

# Mit DZB Cash machen

## SPORT 2000 Reporter im Gespräch mit dem SPORT 2000-Partner Schuh & Sport Mücke aus Kulmbach.

**Reporter:** Herr Mücke, bitte beschreiben Sie doch kurz, wie sich 2005 die Zusammenarbeit mit DZB Cash ergeben hat.

**Herr Mücke:**

Das war eher Zufall. Einige unserer EC-Terminalverträge liefen damals aus und wir waren in den Konditionsverhandlungen mit unserer Hausbank und anderen Anbietern. Der Kontakt zu DZB Cash ergab sich telefonisch.



**Ulrich Holzapfel von DZB Cash erreichen Sie unter Tel.: 06182/928-4040 DW.**

**Reporter:** Frau Ochs, Sie sind Leiterin Buchhaltung und Personal bei Schuh & Sport Mücke und hatten damals die Aufgabe, die Angebote zu vergleichen. Welche Alternativen hatten Sie im Rahmen der Zahlverfahren?

**Frau Ochs:** Bisher hatten wir das Verfahren ELV unserer Hausbank genutzt. Der Kunde unterschreibt und wir tragen das volle Risiko eines Zahlungsausfalls oder eines Betrugs. Da die Ausfälle in den letzten Jahren stetig anstiegen und damit insbesondere meine Mitarbeiter und ich damit belastet waren Rücklastschriften zu bearbeiten, stand das Thema EC Cash mit Eingabe der Pin-Nummer zur Debatte. Der einzige Grund für EC Cash lag auf der Hand: Kein Risiko mehr!

**Reporter:** Aber die Kosten des EC Cash Verfahrens haben Sie dann doch sicherlich mit der Summe der Zahlungsausfälle, den Bankgebühren und Ihrem Arbeitsaufwand gegenübergestellt?

**Frau Ochs:** Genau. Und deswegen war uns bei dem Gedanken „Umstellung auf Pin“ etwas mulmig, denn neben der hohen EC Cash Gebühr konnten wir keine Bankgebühren einsparen. Glücklicherweise kam DZB Cash mit dem Angebot einer Gegenüberstellung aller relevanten Preisfaktoren ins Spiel.

**Herr Mücke:** Das hat mich damals überzeugt. Ein kostenfreier Service meiner Verbundgruppe. Uns läuft hier vor Ort die Zeit weg und DZB Cash sagte uns „Wir erledigen das für Sie“ – wir waren froh über dieses Angebot und haben es gerne angenommen. Nach Erhalt der Vergleichsrechnung haben wir dann auf einen Blick gesehen, dass DZB Cash preiswerter als alle anderen Angebote ist.

**Frau Ochs:** Erfreulich war zusätzlich, dass das Thema „Risiko“ gleich mit erschlagen war. DZB Cash gab uns mit der Zahlungsgarantie ein Versprechen und an dieses Versprechen hält sich die DZB BANK bis heute.

**Reporter:** Meinen Sie die DZB-Zahlungsgarantie oder ein Serviceversprechen?

**Frau Ochs:** Beides! Seit 2005 arbeiten wir mit DZB Cash. Und von Anfang ab gab es keine Probleme. Freundlicher Service, sofortige Erledigung von Anfragen und vor allem keine Callcenter und kostenpflichtigen Hotlines. Es ist ein gutes Gefühl, direkt mit dem Gesprächspartner verbunden zu sein, der uns persönlich kennt und Verantwortung übernimmt!

**Herr Mücke:** Inzwischen sehe ich in DZB Cash mehr. DZB Cash liefert mit attraktivsten Konditionen und besten Service und es ist ein Produkt meiner Verbundgruppe. Wir profitieren von DZB Cash, DZB Cash und unser Verbund profitiert durch uns – das nenne ich eine sportlich perfekte Win-Win-Situation.

**Reporter:** Frau Ochs, Herr Mücke, vielen Dank für das Gespräch.