-Produkte und -Lösungen wird es KEBA künftig noch besser gelingen, sich am Markt durchzusetzen und Kunden mit Gesamtlösungen zu überzeugen.

Zum anderen werden auch Software- und Serviceleistungen für Kunden angeboten. Dies wurde bereits mit einem bedeutenden Auftrag bestätigt: Für eine der größten Banken in Rumänien wird KEBA eine Management-Lösung für das über 2.000 Geldautomaten umfassende Netzwerk einschließlich Geräteüberwachung, Softwareverteilung, Schlüsseleinbringung, Problembehandlung sowie Fehlerauswertung und Reporting liefern (Im Trend hat berichtet). Das Reporting gibt dabei vor allen Dingen Aufschluss über die Verfügbarkeit der Geldautomaten je Standort, Modell und Funktion. Zudem erlaubt das integrierte Ticket-System der Bank, die Einhaltung der vereinbarten Service Level Agreements aller involvierten Parteien (Service und Wartung, Werttransport-Unternehmen...) zu prüfen. Damit erfolgt eine vollständige Automatisierung der Prozesse rund um auftretende Problemfälle, die Verteilung zu den entsprechenden Abteilungen und die Kontrolle der vertraglichen Verpflichtungen.

**Das strategische Ziel von KEBA ist es, dieses Software-Kompetenzzentrum weiter auszubauen und damit auch auf internationaler Ebene das Wachstum des Unternehmens verstärkt zu unterstützen.**

## KEBA auf Internationalisierungskurs

### Erfolgreicher erster Messeauftritt von KEBA in Italien auf der ID World 2010

Von 16. bis 18. November 2010 fand in Mailand, Italien die ID World 2010 statt. Die Veranstaltung über Themen wie Biometrie und RFID thematisierte zum ersten Mal auch Aspekte rund um die „Postal Innovation“, weshalb KEBA mit der neuen KePol Modular sowie KePlus X6 zur Präsentation des umfassenden Produktportfolios als Aussteller teilnahm. Die Konferenz war für KEBA neben zahlreichen

Networking-Aktivitäten auch hinsichtlich der interessanten Vorträge und Diskussionen internationaler Branchenvertreter ein voller Erfolg. Im Zuge der ID World wurde auch der ID World People Award 2010 verliehen, mit dem Walter Gritzner, Business Unit Manager KePol Logistics Solutions, stellvertretend für die KePol-Paketautomatisierungslösung ausgezeichnet wurde.



Das KEBA-Team auf der ID World 2010



Walter Gritzner übernimmt den ID World People Award 2010

# Paketautomat von KEBA erobert nun auch Russland

**Die KePol-Paketautomaten sorgen nun auch in Moskau und St. Petersburg für eine gesicherte Warenübergabe, 24 Stunden am Tag, sieben Tage in der Woche.**

Mit Russland setzt nun ein weiteres Land auf die innovative Logistiklösung KePol für die Abholung und Aufgabe von Paketen. Die Firma Pochtomat wird in Russland den E-Commerce revolutionieren, indem es erstmals eine sichere Warenübergabe mittels „LogiBox“ gibt. Dabei tritt Pochtomat als Betreiber eines Automatennetzwerks auf, welcher Webshops die Möglichkeit bietet, mit verschiedensten Logistikern Waren an Endkunden zuzustellen. Insgesamt 21 Stück KePol-Paketautomaten wurden und werden die nächsten Wochen installiert, hauptsächlich in Moskau und St. Petersburg.

*„LogiBox“ heißt die Paketautomatisierungslösung von KEBA in Russland.*



Unter folgendem Link finden Sie ein Anwendungsvideo der Lösung in Russland:

<http://www.youtube.com/watch?v=rb1CgkD9RXk>

## KePol erhält Auftrag aus Luxemburg

**„P&T Luxembourg“, die Postorganisation in Luxemburg, hat die Vorteile, die die automatisierte, gesicherte Paketübergabe mittels Paketautomat ermöglicht, erkannt und KEBA mit der Lieferung und Installation von 12 KePol modular-Systemen beauftragt.**

Ziel von „P&T Luxembourg“ ist es, Kunden die Paketannahme und -abgabe losgelöst von den Öffnungszeiten der Postfilialen zur Verfügung zu stellen. Dadurch wird Kunden ein Mehrwert geboten, da Pakete jederzeit, 24 Stunden am Tag und sieben Tage in der Woche aufgegeben und abgeholt werden können. Der Großteil der zwölf KePol modular sollen im Oktober bzw. November 2011, rechtzeitig vor dem Weihnachtsgeschäft, installiert werden, um das besonders hohe Paketaufkommen während dieser Zeit effizient und wirtschaftlich bewältigen zu können.

*„P&T Luxembourg“ hat die Vorteile der automatisierten Paketübergabe erkannt.*



# KeWin präsentiert Gesamtlösung auf der WLA 2010 in Australien

Die World Lottery Association veranstaltete von 31. Oktober bis 5. November 2010 in Brisbane, Australien die WLA 2010 Convention and Trade Show, die neben einem hochwertigen Geschäftsprogramm und einer informativen Messe auch die Möglichkeit zur Kontaktaufnahme und -pflege mit bestehenden und potenziellen Kunden sowie Mitarbeitern bot.

Die Messe bietet innerhalb der Branche die ideale Gelegenheit, neueste Produktentwicklungen für Lotterien kennenzulernen und vom umfangreichen Wissen diverser Gastredner zu profitieren. Aus diesem Grund stellte auch KEBA wieder aus: Die High-End-Lotterieterminals KeWin micro, KeWin multimedia und KeWin check fügten sich ideal in das Motto der WLA 2010 „Eine glänzende Zukunft“ und zeigten Besuchern, wie man die Herausforderungen der Zukunft optimal meistern kann. Eine Besonderheit war diesmal die Kooperation mit dem Software-Unternehmen GameTec Labs am Stand, wodurch erstmalig eine Gesamtlösung präsentiert werden konnte. Aus diesem Grund war die WLA 2010 Convention and Trade Show für KEBA ein voller Erfolg!

*KEBA präsentierte in Kooperation mit GameTec Labs eine Gesamtlösung zur Automatisierung von Lotterieranwendungen.*



KEBA-Messestand auf der WLA 2010 in Brisbane, Australien



## KeContact flex ist Teil der Nachhaltigkeitsstrategie von BILLA



Ab sofort können Kunden und Mitarbeiter von BILLA im Energiesparmarkt Deutsch-Wagram über KeContact flex Strom tanken.

Seit 10. November 2010 demonstriert BILLAs neueste Energiesparfiliale in Deutsch-Wagram die Energieeinsparungspotenziale durch nachhaltigen Umgang mit Ressourcen, unter anderem mit der Stromtankstelle KeContact flex.

Im Zuge der Nachhaltigkeitsstrategie des REWE-Konzerns wird dort unter anderem eine Photovoltaik-Anlage zur Eigenstromerzeugung eingesetzt. Zusätzlich wird Kunden und Mitarbeitern mit der Stromtankstelle aus dem Hause KEBA auch der Weg in Richtung mehr Elektromobilität geebnet: Die Installation der KeContact flex trägt wesentlich zum Ziel der Emissionsreduzierung bei.

# KeContact satellite – die skalierbare Lösung mit mehreren Ladepunkten für Parkflächen



Mit KeContact satellite bietet KEBA eine Erweiterung der autonomen Ladestation KeContact flex um bis zu 15 Satellitensteckplätze, die überall dort eingesetzt werden können, wo mehrere nahegelegene Ladepunkte bereitgestellt werden sollen, wie beispielsweise in Parkhäusern, Tiefgaragen, halb-öffentlichen Parkflächen oder Park&Ride-Parkplätzen.

Die Satellitensteckplätze, die optional auf Standsäulen oder mittels Wandmontage installiert werden können, sind Erweiterungen zur Ladestation KeContact flex. Heute können damit bis zu 15 Satellitensteckplätze gesteuert werden. Dank ihrer kleinen Stell- bzw. Montagefläche besteht kaum Platzbedarf. Gleichzeitig ist eine einfache Installation als auch eine intuitive und sichere Bedienung gewährleistet.



KeContact satellite bildet einen zentralen Bestandteil des Elektromobilitätsnetzwerks, ist erweiterbar und skalierbar, sieben Tage die Woche verlässlich verfügbar und schafft durch zahlreiche Sicherheitsfeatures und die einfache Bedienung hohe Kundenakzeptanz.

Zusätzlich zu den Vorteilen von KeContact flex zeichnet sich KeContact satellite durch folgende Features aus:

### Maximale Wirtschaftlichkeit und Investitionsschutz

KeContact satellite ist die wirtschaftlichste Möglichkeit, bis zu 15 Ladepunkte auf Parkflächen mit mehreren Abstellplätzen bereitzustellen und bietet damit höchsten Investitionsschutz.

### Einfachste Bedienung

Die Bedienung von KeContact satellite ist einfach gestaltet: Nach Anstecken des elektrischen Fahrzeugs am Ladepunkt erfolgt die Benutzeridentifikation an der Bediensäule und der Ladevorgang kann beginnen.

### Höchste Sicherheit

Wie bei KeContact flex erfolgt auch bei KeContact satellite die Netzzuschaltung nur während des Ladevorgangs. Verriegelbare Steckdosen verhindern mutwilliges Abstecken während des Ladevorgangs durch Dritte, Abstecken unter Last sowie Kabeldiebstahl. Das sowie zahlreiche weitere Sicherheitsfeatures und Personenschutzeinrichtungen sorgen für höchste Sicherheit.

### Maximale Flexibilität

Das modulare Konzept von KeContact satellite ermöglicht eine Erweiterung der Ladepunkte auf bis zu 15 intelligente Satellitensteckplätze. Ohne Veränderungen an der Bedieneinheit KeContact flex ist KeContact satellite erweiterbar, skalierbar und individuell anpassbar.

# Erweitertes Serviceangebot für Kunden - Nachhaltiges Wirtschaften für die Region

Raiffeisenbank Knittelfeld setzt Trends für mehr Nachhaltigkeit mit KeContact, der Stromladestation aus dem Hause KEBA

**Gegründet im Jahre 1900 ist die Raiffeisenbank Knittelfeld seit mittlerweile 110 Jahren fest in der Region verankert. Die Bedeutung für die Region ist dabei unumstritten – die Raiffeisenbank sieht ihren Schwerpunkt nicht nur im Privatkundengeschäft, sondern unterstützt auch Wirtschaftstreibende und ist damit ein zuverlässiger Partner für alle ortsansässigen Menschen.**

## Zukunftsweisende Energieformen für mehr Nachhaltigkeit

Das Jahr ihres 110. Bestehens nahmen die Verantwortlichen der Raiffeisenbank Knittelfeld zum Anlass, ein sichtbares Zeichen zu setzen – für den richtungweisenden Aufbruch in eine neue und „grüne“ Zukunft. Schon seit längerer Zeit war geplant, das bereits in die Jahre gekommene Gebäude der Hauptgeschäftsstelle der Raiffeisenbank Knittelfeld thermisch zu sanieren. Um aber nicht nur die Anforderungen der Gegenwart zu erfüllen, sondern bereits heute eine Vorreiterrolle für die Zukunft einzunehmen, entschloss man sich zur Umsetzung eines nachhaltigen und vollständigen Energiekonzeptes. Dieses beinhaltet neben der kompletten Renovierung und thermischen Sanierung der Gebäudehülle auch die Installation einer Photovoltaikanlage unter Nutzung der Bioenergie aus der Region.

## Nachhaltiges Wirtschaften für die Region

Die Verantwortlichen der Raiffeisenbank sind schon jetzt davon überzeugt, die über vier Millionen Euro für den Umbau richtig investiert zu haben: Immerhin bringt die Photovoltaik-Anlage eine Heizersparnis von rund zwei Drittel. Zudem wird die Raiffeisenbank Knittelfeld damit zu einer zukunftsweisenden Null-Energie-Bankzentrale und glaubt fest an das Potenzial, das nachhaltige Energieversorgung und Elektromobilität ermöglichen. Aus diesem Grund sieht sie es – auch für die Region – als Chance, die Pionierrolle auf diesem Gebiet einzunehmen.

## Elektromobilität auf dem Vormarsch

Vor diesem Hintergrund lag die Installation von Stromladestationen nahe. Experten sind sich einig: Künftig wird überall dort Strom geladen, wo das Fahrzeug geparkt wird. Voraussetzung dafür ist, eine gut funktionierende Infrastruktur vorzufinden. Genau aus diesem Grund wurden vor der Hauptgeschäftsstelle der Raiffeisenbank Knittelfeld und am Kundenparkplatz im Oktober 2010 Ladestationen aus dem Hause KEBA installiert und erfolgreich in Betrieb genommen. Die autonome und flexible Stromladestation KeContact ermöglicht das einfache und sichere Aufladen von elektrobetriebenen Fahrzeugen aller Art rund um die Uhr.

## Entscheidung für KEBA

KeContact basiert auf dem umfassenden Know-how und der jahrelangen Erfahrung von KEBA im Bereich Selbstbedienungs- und Out-

door-Automaten. Bewährte Komponenten, wie das Bezahlmodul, sind in die Entwicklung der Ladestation mit eingeflossen. KEBA gilt als Spezialist und ist wie kein anderes Unternehmen heute in der Lage, die Anforderungen von Betreibern und Benutzern an eine Ladeinfrastruktur optimal abzudecken. Für Josef Bichler, Geschäftsleiter der Raiffeisenbank Knittelfeld, der für den Umbau der Raiffeisenbank verantwortlich zeichnete, gaben dieses Know-how sowie die langjährige Erfahrung im Automatenbau, in der Sicherheitstechnik und im Bereich Bezahlösungen den Ausschlag für die Entscheidung pro KEBA.

## Erweiterter Service für Raiffeisenbank-Kunden und zukunftsweisende Visionen

Robert Liebminger, ebenfalls Geschäftsleiter bei der Raiffeisenbank, sieht in der Installation der Stromladestationen KeContact ein Serviceangebot an seine Kunden – der Service- und Kundenorientierung soll damit Rechnung getragen werden. Gemeinsam mit dem Nachhaltigkeitsgedanken bildet KeContact so eine sinnvolle Lösung für das Aufladen von elektrobetriebenen Fahrzeugen während der Erledigung von Bankgeschäften.

Erklärtes Ziel der Raiffeisenbank Knittelfeld ist es, die Ladestationen in Zukunft mit Strom aus Eigenenergie zu versorgen sowie sämtliche Dienstfahrzeuge mit dem „grünen“ Strom aus den Ladestationen zu versorgen. Damit könnte die Vision einer nachhaltigen Energieversorgung schon bald Wirklichkeit werden.

„Leiser, sauberer und kostengünstiger sind die überzeugenden Argumente, warum der Elektromobilität die Zukunft gehören wird.“

## Im Überblick

### Mit der Installation der Stromladestation KeContact kann die Raiffeisenbank Knittelfeld

- eine moderne, nachhaltige Infrastrukturlösung umsetzen
- ihrer Vorreiterrolle auf dem Gebiet der Nachhaltigkeit gerecht werden
- einen klaren Zugewinn an Service für ihre Kunden erzielen.

### KeContact, die Ladestation für Elektrofahrzeuge

- bietet größtmögliche Flexibilität für den Betreiber durch individuelle Konfigurationsmöglichkeiten
- ist zuverlässig und gewährleistet maximalen Personenschutz
- ist dank einfacher Benutzeridentifikation und Abrechnung über Magnetkarte und/oder RFID einfach und intuitiv zu bedienen.



Die neue Hauptgeschäftsstelle der Raiffeisenbank Knittelfeld wurde unter Gesichtspunkten der Nachhaltigkeit rundum erneuert und dabei auch mit der KEBA-Stromladestation KeContact ausgestattet.

Auf dem Kundenparkplatz Strom tanken, während man seine Bankgeschäfte erledigt – Direktor Mag. Robert Liebinger und Josef Bichler bieten mit der Ladestation KeContact ihren Kunden ein erweitertes Serviceangebot.

AT: KEBA AG, GewerbestraÙe 1, 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: keba@keba.com

Büro Bonn, Adenauerallee 73, D-53113 Bonn, Telefon: +49 228 184 869 80-20, Fax: +49 228 184 869 80-15,

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 Nr: 88/9, TR-06 610 Cankaya Ankara,  
Telefon: +90 312 496 0222, Fax: +90 312 496 0299, E-Mail: turkey@keba.com

Büro Istanbul, Emin Ali Pasa Caddesi, olak ismail Sokak Sonu, Bahar Apt.No:57 Dükkan 1, TR-34 740  
Suadiye/Istanbul, Telefon: +90 216 410 33 23, Fax: +90 216 410 33 24, E-Mail: turkey@keba.com

IT: KEBA Italian Bank- und Dienstleistungsautomation, Via Turati 26, 20121 Mailand, Telefon: +39 335 8326627,  
Fax: +39 02 29014479, E-Mail: pra@keba.com

