

Mit Factoring auf der sicheren Seite

# TeamFaktor NW GmbH überzeugt



„Flüssig bleiben“ heißt die Devise für den mittelständischen Fachhandel. Daher bietet NORDWEST mit dem Tochterunternehmen TeamFaktor NW GmbH Factoring mit einem speziellen Leistungspaket an. Ein „perfektes Paket“ urteilt auch NORDWEST Fachhandelspartner Kock & Sack in Hamburg.

Hohe Außenstände bei Rechnungen gehörten zum Unternehmensalltag. Bankenrichtlinien standen bei einem Großprojekt einem finanzierungsintensiven, aber auch gewinnbringenden Projekt entgegen. Factoring hieß deshalb auch die Lösung bei Kock & Sack. „Wir haben mehrere Angebote abgeklopft“, sagt Geschäftsführer Christian Sack. „Das Angebot, das mir TeamFaktor NW allerdings machen konnte, ist für unsere Anforderungen genau zugeschnitten.“ Innerhalb von 24 Stunden werden hundert Prozent der Forderungen ausbezahlt. Das sorgt für mehr Liquidität und schafft Freiraum für neue Projekte. „Wir können uns jetzt entscheiden, ob wir

mit Maximalskonto zahlen wollen oder Rabatte erwirken wollen“, so Christian Sack. Ergänzt wird das Angebot übrigens durch eine hundertprozentige Ausfallsicherheit.

Kock & Sack hat sich für das offene Full-Service-Factoring entschieden. „Es gab sicher noch Zeiten, in denen der Kunde stutzig geworden ist, wenn er das Wort „Factoring“ gehört hat. Oft wurde es mit Zahlungsschwierigkeiten verknüpft“, sagt Christian Sack. „Als wir hingegen unsere Zahlungsmodalitäten umgestellt haben, hat nur ein Kunde nach den Gründen dafür gefragt.“ Heute ist der Unternehmenschef froh, auf die

zusätzliche bankenunabhängige Finanzierungsquelle umgestellt zu haben. Christian Sack: „Wir haben auch das Mahnwesen ausgelagert. Unsere Kunden akzeptieren wesentlich einfacher, dass sie jetzt von einer neutralen Stelle angemahnt werden. Wir ersparen uns jegliche Diskussionen. Darüber hinaus sind die Konditionen hervorragend und ich weiß, mit Factoring über TeamFaktor bin ich auf der sicheren Seite.“ Einen Tipp hat Christian Sack noch für Kollegen, die auch das Factoringangebot annehmen wollen: „Informieren Sie Ihre Kunden vor der ersten Abwicklung mit Factoring in einem Brief, in dem Sie dies erklären. Das schafft Vertrauen.“ **GABO**