

Bonitätsprüfung im B2B-Shop automatisieren.

Wie Händler Rechnungskauf, Zahlungsziel und Kreditlimit
direkt im Checkout absichern, ohne gute Kunden auszubremsen.

B2B-CHECKOUT · SCHRITT 3 / 4

 Boniforce live

Muster Großhandel GmbH · Warenwert 14.250 €

 Score 82 · Grün · Rechnungskauf freigegeben · 30 Tage Zahlungsziel · Limit 25.000 €

✓ Kauf auf Rechnung

✓ SEPA-Lastschrift

✓ Vorkasse

EXECUTIVE SUMMARY

Bonitätsprüfung dort, wo Bestellungen entstehen.

Statt manueller Backoffice-Recherche läuft die Bonitätsprüfung direkt im B2B-Checkout. Sobald ein Geschäftskunde „Kauf auf Rechnung“ wählt, prüft Boniforce in Sekunden und steuert dynamisch, welche Zahlungsarten überhaupt angeboten werden. Risiko sinkt, Conversion bleibt.

Sekunden

im Checkout

Live-Prüfung beim Klick auf Rechnungskauf, ohne dass der Kunde wartet oder das Backoffice eingreift.

Dynamisch

statt Default

Zahlungsarten werden pro Bestellung passend zur Bonität gesteuert, statt standardmäßig allen Kunden angeboten.

Skaliert

ohne Personal

Tausende Bestellungen pro Monat ohne mehr Mitarbeiter im Backoffice. Jede Prüfung kostet sonst Zeit.

Anbindung an Shopware · Shopify B2B · WooCommerce · Magento · JTL · OXID · OroCommerce · via REST, Webhook, Middleware oder Connector

I N H A L T

01	Das Problem im Checkout	3	06	Risikoampel · Grün · Gelb · Rot	8
02	Die 6-Schritt-Lösung	4	07	Vier Praxisbeispiele	9
03	Drei Checkout-Szenarien	5	08	Manuell vs. automatisiert	10
04	Shop-Systeme im Überblick	6	09	Vorteile · Für wen sich es lohnt	11
05	Eine API · viele Wege	7	10	FAQ · Nächste Schritte	12–14

AUSGANGSLAGE

B2B-Shops bieten Rechnungskauf ohne saubere Prüfung im Hintergrund.

Viele B2B-Shops geben Rechnungskauf und Zahlungsziel im Checkout standardmäßig frei, prüfen die Bonität aber zu spät, manuell oder gar nicht. Das Ergebnis: gute Kunden werden ausgebremst, riskante Kunden bekommen zu viel Kredit, und Ausfälle fallen erst beim Mahnlauf auf.

Rechnungskauf als Default

Im Checkout wird Rechnungskauf standardmäßig allen Geschäftskunden angeboten, auch denen ohne sauber geprüfte Bonität.

Uneinheitliche Kreditlimits

Limits werden manuell vergeben oder gar nicht. Jeder Mitarbeiter entscheidet anders, einheitliche Regeln fehlen.

Daten außerhalb von Shop & ERP

Bonitätsdaten liegen im Auskunft-Portal. Medienbrüche, manuelle Recherche und Copy & Paste verzögern den Prozess.

Unterschiedliche Sichtweisen

Vertrieb, E-Commerce und Buchhaltung haben unterschiedliche Risikostände. Derselbe Kunde wird je nach Tool anders bewertet.

Gute Kunden warten

Manuelle Freigaben verzögern die Lieferung. Conversion und Liefergeschwindigkeit für gute Kunden leiden.

Bestandskunden unbeobachtet

Verschlechterungen fallen erst bei der nächsten offenen Rechnung auf, nicht beim Bestellen, sondern beim Mahnen.

WIRTSCHAFTLICHE REALITÄT

Bei 10 % Marge muss ein einziger Ausfall von 30.000 € durch ungefähr 300.000 € zusätzlichen Umsatz kompensiert werden. Wer Rechnungskauf ohne Prüfung anbietet, lässt Marge auf dem Tisch liegen oder verliert gute Kunden.

VOM CHECKOUT ZUR FREIGABE

Eine Bonitätsprüfung in sechs Schritten.

Boniforce verbindet den Trigger im Checkout mit Score, Ampel, Limit und Zahlungsart-Steuerung, ergänzt um laufendes Monitoring der Bestandskunden.

1

Kunde im Shop

Geschäftskunde registriert sich oder legt eine Bestellung im B2B-Shop an.

2

Auto-Prüfung

Shop ruft die Boniforce-API auf. Die Bonität wird live gegen offizielle Quellen geprüft, ohne dass der Kunde wartet.

3

Score & Ampel

Boni-Score (0–100), Risikoampel (Grün/Gelb/Rot) und Kreditlimit-Empfehlung kommen in Sekunden zurück.

4

Zahlungsarten dynamisch

Shop blendet Rechnungskauf, Vorkasse oder Anzahlung passend zur Bonität ein, statt Default für alle.

5

Limit & Freigabe

Kreditlimit, Zahlungsziel oder manuelle Freigabe werden automatisch gesteuert, nach Ihren eigenen Schwellen.

6

Monitoring

Bestandskunden werden laufend überwacht. Verschlechterungen lösen Alerts aus, bevor die Rechnung offen ist.

DREI KUNDEN · DREI ENTSCHEIDUNGEN

Was die Bonitätsprüfung im Checkout konkret bewirkt.










Drei Beispielpkunden mit unterschiedlichen Boni-Scores und drei klare Entscheidungen, die der Shop sofort trifft.

<p>82</p> <p>BONI-SCORE</p> <p>GRÜN</p>	<p>GUTER KUNDE</p> <p>Schmidt Industrie GmbH</p> <p>Bestellung 14.250 € · Bestandskunde</p> <p>EMPFEHLUNG IM CHECKOUT</p>	<ul style="list-style-type: none">Rechnungskauf automatisch freigeben30 Tage Zahlungsziel anbietenKreditlimit-Empfehlung 25.000 €Bestellung ohne manuelle Freigabe
<p>58</p> <p>BONI-SCORE</p> <p>GELB</p>	<p>MITTLERES RISIKO</p> <p>Berger Logistics KG</p> <p>Bestellung 8.400 € · Neukunde</p> <p>EMPFEHLUNG IM CHECKOUT</p>	<ul style="list-style-type: none">Reduziertes Kreditlimit (z. B. 5.000 €)Anzahlung oder Teilzahlung verlangenZahlungsziel auf 14 Tage begrenzenManuelle Prüfung anstoßen
<p>28</p> <p>BONI-SCORE</p> <p>ROT</p>	<p>HOHES RISIKO</p> <p>Neukunde Alpha UG</p> <p>Bestellung 6.200 € · Erstbestellung</p> <p>EMPFEHLUNG IM CHECKOUT</p>	<ul style="list-style-type: none">Rechnungskauf nicht anbietenAuf Vorkasse oder Karte umstellenBestellung erst nach Zahlung freigebenMonitoring aktivieren

GÄNGIGE B2B-SHOP-PLATTFORMEN

Funktioniert mit den Shops, die der Mittelstand einsetzt.

Boniforce bindet sich an gängige B2B-Shop- und E-Commerce-Plattformen an, über REST-API, Webhook, Middleware oder eine individuelle Schnittstelle. Je nach Shop-System wählen Sie den Integrationsweg, der für Sie technisch am sinnvollsten ist.

 SW Shopware B2B Suite	 SH Shopify B2B Plus / B2B	 WC WooCommerce B2B Plugins
 M Magento Adobe Commerce	 JTL JTL-Shop B2B / Großhandel	 OX OXID Enterprise B2B
 Oro OroCommerce B2B-Plattform	 ↔ ERP-nahe Shops SAP / Dynamics	 ⚙️ Individuelle Portale REST / Webhook

Hinweis: Je nach System erfolgt die Anbindung über REST-API, Middleware (Make, n8n, Zapier), Webhooks oder individuelle Schnittstelle. Die passende Variante besprechen wir in einer Demo.

EINE API · VIELE WEGE

So flexibel, wie Ihre Shop-Landschaft es braucht.

Boniforce passt sich Ihrer Architektur an: REST-API für eigene Shop-Entwicklungen, Webhook für Reaktionen auf Bonitätsänderungen, Middleware für No-Code-Anbindungen oder ein individueller Shop-Connector.

FÜR EIGENE SHOP-
ENTWICKLUNG

REST-API

Direkter Aufruf aus Ihrem Shop-Backend. Voller Funktionsumfang, OpenAPI-3.0-spezifiziert, JSON.

PHP · Python · Node.js · .NET · Java



FÜR MONITORING

Webhook

Boniforce ruft Ihr Shop-System aktiv an, wenn sich an einem überwachten Bestandskunden etwas ändert.

Eigener Endpoint · Lambda · Cloud Function



FÜR SCHNELLEN START

Middleware

No-Code-Plattformen verbinden Boniforce mit dem Shop ohne eigene Programmierung. Visuell definieren.

Make · n8n · Zapier



FÜR HOHES VOLUMEN

Shop-Connector

Maßgeschneiderte Anbindung an Shopware, Magento, JTL & Co., inklusive Felder-Mapping und Checkout-Trigger.

individuell · auf Anfrage

ENTSCHEIDUNGSLOGIK

Klare Regeln statt Bauchgefühl: Grün, Gelb, Rot.

Statt eines reinen Index-Werts liefert Boniforce eine Risikoampel mit konkreter Handlungsempfehlung. Sie definieren die Schwellen, Boniforce sorgt für die einheitliche Anwendung in ERP, CRM und Shop.

GRÜN Freigeben	GELB Beobachten	ROT Absichern
<ul style="list-style-type: none">Rechnungskauf freigebenNormales ZahlungszielEmpfohlenes Limit anwendenBestellung automatisch freigeben	<ul style="list-style-type: none">Kreditlimit reduzierenAnzahlung verlangenZahlungsziel begrenzenManuelle Prüfung anstoßen	<ul style="list-style-type: none">Vorkasse empfehlenKein RechnungskaufBestellung nur nach FreigabeMonitoring aktivieren

Sie definieren die Schwellen für Grün, Gelb und Rot individuell. Boniforce ersetzt keine versicherte Forderung, die Plattform unterstützt standardisierte, dokumentierte Kreditentscheidungen.

USE CASES AUS DEM SHOP-ALLTAG

Wie die Bonitätsprüfung im B2B-Shop konkret aussieht.

Vier typische Situationen, in denen Boniforce manuelle Auskunftsei-Recherche und Bauchgefühl im Shop-Backoffice ablöst.

1B2B-GROSSHANDEL ·
CHECKOUT

Neukunde bestellt auf Rechnung

Vierstelliger Auftrag im Warenkorb, Auswahl Kauf auf Rechnung. Boniforce prüft automatisch und empfiehlt ein Limit. Gute Kunden werden direkt freigegeben, riskante landen automatisch bei Vorkasse.

→ *Rechnungskauf-Risiko sinkt, Conversion guter Kunden bleibt.*

2CHECKOUT ·
ZÄHLUNGSARTEN

Zahlungsart-Steuerung in Echtzeit

Geschäftskunde wählt im Checkout. Boniforce-API steuert in Sekunden, was angeboten wird: Bei Grün bleibt Rechnungskauf, bei Gelb Anzahlung, bei Rot Vorkasse oder Karte, ohne Backoffice-Eingriff.

→ *Klare Steuerung statt Rechnungskauf für jeden.*

3

BESTELLUNG · LIMITGRENZE

Bestellung überschreitet Limit

Bestandskunde bestellt einen Auftrag, der das hinterlegte Kreditlimit überschreiten würde. Boniforce empfiehlt angepasste Bedingungen wie Anzahlung, reduziertes Ziel oder manuelle Freigabe.

→ *Limitüberschreitung wird gesteuert, statt blind durchzulaufen.*

4MONITORING ·
BESTANDSKUNDE

Frühwarnung bei Verschlechterung

Langjähriger Bestandskunde verschlechtert sich, etwa durch Insolvenzsignal, Score-Drop oder neue Negativmerkmale. Boniforce alarmiert per Webhook ins ERP, bevor weitere Lieferungen auf Rechnung freigegeben werden.

→ *Kreditlinie wird angepasst, bevor das Risiko schlagend wird.*

MANUELL VS. AUTOMATISIERT









Was Sie heute mit Excel lösen, und wie es im Workflow aussieht.

Sieben Punkte, an denen sich der Unterschied im Alltag bemerkbar macht.

MANUELLE PRÜFUNG

-  Rechnungskauf wird allen B2B-Kunden als Default angeboten
-  Manuelle Recherche nach Bestellung verzögert die Lieferung
-  Kreditlimits werden nach Gefühl oder gar nicht vergeben
-  Bonitätsdaten getrennt von Shop, ERP und Buchhaltung
-  Schwer skalierbar bei wachsendem Bestellvolumen
-  Reines Datenbild ohne Handlungsempfehlung
-  Bestandskunden werden nicht laufend überwacht
-  Gute Kunden werden durch manuelle Freigaben ausgebremst

BONIFORCE - AUTOMATISIERUNG

-  Rechnungskauf nur bei geprüfter Bonität, dynamisch im Checkout
-  Live-Prüfung in Sekunden, ohne den Bestellprozess auszubremsen
-  Kreditlimit-Empfehlung mit nachvollziehbarer Logik
-  Direkt im Shop, im Checkout und im ERP
-  Skalierbar: tausende Prüfungen ohne mehr Personal
-  Risikoampel mit konkreter Zahlungsart-Empfehlung
-  Monitoring mit Alerts bei Verschlechterung
-  Gute Kunden bekommen Rechnungskauf ohne Wartezeit

WAS HÄNDLER GEWINNEN

Sicherer Rechnungskauf, schnellere Conversion guter Kunden.

Was die Bonitätsprüfung im B2B-Shop konkret bewirkt und für welche Händler sich der Aufwand lohnt.



Sicherer Rechnungskauf

Rechnungskauf nur bei Kunden mit geprüfter Bonität, ohne manuelle Eingriffe.



Schnellere Conversion

Gute Kunden bekommen Rechnungskauf ohne Wartezeit. Die Bestellung läuft durch.



Weniger Zahlungsausfälle

Risikoreiche Bestellungen werden automatisch auf Vorkasse umgeleitet.



Standardisiert

Einheitliche Regeln für Rechnungskauf, Zahlungsziel und Kreditlimit.



Skalierbar

Tausende Bestellungen pro Monat ohne mehr Personal im Backoffice.



Frühwarnung

Score-Verschlechterung & Insolvenzsignale lösen Alerts im Bestand aus.

FÜR WEN ES SICH BESONDERS LOHNT

B2B-E-Commerce · Online-Shops mit Rechnungskauf

Großhandel · Mehrkanal-Vertrieb

Industriehandel · technischer Handel

Baustoffhandel

Maschinenbau-Zulieferer

Medizintechnikhandel

Ersatzteilhandel · SHK / Elektro / Auto

Hoher Prüfaufwand · ab 100 Prüfungen / Jahr

Antworten zu Checkout, Rechnungskauf und Zahlungsarten.

Was sich E-Commerce, Vertrieb, Finance und IT typischerweise zur Bonitätsprüfung im B2B-Shop fragen.

01 Was ist eine Bonitätsprüfung im B2B-Shop?

Die direkte Einbindung einer Kreditwürdigkeitsprüfung in den Online-Bestellprozess für Geschäftskunden. Sobald jemand Rechnungskauf, Zahlungsziel oder ein Limit anfragt, wird die Bonität automatisch geprüft und steuert die im Checkout angebotenen Zahlungsarten.

02 Wie funktioniert eine Bonitätsprüfung im Checkout?

Sobald der Kunde Kauf auf Rechnung oder ein Zahlungsziel auswählt, ruft der Shop die Boniforce-API auf. In Sekunden kommen Score, Ampel, Limit-Empfehlung und konkrete Zahlungsart-Empfehlung zurück, und der Shop passt den Checkout entsprechend an.

03 Wie hilft Boniforce beim Rechnungskauf?

Statt Rechnungskauf jedem anzubieten, prüft Boniforce in Echtzeit. Bei Grün bleibt Rechnungskauf möglich, bei Gelb werden Anzahlung oder reduzierte Limits empfohlen, bei Rot wird auf Vorkasse oder Karte umgestellt.

04 Können Zahlungsarten dynamisch gesteuert werden?

Ja. Im B2B-Shop steuert die API die im Checkout angezeigten Zahlungsarten dynamisch: bei guter Bonität Rechnungskauf, bei mittlerem Risiko Vorkasse/Anzahlung priorisieren, bei hohem Risiko Rechnungskauf ausschließen.

05 Können Kreditlimits empfohlen werden?

Ja. Pro geprüftem Unternehmen wird eine Kreditlimit-Empfehlung in Euro ausgegeben. Diese kann direkt im Shop angezeigt, im ERP gespeichert oder als Vorschlag für die manuelle Freigabe verwendet werden. Schwellen sind individuell anpassbar.

Welche Shop-Systeme, welche Integrationswege.

Antworten zu Shopware, Shopify, Magento & Co. sowie zur Steuerung von Zahlungsziel, Monitoring und Skalierbarkeit.

06 Funktioniert es mit Shopware, Shopify B2B oder WooCommerce?

Ja. Boniforce stellt REST-API und Webhooks bereit, die sich in gängige B2B-Shop-Systeme wie Shopware, Shopify B2B Plus oder WooCommerce einbinden lassen, direkt, über Middleware (Make, n8n, Zapier) oder über individuelle Schnittstellen.

07 Funktioniert es mit Magento, JTL oder OXID?

Ja. Auch Magento (Adobe Commerce), JTL-Shop, OXID, OroCommerce und individuelle B2B-Portale können angebunden werden. Die offene REST-API erlaubt die Integration in nahezu jedes Shop- oder ERP-System.

08 API-Integration vs. manuelles Online-Portal?

Manuell: Mitarbeiter recherchiert nach Bestellung, überträgt das Ergebnis ins ERP, was die Lieferung verzögert. Per API läuft das im Hintergrund: das Ergebnis steuert den Checkout in Echtzeit, ohne Medienbruch.

09 Können Bestandskunden überwacht werden?

Ja. Per Portfolio-Monitoring werden wichtige Kunden laufend überwacht. Score-Verschlechterungen, Insolvenzsignale und Registeränderungen lösen Alerts aus, per E-Mail oder Webhook in Shop, ERP oder CRM.

10 Können Zahlungsziel und Rechnungskauf automatisch freigegeben werden?

Ja. Bei Grün gibt der Shop Rechnungskauf und Zahlungsziel ohne manuelle Prüfung frei. Bei Gelb oder Rot greift Ihre Regel: Anzahlung, reduziertes Limit, manuelle Freigabe oder Vorkasse. Sie definieren die Schwellen, Boniforce setzt sie konsistent durch.

NÄCHSTE SCHRITTE

Wer viele B2B-Bestellungen auf Rechnung freigibt, sollte automatisiert prüfen.

Sprechen Sie mit uns über die Anbindung an Ihren B2B-Shop und Checkout.

Sinnvoll besonders für Händler mit hohem Anteil Rechnungskauf und vielen wiederkehrenden Bestellungen.

1

Sandbox testen

Bonitätsprüfung anonym im Browser ausprobieren, ohne Login, ohne Risiko.

→ dashboard.boniforce.de

2

Shop-Integration anfragen

Wir besprechen Ihren Stack (Shopware, Shopify, JTL ...) und das passende Setup.

→ team@boniforce.de

3

Demo vereinbaren

30 Minuten gemeinsam Ihren Checkout-Flow durchgehen, mit Tech und Sales.

→ [+49 211 54257758](tel:+4921154257758)