



GLORY

Der Handel wird zum Bargeldversorger – GLORY-Lösungen im Retail-Einsatz

SOLUTION BRIEF (CH-DE)

SUMMARY

„ Durch den Einsatz von GLORY-Produkten kann der Handel zum Bargeldversorger werden und so gemeinsam mit den Banken die digitale Transformation bewältigen.

Die digitale Transformation verändert die bestehenden Geschäftsprozesse über alle Branchen hinweg. Vor allem für Banken bedeutete die zunehmende Digitalisierung in den letzten Jahren einen klaren Rückzug aus der Fläche und die Schließung zahlreicher Filialen. Für Endverbraucher ergab sich daraus ein ganz anderes Problem: eine Versorgungslücke beim Bargeld! Denn Bargeld ist laut einer Zahlungsmittelumfrage der Schweizerischen Nationalbank (SNB) das meist genutzte Zahlungsmittel der Eidgenossen.

Der Detailhandel kann von dieser neuen Situation profitieren und die Herausforderungen der Digitalisierung gemeinsam mit den Banken meistern. Neue Kooperations- und Partnermodelle bieten den Kunden eine optimale Bargeldversorgung direkt am Point of Sale (POS) – beispielsweise an der Kasse von Supermärkten und Geschäften.

Neue Services nutzen

Durch die Einführung zusätzlicher innovativer Services wie Cash-Back-Verfahren kann der Detailhandel weitere Wettbewerbsvorteile erschliessen. Im Rahmen solcher Services können Kunden beispielsweise ab einem bestimmten Mindesteinkaufswert eine gewisse Menge Bargeld direkt vor Ort an der Ladenkasse abheben.

CASHINFINITY™: Sichere Lösungen für jeden Bedarf

Die innovativen Cash-Management-Lösungen von GLORY unterstützen den Detailhandel bei der Erschließung dieser neuen Potenziale. Denn sie bieten ein intelligentes Cash Management und die Optimierung der Bargeldprozesse. Durch den Einsatz der Produkte von GLORY kann der Handel zunehmend zum Bargeldversorger werden, seine Effizienz steigern und die Herausforderungen der Digitalisierung in konkrete Chancen verwandeln.



ANALOG UND DIGITAL: KUNDEN MÖCHTEN VIELFALT BEIM BEZAHLEN

Die digitale Transformation hat in vielen Branchen dazu geführt, dass etablierte Geschäftsmodelle komplett umgeworfen werden. Doch die disruptive Kraft der Digitalisierung scheitert nach wie vor am analogen Bargeld.

Schweizer lieben Bargeld

Zwar entwickeln sich nordische Länder wie Schweden zunehmend in Richtung einer bargeldlosen Gesellschaft. Doch in der Schweiz ist der Notenumlauf in den vergangenen Jahren weiter gestiegen: Ende Juni 2018 lag er bei rund 79 Milliarden Franken. Im Jahr 2013 waren es noch 59,9 Milliarden Franken.

Eine Zahlungsmittelumfrage der Schweizerischen Nationalbank (SNB) bestätigt, dass Bargeld das von den privaten Haushalten in der Schweiz meist genutzte Zahlungsmittel ist.¹ 70 Prozent der in der Studie erfassten Zahlungen wurden bar getätigt. Die Wahl des Zahlungsmittels wird dabei vom Zahlungsbetrag beeinflusst. Bargeld wird vor allem für die Bezahlung kleinerer und mittlerer Beträge eingesetzt.

„**Bargeld wird vor allem für die Bezahlung kleinerer und mittlerer Beträge eingesetzt.**

Debitkarte als bargeldloses Zahlungsmittel beliebt

Bei den bargeldlosen Zahlungsmitteln dominieren laut der Umfrage der SNB die Debit- und die Kreditkarte. Die Debitkarte wird dabei jedoch deutlich häufiger für bargeldlose Zahlungen genutzt. Von den in der Umfrage erfassten Transaktionen wurden 22 Prozent damit abgewickelt, während der entsprechende Anteil bei der Kreditkarte nur bei fünf Prozent lag. Die Debitkarte kommt meist für Beträge ab 50 Franken zum Einsatz. Kreditkarten werden für Beträge ab 200 Franken vermehrt genutzt.²

Online-Überweisungen haben bezüglich des Umsatzanteils und ihrer Beliebtheit in der Schweiz ebenfalls einen hohen Stellenwert. Dennoch möchten die wenigsten ganz auf Bargeld verzichten. Und so ist Bargeld gemessen an der Transaktionsanzahl nach wie vor das am häufigsten genutzte Zahlungsinstrument in der Schweiz.

„**Neuere Zahlungsarten wie kontaktloses und mobiles Bezahlen spielen aktuell noch keine wesentliche Rolle.**

Bezahl-Apps spielen noch keine Rolle

Neuere Zahlungsarten wie kontaktloses und mobiles Bezahlen spielen aktuell noch keine wesentliche Rolle. In diesem Bereich bewegen sich die Nutzungszahlen noch auf sehr niedrigem Niveau. Und laut der SNB-Umfrage wird das auch noch eine Weile so bleiben. Denn danach möchte die Hälfte der Befragten in den nächsten Jahren weiterhin gleich oft bar bezahlen wie heute.

Kunden möchten Auswahl

Die Entwicklungen zeigen, dass sich die Veränderungen beim Bargeld nicht revolutionär, sondern evolutionär in kleinen Schritten entwickeln. Zudem gibt es keinen „typischen Zahler“. Vielmehr sind die meisten Personen in der Regel Mischzahler, die je nach Betragshöhe und Zahlungssituation unterschiedliche Zahlungsmittel bevorzugen. Für Banken und bargeldintensive Branchen wie den Handel bedeutet das: Sie müssen umdenken. Denn der Kunde wünscht sich bei der Bezahlung Wahlmöglichkeiten. Es gilt daher, digitale und analoge (Bezahl-)Welten sinnvoll zusammenzuführen.

„**Es gilt daher, digitale und analoge (Bezahl-)Welten sinnvoll zusammenzuführen.**

WETTBEWERBSFÄHIG BLEIBEN – NEUE WEGE BESCHREITEN

Durch den Wandel, den die digitale Transformation mit sich bringt, sind vor allem die klassischen Banken stark betroffen. Sie schliessen immer mehr Filialen und ziehen sich als traditioneller Player im Bargeldhandling kontinuierlich aus der Fläche zurück. Das bestätigt eine Datenanalyse der Handelszeitung. Sie ergab, dass in den letzten Jahren jede fünfte Bankfiliale geschlossen wurde und hunderte von Gemeinden keine Filiale mehr haben. So haben in den letzten 16 Jahren insgesamt 347 Gemeinden in der Schweiz ihre letzte Bankstelle verloren.³

Neue Chancen für den Detailhandel

Der strukturelle Grund für diesen Wandel ist die Digitalisierung. Denn im Zeitalter von Banking-Apps und Co. erledigen sehr viele Kunden ihre Bankgeschäfte inzwischen online. Die Entwicklungen zeigen aber auch eine konstant hohe Nachfrage und Beliebtheit von Bargeld als Zahlungsmittel. Deshalb ist nach wie vor eine grosse Geldmenge im Umlauf.

Auffallend ist auch, dass die traditionellen Banken zwar kontinuierlich Filialen schliessen mussten. Im Vergleich dazu konnte die Migros Bank, eine hundertprozentige Tochtergesellschaft des Schweizer Detailhandelskonzerns Migros, jedoch um 70 Prozent zulegen.⁴ Dieses Beispiel zeigt, dass auch der Detailhandel in der Schweiz im Rahmen der digitalen Transformation neue Wege geht und neue Chancen ergreift.

Herausforderungen gemeinsam meistern

Banken und Detailhändler können die Herausforderungen der digitalen Transformation gemeinsam bewältigen. Für Banken, die zunehmend ihre Filialen schliessen müssen, eröffnen sich über innovative Partnermodelle mit dem Handel neue Potenziale. Und auch der Ladendetailhandel profitiert von solchen Kooperationen. Er übernimmt zunehmend die Rolle als Bargeldversorger und schliesst damit die Versorgungslücke, die durch den Wegfall der Bankfilialen entsteht.

„Banken und Detailhändler können die Herausforderungen der digitalen Transformation gemeinsam bewältigen.“

Bargeld direkt am Point of Sale (POS)

Erste Kooperationsmodelle in Form von Bargeldservices am POS sind bereits etabliert. Die verfügbaren Bargeldservices zeigen das grosse Potenzial für alle Beteiligten im Bargeldkreislauf: In der Schweiz ist der Bargeldbezug inzwischen nicht nur an Bankomaten und Bankschaltern möglich, sondern auch an der Kasse von verschiedenen Supermärkten und Geschäften.⁵ Momentan ist es für den Kunden jedoch noch sehr abhängig von der Bank, ob er tatsächlich Bargeld an der Supermarkt-Kasse beziehen kann oder nicht.





So können Kunden der PostFinance mit der PostFinance Card ohne Spesen an allen Poststellen und Bahnschaltern der SBB, in allen Filialen von Migros, Manor, Spar, Denner und Coop Pronto und in einigen Filialen von Migrolino Bargeld abheben. Mit den PostFinance-Kreditkarten sind diese kostenlosen Bargeldbezüge jedoch noch nicht möglich. Kunden der Migros Bank können mit ihrer Maestro-Karte mit M-Card-Zusatz in allen Supermärkten von Migros und Denner sowie einigen Filialen von Migrolino und VOI gebührenfrei Bargeld beziehen. Und auch Kunden mit Migros-Cumulus-Mastercard-Kreditkarte können an Kassen in den Migros-Filialen gebührenfrei Bargeld abheben. Doch für Kunden anderer Banken ist ein solcher Bargeldbezug in der Regel nicht möglich.⁶

Mobile Payment in den Kinderschuhen

Mobile Payment ist zwar als Thema im Kommen. Der Bargeldbezug an der Kasse ist aktuell jedoch vor allem mit Debitkarten möglich. Twint — die Bezahl-App der Schweizer Banken — unterstützt den Bargeldbezug zum Beispiel nicht. Ausnahme ist hier die App Sonect, die den kostenlosen Bargeldbezug an der Kasse zwar ermöglicht. Für den Bargeldbezug via Sonect beteiligen sich jedoch bislang noch nicht viele Geschäfte — beispielsweise nur Kiosks und Press & Books.

Cash-Back-Verfahren im Kommen

Durch die Einführung zusätzlicher innovativer Services wie Cash-Back-Verfahren kann der Detailhandel weitere Wettbewerbsvorteile erschliessen. Im Rahmen solcher Services können Kunden beispielsweise ab einem bestimmten Mindesteinkaufswert eine gewisse Menge Bargeld direkt vor Ort an der Ladenkasse abheben.

Zudem gibt es Modelle, die „echte“ Banktransaktionen im Detailhandel anbieten — wie an einem Bankautomaten. Dies ist in der Schweiz zum Beispiel in Filialen von Coop Pronto möglich. Es handelt sich dabei meist um Shops mit langen Öffnungszeiten in Tankstellen und Bahnhöfen. Dort können Kunden spesenfrei Bargeld mit der PostFinance Card beziehen und Summen zwischen 50 und 300 Franken abheben.

Europaweit übersteigt die Anzahl an Cash-Back-Nutzern mit sieben Prozent bereits Bargeldabhebungen über den Bankschalter, welche nur noch sechs Prozent verzeichnen. Diese Entwicklungen machen deutlich, dass Banken und Detailhandel Bargeld über neue Services nutzen können, um für beide Seiten Profit aus dem Cash zu ziehen.

„Durch die Einführung zusätzlicher innovativer Services wie Cash-Back-Verfahren kann der Detailhandel weitere Wettbewerbsvorteile erschliessen.“

OPTIMIERUNG DER RETAIL CASH

Point of Service

Mit dem wachsenden Vertrauen in das automatisierte Bargeldmanagement in der Filiale ist der Händler bereit, das Bargeld für neue Kundenservices und damit als Frequenzbringer einzusetzen. Tatsächlich kann dies das Fundament für umfangreiche Dienstleistungen sein und damit als Kundenmagnet dienen. Beispiele hierfür sind die reine Selbstbedienung im Lebensmittel- und Fertigproduktsegment durch Einsatz von unbemannten Self-Checkout-Kassen, Vorbestellungen im Schnellrestaurant zur Verkürzung der Wartezeiten, Bargeldzahlungen für Bestellungen nicht unmittelbar verfügbarer und später zu liefernder Artikel, Bargeldauszahlungen, Begleichung von Rechnungen, das Angebot umfangreicher Bankdienstleistungen am Point of Service und Bargeldzahlungen für einen 'Click-and-Collect' Service in der Filiale.

2

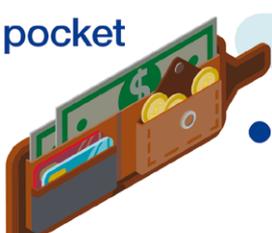
GLORYS spezielles Wissen und Expertise gewährleistet für jedes Handelsunternehmen zur Verbesserung des Gewinns, weil der jeweils optimale Weg des Bargeldes aus



Cash Office

Bargeld aus den Systemen auf der Verkaufsfläche wird (entweder manuell oder mittels einer sicheren Kassette) sichere, nahtlose, schnelle und exakte Transaktionen, Depositionierung des Bargeldes zu jeder Zeit am Tag oder Erkennen erfolgt automatisch und wird der richtigen Kassette zugeordnet. Das Wechselgeld für die Filiale bleibt sicher bis zum Abtransport verwahrt. Das Backoffice-Kassierer*) dient ebenso für das gezielte Auffüllen der Verkaufsfläche. Es stattet auf intelligente Weise die Kassendepotbedürfnisse, geteilt nach Stückelung und Menge pro Öffnungszeitpunkt, ab. Bargeld wird sicher registriert und von der Abholung angestoßen werden. Der Zugriff auf alle Gelder wird jederzeit kontrolliert und überwacht.

pocket



1

Point of Sale

Die Kunden bieten dem Händler am Point of Sale (POS) Bargeld an, um die Transaktion abzuschließen. Sie tun das entweder traditionell gegenüber dem Kassierer oder direkt in einem dem Kunden zugewandten Bargeld-Recycler, integriert in einer normalen Kasse oder z.B. in einem Self-Checkout. Das System kann mehrere Münzen und Banknoten gleichzeitig annehmen, eine wichtige Funktion für einen besseren Kundenservice einerseits und ein Auffüllen mit Wechselgeld andererseits. Das angebotene Bargeld wird vom System auf Echtheit überprüft, und die Software entscheidet, was mit Falschgeld oder anderweitig nicht erkannten Noten und Münzen geschieht. Einfach zu verstehende Anzeigen und Signale führen den Kunden und stellen sicher, dass der Transaktion entsprechend genügend Geld eingeführt wird. Nun gibt das System Wechselgeld entsprechend wiederum seiner Einstellung per Software. Geschwindigkeit, Bedienungs-freundlichkeit und Verlässlichkeit des Systems sind wichtig für die Akzeptanz durch den Kunden. Gleichzeitig erlauben Self-Payment und Sicherheitsfunktionen dem Verkaufspersonal, sich auf Kundenservice und damit Umsatzmaximierung zu fokussieren.



Erhöhte Sicherheit auf der Ladenfläche

Überschüssiges Bargeld, also z.B. jenes, das nicht als Wechselgeld benötigt wird, wird normalerweise in einer sicheren Kassette in einem ebenso sicheren Gerät in der Filiale aufbewahrt. Hinweise und Warnungen können eingestellt werden, um das Verkaufspersonal darauf aufmerksam zu machen, Bargeld am betroffenen Point of Sale zu entnehmen und in ein sicheres Cash Office zu bringen. Je nach Wunsch kann dieses sichere Cash Office von den Mitarbeitern der Filiale, einem ausgelagerten Bargeldmanagement (z.B. dem Werttransportunternehmer (WTU)) oder gar als Service der Immobilienfirma (z.B. in einem großen Einkaufszentrum) betrieben werden. Diese Flexibilität wird möglich, weil sich das Bargeld außerhalb des direkten Zugriffs in einer sicheren Kassette befindet, sobald es am Point of Sale/Service abgeholt wird, um es ins Cash Office zu bringen. Tatsächlich kann das System so konfiguriert werden, dass niemand - außer dem Kunde selbst zum Zeitpunkt der Bezahlung - das Bargeld zu Gesicht bekommt oder anfassen muss und so Fehler und Schwund eliminiert werden.

3

CASHINFINITY, und alle damit verbundenen grafischen Darstellungen, ist eine eingetragene gesch.

CASH CHAIN – from pocket to profit

nen eine sichere, effektive und effiziente Optimierung seiner Bargeldkette und führt
s der Hand des Kunden bis auf das Bankkonto des Händlers ermöglicht wird.

4
den Cash Recyclern im Backoffice zugeführt
e). Cash Management Software ermöglicht
die hauptsächlich die schnelle und gesicherte
r während einer Schicht gewährleistet. Zählen und
Schicht, dem richtigen Mitarbeiter und der richtigen
ibt erhalten, überschüssiges Bargeld aber wird
Gerät (oder auch der „Geldautomat für den
Wechselgeldbestände in den Geräten auf der
asse mit Bargeld aus und berücksichtigt dabei die
Gerät am Point of Sale/Service. Während der
wahrt. Softwaregestützt kann nun der Auftrag zur
räte der Ladenfläche und damit das gesamte

5
Shared Cash Office
Das System ist skalierbar und ermöglicht die Konsolidierung
von Cash Office Funktionen in einen größeren Betriebsbereich
oder gar in ein gemeinsam mit anderen Händlern genutztes
Cash Office. Solche Einrichtungen findet man in Umgebungen
mit vielen Restaurants, wie Flughäfen und Bahnhöfen, an
Veranstaltungsorten wie Freizeitparks, Konzerthallen und
Sportstadien oder dort wo große Hyper-Märkte nahegelegene
kleinere Satelliten-Märkte unterstützen, ebenso wie in
Shopping Malls, wo Dienstleister Bargeldmanagement
mehreren Einzelhändlern oder Markenshops anbieten.

6
Direkte Wertstellung
Das System hat sichergestellt, dass das hinterlegte
Bargeld tatsächlich echt ist. Es wird nun sicher in einem Safe
verwahrt. Die eingesetzte Technologie ermöglicht es, zu
jeder Zeit exakt zu wissen, wieviel Geld darauf wartet, zur
Bank oder dem wertstellenden Unternehmen gebracht oder
von diesem abgeholt zu werden. An dieser Stelle ist es
möglich, und abhängig von z.B. lokalen Vorschriften für
das Bargeldwesen und/oder den jeweiligen kommerziellen
Vereinbarungen zwischen Händler und Bank oder WTU,
die Zeit bis zur Wertstellung des Geldes auf dem Konto
des Händlers zu verkürzen. Diese elektronische Wertstellung
des Bargeldes ohne physischen Transfer der Scheine und
Münzen birgt für Händler gewaltige Vorteile, wie zum
Beispiel direkte Verzinsung, verringertes ungenutztes
Kapital, erhöhtes Betriebskapital und dadurch z.B. niedrigere
Solzinzen für Betriebskredite. Die physische Wertstellung
lässt sich nun in Abhängigkeit von Kapazitäten und Risiken
zu einem späteren Zeitpunkt besser bewerkstelligen und
ermöglicht die weitere Kostenoptimierung der Bargeld-
logistik. Das Bargeld wird nun dem Dienstleister in einer
Weise zur Verfügung gestellt, die das folgende Zählen und
Abgleichen in dessen Einrichtung schneller und billiger
macht und somit weitere Kosten reduziert und den Gewinn
für den Händler erneut steigert.



letzte Marke von GLCRY LTD. Japan, der Europäischen Union, den USA und weiteren Ländern.

EFFIZIENZ STEIGERN – CASH MANAGEMENT VEREINFACHEN

Bargeld ist nach wie vor gefragt. Deshalb profitieren Banken und Detailhandel von Kooperationsmodellen in Form von Bargeldservices am POS. Denn dadurch können sie das hohe Bargeldaufkommen nutzen und die durch den Filialabbau entstehende Versorgungslücke schliessen. Eine Win-Win-Situation für beide Seiten: Ladendetailhändler können überschüssiges Bargeld an den Kunden auszahlen, sparen Kosten beim Werttransport und differenzieren sich durch neue Services vom Wettbewerb.

Bargeldversorgung sicherstellen

Darüber hinaus haben sie die Möglichkeit, mit der Bank über Provisionen pro Transaktion zu verhandeln. Damit können sie zusätzliche Einnahmen erzielen, die den Business Case noch

interessanter machen. Und Banken müssen nicht weiter in eigene SB-Geräte investieren oder Filialen vorhalten und sind dennoch in der Fläche präsent. Für die Kunden ist die Bargeldversorgung sichergestellt und sie erfahren ein positives Einkaufserlebnis. Zudem ist die Akzeptanz solcher Kooperationsmodelle zwischen Banken und Detailhandel bei den Kunden generationsübergreifend recht hoch. Denn Basisleistungen – wie Geld abheben und einbezahlen – werden schon seit langem ausserhalb der Bankfiliale an SB-Automaten abgewickelt.

Bargeldprozesse optimieren

Um solche Servicemodelle verbraucherfreundlich, kosteneffizient sowie sicher umzusetzen und weiterzuentwickeln gilt es jedoch, Bargeldprozesse mithilfe moderner Technologien



„ Sie dienen der vollautomatisierten Abwicklung sämtlicher Bargeldprozesse, optimieren das Cash Management des Ladendetailhändlers und fungieren als Bankomat.

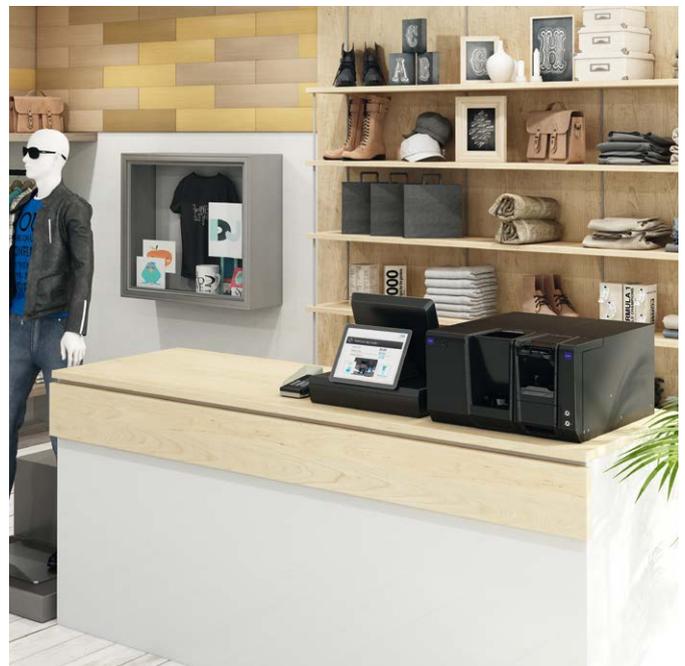
weiter zu verbessern. Denn bisher werden moderne Cash-Management-Lösungen im Detailhandel hauptsächlich für die Optimierung der Bargeldprozesse im Backoffice eingesetzt. Doch im Rahmen des digitalen Wandels kommen sie zunehmend in den Kassensbereich direkt zum Kunden. Dort bieten sie eine Reihe von Vorteilen für alle Beteiligten: Sie dienen der vollautomatisierten Abwicklung sämtlicher Bargeldprozesse, optimieren das Cash Management des Ladendetailhändlers und fungieren als Bankomat.

Bargeldverarbeitung automatisieren

Innovative Cash-Management-Lösungen von GLORY ermöglichen intelligentes Cash Management. Denn sie bieten ein völlig sicheres, geschlossenes Bargeldmanagement, die zentrale Kontrolle des Bargeldbestands sowie eine Optimierung der Bargeldprozesse im täglichen Geschäft. CASHINFINITY™ ist beispielsweise ein modernes, erweiterbares Cash-Management-System. Der Detailhandel kann die Produkte je nach individuellem Bedarf und unabhängig von der Filialgröße, des Segments oder des Investitionsplans einsetzen. CASHINFINITY™ automatisiert viele der wesentlichen Tätigkeiten, die mit der Bargeldverarbeitung verbunden sind. Das umfassend konfigurierbare, modular aufgebaute System bietet Vorteile am Point of Sale.

Sicheres Cash Management

Auf Wunsch können Detailhändler CASHINFINITY™ als komplett geschlossene Lösung einsetzen. Das macht die manuelle Bargeldverarbeitung im Laden überflüssig. Bei Einsatz dieser völlig sicheren, geschlossenen Bargeldmanagement-Lösung geben Kunden ihr Bargeld am Point of Sale selbst in einen Cash-Recycler. Dort erfolgt eine automatische Überprüfung und ungültige Banknoten und Münzen werden direkt zurückgewiesen. Unter Verwendung der Transferkassetten wird das Geld aus dem Recycler in das abgesicherte Backoffice-System überführt. Dann werden die Banknoten und Münzen auf die Einzahlung bei der Bank oder auf eine Wiederverwendung im Laden vorbereitet. So können Banknoten und Münzen automatisch recycelt werden, sodass weniger Bargeldtransporte erforderlich sind.



Backoffice-Verarbeitung optimieren

Auch im Backoffice laufen Zahlung und weitere Verarbeitung automatisiert ab. Die Einnahmen aus den Ladenkassen werden beispielsweise von hochleistungsfähigen Scannern auf mögliches Falschgeld überprüft. Dadurch entfällt die Gefahr von Fehlern beim Zählen oder Kassendifferenzen durch Diebstahl. Durch den Einsatz moderner Cash-Management-Lösungen erhöhen Detailhändler somit die Mitarbeiterproduktivität. Ausserdem beschleunigen sie den Bargeldtransport, reduzieren Kassendifferenzen und setzen mehr Zeit für Kundenservice frei.

Auch kleine Handelsumgebungen, wie Bäckereien, Apotheken oder Modegeschäfte, können von den kompakten, platzsparenden Systemen profitieren. Denn die modernen Automatisierungstechnologien lassen sich bequem an allen Cashpoints integrieren.

DIE MODERNEN CASH-MANAGEMENT-LÖSUNGEN VON GLORY IM ÜBERBLICK

GLORY bietet seinen Kunden intelligentes Cash Management aus einer Hand – von innovativen Technologien über Software bis hin zu Beratung und Support. Die folgenden Produkte eignen sich besonders für den Einsatz im Detailhandel am Point of Sale (POS) und im Backoffice.

CI-10 Automatisiertes Zählen und Bezahlen

Die kompakte Cash-Management-Lösung macht nicht nur das manuelle Zählen von Kassenbeständen überflüssig, sondern beschleunigt auch den Bezahlvorgang am POS: Fehlerrisiko und Verluste werden reduziert, Personaleffizienz und Kundenbetreuung verbessert. Der kompakte Bargeld-Recycler CI-10 lässt sich problemlos in bestehende Kassentische oder Self-Checkout-Systeme integrieren. Eine ergonomische Benutzerführung mit beleuchteter LED-Steuerung unterstützt die komfortable Bedienung des Gerätes durch den Kunden. Für Installationen ohne CI-100 steht eine stapelbare Sammelkassette zur Verfügung.



reddot design award
winner 2012



CI-50B Flexible Bargeldverarbeitung kompakt und leicht integrierbar

Als Teil der CASHINFINITY™-Lösung automatisiert der kompakte Bargeldrecycler CI-50B die Banknotenverarbeitung am Point of Sale. Er lässt sich in jedes bestehende POS-System integrieren und minimiert das Fehlerrisiko sowie Verluste. Detailhändler können so die Personaleffizienz und den Kundenservice optimieren. Mit der zusätzlichen Münzeinheit (CI-10C) entsteht durch integrierte Münzverarbeitung eine Gesamtlösung für die Verarbeitung von Banknoten und Münzen.



reddot award 2018
winner industrial design



CI-100 Cash Management flexibel, sicher und schnell

Das Cash-Recycling-System verarbeitet nicht nur die CI-10 Transferkassetten, sondern auch lose Banknoten aus den Kassenschubladen. Diese einzigartige Funktionalität bietet dem Detailhandel grosse Flexibilität und macht das System erweiterungsfähig. Die direkte Münzausgabe in einen spezifischen Kassenschubladeneinsatz ermöglicht eine schnelle und einfache Vorbereitung des Wechselgelds. Banknoten können über einen Safebag oder eine Sammelkassette entnommen werden.



reddot design award
winner 2012



CI-SERVER Zentrales Cash Management und Monitoring in Echtzeit

Mit der Cash-Management-Software CI-SERVER lässt sich der komplette Bargeldkreislauf einer Handelsfiliale zentral über einen Internetbrowser steuern: Angefangen von den Abläufen im Front- und Backoffice über den Transport von Transferkassetten bis hin zum Safe im Backoffice bietet die Software ein lückenloses Monitoring in Echtzeit.



- ¹ https://www.snb.ch/de/mmr/reference/paytrans_survey_report_2017/source/paytrans_survey_report_2017.de.pdf
- ² <https://www.nzz.ch/finanzen/die-debitkarte-ist-koenig-ld.1411292>
- ³ <https://www.handelszeitung.ch/unternehmen/jede-funfte-filiale-zu-das-ende-des-bankschalters>
- ⁴ <https://www.handelszeitung.ch/unternehmen/jede-funfte-filiale-zu-das-ende-des-bankschalters>
- ⁵ <https://www.credit-suisse.com/corporate/de/articles/media-releases/retail-outlook-2019--swiss-retail-trade-facing-tougher-competiti-201901.html>
- ⁶ <https://www.moneyland.ch/de/bargeld-kasse-abheben-schweiz>



Glory Global Solutions (Switzerland) AG, Meriedweg 8, 3172 Niederwangen, Switzerland

 +41 (0) 31 980 41 41  info@ch.glory-global.com  glory-global.com

Glory Global Solutions ist Teil der GLORY LTD. Dieses Dokument dient nur der allgemeinen Information. Da unsere Produkte und Dienstleistungen ständig weiterentwickelt werden, sollte der Kunde prüfen, ob die hier dargestellten Informationen auf dem neuesten Stand sind. Obwohl dieses Dokument sehr sorgfältig ausgearbeitet wurde, übernehmen das Unternehmen und der Herausgeber keine Verantwortung für Fehler oder Auslassungen. Das Unternehmen und der Herausgeber übernehmen des Weiteren keine Haftung für Schäden oder Verluste, die durch die Verwendung der in diesem Dokument enthaltenen Informationen entstehen können. Dieses Dokument ist nicht Bestandteil eines Vertrags oder einer Lizenz ausser dies wurde ausdrücklich so vereinbart. GLORY ist eingetragenes Markenzeichen der GLORY LTD. in Japan, den Vereinigten Staaten von Amerika und der EU. Alle Marken sind Eigentum der GLORY Limited Gruppe.