

Datenübersicht

Boniforce API & optionale Erweiterung um Bonität, Register, Finanzdaten & digitale Signale

Boniforce hilft Unternehmen, B2B-Geschäftspartner schneller, sicherer und nachvollziehbarer zu bewerten, von der Bonitätsentscheidung bis zur erweiterten Analyse von Finanzdaten, Registerdaten, Eigentümerstrukturen und Monitoringhinweisen.

Die konkrete Datenverfügbarkeit hängt vom Unternehmen, der Rechtsform, den Veröffentlichungspflichten und den jeweils angebundenen Datenquellen ab.

AUF EINEN BLICK

Alle verfügbaren Datenbereiche im Überblick: Standard, Optional und abhängig verfügbar.

Datenbereich	Beispiele	Verfügbarkeit	Typischer Nutzen
Boniscore	0–100, Score-Kategorie (GOOD, MEDIUM, HIGH_RISK)	Standard	Schnelle Risikoeinschätzung
Ampelbewertung	GRÜN · GELB · ROT	Standard	Sofortige Entscheidungsgrundlage
Kreditlimit-Empfehlung	5.000 € · 25.000 € · 100.000 €	Standard	Steuerung des offenen Risikos
Handlungsempfehlung	Freigeben · Prüfen · Vorkasse · Ablehnen	Standard	Klare nächste Aktion
Insolvenzindikator	true / false, kritischer Warnhinweis	Std/Abhängig	Schutz vor akuten Risiken
Firmenstammdaten	Name, Adresse, Status, Rechtsform, Gründungsdatum	Standard	Eindeutige Identifikation
Handelsregisterdaten	Registernummer, Gericht, Vertreter, Kapital, Registerhistorie	Optional	Offizielle Unternehmensprüfung
Finanzdaten mehrerer Jahre	Bilanzsumme, Eigenkapital, Verbindlichkeiten, Umsatz, Gewinn / Verlust	Optional/Abhängig	Wirtschaftliche Entwicklung erkennen
Mehrjahrestrends	Umsatz-, Gewinn-, Eigenkapital- und Verschuldungsentwicklung	Optional	Trend statt Momentaufnahme
Eigentümerdaten & UBO	Gesellschafter, Beteiligungsquoten, wirtschaftlich Berechtigte	Optional/Rechtlich	Kontrollstruktur & Compliance
Web- und Kontaktdaten	Website, E-Mail, Telefon, Social Media, USt-IdNr.	Optional	Plausibilitätsprüfung & CRM
Dokumente & Nachweise	Registerauszug, Gesellschafterliste, Bundesanzeiger, Satzung	Optional	Nachweis und Audit-Trail
Monitoring & Frühwarnung	Alerts bei Registeränderungen, Eigentümerwechseln, Finanzdaten	Optional	Frühwarnsystem, Bestandskunden
Digitale Sichtbarkeit	Google-Rankings, organische Sichtbarkeit, SERP-Daten, lokale Sichtbarkeit	Optional	Online-Marktpräsenz einschätzen
Suchvolumen & Suchtrends	Marken-Suchvolumen, Produktnachfrage, historische Suchtrends	Optional	Nachfrage und Marktinteresse erkennen
Backlinks & Domain-Signale	Backlinks, verweisende Domains, Domain Rank, Spam Score	Optional	Digitale Relevanz und Auffälligkeiten erkennen
Online-Reputation & Bewertungen	Google-Bewertungen, Trustpilot, Erwähnungen, Sentiment	Optional	Reputationshinweise für manuelle Prüfung
Website-Qualität & Performance	Erreichbarkeit, Ladezeit, SEO-Signale, technische Fehler	Optional	Digitale Plausibilität und Seriosität prüfen

● Grüne Zeilen = Digitale Außensignale: kein Bonitätsnachweis, sondern ergänzende Plausibilitäts- und Marktsignale.

ANGEBOTSPAKETE

Drei Prüftiefen: je nach Bedarf und Risikosituation.

Basisprüfung	Plus	Premium
Schnelle Bonitätsentscheidung	Registerdaten und Finanzdaten	Due Diligence & Monitoring
● Boniscore (0–100)	● Alles aus Basisprüfung	● Alles aus Plus
● Ampelbewertung (Grün / Gelb / Rot)	● Handelsregisterdaten	● Gesellschafterstruktur & Quoten
● Score-Kategorie	● Rechtsform, Gericht, Status	● UBO / wirtschaftlich Berechtigte
● Kreditlimit-Empfehlung in €	● Geschäftsführer & Vertretung	● Beteiligungen & Holdings
● Handlungsempfehlung	● Stammkapital & Kapitalhistorie	● Historische Eigentümerwechsel
● Insolvenzindikator	● Finanzdaten mehrerer Jahre *	● Offizielle Dokumente
● Unternehmensidentifikation	● Bilanzkennzahlen je Jahr	● Transparenzregisterdaten *
● API-Ausgabe als JSON	● Eigenkapital / Verbindlichkeiten	● Monitoring & Webhooks
	● Mehrjahrestrends	● Erweiterter Audit-Trail
	● Registerhistorie & Dokumente	● Compliance-Dokumentation
Ideal für: Neukundenprüfung, Rechnungskauf, Shop-Checkout, einfache ERP- und CRM-Automatisierung	Ideal für: Höhere Warenkörbe, manuelle Kreditprüfung, B2B-Vertrieb, Lieferantenbewertung	Ideal für: Große Aufträge, Compliance, KYC, Rahmenverträge, Bestandskundenüberwachung

* Soweit veröffentlicht und verfügbar, abhängig von Rechtsform, Veröffentlichungspflichten und Datenquellen

OPTIONALES ZUSATZMODUL · DIGITALE SIGNALE & MARKTPRÄSENZ	
● Google-Sichtbarkeit & organische Rankings	● Google-Business-Daten und Bewertungen
● Bezahlte Rankings und SERP-Daten	● Review-Signale (Google, Trustpilot u. a.)
● Suchvolumen und Suchtrends	● Website-Qualität und technische Performance
● Wettbewerbsumfeld und Keyword-Analyse	● Content-Erwähnungen und Sentiment
● Backlinks und verweisende Domains	● E-Commerce: Shopping- und Produktdaten (optional)
● Domain Rank und Backlink Spam Score	● Website-Erreichbarkeit und Indexierbarkeit
Ideal für: Digitale Geschäftsmodelle, E-Commerce, Start-ups, lokale Unternehmen, Unternehmen mit begrenzter Finanzdatenlage sowie Markt- und Reputationsanalysen	Dieses Modul ergänzt die Bonitätsprüfung, ersetzt sie aber nicht. Digitale Signale sind kein direkter Bonitätsnachweis.

ÜBERSICHT

Was Boniforce liefert und was optional erweiterbar ist.

Boniforce liefert eine klare Entscheidungsgrundlage: beliefern, prüfen, absichern oder ablehnen. Ergänzend stehen offizielle Registerdaten und Finanzdaten sowie optionale digitale Außensignale wie Google-Sichtbarkeit, Bewertungen und Website-Qualität als zusätzliche Plausibilitäts- und Marktdaten zur Verfügung.

Ebene	Inhalte	Kundennutzen
Boniforce Standardprüfung	Boniscore, Ampel, Kreditlimit, Handlungsempfehlung, Insolvenzindikator, JSON-Ausgabe	Sofortige Bonitätsentscheidung für Vertrieb, Buchhaltung, Einkauf und Shop-Checkout
Registerdaten-Erweiterung	Handelsregisterdaten, Rechtsform, Status, Geschäftsführer, Kapital, Registerhistorie	Verlässliche Unternehmensidentifikation und offizielle Registerinformationen
Finanzdaten-Erweiterung	Bilanzdaten, GuV, Kennzahlen – soweit veröffentlicht, über mehrere Geschäftsjahre	Wirtschaftliche Stabilität und Entwicklung erkennen, Kreditlimits fundiert festlegen
Eigentümer- und UBO-Erweiterung	Gesellschafter, Beteiligungsquoten, UBO, wirtschaftlich Berechtigte (abhängig von Rechtsgrundlage)	Kontrollstruktur nachvollziehen, KYC und Compliance unterstützen
Web- und Kontaktdaten-Erweiterung	Website, E-Mail, Telefon, Social-Media-Profil, USt-IdNr., Quellhinweise	Plausibilitätsprüfung und CRM-Datenanreicherung
Monitoring-Erweiterung	Alerts bei Registeränderungen, Gesellschafterwechseln, neuen Finanzdaten und Statusänderungen	Frühwarnsystem für Bestandskunden, automatisierte Benachrichtigungen
Digitale Daten-Erweiterung	Google-Sichtbarkeit, Suchvolumen, Backlinks, Bewertungen, Website-Qualität, Content-Erwähnungen, Business-Profil	Zusätzliche Plausibilitäts-, Markt- und Reputationssignale zur besseren Einschätzung der digitalen Unternehmensaktivität
API-Integration in ERP, CRM oder Shop	REST API, JSON-Antworten, Bearer-Token-Authentifizierung, optional Webhooks	Automatisierte Kreditentscheidungen ohne manuelle Eingriffe

STANDARDDATEN

Boniforce liefert die Bonitätsentscheidung.

Die Standarddaten von Boniforce übersetzen verfügbare Informationen in eine klare Handlungsempfehlung. Der Kunde erhält nicht nur einzelne Datenpunkte, sondern eine verständliche Entscheidungsgrundlage für die Praxis.

Datenpunkt	Beispiel	Erklärung	Nutzen
Boniscore	0 – 100	Kompakte Risikozahl auf einer einheitlichen Skala	Schnelle Einschätzung ohne Fachkenntnisse
Score-Kategorie	GOOD · MEDIUM · HIGH_RISK	Einordnung des Scores in verständliche Risikoklassen	Einfacher Vergleich mehrerer Geschäftspartner
Ampelbewertung	GRÜN · GELB · ROT	Sofort verständliche Risikoeinschätzung	Ideal für Vertrieb, Buchhaltung, Einkauf und Shop-Checkout
Kreditlimit-Empfehlung	5.000 € · 25.000 € · 100.000 €	Empfohlenes maximales offenes Risiko in Euro	Steuerung von Rechnungskauf, Zahlungsziel und Lieferfreigabe
Handlungsempfehlung	Freigeben · Prüfen · Vorkasse · Ablehnen	Konkrete nächste Aktion auf Basis des Scores	Weniger Unsicherheit und kürzere Entscheidungszeiten
Insolvenzindikator	true / false · Warnhinweis	Hinweis auf akute Risikomuster oder Insolvenzanzeichen	Schutz vor kurzfristigen Ausfallrisiken
API-Antwort (JSON)	score, traffic_light, credit_limit, recommendation	Maschinenlesbare Ausgabe nach REST-Standard	Integration in ERP, CRM, B2B-Shop oder interne Systeme

Boniforce übersetzt komplexe Daten in eine klare Entscheidung: beliefern, prüfen, absichern oder ablehnen.

STAMMDATEN

Eindeutige Identifikation eines Unternehmens.

Stammdaten dienen dazu, ein Unternehmen zweifelsfrei zu identifizieren und Verwechslungen zu vermeiden. Sie sind die Basis jeder Prüfung.

Identifikation & Register	Status & Klassifikation
● Firmenname (aktuell)	● Unternehmensstatus (aktiv, inaktiv, Liquidation)
● Alternative / frühere Firmennamen	● Gründungsdatum / Eintragungsdatum
● Rechtsform (z. B. GmbH, AG, UG)	● Unternehmensalter
● Handelsregisternummer	● Unternehmenszweck / Geschäftsgegenstand
● Registergericht	● Branchenzuordnung / WZ-Code (soweit verfügbar)
● Registerart (HRB, HRA, GnR, PR, VR)	● Eindeutige Unternehmens-ID
● Sitz / Stadt	● LEI (Legal Entity Identifier, falls vorhanden)
● Vollständige Adresse	● Stammkapital / Grundkapital
● Land	● Notarielle Daten, Gründungsdatum

Nutzen für die Praxis

- Verlässliche Firmenidentifikation, keine Verwechslungen bei ähnlichen Firmennamen
- Dublettenvermeidung und Abgleich mit ERP-/CRM-Stammdaten
- Plausibilitätsprüfung bei Neukundeneingaben
- Erkennung von Briefkastenstrukturen oder inaktiven Gesellschaften

Beispiel: Wenn mehrere Unternehmen ähnliche Namen haben, helfen Registergericht, Registernummer, Rechtsform und Sitz dabei, die richtige Firma eindeutig zu bestimmen.

REGISTERDATEN

Wer vertritt das Unternehmen? und wie hat es sich entwickelt?

Register- und Managementdaten zeigen, wer ein Unternehmen offiziell vertreten darf und wie es sich strukturell entwickelt hat. Sie sind besonders relevant bei der Erstprüfung, bei höheren Warenwerten und vor Vergabe von Rahmenverträgen.

Vertretungsberechtigte Personen	Unternehmenshistorie & Ereignisse
<ul style="list-style-type: none">■ Geschäftsführer (natürliche Personen)	<ul style="list-style-type: none">■ Historische Sitzverlegungen
<ul style="list-style-type: none">■ Vorstand (bei AG, SE)	<ul style="list-style-type: none">■ Frühere Firmennamen / Umfirmierungen
<ul style="list-style-type: none">■ Prokuristen	<ul style="list-style-type: none">■ Kapitalveränderungen
<ul style="list-style-type: none">■ Sonstige vertretungsberechtigte Personen	<ul style="list-style-type: none">■ Änderungen im Unternehmenszweck
<ul style="list-style-type: none">■ Juristische Vertreter (andere Gesellschaften)	<ul style="list-style-type: none">■ Registerereignisse (Eintragungen, Löschungen)
<ul style="list-style-type: none">■ Aktuelle Vertretungsregelung (Einzel- / Gesamtvertretung)	<ul style="list-style-type: none">■ Notarielle Daten (soweit verfügbar)
<ul style="list-style-type: none">■ Frühere Vertreter (soweit verfügbar)	<ul style="list-style-type: none">■ Veröffentlichte Registerdokumente
<ul style="list-style-type: none">■ Start- und Enddaten je Vertreter	<ul style="list-style-type: none">■ Zeitpunkt der letzten Aktualisierung

Typische Auswertungsfragen

- › Wer darf das Unternehmen rechtsverbindlich vertreten?
- › Gab es häufige Wechsel in der Geschäftsführung?
- › Gab es Umfirmierungen oder Sitzverlegungen?
- › Gibt es Auffälligkeiten in der Unternehmenshistorie?

Registerdaten sind besonders wertvoll bei der Erstprüfung und wenn hohe Warenwerte, Rahmenverträge oder Zahlungsziele vergeben werden.

FINANZDATEN

Wirtschaftliche Entwicklung: soweit veröffentlicht, über mehrere Jahre.

Finanzdaten stammen aus veröffentlichten Jahresabschlüssen. Soweit verfügbar, können sie über mehrere Geschäftsjahre bereitgestellt werden, so entsteht nicht nur eine Momentaufnahme, sondern ein nachvollziehbarer Trend.

Bilanzdaten (je Geschäftsjahr)	GuV & Ergebnis (je Jahr)	Mehrjahrestrends & Kennzahlen
Bilanzsumme gesamt	Umsatz *	Umsatzentwicklung (mehrere Jahre)
Anlagevermögen	Rohergebnis *	Eigenkapitalentwicklung
Umlaufvermögen	Personalaufwand *	Verbindlichkeitentrend
Liquide Mittel / Cash *	Sonstige Aufwendungen *	Gewinn- / Verlustentwicklung
Vorräte *	Jahresüberschuss	Eigenkapitalquote
Forderungen *	Jahresfehlbetrag	Verschuldungsgrad
Eigenkapital	Steuern *	Liquiditätsnähe
Rückstellungen *	Mitarbeiterzahl *	Stabilitätstrend
Verbindlichkeiten gesamt	Geschäftsjahr / Berichtszeitraum	Wachstum / Stagnation / Rückgang
Kurzfristige Verbindlichkeiten *	Veröffentlichungsdatum	Bilanzsummen-Entwicklung
Langfristige Verbindlichkeiten *	Datenaktualität je Jahr	Confidence-Hinweis zur Datenqualität
Kapitalrücklagen *		

* Soweit veröffentlicht und verfügbar, abhängig von Rechtsform, Größenklasse und Veröffentlichungspflichten

Ein einzelnes Jahr kann täuschen. Erst der Mehrjahresvergleich zeigt, ob ein Unternehmen stabil wächst, stagniert, Verluste aufbaut oder sich finanziell verschlechtert.

Hinweis: Finanzdaten sind nicht bei jedem Unternehmen vollständig verfügbar. Ein fehlender Datenpunkt ist nicht automatisch ein negatives Signal — er sollte transparent ausgewiesen werden.

EIGENTÜMERDATEN

Wem gehört das Unternehmen? und wie ist die Kontrolle verteilt?

Eigentümerdaten zeigen, wem ein Unternehmen gehört und wie Kontrolle und Stimmrechte verteilt sind. Sie sind besonders relevant bei größeren Aufträgen und wenn die Unternehmensstruktur nachvollzogen werden soll.

Datenfeld	Inhalt	Nutzen
Direkte Gesellschafter	Natürliche und juristische Personen	Wer ist direkt beteiligt?
Beteiligungsquote	Prozentualer Anteil je Gesellschafter	Mehrheits- vs. Minderheitsbeteiligung erkennen
Nominaler Geschäftsanteil	Eurobetrag des Anteils	Gewichtung der Stimmrechte und Kontrolle
Allein- / Mehrheitsgesellschafter	Alleiniger Eigentümer oder Mehrheitsposition	Klare Kontrolle vs. geteilte Eigentümerschaft
Anzahl der Gesellschafter	Anzahl Personen / Unternehmen	Einfache vs. komplexe Eigentümerstruktur
Startdatum der Beteiligung	Datum des Eintritts als Gesellschafter	Wie lange besteht die aktuelle Struktur?
Enddatum (historisch)	Ausstiegsdatum falls nicht mehr aktiv	Frühere Gesellschafter nachvollziehen
Quellenhinweis	z. B. Gesellschafterliste, Bundesanzeiger	Transparenz über die Datenquelle
Beteiligungsklassen	Stimmrechte, Sonderrechte (soweit verfügbar)	Unterschiedliche Kontrollrechte erkennen

Typische Auswertungsfragen

- › Wer kontrolliert das Unternehmen tatsächlich?
- › Ist der Geschäftsführer gleichzeitig Eigentümer?
- › Gibt es eine klare oder komplexe Eigentümerstruktur?
- › Gibt es ausländische Eigentümer oder Beteiligungsgesellschaften?

Beispiel: Ein Unternehmen mit einem stabilen Mehrheitsgesellschafter kann anders bewertet werden als ein Unternehmen mit häufig wechselnder Eigentümerstruktur.

ERWEITERTE EIGENTÜMERSTRUKTUR

Beteiligungen, Gruppen und wirtschaftlich Berechtigte (UBO).

Neben direkten Gesellschaftern sind auch Beteiligungen und wirtschaftlich Berechtigte (UBO) relevant, um Unternehmensgruppen, Kontrollketten und wirtschaftliche Abhängigkeiten vollständig zu verstehen.

Beteiligungen & Holdings	UBO — wirtschaftlich Berechtigte
<ul style="list-style-type: none"> ● Unternehmen, an denen die geprüfte Firma beteiligt ist 	<ul style="list-style-type: none"> ● Natürliche Personen hinter der Unternehmensstruktur
<ul style="list-style-type: none"> ● Tochtergesellschaften 	<ul style="list-style-type: none"> ● Direkte und indirekte Kontrolle
<ul style="list-style-type: none"> ● Beteiligungsquote und nominaler Anteil 	<ul style="list-style-type: none"> ● Beteiligungsquote und Kontrollkette
<ul style="list-style-type: none"> ● Beteiligungsbeginn und -ende 	<ul style="list-style-type: none"> ● Zwischengesellschaften in der Kette
<ul style="list-style-type: none"> ● Gruppenstruktur und Konzernzugehörigkeit 	<ul style="list-style-type: none"> ● Land / Wohnort (soweit verfügbar)
<ul style="list-style-type: none"> ● Verbindung zu anderen Unternehmen 	<ul style="list-style-type: none"> ● Quellenhinweis (Transparenzregister)

Typischer Nutzen

Holdings: Unternehmensgruppen, Tochtergesellschaften und Verflechtungen erkennen

UBO: KYC-Prüfung, Compliance, Geldwäscheprävention, Transparenz bei komplexen Eigentümerketten

UBO- und Transparenzregisterdaten können rechtlich sensibel sein. Der Zugriff kann ein berechtigtes Interesse, eine geeignete Rechtsgrundlage oder spezielle Zugangsdaten erfordern. Diese Daten sind als Compliance-Erweiterung zu verstehen.

EIGENTÜMERHISTORIE

Wie hat sich die Gesellschafterstruktur über die Zeit verändert?

Historische Eigentümerdaten zeigen, wie sich die Gesellschafterstruktur eines Unternehmens über die Zeit verändert hat. Häufige Wechsel können auf Instabilität, Umstrukturierungen oder Veränderungen in der Kontrolle hinweisen.

Datenfeld	Inhalt	Nutzen
Frühere Gesellschafter	Natürliche und juristische Personen die ausgeschieden sind	Vollständige Eigentümerhistorie
Neue Gesellschafter (Eintritte)	Datum und Identität bei Eintritt	Kontrollwechsel erkennen
Ausgeschiedene Gesellschafter	Datum und Identität bei Austritt	Wer hat wann die Beteiligung aufgegeben?
Wechselzeitpunkte	Datierte Übergänge in der Gesellschafterliste	Häufigkeit und Muster von Wechseln erkennen
Frühere Beteiligungsquoten	Prozentualer Anteil zu historischem Zeitpunkt	Wie hat sich die Kontrolle verschoben?
Neue Beteiligungsquoten	Anteil nach Veränderung	Haben sich Mehrheitsverhältnisse geändert?
Historische Gesellschafterlisten	Vollständige Liste je Zeitpunkt	Vollständige Transparenz der Eigentumsstruktur
Veränderungen nominaler Anteile	Euro-Wert bei Veränderung	Kapitalveränderungen in der Eigentümerstruktur
Häufigkeit von Wechseln	Anzahl Änderungen im Zeitraum	Auffälligkeiten bei sehr vielen Wechseln

Typischer Nutzen

- Eigentümerhistorie nachvollziehen und Kontrollwechsel erkennen
- Häufige Gesellschafterwechsel als mögliches Stabilitätssignal bewerten
- Veränderungen vor größeren Aufträgen oder Rahmenverträgen prüfen
- Strukturelle Veränderungen und Umstrukturierungen besser verstehen

Beispiel: Wenn ein Unternehmen innerhalb kurzer Zeit mehrfach die Gesellschafterstruktur ändert, kann dies für eine manuelle Prüfung relevant sein.

WEB DATEN

Plausibilitätsprüfung und Datenanreicherung.

Webdaten unterstützen die Plausibilitätsprüfung und helfen bei der CRM-Datenanreicherung. Optional können zusätzlich digitale Sichtbarkeits- und Reputationssignale angebunden werden, für eine tiefere Einschätzung der digitalen Unternehmenspräsenz.

Datenpunkt	Quelle / Fundstelle	Nutzen
Website-URL	Öffentlich zugängliche Unternehmenswebsite	Digitale Präsenz prüfen
Domain	Registrierte Domain des Unternehmens	Plausibilitätsprüfung der Firmenpräsenz
E-Mail-Adresse	Website, Impressum, öffentliche Quellen	Kontaktdaten für CRM
Telefonnummer	Website, Impressum, öffentliche Quellen	Erreichbarkeit und Realitätsprüfung
USt-IdNr.	Öffentlich, soweit verfügbar	Steuernummer-Abgleich mit Stammdaten
Impressumsdaten	Gesetzlich vorgeschriebene Angaben der Website	Identitätsprüfung und Adressabgleich
LinkedIn-Profil	Social-Media-Plattform	Unternehmensaktivität und Mitarbeiterzahl
Xing-Profil	Social-Media-Plattform	Regionale Sichtbarkeit, besonders D-A-CH
Facebook / Instagram	Social-Media-Plattform	Digitale Präsenz und Markenaktivität
YouTube / TikTok / GitHub	Social-Media- und Entwicklerplattform	Medienaktivität und Tech-Sichtbarkeit
Quellen-URL / Fundstelle	URL der genutzten Datenquelle	Transparenz und Nachvollziehbarkeit

OPTIONALE ERWEITERUNG — DIGITALE SIGNALE → Folie 13–15

<ul style="list-style-type: none"> ● Google-Business-Profil Adresse, Tel., Öffnungszeiten aus öff. Business-Profil 	<ul style="list-style-type: none"> ● Google-Bewertungen Anzahl und Durchschnitt der öffentlichen Kundenbewertungen
<ul style="list-style-type: none"> ● Lokale Google-Sichtbarkeit Sichtbarkeit in Google Maps und lokalen Suchergebnissen 	<ul style="list-style-type: none"> ● Website-Erreichbarkeit Technische Verfügbarkeit der Unternehmenswebsite
<ul style="list-style-type: none"> ● Marken-Erwähnungen Öffentliche Erwähnungen der Marke in digitalen Medien 	<ul style="list-style-type: none"> ● Backlinks & Domain-Signale Verlinkungen auf die Domain, Domain Rank, Spam-Signale

DIGITALE SIGNALE

Wie sichtbar und aktiv ist ein Unternehmen online?

Neben offiziellen Register- und Finanzdaten können digitale Signale die Online-Präsenz, Marktaktivität und Sichtbarkeit eines Unternehmens besser einschätzbar machen. Sie sind kein Ersatz für klassische Bonitätsdaten, sondern ein ergänzendes Plausibilitätssignal.

Datenbereich	Beispiele	Nutzen
Google-Sichtbarkeit (organisch)	Organische Rankings, Domain-Sichtbarkeit, Ranking-Verteilung	Zeigt, ob das Unternehmen online auffindbar ist
Bezahlte Sichtbarkeit	Paid-Rankings, Anzeigen-Präsenz, Keywords mit Anzeigenschaltung	Deutet auf aktive Marketingaktivität hin
SERP-Daten	Suchergebnis-Snippets, SERP-Features (Map Pack, Knowledge Graph)	Markenwahrnehmung in den Suchergebnissen
Lokale Sichtbarkeit (Google Maps)	Sichtbarkeit bei Google Maps, lokalem Pack	Wichtig für Dienstleister, Händler und Handwerksbetriebe
Suchvolumen zur Marke	Monatliches Suchvolumen für Marken-, Produkt- und Leistungsbegriffe	Bekanntheit und Marktnachfrage einschätzen
Historische Suchtrends	Monatliche Entwicklung des Suchvolumens über mehrere Jahre	Wachstum, Saisonalität oder Rückgang der Nachfrage erkennen
Keyword-Rankings der Domain	Für welche Begriffe rankt die Domain? Auf welcher Position?	Inhaltliche Relevanz und digitale Marktposition einschätzen
Wettbewerbsumfeld	Konkurrenten in den Suchergebnissen, relativer Marktanteil digital	Marktposition und Wettbewerbsdruck besser verstehen
Geschätzte Domain-Sichtbarkeit	Aggregierter Sichtbarkeits-Score auf Basis von Ranking-Daten	Kompaktes Signal für Online-Marktpräsenz

OPTIONAL FÜR E-COMMERCE — Markt- & Produktdaten

● Google-Shopping-Daten & Produktsichtbarkeit	● Produktpreise & Preispositionierung
● Produktbewertungen & Review-Score	● Marktplatz-Präsenz (soweit öffentlich verfügbar)
● Wettbewerbsprodukte & Marktvergleich	● Seller-Informationen & Verkäuferprofil

Digitale Sichtbarkeit ist kein direkter Bonitätsnachweis, sondern ein ergänzendes Plausibilitäts- und Marktsignal. E-Commerce-Daten sind nur für ausgewählte Branchen relevant und sollten nicht als Standard-Bonitätsdaten dargestellt werden.

ONLINE-REPUTATION

Wie wird ein Unternehmen öffentlich wahrgenommen?

Digitale Reputationsdaten helfen, die Außenwirkung eines Unternehmens besser zu verstehen. Sie sind besonders nützlich für manuelle Prüfungen, lokale Unternehmen, Dienstleister, Händler und digitale Geschäftsmodelle.

Datenbereich	Inhalt	Nutzen
Google-Business-Profil	Adresse, Telefon, Domain, Öffnungszeiten aus öffentlichem Google-Profil	Abgleich mit Stammdaten und Identitätsprüfung
Google-Bewertungen	Anzahl Bewertungen und Durchschnittsbewertung bei Google	Kundenzufriedenheit und öffentliches Reputationssignal
Trustpilot-Bewertungen	Anzahl und Durchschnitt bei Trustpilot, soweit verfügbar	Zusätzliches Reputationssignal für Dienstleister und Händler
Öffentliche Marken-Erwähnungen	Content-Erwähnungen der Marke in Webinhalten, News, Fachmedien	Sichtbarkeit und Reichweite der Marke im Web
Sentiment-Analyse	Einordnung der Erwähnungen als positiv, neutral oder negativ	Reputationsrichtung erkennen — Frühwarnsignal bei Negativtrend
Erwähnungstrends	Entwicklung der Erwähnungshäufigkeit über Zeit	Wächst oder sinkt die digitale Sichtbarkeit der Marke?
Plattform- und Quellenhinweise	Auf welchen Plattformen wurden Erwähnungen gefunden?	Transparenz über die Herkunft der Reputationsdaten

Digitale Seriosität: Erste Einschätzung, ob ein Unternehmen online präsent und glaubwürdig wirkt

Reputationsrisiken: Frühzeitige Hinweise auf starke Negativbewertungen oder Krisenkommunikation

Lokale Unternehmen: Besonders wertvoll, wenn klassische Finanzdaten begrenzt verfügbar sind

Manuelle Prüfung: Ergänzende Signale für Fachabteilungen bei größeren Entscheidungen

Bewertungen und Erwähnungen sollten nie isoliert bewertet werden. Sie dienen als Zusatzsignale und müssen im Zusammenhang mit Register-, Finanz- und Bonitätsdaten betrachtet werden.

WEBSITE & DOMAIN

Wie belastbar wirkt die digitale Unternehmenspräsenz?

Website- und Domain-Signale helfen zu prüfen, ob eine digitale Präsenz aktiv, erreichbar und technisch plausibel ist, besonders bei digitalen Geschäftsmodellen, E-Commerce und Unternehmen mit geringer Finanzdatenlage.

Backlinks & Domain-Signale	
● Backlinks gesamt	Anzahl aller eingehenden Links auf die Domain
● Verweisende Domains	Anzahl unterschiedlicher verlinkender Domains
● Neue / verlorene Backlinks	Veränderungen im Zeitverlauf
● Domain Rank	Aggregierter Autoritätswert der Domain
● Backlink Spam Score	Anteil toxischer oder spammiger Verlinkungen
● Domain-Autoritätssignale	Qualität und Diversität der Backlink-Quellen

Website-Qualität & Performance	
● Website-Erreichbarkeit	Ist die Seite online und technisch erreichbar?
● Technische Website-Fehler	HTTP-Fehler, fehlende Seiten, Weiterleitungen
● Ladezeit / Performance	Geschwindigkeit der Seitenauslieferung
● SEO-Basissignale	Meta-Tags, Title, Indexierbarkeit
● Mobile Nutzbarkeit	Mobiloptimierung der Website
● OnPage-Qualität / Website-Health	Gesamtbewertung technischer Seitenqualität

Digitale Substanz: Erkennung von Fake-, leeren oder schwach gepflegten Websites

E-Commerce & SaaS: Technische Plausibilitätsprüfung bei digitalen Geschäftsmodellen

Spam-Signale: Auffällig hoher Spam Score kann auf unseriöse Link-Strukturen hinweisen

Finanzdaten-Ergänzung: Zusatzsignal bei Unternehmen mit begrenzter Registerpublizität

Eine gute Website beweist keine Zahlungsfähigkeit. Eine nicht erreichbare oder stark fehlerhafte Website kann aber ein Hinweis für eine zusätzliche manuelle Prüfung sein. Domain- und Backlink-Daten sollten nie als alleiniges Bewertungskriterium genutzt werden.

DOKUMENTE

Offizielle Dokumente für Nachweis, Audit und Compliance.

Offizielle Dokumente ermöglichen eine tiefere manuelle Prüfung, dienen als Nachweis für Kreditentscheidungen und sind Grundlage für interne Compliance-Prozesse.

Dokumenttyp	Inhalt	Typischer Anwendungsfall
Aktueller Registerauszug	Aktueller Stand laut Handelsregister	Vertragsprüfung, Kreditentscheidung
Chronologischer Registerauszug	Alle Änderungen chronologisch gelistet	Unternehmenshistorie nachvollziehen
Historischer Registerauszug	Vergangenheitsdaten zu einem Stichtag	Compliance-Prüfungen, Due Diligence
Gesellschafterliste	Aktuelle oder historische Gesellschafterstruktur	Eigentümerprüfung, KYC
Gesellschaftsvertrag / Satzung	Gründungsdokument, Unternehmensregeln	Vertragsprüfung, Compliance
Strukturierte Registerinformationen	Maschinenlesbare Registerdaten (JSON)	API-Integration, automatisierte Prüfung
Bundesanzeiger-Dokumente	Jahresabschlüsse, Bekanntmachungen	Finanzprüfung, Jahresabschlussanalyse
Transparenzregister-Auszüge	UBO-Informationen (sofern rechtlich zulässig)	KYC, Compliance, Geldwäscheprävention
Dokumenten-ID / Typ / Datum	Metadaten je Dokument	Zuordnung, Archivierung, Audit-Trail
Download-Link / Quellverweis	Direktlink oder Quellenangabe	Sofortiger Zugriff oder Nachvollziehbarkeit

Dokumente sind besonders wichtig, wenn eine Entscheidung später nachvollzogen oder intern begründet werden muss — etwa bei größeren Kreditlimits, Rahmenverträgen oder Compliance-Prüfungen.

MONITORING

Laufende Überwachung: nicht nur einmal prüfen.

Eine einmalige Prüfung reicht bei laufenden Kundenbeziehungen nicht aus. Monitoring ermöglicht es, relevante Änderungen bei Bestandskunden automatisch zu erkennen und frühzeitig zu reagieren.

Unternehmens- und Strukturänderungen	Finanz- und Eigentümerchanges
● Änderung des Firmennamens	● Neue Registerdokumente
● Änderung der Adresse / Sitzverlegung	● Neue oder geänderte Gesellschafterliste
● Änderung der Rechtsform	● Eigentümerwechsel / Anteilsänderungen
● Änderung des Unternehmensstatus	● Neue Tochtergesellschaften
● Liquidation oder Inaktivität	● Änderungen bei wirtschaftlich Berechtigten *
● Geschäftsführerwechsel	● Änderungen bei Personenrollen
● Neue / entfernte Vertretungsberechtigte	● Neue Bundesanzeiger-Veröffentlichungen
● Neue Finanzdaten / Jahresabschlüsse	● Neue Transparenzregister-Einträge *

* Abhängig von rechtlichen Voraussetzungen und Datenquellenverfügbarkeit

Laufende Überwachung: Automatische Benachrichtigung bei kritischen Änderungen bei Bestandskunden

Frühwarnsystem: Kreditrisiken frühzeitig erkennen, bevor Rechnungen offen bleiben

ERP / CRM-Update: Automatische Stammdaten-Aktualisierung ohne manuelle Nachprüfung

Kreditlimit-Steuerung: Kreditlimits zeitnah anpassen, wenn sich die Lage ändert

Beispiel: Wenn bei einem Bestandskunden ein Geschäftsführerwechsel, eine neue Gesellschafterliste oder ein neuer Jahresabschluss veröffentlicht wird, kann dies automatisch als Hinweis an Vertrieb oder Buchhaltung gemeldet werden.

USE CASES

Welche Daten für welchen Anwendungsfall benötigt werden.

Use Case	Relevante Datenbereiche	Kundennutzen
Neukundenprüfung	Score, Ampel, Handlungsempfehlung, Stammdaten, Registerstatus, Adresse	Schnelle Freigabe oder Ablehnung im Tagesgeschäft
Rechnungskauf / Zahlungsziel	Score, Kreditlimit, Insolvenzindikator, Finanzkennzahlen	Sichere Steuerung der Zahlungsart und des offenen Kreditvolumens
ERP-Integration	API, JSON-Ausgabe, Kreditlimit, Ampel, Handlungsempfehlung	Automatisierte Kreditentscheidungen ohne manuelle Prozesse
CRM-Integration	Stammdaten, Score, Webdaten, Kontaktdaten, Firmeninformationen	Bessere Vertriebssteuerung und aktuellere Kundendaten
Lieferantenprüfung	Registerstatus, Gesellschafter, UBO, Finanzdaten, Unternehmenshistorie	Belastbare Bewertung von Lieferantenrisiken
Große Einzelaufträge	Finanzdaten mehrerer Jahre, Eigentümerstruktur, Dokumente, Monitoring	Fundierte Entscheidung bei hohem Risiko und größeren Warenwerten
Compliance / KYC	UBO, Transparenzregister, Dokumente, Gesellschafterliste, Eigentümer	Strukturierte Prüfung und vollständige Dokumentation
Bestandskundenüberwachung	Monitoring, neue Finanzdaten, Registeränderungen, Statusänderungen	Frühzeitige Warnung bei relevanten Veränderungen
Kreditlimit-Steuerung	Boniscore, Finanzkennzahlen, Mehrjahrestrends, Eigenkapital, Verbindlichkeiten	Kreditlimits fundiert festlegen und regelmäßig anpassen
Manuelle Risikoprüfung	Score, Finanzdaten, Registerdaten, Eigentümer, Dokumente, Webdaten	Vollständige Entscheidungsgrundlage für interne Fachabteilungen
Digitale Plausibilitätsprüfung	Website-Qualität, Google-Sichtbarkeit, Business-Profil, Bewertungen, Backlinks, Erwähnungen	Prüfen, ob ein Unternehmen digital auffindbar, aktiv und plausibel wirkt
E-Commerce- und Onlinehändler-Prüfung	Suchsichtbarkeit, Produktdaten, Bewertungen, Website-Performance, Backlinks	Zusätzliche Einschätzung der Online-Marktaktivität
Reputationsprüfung	Bewertungen, Content-Erwähnungen, Sentiment, Plattformdaten	Hinweise auf öffentliche Wahrnehmung und mögliche Reputationsrisiken
Start-up / junges Unternehmen	Registerdaten, Webdaten, Sichtbarkeit, Suchtrends, Website-Qualität, Bewertungen	Zusätzliche Plausibilitätssignale, wenn klassische Finanzdaten noch begrenzt sind

● Grüne Zeilen = Anwendungsfälle mit optionalen digitalen Signalen, ergänzen die Bonitätsprüfung, ersetzen sie nicht.

TRANSPARENZ

Was immer verfügbar ist: und wo Grenzen bestehen.

Keine Datenquelle ist vollständig. Ehrliche Kommunikation über Datenlücken ist ein Qualitätsmerkmal. Dies gilt für Register- und Finanzdaten ebenso wie für digitale Signale.

Thema	Was gilt	Empfehlung
Finanzdaten	Nicht jedes Unternehmen veröffentlicht vollständige Finanzdaten. Kleine Kapitalgesellschaften veröffentlichen oft weniger.	Als fehlend anzeigen, nicht als negatives Signal werten
Jahresabschlüsse	Können mehrere Jahre vorhanden sein, ältere Daten sind möglich. Aktualität hängt vom Veröffentlichungsrhythmus ab.	Datum der Veröffentlichung immer mitliefern
Webdaten	Können sich ändern. Müssen regelmäßig aktualisiert werden. Aktualität ist standabhängig.	Zeitstempel der letzten Abfrage angeben
Eigentümerdaten	Hängen von verfügbaren Registerdokumenten ab. Nicht immer aktuell.	Quellenhinweis und Datum der Registerdokumente angeben
UBO / Transparenzregister	Können rechtliche Voraussetzungen erfordern. Zugang nicht immer möglich.	Nur mit rechtlicher Grundlage und berechtigtem Interesse
Confidence / Datenqualität	Boniforce sollte neben dem Score auch einen Hinweis auf Datenqualität und -vollständigkeit geben.	Confidence-Level bei Score und Datenbasis transparent ausweisen
Digitale Signale	Sichtbarkeit, Bewertungen, Backlinks sind Zusatzinformationen. Sie beweisen keine Zahlungsfähigkeit.	Nur ergänzend zu Bonitäts-, Register- und Finanzdaten bewerten
Bewertungen & Sentiment	Bewertungen können subjektiv, manipuliert oder nicht repräsentativ sein.	Nie isoliert bewerten — als Hinweis für manuelle Prüfung nutzen
Website- & Backlinkdaten	Domain Rank und Website-Qualität zeigen digitale Präsenz, aber keine direkte finanzielle Stabilität.	Als Plausibilitäts- und Aktivitätssignal verwenden
Suchvolumen & Rankings	Hohe Sichtbarkeit kann Marktaktivität zeigen, ist aber kein Beweis für Bonität oder Zahlungsfähigkeit.	Als Marktsignal nutzen, nicht als Zahlungsausfall-Prognose

Boniforce kombiniert verfügbare Informationen zu einer nachvollziehbaren Entscheidung. Wo Daten fehlen oder nicht aktuell genug sind, sollte dies transparent ausgewiesen werden.

Digitale Signale sind kein direkter Bonitätsnachweis. Sie ergänzen Register-, Finanz- und Bonitätsdaten als Plausibilitäts-, Markt- und Reputationssignale.

INTEGRATION

API-Integration: von der einfachen Abfrage bis zur Automatisierung.

Die Boniforce API ermöglicht es, Bonitätsentscheidungen direkt in bestehende Systeme einzubinden: ERP, CRM, B2B-Shop oder interne Prüfstrecken.

Technisches Merkmal	Beschreibung	Anwendung
REST API	Standardisierte HTTP-Schnittstelle, ressourcenorientiert	Universell integrierbar in alle gängigen Systeme
JSON-Antworten	Maschinenlesbare Ausgabe aller Score- und Datenpunkte	Direkte Verarbeitung in ERP, CRM, Shop oder Eigenentwicklung
Bearer-Token-Authentifizierung	API-Key als Bearer Token im Authorization-Header	Sichere, zugangskontrollierte Nutzung
Einzelabfrage (on demand)	Score und Daten je Anfrage, gezielt für ein Unternehmen	Manuelle Prüfung oder ereignisgesteuerte Abfrage
Automatisierte Abfrage (batch)	Abfrage mehrerer Unternehmen in Prozessfolge (projektabhängig)	Massenprüfung, regelmäßige Bestandskundenprüfung
Webhook-Benachrichtigungen	Automatische Meldungen bei Monitoring-Ereignissen (optional/projektabhängig)	Frühwarnsystem, automatische ERP-Updates
ERP-Integration	Kreditlimit, Ampel, Empfehlung direkt in ERP-Prüfstrecke übergeben	SAP, Dynamics, DATEV oder eigene Systeme
CRM-Integration	Score und Stammdaten direkt am Kundendatensatz anreichern	Salesforce, HubSpot, Pipedrive u. a.
B2B-Shop-Integration	Zahlungsartsteuerung (Rechnung / Vorkasse) im Checkout	Shopware, Shopify, WooCommerce
OpenAPI-Spezifikation	Strukturierte API-Dokumentation (Version 3.1)	Schnelle Anbindung, Code-Generierung

```

POST https://api.boniforce.de/v1/score

{ "name": "Müller Metallbau GmbH", "registry_id": "HRB 42891", "country": "DE" }
→ score: 81 | traffic_light: "green" | credit_limit: 400000 | recommendation: "deliver"
    
```

OPTIONALER DATENLAYER — (projektabhängige Anbindung)

<ul style="list-style-type: none"> Domain- & Website-Prüfung Einzelabfrage zu einer Domain: Erreichbarkeit, Qualität, Health Backlink-Analyse Backlinks, verweisende Domains, Domain Rank, Spam Score Content-Erwähnungen Öffentliche Marken-Erwähnungen und Sentiment-Signale 	<ul style="list-style-type: none"> SERP- & Keyword-Daten Google-Rankings und Suchvolumen zu Marke oder Domain Business-Profile Google-Business-Daten, Adresse, Öffnungszeiten, Bewertungen Website-Crawl Technische Seitenanalyse, OnPage-Fehler, Indexierbarkeit
--	---

Die Daten können optional als externer API-Datenlayer angebunden werden. Verarbeitung und Darstellung in Boniforce sind projektabhängig und sollten je nach Use Case definiert werden. Diese Daten sind nicht automatisch in jedem Boniforce-Standardreport enthalten.



Boniforce ermöglicht Unternehmen, B2B-Geschäftspartner nicht nur anhand einzelner Rohdaten zu prüfen, sondern daraus konkrete Entscheidungen abzuleiten. Je nach Bedarf kann die Standardprüfung um Registerdaten, Finanzkennzahlen, Eigentümerstrukturen, UBO, Webdaten und Monitoring erweitert werden. Zusätzlich können digitale Markt-, Sichtbarkeits- und Reputationssignale angebunden werden, um die Plausibilität und Online-Aktivität eines Unternehmens besser einzuordnen.

Kundenfrage	Boniforce Antwort
Kann ich diesen Kunden beliefern?	Score, Ampel und Handlungsempfehlung
Bis zu welchem Betrag?	Kreditlimit-Empfehlung in Euro
Wer ist das Unternehmen?	Stammdaten, Registerdaten und Identifikation
Wie stabil ist die Firma finanziell?	Finanzdaten mehrerer Geschäftsjahre und Kennzahlen
Entwickelt sich die Firma positiv oder negativ?	Mehrjahresvergleich und Trendanalyse
Wer steckt dahinter?	Eigentümer, Gesellschafter und UBO (optional)
Gibt es offizielle Nachweise?	Registerdokumente, Quellenhinweise und Audit-Trail
Hat sich bei einem Bestandskunden etwas geändert?	Monitoring und automatische Alerts
Ist das Unternehmen digital sichtbar und aktiv?	Digitale Sichtbarkeit, Website-Qualität, Bewertungen, Backlinks und Marktsignale
Wie wird das Unternehmen online wahrgenommen?	Bewertungen, öffentliche Erwähnungen und Sentiment-Signale
Kann ich das automatisieren?	REST API, JSON-Ausgabe, optional Webhooks