

PRESSEINFORMATION

KEBA auf dem FI-Forum 2016:

Die neue evo Serie von KEBA – Brücke zwischen der analogen und digitalen Welt



KEBA präsentiert erstmals die neue evo Serie, die (r)evolutionäre Interaktions- und Kommunikationsschnittstelle für alle Bargeld- und Bankgeschäfte von heute, morgen und übermorgen.

Stand P04

Kontakt / Rückfragehinweis

Mag. Nina Lang
Marketing Kommunikation
KEBA AG
A-4041 Linz, Gewerbepark Urfahr
Tel. +43 732/7090-25443
E-Mail: la@keba.com

KEBA[®]
Automation by innovation.

KEBA auf dem FI-Forum 2016

FI-Forum 2016: Die neue evo Serie von KEBA – Brücke in die digitale Welt

Auf dem FI-Forum 2016 präsentiert KEBA erstmals **die neue evo Serie** – die (r)evolutionäre Interaktions- und Kommunikationsschnittstelle für alle Bargeld- und Bankgeschäfte von heute, morgen und übermorgen. Mit einer Standfläche von über 120m² ist dies der bisher größten Auftritt des österreichischen Automatisierungsexperten auf der Hausmesse der Finanz Informatik.

Für die Herausforderungen von heute, morgen und übermorgen gerüstet

Zunehmende Digitalisierung, anspruchsvolle Kunden, sinkende Zinsen, gesetzliche Regulierungen, Filialschließungen – die Finanzwelt befindet sich, gelinde gesagt, im Umbruch. Dabei weiß aber niemand so genau, *wie* die Zukunft aussehen wird.

Die neue evo Serie von KEBA ist der für Geldinstitute essentielle Baustein für die Zukunft – wann immer diese beginnt und wie auch immer diese aussehen mag. Egal ob innovativer Geldautomat mit Cash-Recycling-Funktion, multifunktionales SB-System, automatisierte Services oder die einzigartige Verschmelzung von SB-System und Kommunikationsplattform: Die Leistungsvielfalt und die Möglichkeiten der evo Serie machen Banken und Sparkassen flexibel für die Anforderungen der Zukunft.

Wenn Unternehmen mit Kunden gemeinsam Produkte entwickeln

Entstanden ist die neue evo Serie in einem gänzlichen neuen Ansatz der Produktentwicklung, der so genannten „Co-Creation“. Co-Creation bezeichnet eine Geschäftsstrategie, die den Fokus auf die Einbindung von Kunden, deren Erfahrungen und interaktive Kunden-Unternehmen-Beziehungen legt. Diese Form der interaktiven Wertschöpfung ermöglicht eine aktive Partizipation der Kunden im Produktentwicklungsprozess. Was seit zwei, drei Jahren im Konsumgüterbereich in aller Munde ist, haben auch KEBA und sein langjähriger strategischer Partner Hitachi-Omron Terminal Solutions für die Entwicklung des neuen Cash-Recycling-Moduls genutzt.

Partnerschaft

Die Grundpfeiler für die Entwicklungszusammenarbeit zwischen den beiden Technologieunternehmen waren schon vor mehr als 20 Jahren gesetzt worden. Mitte der 1990er-Jahre besiegelte KEBA die Partnerschaft mit dem Weltmarktführer der Cash-Recycling-Technologie Hitachi-Omron Terminal Solutions und präsentierte erste Ideen zum Recycling auf der CeBIT. Bis zum heutigen Tage ist das Recyclingmodul von KEBA und

Hitachi-Omron Terminal Solutions das zuverlässigste am Markt und bietet absolut bewährte, stabile Technologie.

Strategischer Fit

Als KEBA sich im Zuge einer zukünftigen Cash-Recycler-Generation erneut auf die Suche nach einem neuen Recyclingmodul machte, landete sie aufgrund des strategischen Fits wieder bei seinem langjährigen Partner. Das japanische Unternehmen hatte zum damaligen Zeitpunkt zwei Produkte im Portfolio, von denen jedoch keines für den europäischen Markt geeignet war. Dies war unter anderem den strengen Barrierefreiheitsvorschriften Europas geschuldet. Nach dem Commitment beider Unternehmen wurde die gemeinsame, von engem Austausch geprägte Entwicklung (Co-Creation) gestartet.

Kunden einbinden

Parallel dazu wurden im Rahmen der Entwicklung der neuen evo Produktserie zusätzlich auch die verschiedensten Kunden von KEBA (Banken und Sparkassen) involviert. Ausgewählte, für Trends und Innovationen offene Banken und Sparkassen konnten so die neuen Produkte mitgestalten. In zahlreichen Ideenworkshops wurden Visionen der Zukunft zu Papier gebracht, Anforderungen zusammengetragen und Spezifikationen ausgearbeitet. Diese Inputs wurden immer wieder an die Entwickler von KEBA und Hitachi-Omron Terminal Solutions zurückgespiegelt. Konzepte wurden ausgearbeitet, erneut diskutiert und auf ihre Praxistauglichkeit geprüft.

„Unsere Partnerschaft mit KEBA ist ein hervorragendes Beispiel für die zahlreichen Vorteile von Co-Creation“, sagt Kokichi Murayama, General Manager Global Business Group, Hitachi-Omron Terminal Solutions. „Durch die Integration von Kunden in den Prozess – und zwar von Anfang an bis hin zur kontinuierlichen Elaboration – waren wir in der Lage, gemeinsam ein Produkt für den europäischen Markt zu entwickeln, das ihnen einen echten Mehrwert bietet, während wir damit gleichzeitig den europäischen Markt besser verstehen lernen.“

Mit dem Entwicklungsansatz der Co-Creation wurde KEBAs Kunden der Raum gegeben, um laut über die Visionen der Zukunft nachzudenken. Diese Visionen wurden dank KEBAs Team mit den technischen Möglichkeiten verzahnt und so eine gemeinsame Idee entwickelt. Matthias Ahrens, Vertriebsleiter Sparkassen Deutschland dazu: *„Unsere Kunden hatten großes Interesse daran, die Entwicklung mitzubestimmen und ihre eigenen Ideen und ihre Kreativität einzubringen. Es erfüllt sie mit Stolz, sagen zu können, dass sie an einer Funktion mitgearbeitet haben.“*

Harald Kirchtag, Business Unit Leiter Bankautomation, beschreibt den Nutzen dieser in der Branche noch neuen Herangehensweise wie folgt: *„Wir haben schon bei unserer Non-Cash-Produktgeneration die Kunden stark in die Entwicklung eingebunden. Bei der Entwicklung der neuen evo Serie erfolgte der Austausch aber noch intensiver. Es profitieren alle davon: wir kennen die Bedürfnisse unserer Kunden so noch besser und unsere Kunden erhalten die Produkte, die sie wirklich brauchen.“* Die so entstandenen Produkte sind noch näher an den wirklichen Kundenbedürfnissen als jemals zuvor.

Kundennähe und Effizienz müssen kein Widerspruch sein

Auch Banken und Sparkassen müssen sich intensiv mit den Bedürfnissen ihrer Kunden auseinandersetzen. Diesen Kundenbedürfnissen gerecht zu werden und dabei gleichzeitig Filialstrukturen effizient zu managen, ist mit evo erstmals kein Widerspruch mehr.

Beratung ist das wichtigste Asset für Banken und Sparkassen, doch die Kunden in die Filiale zu bewegen, ist zugleich eine ihrer größten Herausforderungen. Eine der Hauptgründe für Bankkunden, eine Filiale zu besuchen, ist immer noch, Geld am Automaten zu beheben. Warum also nicht einfach diesen wichtigsten Kontaktpunkt nutzen, um mit Kunden wieder ins Gespräch zu kommen und diesen Verkaufskanal für gezielte Marketingaktionen zu nutzen?

evo ermöglicht es Geldinstituten auch erstmals, SB-Services und Schalterdienstleistungen in einer Einheit zu verschmelzen, und zwar so fließend, dass Bankkunden das SB-System als solches nicht mehr wahrnehmen. Was heute vielleicht noch utopisch klingen mag, könnte mit evo schon bald Realität werden und die Kundenbindung schlagartig erhöhen.

Wenn die Grenzen zwischen analog und digital verschwinden

evo ist aber noch mehr als das: Es ist die Brücke in die digitale Welt des Bankings, ein Vertriebskanal und der Schlüssel zum Omni-Kanal-Banking. Kunden können eine Transaktion am Smartphone starten und am Geldautomaten fortsetzen, ohne Medienbruch und als durchgehendes Benutzererlebnis.

Individualisierte Kundenansprache, top-aktuelle Informationen oder Plattform für Online-Dialog? Die Möglichkeiten der neuartigen Benutzeroberfläche, die Kundendisplay und Kommunikationskanal in einem ist, sind grenzenlos.

Ganzheitlich konzipiert und flexibel für alle Anforderungen

Bei all dem schafft die neue evo Serie Entscheidungs- und Investitionsspielräume, mit denen Banken und Sparkassen bei der Gestaltung ihrer Filiallösung immer auf der sicheren Seite sind. Denn bei allen Neuheiten ist es ebenso wichtig, dass die Technologie vielfältig einsetzbar und zukunftssicher ist – das heißt unabhängig vom Filialtyp, den angebotenen Services und Funktionen, ob als Schalterlösung oder als SB-System, im SB-Foyer oder Outdoor.

Unternehmensprofil

Die KEBA AG wurde 1968 gegründet und ist ein international erfolgreiches Elektronikunternehmen mit Sitz in Linz (Österreich) und weltweiten Niederlassungen. Am Standort Linz entwickelt und produziert KEBA seit mehr als 45 Jahren innovative Automatisierungslösungen von höchster Qualität für die Industrie-, die Bank- und Dienstleistungs- sowie die Energieautomation. Kompetenz, Erfahrung und Mut machen KEBA zum Technologie- und Innovationsführer in seinen Branchen. Umfangreiche Erfahrung in der Entwicklung und Produktion ist der Garant für höchste Qualität.

KEBA – erfahrener Spezialist für zuverlässiges, effizientes SB-Banking.

Im Geschäftsbereich Bankautomation gilt KEBA als erfahrener Spezialist für effizientes, zuverlässiges SB-Banking. In Deutschland konnte KEBA seinen Marktanteil von 2002 bis heute kontinuierlich steigern.

Als langjährig etablierter und international aufstrebender Anbieter von Selbstbedienungsterminals für Banken und Sparkassen bietet KEBA stets die perfekte Lösung für die Automatisierung von Bargeld- und Non-Cash-Transaktionen in jeder Bankfiliale. Die Produktentwicklungen basieren auf KEBAs umfassendem Know-how, ausgehend von der Steuerung von SB-Mietfachanlagen in den 1970er Jahren, über erste Ideen zum Cash-Recycling zu Beginn der 1990er Jahre, bis hin zur Etablierung des kassettenbasierten Cash-Recyclings im europäischen Bankenmarkt.

Mit der neuen evo Serie bietet KEBA erstmals eine zentrale Interaktions- und Kommunikationsschnittstelle für alle Bargeld- und Bankgeschäfte von heute, morgen und übermorgen.

Bildhinweis: KEBA AG, Abdruck honorarfrei



Vertreter von KEBA und Hitachi-Omron Terminal Solutions während des Co-Creation Prozesses der neuen evo Serie.