

Auftragsfinanzierung



Kundenprofil

Wir richten unser Angebot an mittelständische Unternehmen mit Geschäftskunden-Aufträgen (B2B). Unsere Kunden sollten annähernd folgende Kriterien erfüllen können:

- Jahresumsatz von mindestens 5 Mio. Euro
- Positive Geschäfts- und Ergebnisentwicklung
- Etablierte Lieferanten- und Kundenstruktur
- Langjähriges Herstellungs- und Beschaffungs Know-how
- Vorhandener Geschäftskunden-Auftrag (B2B)
- Auftragsgröße > 150 Tsd. Euro Umsatz
- Finanzierung iHv. max. 70 % des Auftragsvolumens
- Finanzierungslaufzeit zwischen 1 und 6 Monaten

Auftragsfinanzierung



Der Weg zu Ihrer Finanzierung

Phase 1:
Telefonisches
Erstgespräch



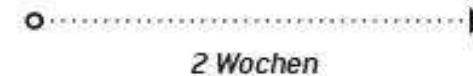
Gegenseitiger Austausch von Anliegen und Möglichkeiten zur Definition des gemeinsamen Finanzierungsziels.

Phase 2:
Vorläufige Finanzierungs-
entscheidung



Nach Sichtung erster Unterlagen (Jahresabschluss, etc.) erfolgt die grundsätzliche Finanzierungsentscheidung. Ab diesem Zeitpunkt wissen Unternehmer und capFlow, dass der Finanzierungswunsch und das capFlow-Finanzierungsmodell übereinstimmen.

Phase 3:
Beginn der
Bonitätsprüfung



Das Unternehmen beauftragt capFlow mit der Bonitätsprüfung und übersendet die dafür notwendigen Informationen. capFlow verpflichtet sich zur umgehenden Analyse der Unterlagen.

Auftragsfinanzierung



Phase 4:
Verbindliches
Finanzierungsangebot



Finanzierungsbeginn

Phase 5:
Auszahlung des
Kapitals



Nach positiver Bonitätsprüfung und Gespräch vor Ort im Unternehmen erfolgt die finale capFlow-Finanzierungsentscheidung.

Die Auszahlung der Finanzierung erfolgt in weniger als 3 Wochen.

Auftragsfinanzierung



Ansprechpartner:

Bodo Kibgies

Firma:

atevis Aktiengesellschaft

Telefon:

06182 | 9615 - 12

E-Mail:

info@atevis.de

Bitte kontaktieren Sie uns, wir rufen Sie so schnell wie möglich zurück.

Ihr atervis-Team!

Ihre Mitteilung: