



First Cash
Solution



Im Gespräch mit:

Sebastian Wentzel



www.easycrredit-ratenkauf.de

Ratenkauf by easyCredit ist die Ratenkauf-Lösung der TeamBank AG. Der ratenkauf by easyCredit bietet Kunden durch innovative und vernetzte Produkte sowie Services überall und jederzeit einen einfachen Zugang zu Liquidität.

Händlern bietet die Ratenkauf-Lösung dabei nicht nur eine einfache, sondern auch sichere und risikofreie Zahlungsart, die leicht in den Shop und/oder das Kassensystem integriert werden kann.

Sebastian Wentzel, Senior Partner Manager für ratenkauf by easyCredit, berichtet über die Zusammenarbeit mit der First Cash Solution (1cs). Dabei thematisiert er die Vorteile der Partnerschaft und wie die 1cs dabei hilft, Herausforderungen im Handel zu meistern.

1cs: Wie beschreiben Sie die Zusammenarbeit mit der 1cs ?

Sebastian Wentzel: Die Zusammenarbeit setzt die richtigen Impulse. Wir richten gemeinsam die Produkte am konkreten Bedarf der Händler aus. Das Wunderbare an dieser Partnerschaft: Der Fokus ist klar und die Prozesse sind stimmig. Mit festen Ansprechpartnern macht die Zusammenarbeit einfach Spaß. Und das merken am Ende auch die Kunden, denen wir eine bedarfsgerechte Zahlungsmöglichkeit bieten.

1cs: Welche Vorteile sehen Sie in der Zusammenarbeit mit der 1cs?

Sebastian Wentzel: Wir haben mit der 1cs einen kompetenten, starken Partner im Bereich Payment an unserer Seite. Und dabei auch noch die gleichen Werte, die unsere Unternehmen verbinden. Neben dem genossenschaftlichen Gedanken teilen wir beide den eindeutigen Fokus auf den Kunden. Für uns beide ist es wichtig, eine Zahlungsmöglichkeit zur Verfügung zu stellen, die die

So macht
Payment
Spaß



→ Wünsche von Händlern und Verbrauchern bedient. Im breiten Produktportfolio der 1cs bietet der ratenkauf by easyCredit sowohl stationär als auch online großartige Mehrwerte für zufriedene Kunden. Dabei hilft uns nicht zuletzt die regionale Verwurzelung der 1cs. Durch die tiefe Vernetzung in der Region können wir gemeinsam noch besser die individuellen Bedürfnisse der Kunden identifizieren und unsere Ratenkauf-Lösung entsprechend weiter optimieren.

1cs: Mit welchen Herausforderungen sehen Sie sich aktuell konfrontiert und wie kann die 1cs hierbei unterstützen?

Sebastian Wentzel: Die Welt wird zunehmend digital beziehungsweise vernetzt digitale und persönliche Interaktion. Wir sehen aber, dass die Möglichkeit einer persönlichen, guten Beratung und ein guter Draht zum Kunden weiterhin ein wichtiger Bestandteil im Handel ist. Kunden kaufen nicht mehr einfach nur Produkte, sondern wollen umfassende Lösungen für ihren Bedarf – eingebettet im Gesamtkontext. Daher bleibt ein Ansprechpartner vor Ort wichtig für eine langfristige Kundenbindung. Die 1cs unterstützt uns mit seiner regionalen Verwurzelung dabei, das zu realisieren.

1cs: Was schätzen Sie an der 1cs?

Sebastian Wentzel: Vor allem die kurzen Wege und Ansprechpartner auf Augenhöhe. Nur so kann die Zusammenarbeit mit einem Partner in allen Bereichen gelingen: Durch schnelle, unkomplizierte Lösungen, die für Händler und Endkunden der Shops das Beste hervorbringen. So macht Payment dann richtig Spaß und wird zum Service für die Verbraucher.



Das schätzt Sebastian Wentzel an der 1cs:

„Schnelle und unkomplizierte Lösungen, die die Wünsche von Händlern und Endkunden bedienen – das macht Payment zum Service.“



Sie wollen mehr erfahren?

www.easycredit-ratenkauf.de

1cs im Gespräch mit...

Und wann sind Sie dran?