

## Kooperationen

## Bargeld beim Bäcker – ein Gewinn für alle

**Von Heinz-Werner Schulte** ■ Technologischer Fortschritt, intensiver Wettbewerb und vor allem das veränderte Kundenverhalten stellen Finanzdienstleister vor immer neue Herausforderungen. Das Thema Digitalisierung ist nicht mehr wegzudenken und begleitet Sparkassen mittlerweile in nahezu allen Bereichen. Das hat Auswirkungen auf das Filialgeschäft, denn zwischenzeitlich nutzen unsere Kunden immer mehr Dienstleistungen online oder sogar mobil. Die Folge: Die Anzahl der Filialen ist seit Jahren bundesweit auf dem Rückzug. Neue Denkansätze und Strategien sind gefragt. Im Vordergrund der Bemühungen steht dabei natürlich immer der Kunde.

## Innovative Ideen gefragt

Die Verankerung des Filialnetzes vor Ort stellt für Sparkassen eine Chance dar, immer wieder Neues auszuprobieren. Vor allem im ländlichen Raum sind innovative Ideen gefragt, um die Bargeldversorgung für Kunden weiterhin bequem und einfach umzusetzen. Da gilt es, neue und intelligente Lösungen zu entwickeln und auch zeitnah umzusetzen.

Bei der Kreissparkasse Ludwigsburg, der die räumliche und emotionale Nähe zu Kunden auch im digitalen Zeitalter unverändert wichtig ist, nutzt man die Entwicklungen als Chance. Kooperationen mit Einzelhändlern vor Ort in der Bargeldversorgung der Kunden bieten mehr als die klassische Win-Win-Situation. Schließlich können davon nicht nur die Kunden, sondern auch die Kooperationspartner selbst profitieren. Aber auch die Kommunen und die Nahversorgung von Bürgern in kleineren Teilorten werden gestärkt. Das erste Kooperationsmodell in Sachen Bargeldversorgung wurde zwischen der Kreisspar-

kasse Ludwigsburg und einem stationären Einzelhändler vereinbart und den Privatkunden ab Mitte Januar 2017 angeboten. Der Startschuss fiel in Marbach-Rielingshausen, wo es seither möglich ist, vor Ort einkaufen zu gehen und sich gleichzeitig mit Bargeld einzudecken.

## Pilotprojekt setzt sich durch

Mit ihrem Filialnetz, den Geldausgabeautomaten, der Bargeldversorgung im Rahmen von Händler-Kooperationen bis hin zum Bargeldbringservice, insbesondere im ländlichen Raum, stellt die Kreissparkasse nun die flächendeckende Bargeldversorgung im Landkreis Ludwigsburg sicher. Damit wird den Bedürfnissen der Kunden und zugleich betriebswirtschaftlichen Aspekten für die Sparkasse sinnvoll Rechnung getragen. Und auch der örtliche Einzelhandel wird gestärkt.

Nach den positiven Erfahrungen der ersten Kooperation wurde kurz darauf in Stein-



**Dr. Heinz-Werner Schulte, Vorsitzender des Vorstands, Kreissparkasse Ludwigsburg**

heim-Kleinbottwar das nächste Projekt umgesetzt. Hier bietet die Kreissparkasse gemeinsam mit dem örtlichen Bäcker einen Bargeldservice an. Das Handling ist sehr einfach und bringt für alle Beteiligten enorme Vorteile. Bei einem Einkauf mit der Sparkassen-Card kann der Kunde bis zu 200 Euro Bargeld mitnehmen, ohne dass dafür zusätzliche Kosten entstehen. Das Angebot bietet einen hervorragenden Service für die Menschen in Kleinbottwar. Beim Einkauf ist bargeldloses Bezahlen zeitgemäß, komfortabel und sicher. Wenn der Kunde darüber hinaus beim Bäcker noch Bargeld erhält, ist das eine prima Lösung und gelebter Dienst am Kunden. Die Idee hat der Kreissparkasse sowie dem Einzelhändler von Anfang an gut gefallen.

## Zuschuss zum Terminal

Der Kreissparkasse war nach den beiden Projekten schnell klar, dass dieses Modell der Bargeldversorgung auch an anderen Standorten künftig Anwendung finden soll. Seit Mitte 2017 bietet die Kreissparkasse ihren Kunden nun in Steinheim-Höpfungheim diesen neuen Service an – in Kooperation mit der örtlichen Bäckerei. Auch hier war die Intention, die Bargeldversorgung vor Ort sicherzustellen und Kunden die Möglichkeit zu bieten, ohne großen Aufwand an Bargeld zu kommen. Als Anreiz für die örtliche Kooperation wird dem Händler ein Zuschuss zu seinem Terminal gewährt. Das Angebot der Bargeldversorgung vor Ort wird von Kunden gut angenommen. Dem Einzelhändler wird ein Kundenbindungsinstrument zur Hand gegeben, das Bargeldmanagement wird erleichtert. Durch die Auszahlungen an Kunden hat der Händler weniger Restbestände an Bargeld und muss sich nicht um deren Einzahlung bei seiner Hausbank kümmern.