

DN AllConnect Managed Services<sup>SM</sup>



# Erschließen Sie das Potenzial Ihres SB-Kanals mit As-a-Service-Lösungen





## Nutzen Sie das Potenzial Ihres SB-Kanals für mehr Geschäftswachstum

Immer mehr Finanzinstitute erkennen die Leistungsfähigkeit ihrer Geldautomatenflotte – insbesondere, wenn sie in eine digitale Strategie integriert ist, die mit einem umfassenden Serviceangebot Bankdienstleistungen optimiert und somit effizienter und profitabler macht.

Gründe dafür sind:

- Modernste Technologien eröffnen neue Chancen, indem sie beispielsweise durch innovative Bankdienstleistungen über den SB-Kanal das Kundenerlebnis bereichern.
- Im Zuge der Verkleinerung der Filialnetze wird der SB-Kanal zum wichtigen Markenbotschafter und Anlaufstelle für Kunden zur Erledigung ihrer Bankgeschäfte.
- Immer mehr Filialen werden in Beratungszentren gewandelt. Damit die Mitarbeiter sich voll und ganz auf den Ausbau der Kundenbeziehung konzentrieren können, übernimmt der SB-Kanal das typische Schaltergeschäft.

Der Betrieb einer Geldautomatenflotte zählt in der Regel nicht zu den Kernkompetenzen einer Bank und kann von ihr auch kaum mit internen Ressourcen allein bewältigt werden. Denn der optimale Betrieb des Geldautomatenkanals mit hoher Servicequalität für die Kunden ist mit einem hohen Maß an Komplexität verbunden.

### Die 12 Säulen des SB-Betriebs

Das Know-how und die operative Exzellenz zur Optimierung des Erfolgs und der Rentabilität einer Geldautomatenflotte fußt auf 12 Säulen. Jede dieser Säulen entspricht einem Segment, das verwaltet werden muss und eine Reihe von Ressourcen, Fachwissen und ausgefeilten Lösungen erfordert. Dies schließt auch spezielle Kenntnisse in Bereichen wie Technologie, gesetzlichen Regelungen, Zahlungsprotokollen und vielem mehr ein. Hinzu kommen die damit verbundenen Kosten hinsichtlich Zeit, Kompetenzentwicklung, Infrastruktur und Betrieb. Für Finanzinstitute, die ihre Geldautomaten intern betreiben, können diese Kosten schnell ausufern. Zudem ist die Optimierung einer Geldautomatenflotte eine von vielen strategischen Initiativen, die im Ringen um nötige Finanzmittel dann möglicherweise das Nachsehen haben.



# Self-Service Channel Management

## Zentrale Herausforderungen für Finanzinstitute

### Verfügbarkeit

- Ein Geldautomat außer Betrieb (einschließlich Bargeldleerstand) ist für 40 % der Verbraucher das größte Ärgnis über ihre Bank.<sup>1</sup>

#### Risiko

*Wiederholte negative Erfahrungen können sich auf die Markenwahrnehmung auswirken und der Grund für die Abwanderung von Kunden sein.*

### Sicherheit und Compliance

- Nur 6 % der Finanzinstitute haben volles Vertrauen in die Sicherheit ihrer Geldautomatensoftware.<sup>2</sup>
- Fortlaufend tauchen neue Sicherheitsbedrohungen auf, und die Zahl der Betrugs-, Sprengstoff- und Malware-Angriffe nimmt stetig zu. Die Zahl der Betrugsangriffe auf Geldautomaten ist im Jahr 2022 im Vergleich zu 2021 um 70 % gestiegen. Dabei führten mehr als 10.000 dokumentierte Angriffe zu einem gemeldeten Gesamtschaden von 200 Mio. €. <sup>3</sup> Insgesamt stieg die auf Geldautomaten bezogene Kriminalität zwischen 2021 und 2022 um 165 %.<sup>4</sup>
- Finanzinstitute müssen sich an die ständige Entwicklung neuer Compliance-Anforderungen anpassen, von PCI bis zu neuen Vorschriften der verschiedenen globalen und lokalen Kartensysteme.

#### Risiko

*Schädigung der Markenreputation und finanzieller Verlust*

### Innovationen

- Die Zahl der Filialbesuche und der Interaktionen am Schalter hat im Laufe der Jahre deutlich abgenommen. Für viele Verbraucher hat der Geldautomat die Rolle der Filiale übernommen – verbunden mit steigenden Erwartungen. Der SB-Kanal muss mit neuen digitalen Technologien Schritt halten und neue Services, Transaktionsmöglichkeiten, Omnichannel-Journeys sowie Personalisierung bieten. Dabei scheuen die Kunden auch den Vergleich mit High-Tech-Dienstleistern und Neo-Banken nicht.
- Neue Technologien werden in immer schnellerem Tempo eingeführt. Die Altsysteme und -abläufe der Finanzinstitute können die Geschwindigkeit bremsen und die Kosten für Innovationen erheblich erhöhen.

#### Risiko

*Relevanzverlust, Kundenabwanderung, niedriger ROI*

### Profitabilität

- Werden die Geldautomaten intern gemanagt, können die Kosten für Personal, Kompetenzentwicklung, Infrastruktur sowie den Betrieb aufgrund von versteckten oder vernachlässigten Kosten sehr hoch und schwer nachzuvollziehen sein.
- Bei internem Management können die Fixkosten für die Einführung neuer Funktionalitäten sehr hoch sein. Das lohnt sich meist nur, wenn sie sich auf eine große Flotte verteilen.
- Der Geldautomat ist das optimale Instrument geworden, um die Verbraucher rund um die Uhr zu bedienen (24/7). Die Erfahrung zeigt uns, dass Finanzinstitute, die keine neuen Funktionen einführen oder ihr Geldautomatennetz nicht als Marketingkanal nutzen, nicht so viel Umsatz generieren, wie sie könnten.

#### Risiko

*Fehlendes Verständnis dafür, wie die Kosteneffizienz verbessert werden kann; verpasste Ertragschancen; fehlende Kostenvorteile beeinträchtigen die Profitabilität*

Quelle:

1. Nielsen IQ International Retail Banking Consumer and Technology Survey, in Auftrag gegeben von Diebold Nixdorf, März 2021
2. ATM Marketplace: ATM and Self-Service Software Trends 2020
3. European Association for Secure Transactions (EAST) – 2022 European Payment Terminal Crime Report
4. ATM Marketplace: ATM and Self-Service Software Trends 2023

# DN AllConnect Managed Services

## Transformieren Sie Ihren SB-Kanal



### Marktführende Verfügbarkeit

- Technische Verfügbarkeit und Bargeldverfügbarkeit sind die Basis für die Bereitstellung eines überzeugenden Selbstbedienungsmodells. Diebold Nixdorf-Kunden profitieren von einer Geräteverfügbarkeit von durchweg über 99 %.
- Zudem bieten wir eine Best-in-Class-Bargeldprognose sowie End-to-End-Management-Services, die gewährleisten, dass immer die richtige Menge Bargeld zur richtigen Zeit am richtigen Geldautomaten verfügbar ist. Die meisten unserer Kunden erreichen 99,9 % Bargeldverfügbarkeit in ihrem Kanal.



### Sicherheit und Compliance zu jeder Zeit

- Regelmäßige Überprüfungen und die Bereitstellung von Software-Patches gewährleisten Compliance und erfolgreiche Sicherheitsaudits. Sie sind die erste Verteidigungslinie gegen viele Arten von logischen Sicherheitsangriffen.
- Wir bieten ein mehrschichtiges Sicherheitskonzept, das auf unserer einzigartigen Position als Spezialist für Hardware, Software und Services beruht.
- Sie profitieren von einem zukunftsweisenden Sicherheitskonzept, da wir Angriffstrends auf der ganzen Welt nachverfolgen und kontinuierlich neue Lösungen entwickeln, um neuen Bedrohungen zu begegnen.



### Beschleunigte Innovation und erstklassiges Benutzererlebnis

- Unsere Kunden können Innovationen schneller am Markt einsetzen. Dank einer Architektur, die Flexibilität und nahtlose Integration zwischen verschiedenen Systemen und Plattformen ermöglicht.
- Kunden, die unsere Geldautomaten nutzen, können ihr Bankingerlebnis ganz nach ihren Wünschen personalisieren. So können sie sich beispielsweise für schnelle Bargeldabhebung entscheiden, eine Sprachauswahl treffen, ihre Transaktionen kontaktlos durchführen oder ein mobiles Endgerät für die Vorbereitung einsetzen, einen elektronischen Beleg statt eines Papierbelegs anfordern etc.



**Martin Eyberger**

*Head of Operations and Development  
CSOB, Tschechische Republik*

„Die aktuelle Verfügbarkeit der 1.025 Geldautomaten unserer Flotte liegt bei 99,8 %. Die Verfügbarkeit ist deshalb ein wichtiger Aspekt, weil viele Standorte zu Filialen ohne Bargeldtransaktionen am Schalter übergehen. Und wenn wir Geldautomaten und Cash-Recycling-Systeme installieren, erwarten die Kundinnen und Kunden, dass diese rund um die Uhr (24/7) verfügbar sind. Durch die Cash-Management-Services von Diebold Nixdorf konnten wir nicht nur unseren internen Betrieb optimieren und die Kosten deutlich senken, sondern auch eine **überdurchschnittliche Bargeldverfügbarkeit von 99,98 % erzielen\***.“



**Jason Rooke**

*Manager of ATM Operations  
Virginia Credit Union, USA*

„Seit wir die Lösungen von Diebold Nixdorf einsetzen, kommt VACU schneller voran als andere größere Banken in der Region, was Einzahlungsautomaten, digitale Bargeldumsätze und eine zukunftsfähige mobilere Umgebung anbelangt.“



## Erweiterte Nachhaltigkeit

- Unser datenbasierter Ansatz für das Flottenmanagement führt zu deutlich weniger Betriebsausfällen, mehr Remote-Fehlerbehebungen und zu einer höheren First-Time-Fix-Rate, was wiederum die Zahl der Technikeinsätze vor Ort erheblich verringert.
- Durch unsere Services zur Bargeldoptimierung werden die Cash-Handling-Einsätze dank hochzuverlässiger Prognosen und optimierter WTU-Planung ebenfalls erheblich reduziert. Weitere positive Effekte lassen sich durch die Einführung von Cash-Recycling erzielen.

Diese Lösungen tragen dazu bei, die mit Wartungs- und Cash-Handling-Einsätzen verbundenen CO<sub>2</sub>-Emissionen zu reduzieren und helfen Ihnen, Ihre Nachhaltigkeitsziele zu erreichen.



## Mehr Umsatz

- Ein hervorragendes Benutzererlebnis sorgt für zufriedeneren Kunden und eine höhere Kundenfrequenz. Mehr Kundenverkehr bedeutet mehr Transaktionen und damit zusätzlichen Umsatz; zudem bieten sich auch mehr Gelegenheiten, um die Kunden gezielt mit wichtigen Marketingbotschaften anzusprechen, die die Akquise unterstützen und die Kundenbindung stärken.
- Da die Belegschaft in den Filialen von allen Aufgaben, die mit Ihren Geldautomaten zu tun haben, entlastet wird, bleibt mehr Zeit, die Beziehung zu den Kunden auszubauen. So können Sie mit Ihren Kernkompetenzen Mehrwert schaffen und die Profitabilität Ihres Filialnetzes insgesamt verbessern.



**Patrick Schlicke**

*IT and Service Provider Manager  
Sparkasse Hannover, Deutschland*

**„Die Gesamtverfügbarkeit unserer Selbstbedienungsgeräte liegt bei über 99 %.** Die Auslagerung der gesamten SB-Flotte an Diebold Nixdorf bedeutet, dass effektive Service-Abläufe geschaffen wurden, um diese Gesamtverfügbarkeit zu erhalten. Die proaktive Wartung und die automatische, ferngesteuerte Störungsbehebung tragen ebenfalls zu dieser hohen Quote bei.“



**Alena Singh**

*Premium Banker  
CSOB, Tschechische Republik*

**„Wir glauben an das Potenzial des Geldautomatennetzwerks als Marketingkanal.** Es lassen sich neue Produkte und Services kostengünstig bewerben. Zudem können wir darüber dem individuellen Karteninhaber die passenden Angebote machen und gezielte Kampagnen durchführen.“



## Niedrigere Gesamtbetriebskosten und volle Transparenz

- Das Outsourcing des Managements Ihres SB-Kanals trägt dazu bei, Ihre internen Personalressourcen zu optimieren. Es ist nicht länger notwendig, Expertenteams aufzubauen, zu unterhalten und ständig weiterzubilden. Zudem reduziert es die Investitionen in teure Infrastruktur, Verwaltungstools und die damit verbundenen Unterhaltskosten.
- Sie profitieren von Skaleneffekten und einem effizienteren Kanalmanagement. Es gibt keine versteckten oder vernachlässigten Kosten. Sämtliche mit einem Geldautomatennetzwerk verbundene Kosten sind prognostizierbar, werden geplant, berücksichtigt und überwacht.



**Kerstin Berghoff-Ising**

*Vorstandsmitglied der  
Sparkasse Hannover, Deutschland*

„Ich kann sagen, dass **unsere enge Partnerschaft mit Diebold Nixdorf zu Kosteneinsparungen von 30–40 % geführt hat.** Aufgaben, die früher von einem vier- bis fünfköpfigen Team ausgeführt wurden, werden jetzt quasi von einer Teilzeitkraft erledigt.“



**Wolfgang Wangl**

*Head of Operations/IT  
bank99, Österreich*

„Für uns ist die Zusammenarbeit mit Diebold Nixdorf die perfekte Kombination: Sie sind ein Non-Stop-Service Anbieter. Wir konnten unsere Personalkosten drastisch senken. Heute umfasst unsere Flotte 480 Geräte und eine Person kümmert sich in der Bank um ATM-as-a-Service. Alle anderen Aufgaben werden perfekt von DN übernommen.“



## Strategische Partnerschaft

- Wir liefern Ihnen alle wichtigen erforderlichen Informationen, um die richtigen Entscheidungen zu treffen. Wir unterstützen Sie bei der Entwicklung Ihrer Strategie – für zufriedene Kunden, Wachstum und Profitabilität. Jeder Bereich, den Sie auf uns übertragen, wird von einem Team lokaler Experten mit den passenden Kompetenzen und Fähigkeiten sowie Zugang zu unserer globalen Wissensdatenbank, erstklassigen Prozessen und modernsten Tools unterstützt.



**Radek Hayek**

*Executive Director of Retail Distribution  
CSOB, Tschechische Republik*

„Die Managed Services von Diebold Nixdorf haben es uns ermöglicht, unsere internen Abläufe zu optimieren und unseren Mitarbeitenden den Freiraum zu geben, sich stärker auf die Unterstützung unserer Kunden und die Steigerung des Umsatzes zu konzentrieren. Zudem konnten wir erhebliche Kosteneinsparungen erzielen und verzeichnen kontinuierlich eine überdurchschnittliche Bargeldverfügbarkeit.“



**Martin Fritzen**

*Sales Director  
Sparkasse Hannover, Deutschland*

„Diebold Nixdorf hat jetzt nicht nur die Bereitstellung, sondern auch den Betrieb der gesamten SB-Architektur für die Sparkasse Hannover übernommen. Damit müssen wir uns nicht länger mit den täglichen Routineaufgaben des Geldautomatenmanagements auseinandersetzen. **Diebold Nixdorf managt und betreibt die Selbstbedienungs-IT für uns und sorgt dafür, dass wir zu 99 % der Zeit** für unsere Kunden da sind – rund um die Uhr (24/7).“

# DN AllConnect Managed Services

## Ein umfassendes Lösungspaket für Ihren Erfolg



### Monitoring and Event Management

Ihr Ziel ist eine höhere Verfügbarkeit bei gleichzeitiger Steigerung der Effizienz? Unsere Monitoring and Event Management Services tragen dazu bei, die Anzahl der Störfälle zu verringern und die First-Time Fix Rates zu maximieren. So können mehr Vorfälle remote behoben und die Service-Unterbrechungen für Kunden minimiert werden. Unsere Services basieren auf einer 24/7 Echtzeit-Monitoring-Plattform, die sich durch die branchenweit fortschrittlichste Software für Datenerfassung, Analyse und Entscheidungsfindung auszeichnet. Ergänzt wird die Leistungsfähigkeit durch unsere preisgekrönte DN AllConnect Data Engine, mit der wir die neuesten Entwicklungen im Bereich des maschinellen Lernens und der künstlichen Intelligenz nutzen, um die genaue Ursache eines Vorfalls zu ermitteln und drohende Ausfälle vorherzusagen oder ihnen direkt zuvorzukommen. Eine umfassende, detailliert konfigurierbare Reihe von Reports, die über eine benutzerfreundliche webbasierte Plattform zugänglich sind, gewährleistet volle Echtzeittransparenz über Performance und Funktionsfähigkeit jedes einzelnen Geldautomaten.

[Mehr erfahren](#)



### Integrated Service Desk

Der Integrated Service Desk dient als Single Point of Contact, wann immer technische Unterstützung erforderlich ist. Mehr als 1.500 geschulte, erfahrene und regelmäßig weitergebildete Agenten stellen unseren Kundenservice in über 25 Sprachen bereit. Sie kümmern sich um die Diagnose und die Remote-Fehlerbehebung. Bei Bedarf leiten sie die Vorfälle an andere Teams wie den Außendienst weiter und verfolgen die Behebung nach. Basis dafür ist eine moderne Incident-Management-Plattform mit den entsprechenden Prozessen. Die Kombination unseres Service Desk mit Monitoring and Event Management Services stellt sicher, dass Vorfälle schneller und besser gelöst werden. Denn wenn ein Vorfall nicht durch die automatisierten Standardprozesse gelöst werden kann, wird das Fehlermanagement nahtlos den Service-Desk-Agenten übertragen, die damit die Verantwortung für die Lösung übernehmen.

[Mehr erfahren](#)



### Software Deployment

DN AllConnect Software Deployment Services bieten ein durchgängiges Bereitstellungsmodell für Software Lifecycle Management. Wir nutzen modernste Implementierungstools und kontrollieren alle Prozessschritte von der Paketierung und den Tests über die Änderungskontrolle, den Probelauf und die Pilotbereitstellung bis hin zur Ausführung und Überwachung des Implementierungsfortschritts in mehreren Wellen. Wir verfolgen alle Dienstprogramme, Treiber und Software-Stacks für jedes einzelne Gerät. Wir führen automatisierte Remote-Überprüfungen des gewünschten Zustands der einzelnen Geräte durch und nehmen bei Bedarf Anpassungen vor. All dies garantiert PCI-DSS-Compliance und ist die Basis für den Schutz des Geldautomatenkanals vor Sicherheitsangriffen, die schnellere Bereitstellung von Innovationen sowie die Gewährleistung einer höheren Systemverfügbarkeit. Unsere Kunden profitieren von höherer Effizienz, denn sie benötigen weder interne Tools noch Experten, um die Software flottenweit einzusetzen, sondern können sich vielmehr auf andere Aktivitäten konzentrieren.

[Mehr erfahren](#)



### Security Management

Für die Einrichtung, Wartung und den Betrieb eines sicheren, PCI-konformen und rund um die Uhr einsatzbereiten Geldautomatenkanals ist es nicht notwendig, Kapital- und Betriebskosten auf sich zu nehmen. Wir nutzen unser globales Sicherheitswissen und unsere Skaleneffekte, um Ihnen bei der Entwicklung einer robusten Strategie zu helfen, die auf einen flexiblen, modularen und mehrschichtigen Ansatz setzt. Als Hardwarehersteller, Softwareentwickler und Service Provider verfügen wir über sämtliches Expertenwissen, um ein ganzheitliches Sicherheitskonzept anbieten zu können. Wir erkennen physische, logische sowie Cyberangriffe und erhöhen den Schutz Ihrer Flotte vor Jackpotting, Malware, Host-Spoofing und Denial of Service. Außerdem profitieren Sie von Intrusion Detection (Schutz vor Eindringlingen), Anti-Skimming-Lösungen sowie Seriennummernverfolgung und -abfrage bei verschlüsseltem PIN-Pads. Unsere globale Sicherheitsüberwachung ermöglicht es uns, neue Bedrohungen früher zu entdecken und Schutzmaßnahmen schneller zu implementieren, so dass die Sicherheit Ihres Geldautomatenkanals und der Kartendaten Ihrer Kunden stets zukunftsfähig aufgestellt ist.

[Mehr erfahren](#)



**Joe McCain**

*Chief Procurement Officer  
Founders Federal Credit Union, USA*

„Das Management des Bargelds und unseres Werttransportunternehmens nahm einfach zu viel Zeit unserer Teams in der Filiale und im Backoffice in Anspruch. **Die Übertragung des kompletten Cash Managements an Diebold Nixdorf hat alles verändert.** Wir bieten nun ein besseres Kundenerlebnis und können unsere Mitarbeitenden für wertschöpfendere Tätigkeiten einsetzen und gleichzeitig unsere bargeldspezifischen Kosten senken.“



**Michael Wiedeck**

*Chief Sales Officer  
bank99, Österreich*

„Moderne Geldautomaten zu managen ist eine komplexe Aufgabe und erfordert spezielles Know-how. **Wir haben uns auf die Expertise von Diebold Nixdorf verlassen, um eine erfolgreiche und nahtlose Einführung eines landesweiten Netzes von Geldautomaten und Filialen zu gewährleisten.** Für uns war **diese Partnerschaft entscheidend für unseren Erfolg.**“



### Cash Management

Da Cash-Handling bis zu 50 % der Gesamtkosten eines Geldautomatennetzes verursacht, lohnt es sich, eine Lösung zu implementieren, die gleichzeitig die Effizienz steigert, die Kosten senkt und die Bargeldverfügbarkeit optimiert. Unsere Cash Management-Services werden von einem Team lokaler Spezialisten erbracht, das Zugang zu einer kontinuierlich gepflegten Wissensbasis mit global bewährten Verfahren und Vorgehensweisen hat. Granulare, qualitativ hochwertige Daten aus den Überwachungsdiensten ermöglichen es dem patentierten maschinellen Lernalgorithmus der Cash Cycle Optimization® Software, hochzuverlässige Prognosen für jeden Geldautomaten zu erstellen. Win-Win-Partnerschaftsmodelle mit WTU sowie die nachgewiesene Kompetenz im Bereich Recycling und Einzahlung sind weitere Bausteine für eine noch bessere Performance. Unsere Services sind modular und flexibel und können eine Bargeldverfügbarkeit von konstant ~99,9 % oder darüber gewährleisten, wobei die Kosten um bis zu 35 % gesenkt werden.

[Mehr erfahren](#)



### Marketing Management

Der SB-Kanal ist optimal geeignet, um Kunden in der Filiale vor Ort zu bedienen, zu informieren und anzusprechen. DN ermöglicht es Finanzinstituten, das Benutzererlebnis zu verbessern und erlaubt den Verbrauchern, ihre Transaktionen nach eigenen Wünschen anzupassen, beispielsweise durch beschleunigte Barauszahlungen oder nachhaltigere E-Belege. Darüber hinaus können Informations- und Marketingbotschaften in den Transaktionsvorgang eingebettet werden, die zum richtigen Zeitpunkt den passenden Inhalt bereitstellen. So können Sie gezielte Kampagnen durchführen, um neue Kunden zu gewinnen oder Cross-Selling bei Bestandskunden zu betreiben, insbesondere auch standortspezifische Kampagnen, um lokale Ziele und Prioritäten zu bedienen. All dies wird ermöglicht durch moderne Engagement-Software, die in der sicheren Cloud-Umgebung von Diebold Nixdorf gehostet wird, ohne die Infrastruktur Ihres Instituts zu belasten. Die Kampagnenergebnisse können dann über jeden beliebigen Webbrowser eingesehen und ausgewertet werden.

[Mehr erfahren](#)



## Terminal Driving

Wir bei Diebold Nixdorf sehen im Terminalbetrieb viel mehr als eine der vielen für die Verarbeitung von Geldautomatentransaktionen erforderlichen Komponenten. Unsere „Terminal Driving Services“ sind perfekt in das Ökosystem des Kanals integriert und ermöglichen es Finanzinstituten, den Verbrauchern mehr zu bieten und einen Mehrwert zu schaffen. Möchten Sie sich von der finanziellen und betrieblichen Belastung befreien, die das interne Management des Terminalbetriebs und die Aufrechterhaltung der bestehenden Infrastruktur mit sich bringen? Oder die Beschränkungen Ihres bisherigen Dienstleisters überwinden und gleichzeitig neue Möglichkeiten nutzen, um Innovationen zu beschleunigen und sich vom Wettbewerb abzuheben? Wir können Ihnen helfen, noch kundenorientierter zu werden und ein breiteres Spektrum an Transaktionen und Funktionalitäten unter Einhaltung aller Vorschriften anzubieten oder die Effizienz durch die nahtlose Einführung von Cash-Recycling in Ihrem gesamten Netzwerk zu steigern. Sie gewinnen damit mehr Kontrolle über Ihren Geldautomatenkanal und nutzen die Chance Ihre Kunden zu begeistern, Ihren Umsatz zu steigern und die Kosten zu senken.



**Reto Itten**

*Head of Cash/Security Systems and Archiving  
Valiant Bank AG, Switzerland*

„**Diebold Nixdorf betreibt seit Jahren SB-Geräte mit dem Valiant-Logo an Drittstandorten.** Deshalb haben wir uns entschieden, unseren Gerätepark in ausgewählten Filialen an DN auszulagern. Unsere durchschnittliche Verfügbarkeitsrate von 99,5 % gehört zu den besten in der Branche. Diebold Nixdorf plant mit intelligenten Prognosesystemen den Bargeldbedarf an unseren Geldautomaten, bestellt Werttransporte und überwacht den korrekten Nachschub. Es ist lange her, dass einer unserer Geldautomaten leer war.“



**Radek Hayek**

*Executive Director of Retail Distribution  
CSOB, Tschechische Republik*

„Wir haben uns für Diebold Nixdorf entschieden, weil das Unternehmen konstanter Wegbereiter für Innovationen und mehr Effizienz im Geldautomatenbereich ist. **Diebold Nixdorf ist ein zuverlässiger Partner und spielt eine Schlüsselrolle für die gesamte digitale Transformation,** die wir innerhalb der Bank vorantreiben. Aus meiner Sicht ist Diebold Nixdorf einer der führenden Hersteller am Markt, deshalb schätzen wir uns glücklich, das Unternehmen an Bord zu haben.“

# Welche Strategie verfolgen Sie? Wie können wir Ihnen helfen?

Sie suchen nach einem Partner, der einen oder mehrere Bereiche betreut, in denen Sie am wenigsten Expertise, verfügbare Mitarbeitende, technologische Fähigkeiten oder strategisches/operatives „Interesse“ haben?

Oder ziehen Sie ein Outsourcing des kompletten End-to-End-Managements Ihres Geldautomatenkanals in Erwägung?

Nennen Sie es Outsourcing, Managed Services oder ATM as a Service: DN AllConnect Managed Services bieten die Lösungen, die Sie brauchen, um Komplexität zu beseitigen und das volle Potenzial Ihres Selbstbedienungskanals auszuschöpfen. **Durch die Gestaltung von Dienstleistungsvereinbarungen entsprechend Ihren Anforderungen können wir Sie bei einer oder mehreren Aufgaben unterstützen oder den gesamten Kanal verwalten.** Wir liefern, was Sie brauchen. Dabei richten wir uns danach, wie Sie Chancen nutzen, das Benutzererlebnis zu verbessern und die Profitabilität zu steigern.

Sie sind auf der Suche nach einer echten und transparenten Partnerschaft für Innovation, Optimierung und Wachstum? Sie wollen zu den weltweit mehr als 1.300 DN Banking Managed Services und ATM-as-A-Service-Kunden gehören?

Wenden Sie sich noch heute an Ihren Ansprechpartner bei DN oder besuchen Sie uns unter [DieboldNixdorf.com/ManagedServices](https://www.dieboldnixdorf.com/ManagedServices) um zu erfahren, wie wir gemeinsam marktführende Chancen für Ihr Institut schaffen und Ihren Kunden das bieten können, was sie wirklich wollen.





Erfahren Sie mehr auf [DieboldNixdorf.com/ManagedServices](https://www.DieboldNixdorf.com/ManagedServices).