



Neue Bestzeit —
So schnell kommen Sie
mit uns an Ihr Geld.

**Unsere
Kernkompetenz
ist Factoring.**

Unsere Kernkompetenz ist Factoring.



Zögern Sie nicht –
kontaktieren Sie uns
noch heute.

T 06131 6005 891
E vertrieb@closefinance.de

Wir kaufen die Forderungen unserer Kunden in dem Moment, in dem sie entstehen (keine fälligen oder notleidenden Forderungen). Wir bieten somit Unternehmen einen Finanzierungsbaustein neben der klassischen Bankenfinanzierung.

Factoring realisiert schnell und ohne zusätzliche Sicherheiten dauerhaft die Liquidität, die in den Forderungen gebunden ist. Gleichzeitig tragen wir zu 100 Prozent das Ausfallrisiko für die angekauften Forderungen.

Wir bieten Factoring in fast allen Ausprägungen an:

- **Full-Service-Factoring**
Finanzierung, Risikoübernahme, Debitorenmanagement
- **Inhouse-Factoring**
Finanzierung, Risikoübernahme
- **Ausschnitts-Factoring**
Bis hin zu einem einzigen Debitor. Hohe Konzentrationen auf einen oder wenige Debitoren bedingen besondere Maßnahmen
- **Offenes, stilles oder teilweise stilles Factoring**
In der Regel zu 90 Prozent offenes Factoring. Stilles Factoring bedingt zunächst höchst factorables Geschäft und eine sehr gute Bonität des Factoring-Kunden. Einzelne Debitoren werden im Bedarfsfall still gehandelt.
- **Export Factoring**
Deutschland, EU, Schweiz, OECD – weitere Länder in der Einzelfallentscheidung
- **Ausschließlich echtes Factoring**

Unsere Kunden:

- Kleine und Mittlere Unternehmen mit Umsätzen zwischen 1 Mio. Euro und ca. 90 Mio. Euro pro Jahr
- Ausschließlich B-2-B Geschäft
- Produzierende Unternehmen, Großhandel, Dienstleistung (insbesondere Transport und Zeitarbeit)
- Mit Bedarf an zusätzlicher Liquidität aufgrund steigender Umsätze, im Turnaround, im M&A Prozess, etc.

Voraussetzungen:

- Ausschließlich Rechnungen gegen gewerbliche Kunden
- Möglichst wiederkehrende Kunden
- Es werden Zahlungsziele vergeben
- Lieferung/Leistung muss bei Bedarf eindeutig nachweisbar sein (abgezeichneter Lieferschein, Stundenzettel, etc.)
- Rechnungsstellung erfolgt nach vollständig erbrachter Lieferung/Leistung, keine Teil- oder Abschlagszahlungen (Bau- und Handwerksleistungen, ebenso wie klassisches Projektgeschäft sind weitestgehend ausgeschlossen)
- Besondere Abzüge, Rückgaberechte, Einreden von Seiten der Debitoren sind nicht gegeben

Unsere Risikobetrachtung, wie wir entscheiden:

Die Forderungen:

Wir sprechen von der Factorabilität, das bedeutet: sind wir jederzeit in der Lage, unsere Ansprüche aus den gekauften Forderungen geltend zu machen (selbstliquidierbar).

Das Grundgeschäft:

Verstehen wir, was unser Kunde macht? Ist das Geschäft nachvollziehbar, die Leistung jederzeit eindeutig nachweisbar?

Der Kunde:

Vertrauen wir dem Kunden? Unser Grundsatz ist, dass wir keinen Vertrag eingehen, bevor nicht mindestens ein Gespräch vor Ort stattgefunden hat. Es geht darum, herauszufinden und zu bewerten, mit wem wir einen Vertrag schließen werden.

Forderungsstruktur:

Altersgliederung, Anzahl Rechnungen, Rechnungsgrößen, etc.

Debitoren:

Wer sind die Debitoren, Limitzeichnungsquote, Zahlverhalten, Konzentrationen, Anzahl, etc.

Bonität:

Spielt eine untergeordnete Rolle. Wichtig ist vorrangig, dass das Unternehmen nicht überschuldet ist und seinen Kapitaldienst leisten kann.

Ablaufbeschreibung vom ersten Kontakt bis zur Erstausszahlung.

1. Der erste Kontakt

Wie der erste Kontakt zustande kommt, ist vielfältig (Telefon, Internet, E-Mail, Fax, persönlicher Kontakt, etc.). Die Hälfte der Anfragen erhalten wir über Dritte. Das sind unter anderem Makler, Banken, Unternehmens- und Steuerberater, M&A-Gesellschaften. Die andere Hälfte sind Unternehmen, die sich direkt mit uns in Verbindung setzen. Oft erhalten wir direkt zu Beginn die wichtigsten Eckdaten, sodass wir schnell einschätzen können, ob eine Factoring-Zusammenarbeit grundsätzlich möglich ist. Unser Ziel ist immer, eine Anfrage taggleich zu beantworten.

Datenschutz wird bei uns groß geschrieben! Unser Datenschutzbeauftragter achtet sorgsam darauf, dass wir mit den Daten Dritter im Sinne des Datenschutzgesetzes verfahren – dies wird jährlich von Wirtschaftsprüfern überwacht. Auf Wunsch erhalten Sie selbstverständlich eine Vertraulichkeitsvereinbarung von uns.

2. Die Angebotsphase

Wenn es gewünscht ist, erstellen wir bereits vor einem ersten Gespräch ein Angebot. Hierbei versuchen wir so verbindlich wie möglich zu sein, jedoch abhängig vom Umfang der vorliegenden Informationen. Wenn die Informationen nicht ausreichend sind, melden wir uns umgehend bei Ihnen. Wir bevorzugen ein persönliches Gespräch. So stellen wir sicher, dass wir alles angesprochen haben, das schlussendlich für ein werthaltiges Angebot notwendig ist.

3. Das persönliche Gespräch beim Unternehmen

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

4. Die Vorprüfung – AB 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 Vorschlag für eine gemeinsame Zusammenarbeit, den wir Ihnen ausführlich erläutern und Ihnen auch gerne direkt 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. Allerdings lässt es sich nicht ausschließen, dass wir im Nachgang Informationen erhalten, die eventuell Anpassungen an den Vereinbarungen erfordern. **Unser Anspruch ist es vorrangig, die getroffenen Vereinbarungen in der laufenden Zusammenarbeit nicht anpassen zu müssen (Gebühren, Zinsen, Sperrsätze, etc.).**

5. Die Entscheidung & Umsetzung – DAS ZIEL IM BLICK

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.

Die finale Prüfung und die Umsetzung laufen parallel, da wir uns aufgrund der Vorprüfung – wie erläutert – sicher sein können, dass eine Zusammenarbeit möglich ist.

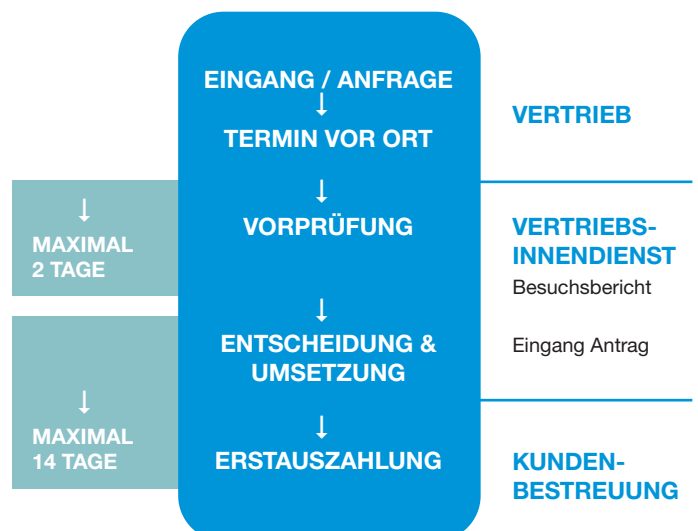
Bei der Umsetzung werden die Eckdaten Ihres Unternehmens, sowie die Debitorenstammdaten mit Zahlungszielen und Limits in unserem Factoring-System eingepflegt. Wir stimmen mit Ihnen ab, wie uns die Rechnungsdaten zukünftig erreichen. Mögliche, restlich notwendige Unterlagen fragen wir bei Ihnen an.

6. Die Erstausszahlung & 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 Erstausszahlung 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 Erstausszahlung. Sie erhalten am nächsten Tag Ihr Geld.

Ihre Ansprechpartner:

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





Close Brothers Factoring GmbH
Rheinstrasse 4
55116 Mainz

T 06131 6005 891
E vertrieb@closefinance.de