closework

CLOSEWORK WHITEPAPER

Gute Zusammenarbeit beginnt vorher.

Konzept, Produktprinzipien und Entwicklungsstand

Ausgabe 2.0 · 3. November 2026 · closework LLC

Dieses Dokument beschreibt das Zielbild und den Entwicklungsstand von closework. Es ist keine Leistungszusage und ersetzt keine individuelle Vereinbarung. Funktionen, Preise und die Abwicklung von Zahlungen werden vor einer Nutzung gesondert geklärt.

01 · AUSGANGSPUNKT

Der Abschluss ist nicht der Anfang.

Selbständiger Vertrieb bringt Menschen mit unterschiedlichen Erfahrungen, Angeboten und Erwartungen zusammen. Vor einer Zusammenarbeit stellen sich oft dieselben Fragen: Passt der Auftrag? Wer übernimmt welche Aufgabe? Woraus berechnet sich die Provision und wann wird sie fällig?

closework verfolgt die Idee, diese Fragen früher und nachvollziehbarer zu klären. Die Plattform richtet sich an selbständige Closer und Unternehmen im DACH-Raum. Im Mittelpunkt stehen aussagekräftige Profile, verständliche Aufträge und ein gemeinsamer Rahmen für die Zusammenarbeit.

Die hier beschriebene Marktchance ist eine Produktthese. Zahlen zu Marktgröße, Nutzern, Erfolgsquoten oder erwarteten Erträgen werden bewusst nicht als belegte Tatsachen dargestellt, solange dafür keine geeigneten aktuellen Nachweise vorliegen.

MERKSATZ: Gute Vermittlung und klare Vereinbarungen gehören zusammen.

02 · DAS PLATTFORMMODELL

Zwei Perspektiven. Ein gemeinsamer Weg.

Closer beschreiben ihre Erfahrung, fachlichen Schwerpunkte und bevorzugten Rahmenbedingungen. Unternehmen erklären ihr Angebot, die Zielgruppe und die Anforderungen an den Auftrag. Beide Seiten können so zunächst prüfen, ob ein Gespräch sinnvoll ist.

Der vorgesehene Ablauf besteht aus vier Schritten:

- Passung prüfen: Profil und Auftrag mit ausreichendem Kontext kennenlernen.
- Erwartungen klären: Aufgaben, Arbeitsweise und Vergütungsmodell besprechen.
- Bedingungen festhalten: Provision, Berechnungsbasis und Fälligkeit vereinbaren.
- Zusammenarbeit begleiten: Informationen und nächste Schritte nachvollziehbar halten.

Nicht jede Funktion ist bereits für den öffentlichen Produktivbetrieb freigegeben. Die Website zeigt gekennzeichnete Beispiele; sie stehen weder für echte Personen noch für tatsächliche Abschlüsse oder Nutzerzahlen.

03 · VERTRAUEN MIT KONTEXT

Ein Profil ist keine pauschale Garantie.

Das Konzept 6-Dim-Verify ordnet Informationen in sechs Bereiche: Identität, Track Record, Sales-Skills, Referenzen, Sprachen und Compliance-Angaben. Diese Struktur soll die Vergleichbarkeit verbessern, ersetzt aber nicht die Prüfung im Einzelfall.

Wichtig ist die Herkunft einer Angabe:

- Selbst angegeben bedeutet: Die Information stammt von der Person oder dem Unternehmen selbst.
- Nachweis eingereicht bedeutet: Ein Dokument oder eine Referenz liegt vor; der Prüfstatus muss gesondert betrachtet werden.
- Bestätigt bedeutet nur, dass der konkret bezeichnete Sachverhalt geprüft wurde. Daraus folgt keine Bestätigung aller übrigen Angaben.

Ein möglicher Trust-Score ist eine Orientierung, kein Versprechen von Kompetenz, Abschlusswahrscheinlichkeit oder Zahlung. Fachliche Angaben sind grundsätzlich als Selbstauskunft zu behandeln, sofern nicht ausdrücklich etwas anderes ausgewiesen ist.

04 · EINE VEREINBARUNG, DIE TRÄGT

Vor dem Start konkret werden.

Eine gute Provisionsvereinbarung beantwortet mindestens sechs Fragen: Was ist die Aufgabe? Auf welche Umsätze oder Beträge bezieht sich die Provision? Wann gilt ein Abschluss als erreicht? Wann wird gezahlt? Wie werden Stornos und Sonderfälle behandelt? Wer dokumentiert und bestätigt den Stand?

Ein einfaches Rechenbeispiel: Bei einem vereinbarten provisionsrelevanten Betrag von 20.000 € und 10 % Provision ergibt sich rechnerisch eine Provision von 2.000 €. Ob und wann dieser Anspruch entsteht, hängt von der konkreten Vereinbarung ab. Steuern und mögliche Plattformgebühren sind darin nicht enthalten.

Der Deal-Check auf der Website unterstützt bei der Vorbereitung des Gesprächs. Er erstellt keinen Vertrag, übermittelt keine Daten und ersetzt weder eine individuelle Vereinbarung noch die erforderliche rechtliche oder steuerliche Prüfung.

05 · CLOSEWORK-ESCROW

Ein Modell für nachvollziehbare Abläufe.

Das vorgesehene Modell soll die vereinbarte Provision und die Schritte bis zu einer Auszahlung für beide Seiten nachvollziehbar machen. Denkbar sind eine dokumentierte Vereinbarung, die Bestätigung einer Einzahlung, ein gemeinsamer Deal-Verlauf und eine Freigabe entsprechend den vereinbarten Bedingungen.

Das ist eine Beschreibung des Konzepts. Ob und unter welchen Voraussetzungen ein solcher Zahlungsprozess angeboten werden kann, hängt von der technischen Umsetzung, den vertraglichen Regelungen, dem gewählten Zahlungsweg und der rechtlichen Prüfung ab. Der aktuelle Entwicklungsstand ist keine Zusage einer allgemein verfügbaren Verwahrung oder Auszahlung.

Bei Unklarheiten oder Streitfällen sind die vereinbarten Bedingungen und die dokumentierten Informationen maßgeblich. Eine automatische Entscheidung, eine garantierte Auszahlung oder ein Vertriebserfolg werden nicht versprochen.

06 · GESCHÄFTSMODELL UND ENTWICKLUNGSSTAND

Transparenz vor Wachstum.

Die Produktidee sieht einen kostenlosen Einstieg für Closer vor. Für Unternehmen werden ein erster kostenloser Auftrag sowie weitere tarifabhängige Leistungen und Gebühren diskutiert. Die auf der Website dargestellten Tarifwerte sind derzeit Orientierung; Gebührenbasis und Vertragsunterlagen werden vor einer verbindlichen Buchung abgestimmt.

closework befindet sich in der Entwicklung. Die öffentlich gezeigten Profile, Beträge und Abläufe sind illustrative Beispiele. Die Registrierung und echte Transaktionen werden erst nach Prüfung der dauerhaften Datenhaltung, E-Mail-Zustellung, Sicherheit, Vertragsunterlagen und operativen Zahlungsprozesse freigegeben.

Priorität hat ein belastbarer erster Ablauf: passende Beteiligte kennenlernen, einen konkreten Auftrag verständlich beschreiben, Bedingungen schriftlich klären und Erfahrungen dokumentieren. Aus echten Nutzungen können später belastbare Fallstudien entstehen; bis dahin werden keine erfundenen Referenzen verwendet.

07 · NÄCHSTE SCHRITTE

Vom Konzept zum belastbaren Produkt.

Vor einem öffentlichen Launch stehen technische, organisatorische und rechtliche Aufgaben an: Registrierung und Wiederherstellung mit dauerhafter Speicherung testen; E-Mail-Zustellung und Supportweg prüfen; Datenschutz, Verträge und Preise abstimmen; Rollen- und Zugriffsschutz testen; Zahlungs- und Streitfallprozesse fachlich prüfen.

Erst danach lassen sich reale Zusammenarbeit und ihre Ergebnisse mit Zustimmung der Beteiligten dokumentieren. Wachstum und spätere Automatisierung sollen auf diesen Erfahrungen aufbauen, nicht auf unbelegten Annahmen.

Weiterführende Informationen: closework.emregueray.workers.dev/so-funktionierts · /preise · /kontakt. Der aktuelle Website- und Funktionsstand kann sich ändern. Maßgeblich für eine konkrete Zusammenarbeit sind die ausdrücklich vereinbarten Bedingungen.

closework LLC · Konzeptstand 3. November 2026