

# INFORMATIONSBROSCHUERE

fuer

# DAVID A. HAYS, PLC

PROFESSIONELLER INTERNATIONALER UND  
EINHEIMISCHER AUSSENSTANDSEINZUG

Diese Broschuere enthaelt:

- Unsere Mission
- Wer wir sind
- Unser Serviceangebot
- Was ist besser: Eine Anwaltskanzlei oder ein Inkassobuero?
- Wie wir „anders“ sind
- Ein Wort ueber unsere Tarife – von David Hays, Esq.
- Auszahlungsrichtlinien
- Wie man beginnt
- Plazierungsformular

**David A. Hays, PLC**

Tucson, Arizona

Tel: (001) 309-351-6965

Fax: (001) 309-342-0595

Webseite: [www.collectworldwide.com](http://www.collectworldwide.com)

## **UNSERE MISSION**

**DIE MISSION DER ANWALTSKANZLEI DAVID A. HAYS, PLC IST ES, KOMMERZIELLEN FORDERUNGSEINZUG UND SCHLICHTUNGSDIENSTE FUER UNTERNEHMEN WELTWEIT ZUR VERFUEGUNG ZU STELLEN, UND DIESES AUF DIE EFFEKTIVSTE UND ERFOLGREICHSTE ART UND WEISE ZU TUN; IM EINKLANG MIT DEM HOECHSTEN STANDARD PROFESSIONELLER UND ETHISCHER GRUNDSAETZE.**

## WER WIR SIND

### David A. Hays, Esqu.

David Hays ist der Prinzipal und Gruender von Collect World Wide und den Anwaltskanzleien von David A. Hays, PLC. Herr Hays stammt aus Galesburg, Illinois, wo er 1969 als Klassenpraesident seinen Highschoolabschluss erhielt. 1973 schloss er seinen Bakkalaureus in politischen Wissenschaften mit einem Nebenfach in Geschichte an der Illinois State University ab. Herrn Hays' Studien beinhalteten Russland, China, den Nahen Osten, Japan, und Westeuropa.

Herr Hays erhielt seine Doktorwuerde in Rechtswissenschaften 1977 von der Washington University School of Law. Weiterhin erarbeitete er sich einen Magister in Wirtschaftswissenschaften, mit Finanzwesen als Hauptfach, an der Washington University, St, Louis, Missouri in 1977.

Herr Hays ist ebenfalls ein lizenzierter Immobilienmakler. Er ist Eigentuemmer und Gruender von Hays & Associates in Tucson, Arizona. Herr Hays ist seit 1980 Mitglied der Anwaltskammer in Arizona. Seine Faelle beeinhalteten Unternehmensrecht, Immobilienrecht, Inkasso, Kapitalrecht, und Prozessfuehrung. Herr Hays hat erfolgreich Faelle vor dem Arizona Berufungsgericht und vor lokalen Gerichten vertreten. Herr Hays war ebenfalls Besitzer und Manager von Capital West Securities, eine Kapital-Makler-Dealer Firma, die sich auf Kommanditgesellschaften speziell fuer unbebautes Land konzentrierte. Zudem war er der Hauptpartner von Sierra Vista Self-Storage, einem hoechst erfolgreichen Immobilienprojekt in Sierra Vista, Arizona.

Weiterhin ist Herr Hays im Management und im Verkauf einiger der groessten und schnellstwachsenden Agenturen in den USA taetig gewesen, wo er in seiner Kapazitaet als Verkaufsberater wiederholt als Verkaeuffer des Jahres fuer seine Leistungen ausgezeichnet wurde. Er ist seit ueber zwanzig Jahren im Inkassowesen involviert. Seine ehemaligen und jetzigen Kunden sind u. a. Dell Computers, Cisco Systems, Pennzoil, World Fuel Services, MGM Lateinamerika, und viele andere grosse und bekannte Unternehmen. Herr Hays und seine Mitarbeiter haben bereits rueckstaendige Forderungen in ueber 42 verschiedenen Laendern eingezogen.

Herr Hays hat seine Klienten erfolgreich ueber viele Jahre hinweg in aeusserst sensiblen und komplexen Schuldeinzugsbemuehungen vertreten.

Herr Hays ist verheirated, hat zwei erwachsene und ebenfalls verheiratete Toechter und eine Enkelin.

## **UNSER SERVICEANGEBOT**

Collect World Wide/David A. Hays, PLC bietet Unternehmen weltweit eine Vielfalt professioneller kommerzieller schuldeinzugsbezogener Dienstleistungen an. Diese Dienstleistungen beinhalten:

### **PROFESSIONELLE INTERNATIONALE FORDERUNGSRESOLUTION/-EINZIEHUNG**

Durch unser Netzwerk hochqualifizierter, trainierter und erfahrener Kollektoren, ist Collect Worldwide/David A. Hays, PLC in der Lage, augenblicklich einen positiven Einfluss auf die Schuldeinzugssituation auszuüben. Schuldnerische Firmen, die uns vermittelt wurden, werden innerhalb von 24 Stunden vom Moment der Plazierung an, kontaktiert; die meisten davon bereits am selben Tag, abhängig von den Weltzeitzonen.

Jede Anstrengung wird unternommen, um den bestgeeigneten Kollektor dem Konto anzupassen, unter Berücksichtigung von Faktoren wie Land und Sprache der Schuldfirma, kulturelle Tatsachen, die von dem Kollektor benutzt werden können, um die Einzugschancen zu maximieren, und die Erfahrung und Erfolgsrate solcher Kollektoren in demselben Land und in ähnlichen vergangenen Aufgaben.

Alle beschäftigten Kollektoren sind äußerst erfahrene „kampferprobte“ Fachkräfte auf dem Gebiet des internationalen Forderungseinzugs.

Sollte die Landessprache der Schuldfirma von einem unserer Kollektoren nicht gesprochen werden, werden professionelle Übersetzer angestellt, die die Sprachbarriere überwinden.

Unsere Kollektoren sind dazu ausgebildet, sich sofort an die Person in der Schuldfirma zu wenden, die befugt ist, das Schuldproblem zu lösen: der fähige Entscheidungsträger. Der Kollektor ist trainiert, Antworten auf die Frage, warum die Schuld nicht bezahlt wurde, herauszufinden - sei es ein Problem mit dem Produkt/Service, Geldflussprobleme seitens der Schuldfirma, dauerhafte oder unvollständige interne Belege wie z. B. Aufträge oder Lieferbescheinigungen des Schuldners (oder des Klienten), oder irgendwelche anderen Faktoren oder Gründe für Nichtzahlung der Schuld.

Abhängig von der Ursache der Nichtzahlung arbeitet der Kollektor dann daran, diesen Grund zu beseitigen oder das Problem zu lösen, und/oder ein Versprechen auf Zahlung zu sichern, die diesen spezifischen Grund berücksichtigt. Der Kollektor überprüft die genannten Gründe des Schuldners für Nichtzahlung auf Richtigkeit. Der Kollektor ist dazu ausgebildet, im Einklang mit dem Schuldner an der Problemlösung zu arbeiten, ein Zahlungsverprechen vom Schuldner zu erzielen, und abzusichern, dass die Schuldfirma ihr Versprechen hält.

## **SCHLICHTUNG**

Es kommt vor, dass Klient und Schuldner hinsichtlich der unbezahlten Schuld aneinander vorbeireden statt miteinanderzusprechen. Die Positionen koennen erstarrt sein und die Gefuehle sind verletzt worden. Unsere Kollektoren sind dazu ausgebildet, die Situation zu erfassen und als Schlichter zu agieren, um die Parteien dazu zu bekommen, wieder ueber das spezielle Problem der unbezahlten Forderung und deren Ursachen zu sprechen. Unsere Kollektoren haben Zugang zu Rechtsberatung mit der Anwaltskanzlei, welche die Kollektoren in jeglichen legalen Angelegenheiten und Fragen beraten kann, die die Rueckzahlung der unbezahlten Forderung beeinflussen. Der Kollektor und die Anwaltskanzlei fungieren als Schlichter/Vermittler, um die Rechts- und Nicht-Rechtsfragen und Angelegenheiten, die die Zahlung der Schuld anbelangen, mit dem Ziel zu loesen, eine Rueckzahlung des Aussenstandes zu sichern.

## **„AUDIT“ (SANFTE) METHODE ZUM FORDERUNGSEINZUG**

Oft ist es nicht nur das Ziel des Klienten, die unbezahlte Forderung zurueckzuerhalten, sondern dies auch auf eine Art und Weise zu tun, die, soweit moeglich, keine Reibung mit der schuldnerischen Firma erzeugt. Diese Situation kann entstehen, wenn der Klient weiterhin mit der Schuldfirma Geschaefte machen moechte, weil der Klient und der Schuldner uebereinstimmende persoenliche oder geschaeftliche Kontakte oder Affiliationen haben, die der Klient nicht unterbrechen moechte, oder aus anderen Gruenden. Durch die „Audit“-Methode wird 1. die ausstehende Forderung bezahlt, waehrend 2. gleichzeitig der Schuldner mit der moeglichst am wenigsten aggressiven Forderungseinzugsmethode konfrontiert wird, die jedoch im Einklang mit einem erfolgreichem Schuldeinzug steht.

Die Kollektoren der Anwaltskanzlei sind in dieser sanften Methode ausgebildet. Die Kollektoren stellen ihre Aktivitaeten, wenn sie mit dem Schuldner sprechen, als Auditfunktion und nicht als Inkasso dar. Der Schuldner ist darueber informiert, dass die Firma des Klienten uns angestellt hat, um herauszufinden, ob es etwaige Probleme mit dem Produkt oder dem geleisteten Service gibt, derartige Probleme zu loesen, und vom Schuldner das Datum der Rueckzahlung der ausstehenden Rechnung(en) zu sichern – alles im Geiste des gegenseitigen Einvernehmens und der Kooperation.

Das Ziel dieser Methode ist es, die unbezahlte Schuld zurueckzubekommen, waehrend zur gleichen Zeit die Beziehung zwischen Klient und Schuldner erhalten bleibt. Sollte es klar werden, dass dieses Zwillingsziel aus Gruenden wie die Nichtreaktion des Schuldners auf die sanfte Methode nicht gleichzeitig erreicht werden kann, behaelt der Klient die Option, uns zu jeder Zeit auffordern zu koennen, die sanfte Methode fallenzulassen und eine wesentlich energischere Strategie zu verfolgen.

## **SCHRITTVERFOLGUNG**

Sehr oft wird sich der Geschäftsinhaber der Schuldfirma mit seinem persönlichen Vermögen für die Schuld verbürgt haben. Sollte die Schuldfirma nicht länger im Geschäft sein, und es gibt keine aktuellen Informationen vom Klienten über den Aufenthaltsort des Schuldners, ist es evtl. notwendig für die Anwaltskanzlei, eine „Schrittverfolgung“ anzusetzen, um herauszufinden, wo sich der Garant befindet. Das kann speziell im internationalem Forderungseinzugswesen ein sehr schwieriges Unterfangen sein. Dieses ist ein Service, der von Collect World Wide/David A. Hays, PLC als Teil des vereinbarten Preises angeboten wird, ohne zusätzliche Kosten für den Klienten. Resultate basieren auf den besten Anstrengungen, und wenn erfolgreich, fahren die Einzugsanstrengungen gegen den Garant und sein persönliches Vermögen fort.

## **AKTIVA/PASSIVA UEBERPRUEFUNGEN**

Sehr oft geben Schuldner als Grund für die Nichtzahlung der Klientenrechnungen Geldflussprobleme an. Manchmal sind diese Behauptungen legitim und manchmal sind sie Schwindel. Unsere Kollektoren sind dazu trainiert worden, durch eine Vielfalt an Methoden akkurat und schnell herauszufinden, ob die Behauptungen der schuldnerischen Firma hinsichtlich der Kassenzuflussprobleme legitim sind oder nicht, und anschliessend die Einzugsanstrengungen dementsprechend darauf zu basieren und zuzuschneiden. Ist die Schuldfirma geschäftlich immer noch tätig, doch bezieht sie nicht mehr länger Waren oder Dienste von unserem Klienten, so kauft die Schuldfirma unzweifelhaft Waren und Dienstleistungen von einem anderen Anbieter.

Aufgedeckte Informationen über die schuldnerische Firma als Ergebnis der Aktiva/Passiva Überprüfung können Bankverbindungen, Lieferantenbeziehungen und andere Kreditoren der Schuldfirma beinhalten, schwebende Verträge mit privaten oder öffentlichen Einrichtungen, aktuelle Betriebsergebnisse und Handelsbilanzen der Schuldfirma, und viele andere und verschiedenartige Informationen – einige oder alle, die sich ultimativ als jene Informationen erweisen, die zur erfolgreichen Schuldrückzahlung führen.

## **RECHTLICHE EMPFEHLUNGSDIENSTE**

Nicht alle Konten können ohne rechtliche Schritte zum Inkasso kommen. Wo rechtliche Fragen im Disput stehen und die Parteien nicht von selbst eine Lösung erreichen können, ist es evtl. nötig, ein Gericht in Anspruch zu nehmen. Dieses ist NICHT ein gewünschtes Ergebnis, speziell nicht in internationalem Forderungseinzug, wo die Einzelheiten und Kosten, einen Prozess in einem anderen Land anzustrengen, etwas ungewiss sind. Wir unternehmen jegliche Anstrengung, jedes Konto OHNE Rechtsweg einzufordern.

Sollte der Rechtsweg notwendig werden, wird Collect World Wide/David A. Hays, PLC Ihnen die Gründe dafür erklären. Normalerweise ist das der Fall, wenn der Schuldner

sich weigert, sich mit einem vernuenftigen Angebot oder der Loesung des Problems mit „an den Tisch“ zu setzen. In solch einem Fall waegen wir intern die Wahrscheinlichkeit ab, ob ein Prozess zugunsten unseres Klienten ausfallen wuerde. Sind wir der Meinung, dass der Rechtsweg vertretbar ist, schlagen wir dies unserem Klienten vor, zusammen mit einer Einschaeztung, wie hoch die Barauslagen sein wuerden, um solch einen Prozess anzustrengen. Sollte der Klient es wuenschen, seinen Fall vor Gericht zu bringen, werden wir die bestmoeglichen Anstrengungen unternehmen, um einen ortsanssaessigen Anwalt zu finden, der diesen Prozess auf einer Erfolgshonorarbasis uebernimmt.

**In jedem Fall hat der Klient die letzte und endgueltige Entscheidung, ob ein Prozess initiiert werden soll. Diese Entscheidung muss schriftlich erfolgen.**

## **INLAENDISCHER (USA) KOMMERZIELLER AUSSENSTANDSEINZUG**

Waehrend Collect World Wide/David A. Hays, PLC unuebertroffene Qualifikationen und erfolgreiche Erfahrungen in der Arena des INTERNATIONALEN Forderungseinzugs hat, sind dieselben Qualifikationen und Erfahrungen ebenso geeignet zur erfolgreichen Einziehung ausstehender Schulden hier in den USA – und wir ziehen fuer unsere Klienten inlaendische kommerzielle Forderungen auf nationaler Ebene mit sehr grossem Erfolg ein.

## **VERFAHRENS-/PROZEDURBERATUNGEN**

Manchmal sind die internen Prozesse eines Unternehmens mit daran beteiligt, zu hoeheren als den gewuenschten Schuldabschreibungen beizutragen, oder zu Situationen, in denen die Forderungen ueberhaupt erst faellig werden. Ein Beispiel ist eine kreditgewaehrende Firmenpolitik, die seit langem nicht mehr ueberarbeitet wurde, und die in der heutigen Geschaefswelt nicht mehr optimal ist. Unsere Mitarbeiter sind in der Lage, sich mit der Kreditabteilung und dem Personal unseres Klienten zu beraten. Sie unterbreiten positive Vorschlaege, wie man interne Prozesse und Verfahren noch einmal ueberpruefen und verbessern kann, um das Kreditrisiko zu reduzieren, und den Eurobetrag und -prozentsatz, den unsere Klienten durch Forderungseinzugsstrategien erwirken, zu maximieren.

## **SONSTIGES**

Gelegentlich wird Collect World Wide/David A. Hays, PLC eine Forderung oder ein Portfolio an Schulden ankaufen und spaeter als Eigentuemer agieren, um die Schulden einzufordern. Bei anderen Gelegenheiten wird die Forderung an uns abgetreten, mit der Vereinbarung, dass wir den Rechtsweg im Ausland auf unsere eigenen Kosten verfolgen und mit der Auflage, dass, falls wir in diesem Gerichtsverfahren erfolgreich sind, einen Teil der Nettoeinnahme dieses Prozesses an den Zedenten der Forderung zahlen. Diese Faelle werden auf individueller Basis gehandhabt.

## **WAS IST BESSER – EINE ANWALTSKANZLEI ODER EIN INKASSOBUERO?**

Es kommt auf die Beduerfnisse und auf die Natur des Forderungseinzugsproblems, dem man gegenuebersteht, an.

Inkassobueros sind mit Sprintern zu vergleichen, waehrend Anwaltskanzleien eher Langstreckenlaeufern aehnlich sind.

Inkassobueros sind auf schnellen Umsatz und rasche Schuldeinzahlung ausgerichtet. Ihre Verkaufsberater und Kollektoren werden meist auf Kommissionsbasis bezahlt, und nur im Falle der erfolgreichen Schuldeinzahlung. Ihre Angestellten haben in der Regel keine Rechtsausbildung und ihr Ziel ist die Liquidation der Schuld durch Sicherung von voller oder Teilzahlung innerhalb einer kurzen Zeitspanne.

Anwaltskanzleien sind mehr auf Rechtsprozesse ausgerichtet. Ihr Personal bezieht meist ein Festgehalt und kann manchmal nur auf stundenweiser Basis beschaefigt sein, obwohl viele in dieser Branche auf Erfolgshonorarbasis arbeiten. Hoehere interne Kosten und groessere Betonung von Gerichtsverhandlungen koennen dazu fuehren, dass Resultate auf sich warten lassen. Zudem ist der Anreiz, Teilzahlungen oder Vergleiche zu akzeptieren, kleiner.

Ich erzaehle meinen Klienen seit Jahren, dass, wenn der Grund fuer Nichtzahlung einer Schuld im Wesentlichen ein Disput ist, der seiner Natur nach EINE LEGALE FRAGE ist, ist die bessere Handlungsweise, ein Inkassobuero zu umgehen und direkt eine Anwaltsfirma zu kontaktieren. Die Angelegenheit wird aller Wahrscheinlichkeit nach sowieso in den Haenden eines Anwalts landen und Sie werden die „verlorene“ Zeit meiden, die dadurch entsteht, dass ein Inkassobuero ohne Rechtstraining oder -wissen, versucht eine RECHTSFRAGE zu loesen. Dasselbe gilt fuer Dispute, die aufgrund der Natur der Beziehungen der Parteien untereinander sowieso im Gericht landen. Einfach ausgedrueckt: Sollte es aus irgendeinem Grunde so sein, dass der Fall im Gericht landen wird, ist die beste Handlungsweise, die Angelegenheit ohne Verzoeigerung dorthin zu bringen, waehrend die Erinnerungen frisch sind und die Dokumentierung nicht verlegt wurde.

Sollte, auf der anderen Seite, die Angelegenheit durch jemanden ohne Rechtsausbildung und -wissen loesbar sein, sind Inkassoagenturen wesentlich eher als Anwaltskanzleien in der Lage, schnell zu agieren, um eine Loesung der Probleme herbeizufuehren.

### **„DAS BESTE BEIDER WELTEN“ – DIE COLLECT WORLDWIDE/DAVID A. HAYS, PLC LOESUNG“**

Internationales Inkasso laesst sich of schwer mit Loesungen durch ortsansaessige Gerichte vereinbaren. Die Gesetze sind von Land zu Land ueberaus verschieden und eine Loesung durch das Gericht ist noch ein schlechterer Ausweg als wenn Kreditor und Debitor in demselben Land ansaessig sind. Aus diesem Grunde ist der internationale



Forderungseinzug keine gute Idee, wenn er nur auf dem Rechtsweg beruht. Die optimalste Kombination ist eine Anwaltskanzlei mit dem notwendigen Rechtswissen und Hintergrund, die nichtsdestotrotz die Geschicklichkeit und Gewandtheit eines Inkassobueros besitzt.

Wir sind die VERKOERPERUNG dieser Loesung! Collect World Wide/David A. Hays, PLC ist eine lizenzierte Anwaltskanzlei und Mitglied der Anwaltskammer in Arizona, die Ihren Aussenstandsproblemen mit dem Rechtswissen, Training, Hintergrund, und der Erfahrung einer ANWALTSKANZLEI begegnet. Nichtsdestotrotz bringen wir auch hochtrainierte und erfolgreiche Kollektoren mit etlichen Jahren Erfahrung in dieser Branche und Ausbildung und Hintergrund vom INKASSOWESEN, in Ihre Debitoreinzugsangelegenheiten ein. Die Kollektoren, genau wie auch Collect World Wide/David A. Hays, PLC, werden nur bezahlt, wenn sie erfolgreich fuer unsere Klienten taetig waren.

**WIR WERDEN NICHT BEZAHLT BIS SIE BEZAHLT WERDEN. WIR RISKIEREN DASSELBE WIE UNSERE KLIENTEN UND HABEN DENSELBen ANSPORN, UM EINE ERFOLGREICHE FORDERUNGS RUECKZAHLUNG ZU ERZIELEN.**

Fakt ist, dass wir MEHR Risiko auf uns nehmen als unsere Klienten, denn WIR ALLEIN SIND FUER DIE KOSTEN UND DEREN ZAHLUNG VERANTWORTLICH und wir zahlen saemtliche aussergerichtliche Kosten, die notwendig sind, um das Konto auszugleichen, aus unserer Tasche.

DAS BESTE „BEIDER WELTEN“: Die Collect World Wide/David A. Hays, PLC Forderungseinzugsloesung!

## **WIE WIR „ANDERS“ SIND**

Sehr oft ist ueber die Jahre hinweg die Frage aufgekommen: „Wie/wo sind Sie und Ihre Firma „anders“?

Falls Sie es noch nicht getan haben, so schauen Sie bitte jetzt die Seite mit unserer Mission an. Diese Aussage repraesentiert die Essenz dessen, was wir als Firma jeden Tag auf's Neue versuchen zu erreichen. Schauen Sie bitte auch die Seiten an (falls Sie es noch nicht getan haben) „Wer wir sind“ und „Was ist besser: Eine Anwaltskanzlei oder eine Inkassobuero?“

Die Antwort zur obigen Frage ist einfach: Es ist die Spannweite und Tiefe unseres Trainings und unserer Erfahrung. Es gibt viele Anwaltskanzleien, die Schuldeneinzugsdienstleistungen anbieten. Nur wenige davon koennen sich ruehmen, dass ihr Vorstand einen Magistertitel hat. Noch wenigere koennen von sich sagen, dass ihr Vorstand ausgedehnte Erfahrungen in der Praktizierung von Recht und Gesetz hat, kombiniert mit der Fuehrung einer oder mehrerer Firmen, die keine Anwaltskanzleien sind, und weiterhin kombiniert mit erfolgreicher Verkaufs- und Managementenerfahrung in der Inkassobranche.

All die oben angegebenen Elemente zusammengenommen repraesentieren einen Trainings-/Faehigkeits-/Erfahrungsschatz, der, soweit wir uns bewusst sind, eine Einzigartigkeit in diesem Gewerbe darstellt. Wir bringen diesen aussergewoehnlichen Schatz ein, um auf die Forderungseinzugsprobleme unserer Klienten einzuwirken, und es ist diese einzigartige Kombination, die es uns erlaubt, die beneidenswerten Resultate zu erzielen, die wir erzielen.

Unsere Firma hat sich von selbst so strukturiert, um vollen Vorteil aus dieser besondere Kombination zu ziehen. Die Firma ist eine lizenzierte Anwaltskanzlei mit dem erforderlichen Rechtswissen, doch die Kollektoren unserer Firma werden auf derselben Grundlage bezahlt wie bei vielen anderen Inkassobueros auch (Kommissionsbasis). Dieses produziert bei den Kollektoren und den Klienten gleichermassen dieselbe Dringlichkeit, eine Schuld erfolgreich einzutreiben. Das Ergebnis ist eine Uebereinstimmung von Interessen zwischen unserem Betrieb und unseren Klienten. Zudem sind unsere Kollektoren die hoechstbezahltesten in der Branche und wir haben als Resultat eine Warteliste von Kollektoren, die bei uns arbeiten wollen. Auf diese Art und Weise sind wir in der Lage, nur die BESTEN Kollektoren herauszupfluecken und auszuwaehlen, mit dem Ergebnis, dass unsere Schuldeinzugserfolgsrate bei weitem die anderer Unternehmen in derselben Branche uebertrifft.

## EIN WORT UEBER UNSERE TARIFE

**Einige generelle Regeln betreffend des Tarifs, den Sie fuer einen Forderungseinzugsservice bezahlen. Viele Tarife sind eine Sache der Einzugsfaehigkeit eines Kontos und beinhalten:**

1. ALLE TARIFE SIND VERHANDLUNGSBASIS.
2. TARIFE FUER INTERNATIONALEN SCHULDEINZUG SIND HOEHER ALS FUER INLAENDISCHEN EINZUG.
3. TARIFE FUER GROESSERE KONTEN ODER FUER EIN KONTENPORTFOLIO SIND NIEDRIGER ALS FUER KLEINERE ODER INDIVIDUELLE KONTEN.
4. TARIFE FUER AELTERE FORDERUNGEN SIND HOEHER ALS FUER NEUERE KONTEN.
5. TARIFE FUER KONTEN, DIE KUERZLICH ZUM EINZUG GEGEBEN WURDEN UND DIE UNS DANN UEBERGEHEN WURDEN, ODER WO EIN RICHTSURTEIL ERZIELT WURDE, SIND HOEHER.

**Vor Jahren lag der normale Satz fuer Inkasso per Anwaltskanzlei bei 1/3 des einzuziehenden Kontos. Vor Jahren lag der normale Tarif fuer internationale Inkassos bei 50 % aller eingezogenen Gelder. Solche Saetze haben sich fast ausschliesslich aufgrund der Wettbewerbsnatur der alltaeglich gewordenen Inkassobranche nach unten geaendert. Auf dem heutigen Markt habe ich Tarife gesehen, die bei 5 % fuer erstmals plazierte Inlandskonten, die sich auf mehrere Zehn Mio Dollar belaufen, liegen, und wo die Firmen immer noch Geschaeft abwickeln, wo es persoelichen Garanten fuer die meisten individuellen Konten gibt und der Zahlungsverzug nicht mehr als 120 Tage betraegt.**

Gewaehrte ich jemals diesen Satz? Nein. Wuerde ich diesen Tarif jemals gewaehren? Niemals. Um es auf den Punkt zu bringen: Wenn ich eine Firma waere, die eine Forderung zum Inkasso gibt, waere es weise fuer mich diese Art von Tarif AUSHANDELN zu WOLLEN? Nach meiner Meinung nicht.

Warum? Ist es nicht besser etwas fuer WENIGER zu bekommen, als MEHR zu bezahlen? Nun, nicht immer. Z. B.: Wuerden Sie zu einem GEHIRNCHIRURGEN auf der einzigen Basis gehen, dass er die Operation fuer den geringsten Betrag durchfuehrt? Wuerden Sie sich ein INVESTMENTBERATER zulegen auf dieser Basis? Wie waere es mit einem Babysitter oder einem Bungeelehrer?

Der Punkt ist offensichtlich, dass nicht alle Forderungseinzugsunternehmen gleich sind. Professionelles Training, Ausbildung und Erfahrung variieren enorm. Ein intelligenter „Kaeufer“ behaelt sich diese sehr wichtigen Faktoren ebenfalls im Kopf.

Waehrend jedes Konto bis zur Vollendung bearbeitet werden muss, Zeit und vielleicht Gelder dabei ausgegeben wurden, so kann nicht jedes Konto kassiert werden und die Tarife muessen diese Tatsache reflektieren, um als Forderungseinzugsunternehmen im

Geschaefit bleiben zu koennen. Je hoeher die Tarife, desto mehr Zeit und Geld kann das Forderungseinzugsunternehmen in den Versuchen, die Schuld einzufordern, aufwenden.

Nachdem dieses gesagt ist, was betrachte ich als „fairen Satz?“ Ein fairer Satz reflektiert jede notwendige Ausgabe an Zeit und Geld, um die Chancen eines erfolgreichen Einzugs zu maximieren.

**Fairer und wettbewerbsfaehiger internationaler Tarif:** Um die Chancen einer erfolgreichen Einziehung des Kontos zu maximieren, sollte der Satz zwischen 25% - 50% liegen, abhaengig von den oben genannten Faktoren, mit niedrigeren Tarifen fuer aussergewoehnliche Umstaende.

**Fairer und wettbewerbsfaehiger inlaendischer Tarif:** Sollte zwischen 20% - 30% liegen, wiederum abhaengig von den o. g. Faktoren und mit niedrigeren Saetzen fuer, wiederum, aussergewoehnliche Umstaende.

David Hays, Esq.

## **AUSZAHLUNGSRICHTLINIEN**

Collect World Wide/David A. Hays, PLC schickt jeden Freitag Schecks an Klienten, wenn Gelder zugunsten des Klienten eingezogen wurden, die dann zu uns anstatt zum Klienten geschickt wurden. Die Schecks werden an die Klienten in der vollen Hoehe des Einzugs ausgestellt, abzuglich des Honorars, das von der Anwaltskanzlei fuer dieses Konto oder anderer Einzugskonten, die von demselben Klienten fuer 30 Tage oder laenger unbeglichen blieben, verdient wurde. Die Schecks werden den ersten Freitag nach Ablauf von 10 Werktagen ab Eingang der Zahlung vom Debitor abgeschickt. Dieser Zeitraum ist fuer die Zahlungssicherung und interne Buchhaltungsablaeufe noetig. Dieser Zeitraum ist einer der SCHNELLSTEN in der Branche.

## WIE MAN BEGINNT

Grundsätzlich ist das Verfahren, wie man anfaengt, SEHR einfach. Sie koennen entweder 1. unsere Unternehmensbueros unter der Nummer 001-520-290-2500 anrufen und man wird Sie durch den Plazierungsvorgang fuehren, was weniger als ein paar Minuten in Anspruch nimmt, oder 2. Sie koennen das beigefuegte Plazierungsformular ausfuellen und uns unter der Nummer 001-520-790-2505 zifaxen. Wenn Sie ein Plazierungsformular zifaxen wird einer unserer Mitarbeiter Sie innerhalb 30 Minuten zurueckrufen, einen Tarif mit Ihnen aushandeln, und das Konto sofort nach Beendigung des Anrufs eroeffnen.

Folgende Informationen sind noetig, um ein Konto plazieren zu koennen:

- Name der schuldnerischen Firma
- Adresse und Telefonnummer der schuldnerischen Firma
- Der offenstehende Betrag
- Kopien unbezahlter Rechnungen und/oder anderweitiger relevanter Belege

**Nachdem das Konto in unseren Computer eingegeben worden ist, wird Ihnen eine Bestaetigung zugefaxt, die eine detaillierte Liste der gewuenschten plazierten Konten beinhaltet und den Satz, der zwischen Ihnen und unserem Mitarbeiter ausgehandelt wurde. Sie muessen die Bestaetigung unterschreiben, die uns ermaechtigt, als Ihr Agent fuer die genannten Konten taetig zu werden. Ein qualifizierter Kollektor wird Ihnen zugeteilt, und die Schuldfirma von jedem angelegten Konto des Klienten wird innerhalb von 24 Stunden nach Plazierung kontaktiert.**

Statusberichte:

Innerhalb von vier Tagen werden Sie einen Statusbericht mit detaillierten Informationen, was seit der Plazierung unternommen wurde, um das Konto zum Inkasso zu bringen, ueber jedes von Ihnen plazierte Konto erhalten. Sie koennen gerne weitere Statusberichte ueber jeden (vernuenftigen) Zeitraum anfordern.

**Plazierungsformular**

**Faxen an: 001-520-290-2505**

**Klienteninformation**

**Firma:** \_\_\_\_\_ **Adresse:** \_\_\_\_\_

**Ansprechpartner:** \_\_\_\_\_ **Tel:** \_\_\_\_\_ **Fax:** \_\_\_\_\_

**VORGEHENSWEISE**

**Debitor Info**

**Datum:**

**NORMAL      AUDIT**

**Firmenname:** \_\_\_\_\_

**Adresse:** \_\_\_\_\_

**PLZ:** \_\_\_\_\_ **Stadt:** \_\_\_\_\_

**Kontaktperson:** \_\_\_\_\_ **Tel.:** \_\_\_\_\_

**Rechnungsdatum:** \_\_\_\_\_

**Letzte Zahlung:** \_\_\_\_\_

**Weitere Tel.:** \_\_\_\_\_

**Fax:** \_\_\_\_\_

<b>Ausstehender Betrag</b>	
<b>Zuzgl. Zinsen u. Gebuehren</b>	
<b>Gesamtbetrag</b>	

**Notizen:**

Tarif:

COM:

NON: