



Neukunden Umsetzungs- & Anbindungsprozess

Ablaufbeschreibung vom ersten Kontakt bis zur Erstauszahlung

Die Close Brothers Factoring GmbH ist auf die Zusammenarbeit mit mittelständischen Unternehmen spezialisiert. Wir kaufen revolving die aktuellen Forderungen unserer Kunden und bevorschussen diese. Dadurch wird die in den Kundenforderungen gebundene Liquidität sofort verfügbar gemacht. In der Regel kann unser Kunde am nächsten Werktag über sein Geld verfügen. Da wir ausschließlich das echte Factoring anbieten, tragen wir auch das vollständige Ausfallrisiko für die angekauften Forderungen. Auf Wunsch übernehmen wir das Debitorenmanagement.

Wir bieten unseren Kunden Factoring in den unterschiedlichsten Ausprägungen an. Dabei beurteilen wir jedes Engagement individuell und entwickeln jeweils einen passgenauen Lösungsansatz für eine Zusammenarbeit.

Das dürfen Sie von uns erwarten:

- Nachvollziehbare, lösungsorientierte und tragfähige Entscheidungen.
- Eine schnelle Umsetzung.

Der Prozess

1. Der erste Kontakt

Wie der erste Kontakt zustande kommt, ist vielfältig (Telefon, Internet, Email, Fax, persönlicher Kontakt, etc.). Die Hälfte der Anfragen erhalten wir über Dritte. Das sind u.a. Makler, Banken, Unternehmens- und Steuerberater, M&A-Gesellschaften. Die andere Hälfte sind Unternehmen, die sich direkt mit uns in Verbindung setzen. Oft erhalten wir gleich am Anfang die wichtigsten Eckdaten, sodass wir schnell einschätzen können, ob eine Factoringzusammenarbeit grundsätzlich möglich ist. Unser Ziel ist es in jedem Fall, eine Anfrage taggleich zu beantworten.

Datenschutz wird bei uns natürlich „Groß“ geschrieben. Unser Datenschutzbeauftragter hat immer ein strenges Auge darauf, dass wir sorgsam mit den Daten von Dritten umgehen. Jahr für Jahr attestieren uns das auch die Wirtschaftsprüfer als unabhängige Dritte. Auf Wunsch erhalten Sie selbstverständlich auch eine Vertraulichkeitsvereinbarung von uns.

2. Die Angebotsphase

Wenn es gewünscht ist, erstellen wir auch schon vor einem ersten Gespräch ein Angebot. Hierbei versuchen wir so verbindlich wie möglich zu sein. Natürlich ist das abhängig vom Umfang der vorliegenden Informationen. Wenn die Informationen nicht ausreichend sind, melden wir uns umgehend bei Ihnen. Wir freuen uns immer, wenn wir zunächst Gelegenheit für ein persönliches Gespräch haben, denn damit ist sichergestellt, dass wir alles angesprochen haben, was am Ende für ein werthaltiges Angebot notwendig ist.

3. Das persönliche Gespräch beim Unternehmen

Keine Factoringzusammenarbeit ohne persönliches Gespräch. Factoring bedingt ein Höchstmaß an gegenseitigem Vertrauen. Sie sollen uns, unsere Abläufe und unser Leistungsangebot kennenlernen, wir wollen Sie, Ihr Unternehmen und Ihr Geschäft kennenlernen und verstehen. Unsere Vertriebsmitarbeiter sind alles Factoringexperten, die sich in der Regel bereits sehr gut in den Branchen unserer Kunden auskennen.

4. Die Vorprüfung – Jetzt läuft die Stoppuhr

Als Resultat aus dem persönlichen Gespräch erstellt unser Vertriebsmitarbeiter einen Besuchsbericht. Dieser ist – zusammen mit den Top 5 Unterlagen (Aufstellung nachfolgend) – der Ausgangspunkt für unsere Vorprüfung. Sie erhalten **unmittelbar** unsere **verbindliche Rückmeldung**. Wir unterbreiten Ihnen einen Lösungsvorschlag für eine gemeinsame Zusammenarbeit, den wir Ihnen ausführlich erläutern und Ihnen auch gerne gleich als Vertragsentwurf vorlegen. Verbindlich bedeutet, dass erfahrungsgemäß in über 90 Prozent aller Fälle der Zusammenarbeit unter den definierten Voraussetzungen (von unserer Seite) nichts mehr entgegensteht. Ganz lässt es sich nicht ausschließen, dass wir erst im Nachgang noch Informationen erhalten, die eventuell nochmals Anpassungen erfordern. **Unser Anspruch ist es, die getroffenen Vereinbarungen in der laufenden Zusammenarbeit nicht mehr anpassen zu müssen (Gebühren, Zinsen, Sperrsätze, etc.).**

5. Die Entscheidung & Umsetzung – Auf der Zielgeraden

Sobald uns die von Ihnen unterzeichneten Vertragsunterlagen vorliegen (Ihr Antrag), beginnen wir mit der finalen Prüfung (mit dem Ziel einer formellen Genehmigung) und der Umsetzung der Zusammenarbeit.

Finale Prüfung und Umsetzung laufen parallel, da wir uns aufgrund der Vorprüfung – wie schon erläutert – sehr sicher sind, dass eine Zusammenarbeit erfolgen kann.

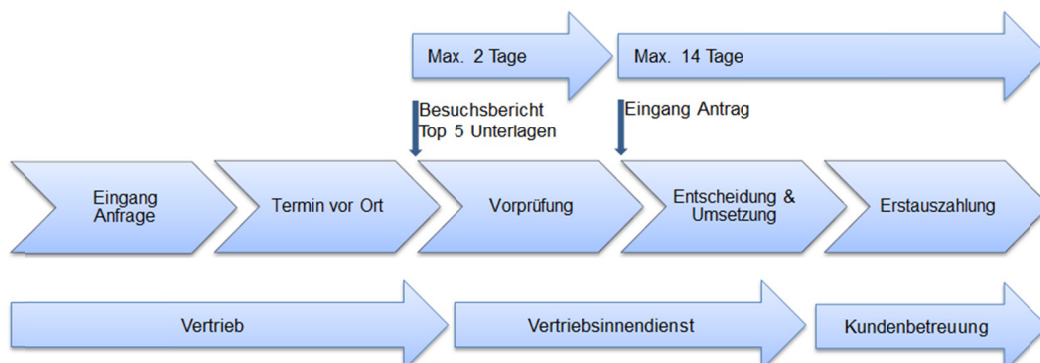
Bei der Umsetzung werden die Eckdaten Ihres Unternehmens, sowie die Debitorenstammdaten mit Zahlungszielen und Limiten in unserem Factoringsystem eingepflegt. Wir stimmen mit Ihnen ab, wie die Rechnungsdaten künftig zu uns kommen und sammeln von Ihnen evtl. noch die restlichen notwendigen Unterlagen ein.

6. Die Erstauszahlung & Zusammenarbeit – Die Ziellinie

Innerhalb von maximal 14 Tagen nach Ihrem Antrag bekommen Sie **das erste Mal Geld** von uns (soweit wir das beeinflussen können). Am Tag der geplanten Erstauszahlung übermitteln Sie uns (wenn die Übernahme von Bestandsforderungen vereinbart ist) Ihre aktuell offenen Forderungen. Wir führen eine Erstverifikation durch, bei der wir von Ihnen zu einigen wenigen Rechnungen die Liefer- und Leistungsdokumentation erhalten. Im Nachgang erfolgt die Erstauszahlung. **Sie erhalten am nächsten Tag Ihr Geld.**

Ihre Ansprechpartner:

- Vom ersten Kontakt bis zur Vorprüfung ist der Vertrieb, unterstützt durch den Innendienst Ihr Hauptansprechpartner.
- Ab der Vorprüfung betreut Sie vorrangig der Vertriebsinnendienst.
- Am Tag der Erstauszahlung stellt sich der für Sie verantwortliche Kundenbetreuer vor, der Sie dann auch künftig im Tagesgeschäft begleitet. Daneben haben Sie feste Ansprechpartner für die Bereiche Debitoren & Limite, Buchhaltung und Collection.



Neue Bestzeit – So schnell kommen Sie mit uns an Ihr Geld