

Vermeiden Sie unbezahlte Forderungen Der Bonitätscheck der First Debit

Diese Darstellung zeigt den
Jurcash-Prozess vereinfacht.



Führen Sie bei einem neuen Auftrag einen Bonitätscheck durch



Erstellen Sie ein Angebot



Erstellen Sie ein Angebot



Erstellen Sie ein Angebot



Ein Vertrag ist in der Regel auch dann bindend, wenn er mündlich geschlossen wurde, doch die Beweislast liegt in solch einem Fall immer bei Ihnen. Bestreitet Ihr Vertragspartner beispielsweise die Absprache, haben Sie oft nur eine geringe Chance, diese tatsächlich zu beweisen. Das ist nicht nur ärgerlich, sondern kann auch mit finanziellen Verlusten für Ihr Unternehmen verbunden sein. Zum Beispiel dann, wenn ein Kunde nach Auftragserteilung sagt, er hätte die von Ihnen durchgeführte Leistung nicht in Auftrag gegeben oder das zu zahlende Honorar, das auf einer Rechnung angegeben ist, entspricht nicht der Absprache. Daher sind konkrete (was genau, wie, wieviel, bis wann...) Angebote sinnvoll.



Bei Auftragserteilung Angebot schriftlich durch Kunden bestätigen lassen



Auftrag gegen Vorkasse annehmen



Auftrag gegen Anzahlung oder Vorkasse annehmen



Auftrag annehmen



Auftrag ausführen und mängelfrei abschließen



Um einer Mängelrüge vorzubeugen, empfehlen wir in bestimmten Fällen ein Abnahmeprotokoll (Bsp. Badsanierung). Vermeiden Sie streitige Forderungen, indem Sie während des Auftragsverlaufes immer wieder Ihren Kunden einbinden.



Vermeiden Sie Zeitverlust, indem Sie die Rechnung sofort erstellen. Je mehr Zeit vergeht, desto höher ist das Risiko einer Nichtzahlung. Das Zahlungsziel an den Schuldner mit Datum definieren (z.B. 31.03.2017). Vermeiden Sie dehnbare Formulierungen wie „sofort“ „innerhalb einer Woche“ oder „innerhalb 30 Tagen“.



Rechnung sofort nach Auftragsfertigstellung



Die Zahlungsfrist ist nach festem Zahldatum überschritten, schicken Sie SÖFORT eine Mahnung mit Fristsetzung (genanntes Datum wie bei Rechnung). Vermeiden Sie Formulierungen wie „Erste Mahnung“ oder „Erinnerung“. Der Schuldner erhält sonst das Signal, dass noch weitere Mahnungen folgen ohne Konsequenz. Schreiben Sie EINE Mahnung selbst und weisen Sie Ihren Kunden darauf hin, dass Sie die Forderung bei Nichtzahlung an ein Inkassounternehmen übergeben und hier ein Kostenrisiko für Ihren Kunden entsteht.



**Bei nicht bezahlter Rechnung:
Sofort Mahnung**



**Kunde zahlt nicht –
Abgabe der Forderung an die First Debit
zur Beitreibung über Online-Portal**



**Übergabe der Forderung an First Debit
Voraussetzung:**

- Forderung ist nicht streitig, das heißt, der Schuldner hat z.B. keine Mängelrüge vorgetragen
- Forderung ist nicht verjährt
- Forderung wird nicht durch Anwalt oder anderes Inkassobüro bearbeitet.
- Zahldatum überschritten

Hinweis:

Sie treten die Forderung zum Bearbeiten an die First Debit ab. Dies dient einer schnelleren Bearbeitung.



Forderung wird vom Schuldner bestritten.
Kontaktaufnahme durch First Debit mit dem JURCASH-Kunden (Gläubiger) zum weiteren Vorgehen.



- Einstellung
- Gerichtliches Mahnverfahren auf eigene Kosten einleiten
- hängt vom rechtlichem Sachverhalt und von der Forderungshöhe ab



Fortführen des gerichtlichen Mahnverfahrens (Kostenrisiko – Höhe hängt von der Forderungssumme ab).
Kann sich bei einer hohen Forderungssumme lohnen, um einen vollstreckbaren Titel zu erhalten

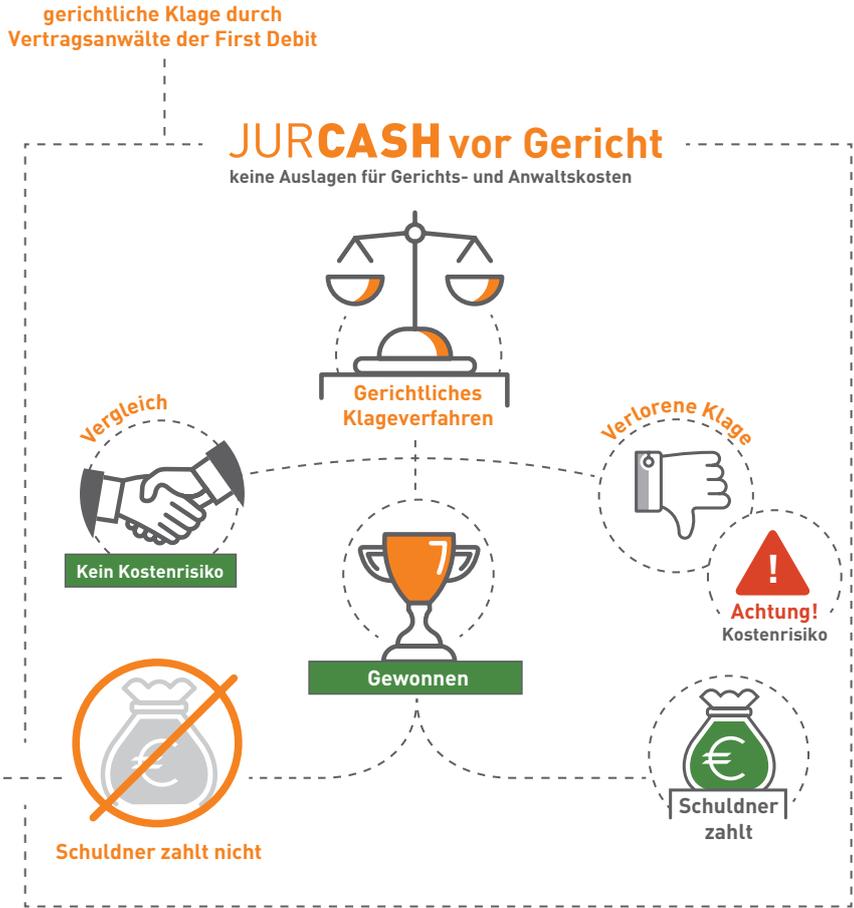


optional



Erlass des gerichtlichen Mahnbescheids und Einmeldung in die Schufa





Übernahme in die Langzeitüberwachung

- Überwachung bis zur Verjährung (30 Jahre)
- Regelmäßige Prüfung Bonität
- Anschließermittlung
- 40% Erfolgsprovision

Zwangsvollstreckungsmaßnahmen

- Beauftragung des Gerichtsvollziehers
- Lohn- oder Kontopfändung
- Antrag auf Abnahme der Vermögensauskunft
- 40% Erfolgsprovision