

Schnelle und flexible Ratenzahlung für den POS und E-Commerce

Die neue Teilzahlungslösung „ratenkauf by easyCredit“ soll auch den stationären Möbelhandel überzeugen | Neue Konzepte



Foto: Fotolia/lightpoet

Der Kunde erkennt auf den ersten Blick, ob ein Händler die Teilzahlungslösung der TeamBank anbietet.

Die TeamBank AG, mit ihrem Produkt „easyCredit“ der Experte für Liquiditätsmanagement der Genossenschaftlichen FinanzGruppe, bietet unter dem Namen „ratenkauf by easyCredit“ eine eigene Teilzahlungslösung für den E-Commerce und seit letztem Herbst auch für den Point of Sale (POS) an. Bisher nutzen vor allem Kunden im Fahrrad- und Musikhandel, wie der Music Store Köln, einer der größten Instrumentenhändler in Deutschland, die Teilzahlungslösung der TeamBank. Nun will das Unternehmen sein Angebot ausbauen und verstärkt auch den stationären Möbelhandel von „ratenkauf by easyCredit“ überzeugen.

Fair und sicher für beide Seiten

Im E-Commerce hat die TeamBank den schnellen und schlanken Kaufprozess von „ratenkauf by easyCredit“ bereits etabliert. Nun wurde das Prinzip für den POS angepasst und ist damit die erste und bislang einzige Payment-Lösung, die eine einfache und einheitlich gestaltete Ratenfunk-

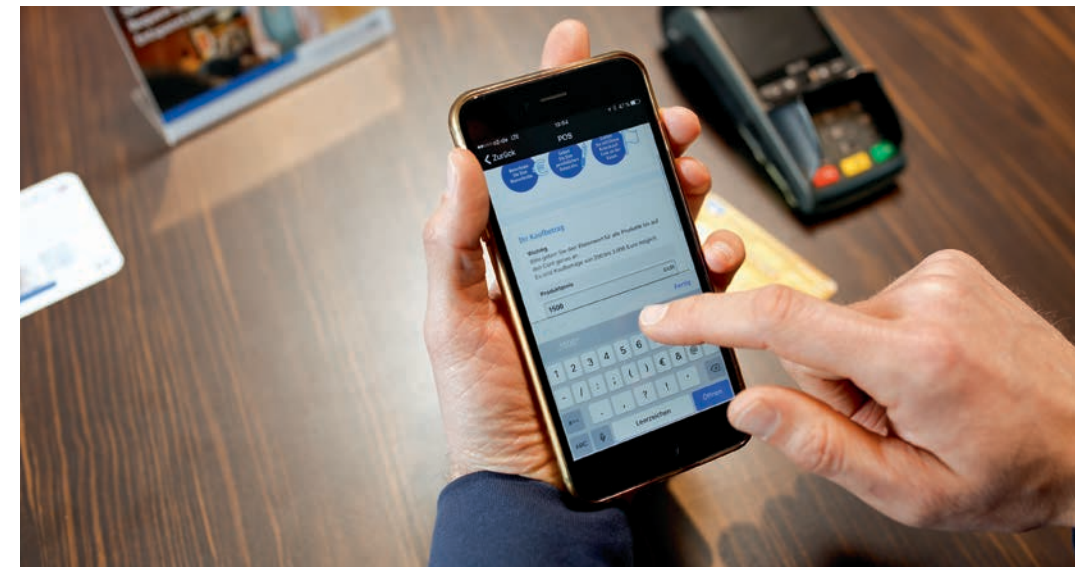


Vorteile für Händler

- **Umsatzstark:** Höherer Umsatz durch höhere Warenkörbe
- **Ertragreich:** Weniger Bestellabbrüche durch Medienbruchfreiheit
- **Sicher:** TeamBank AG übernimmt das Risiko
- **Fair:** Sicherheit und Service-Exzellenz durch easyCredit-Prozesse

Vorteile für Käufer

- **Fair:** Klare Übersicht ohne versteckte Kosten und Gebühren
- **Sicher:** Maximaler Schutz der Zahlungsdaten hat höchste Priorität
- **Sofort:** Schnell und bequem ohne PostIdent-Verfahren
- **Flexibel:** Vorzeitige Rückzahlung und Zahlpausen möglich



Die Eingabe der Daten für den Ratenkauf erfolgt in wenigen Schritten auf dem Smartphone.

Der Kunde braucht lediglich ein Smartphone und einen QR-Code für den „ratenkauf by easyCredit“.
Fotos: TeamBank AG



„Nachsparen“ für den Kunden

Der Betrag für einen Ratenkauf reicht von mindestens 200 Euro bis höchstens 3.000 Euro. Damit kann der Kunde entscheiden, ob er den gesamten Einkauf über die Finanzierungsmöglichkeit der TeamBank AG abwickelt oder „nachspart“, indem er sein verfügbares Budget aufstockt. „Über eine Erhöhung des Limits denken wir nach“, so Christian Polenz, Mitglied des Vorstands der TeamBank AG, im Gespräch mit MÖBELMARKT auf der Euroshop in Düsseldorf.

Derzeit kann der Kunde mehrere Einkäufe für insgesamt maximal 12.000 Euro gleichzeitig über „ratenkauf by easyCredit“ finanzieren. Der Rückzahlungszeitraum reicht von sechs bis 36 Monaten, wobei die TeamBank eine vorzeitige Rückzahlung genauso wie Zahlpausen ermöglicht. „Wenn es mal Fragen oder Probleme gibt, kann der Kunde mit seinem Ratenkaufanliegen in jede Geschäftsstelle der kooperierenden Volksbanken oder Raiffeisenbanken gehen und sich persönlich beraten lassen“, so Polenz. Unter ratenkauf.easycredit.de gibt es weitere Informationen.

moebelmarkt.de → ERFOLG

tion für Online- und Multichannel-Händler kombiniert. So entsteht ein faires und sicheres Verfahren sowohl für den Händler als auch für den Käufer. Der Kunde wählt seinen Wunsch-Artikel im stationären Möbelhandel aus und scannt den QR-Code auf dem Preisschild mit seinem Smartphone oder einem vom Händler bereitgestellten anderen Endgerät. Anschließend gelangt er auf den Online-Ratenrechner von „ratenkauf by easyCredit“, gibt den Kaufpreis ein und wählt die gewünschte Ratenhöhe aus. Nach Abfrage einiger persönlicher Daten erhält er nach sekundenschneller Online-Prüfung der Bonität ohne Medienbruch einen Ratenkauf-Code, mit dem er an der Kasse zahlen kann. Alle weiteren Informationen sowie den

Ratenkaufvertrag bekommt der Kunde per E-Mail. Der Händler ist gegen Zahlungsausfälle durch die TeamBank geschützt, die dafür das alleinige Risiko trägt. Damit ist der Händler auf der sicheren Seite und kann sich ganz auf den Verkauf und die Beratung konzentrieren.

Mehrwert für den Handel

Gerade in beratungsintensiven Branchen wie dem Möbelhandel hilft „ratenkauf by easyCredit“, die klassischen Vorteile des Kundenkontakts mit einer einfachen und modernen Teilzahlungslösung zu verbinden, wie auch Alexander Boldyreff, Vorstandsvorsitzender der TeamBank AG, erklärt: „Seit Jahren wird dem stationären Handel

das baldige Ende prophezeit. Das ist ein Fehler. Denn die Kunden schätzen nach wie vor die Vorteile einer guten Beratung und das Einkaufserlebnis vor Ort. Um aber auch im Geschäft erfolgreich zu sein, müssen die etablierten Konzepte aus dem E-Commerce adaptiert werden. Deshalb bieten wir „ratenkauf by easyCredit“ jetzt auch als Multichannel-Lösung an.“ Bei der Einbindung von „ratenkauf by easyCredit“ in ihren Shop bietet die TeamBank den Händlern umfangreiche Leitfäden sowie mehr Wissenswertes auf ihrer Homepage unter ratenkauf.easycredit.de. Für Kunden wird die Möglichkeit der Teilzahlungslösung der TeamBank durch Aufsteller im Laden sofort deutlich sichtbar.