

# WERTSCHÖPFUNGSKETTE CASH

PERSPEKTIVEN FÜR EIN NACHFRAGEANGEPASSTES, KOSTENGÜNSTIGES BARGELDANGEBOT

## IHRE HERAUSFORDERUNGEN

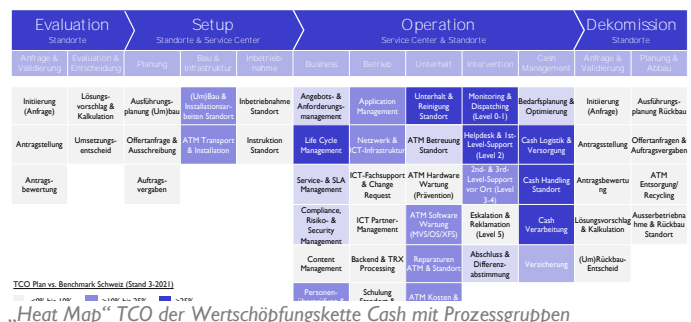
Die Nachfrage nach Bargeld nimmt signifikant ab: Bis 2025 ist mit einem **Rückgang von über 50%** gegenüber 2020 zu rechnen. Die Bereitstellung ist **kosten- und personalintensiv** – eine Neuausrichtung der «Wertschöpfungskette Cash» drängt sich auf.

- **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 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 2025») 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