

SARROS

Experts in Finance & IT



Effizienter Geldautomateneinsatz im Einzelhandel

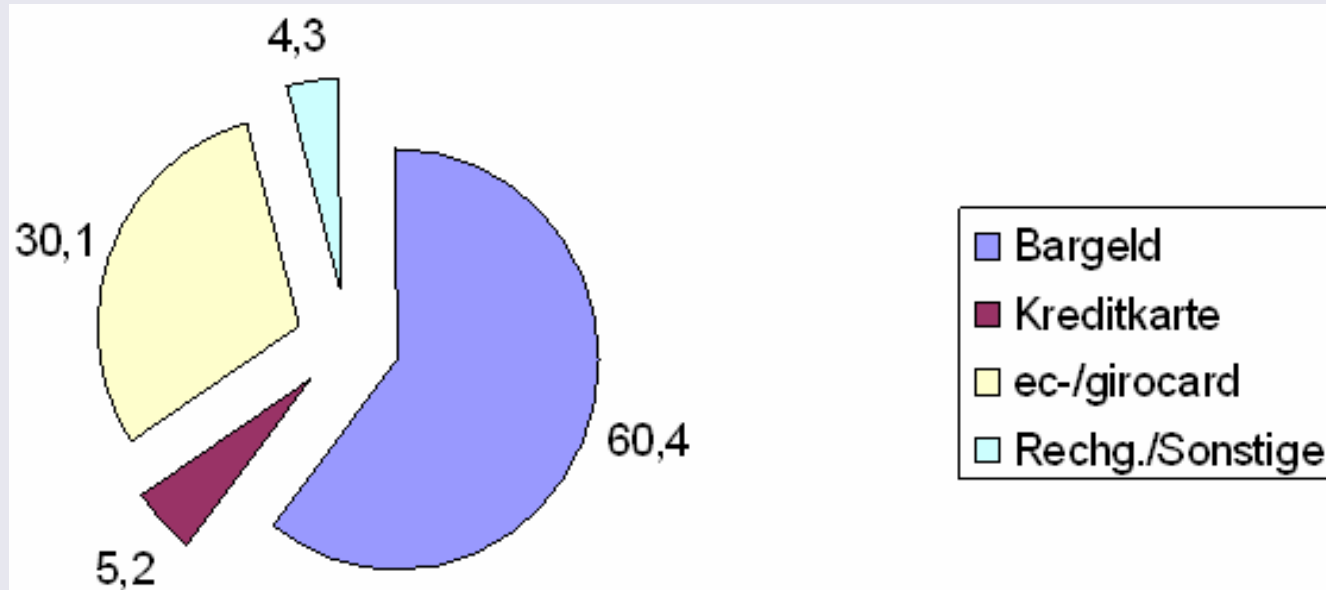
ALVARA Innovationstag 2010
19. März 2010

Potenziale ausschöpfen

Wir optimieren das SB-Management für Sie!



Umsatzanteil im Einzelhandel 2008



Quelle: Bundesbank



Cash is King

- An vielen Tankstellen finden Autofahrer Geldausgabeautomaten vor
- Fahrzeug und Portmonee werden gleichzeitig „betankt“
- Pächter erhält Provision
- Bank erhält Fremdkundengebühren
- Ähnliche Kooperationen:
 - Lebensmittelkette und Bank
 - Technikmärkte und Bank
 - Einkaufscenter und Bank



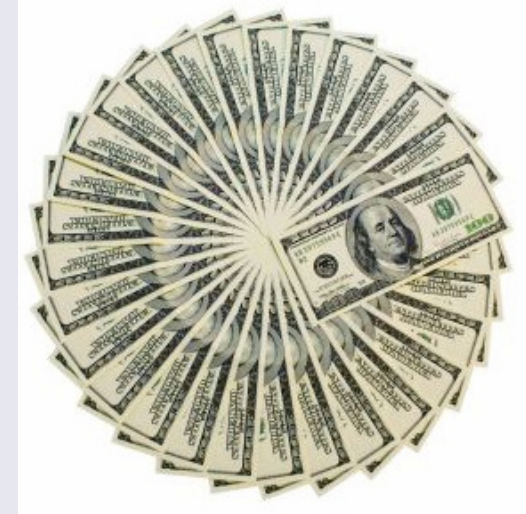
Geldausgabeautomaten machen attraktiv

- Geldeinzahlgerät ersetzt den üblichen Tresor
- Einnahmen werden sofort verbucht
- Sämtliches Geld im Automaten gehört der Partnerbank
- Entsorgung erfolgt durch Wertdienstleister der Partnerbank



Geldeinzahlautomaten bieten Sicherheit

- Cash-Recycler (CRS) ersetzen die übliche Schubladenkasse
- Einnahmen werden sofort verbucht
- Sämtliches Geld im Automaten gehört der Partnerbank
- Kunden können Geld abheben und ebenfalls Geld einzahlen
- Sicherheitsgewinn dank zeitgesteuerter Auszahlung hoher Summen



Einnahmen stehen dem nächsten Kunden zur Verfügung

- Während einer Geldabhebung gibt es mehrere Wartezeiten:
 - Autorisierung
 - Prüfung der Kontodeckung
 - Bereitstellung des Bargelds
- In dieser Zeit kann tages- und sogar stundenaktuelle Werbung geschaltet werden



Kunden fühlen sich top-aktuell informiert

- Neben Werbung kann man auch allgemein Kampagnen auf Geldautomaten schalten
- Der Kunde interagiert über die GA-Tastatur
- Es lassen sich vielfältige Informationen einholen und Geschäfte mit dem Kunden abschließen
 - Meinungsumfragen, evtl. mit Gewinnspiel
 - Prepaid-Karten
 - Konzertkarten



Kunden haben Spaß

- Durch die Einbeziehung eines CRM-Systems kann man die Kunden in Gruppen einteilen und individuell ansprechen
 - Beispiel 1: Die Kunden werden in Altersgruppen unterteilt: Jugendliche werden mit Pop-, Best-Ager mit Klassikkonzerten beworben
 - Beispiel 2: Unterteilung nach Bankzugehörigkeit: Kunden der Partnerbank erhalten eine Vergünstigung
 - Beispiel 3: Unterteilung nach Stammkundschaft: Kunden, die häufig bei dem Handelsunternehmen Geld abheben, erhalten Prämien



Kunden fühlen sich wohl



Unsere Leistungen für den Handel



Beratung



Vertriebserfolg



Bargeldlogistik



SB-Controlling



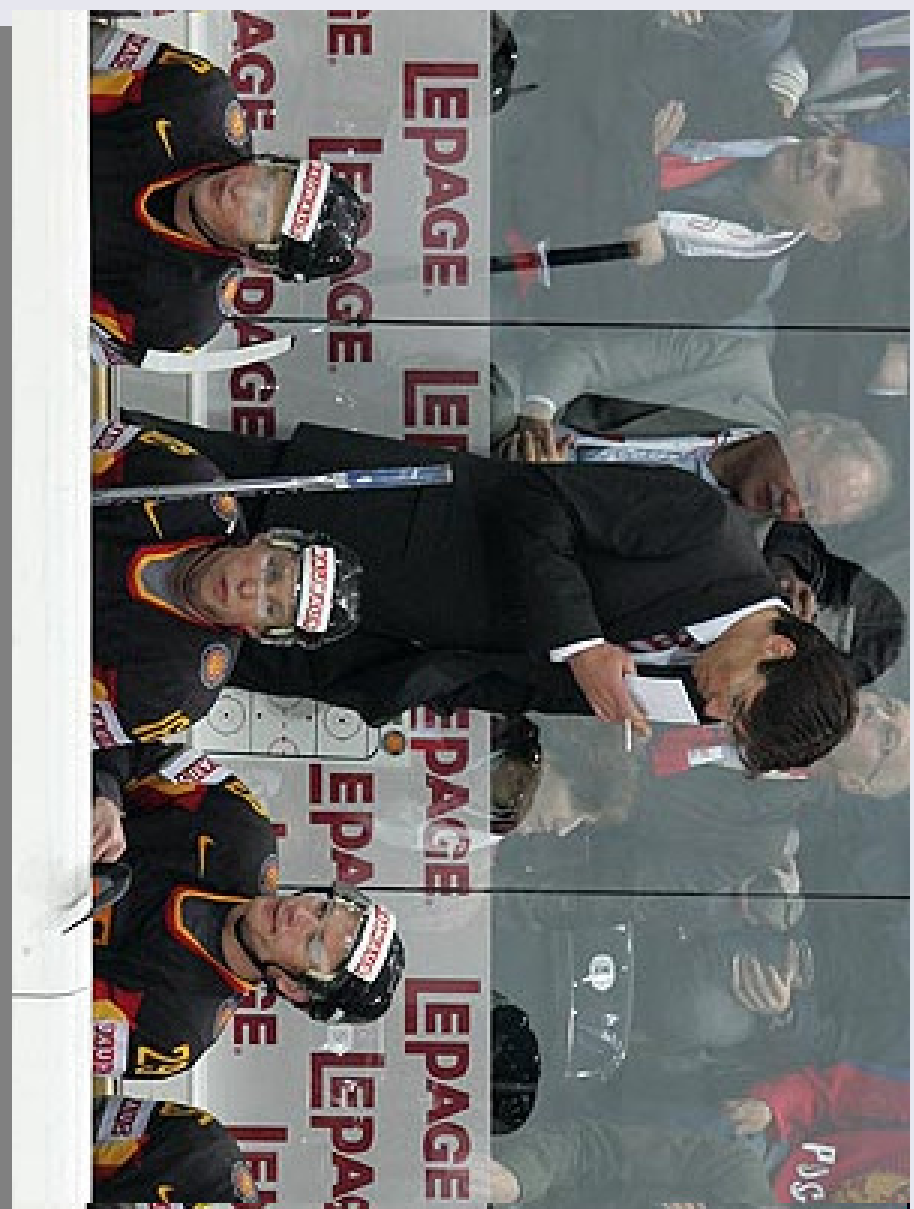
Qualität



Mit SARROS steigern Sie Ihre Effizienz!

Bank

SARROS®
Experts in Finance & IT



Unsere Leistungen



witSB

SB-Management



witCL

Bargeldlogistik



witAB

Kontoabstimmung



witCS

Vertriebserfolg



witCO

SB-Controlling



witFD

Manipulations-
aufdeckung



Beratung



Qualität



witTC

Test Center



witPI

Fahrgast-
information



SARROS- IS

InformationServer

Ihr Nutzen



Erfahrung

12 Jahre technisches und bankfachliches Know-how

Zuverlässigkeit

Zahlreiche Finanzinstitute und Verkehrsunternehmen nutzen erfolgreich unsere Lösungen!

Flexibilität

SARROS arbeitet unabhängig und herstellernerneutral!

Kreativität

SARROS bietet innovative und praxistaugliche, an Ihren Zielen ausgerichtete Lösungen!

Fairness

SARROS
Experts in Finance & IT



Ihr Nutzen

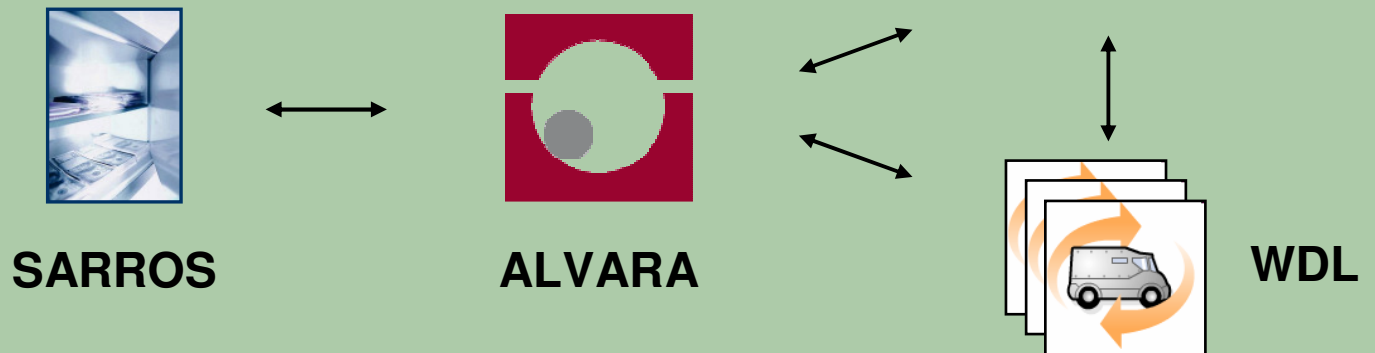


+ Effiziente Prozesse

+ Hoher Automatisierungsgrad

+ Transparenz

+ Kostenersparnis



Es gewinnt immer das ganze Team!





Andreas Fischer
Leiter operatives Geschäft



SARROS GmbH, Ostendstr. 25, 12459 Berlin
Telefon: 030 5304 1150, E-Mail: andreas.fischer@sarros.com