

Bonität in Sekunden, mit ChatGPT.

So entscheiden B2B-Unternehmen schneller über **Rechnung, Anzahlung oder Vorkasse**.



Boniforce B2B Bonitätsprüfung

Von Boniforce GmbH 

✓ Vom Ersteller empfohlenes Modell wird verwendet: GPT-5.5 Thinking

Sofort-Bonitätsprüfungen für deutsche Firmen direkt im Chat: Boniscore, Kreditlimit-Empfehlung, Bilanzanalyse aus dem Bundesanzeiger.

Gib mir eine Kreditlimit-Empfehlung für...

Welche Risiken erkennst du bei dieser GmbH?

Fasse die wichtigsten Bonitätsinformatio...

Wie steht das Ranking der deutschen Branch...

Stelle irgendeine Frage

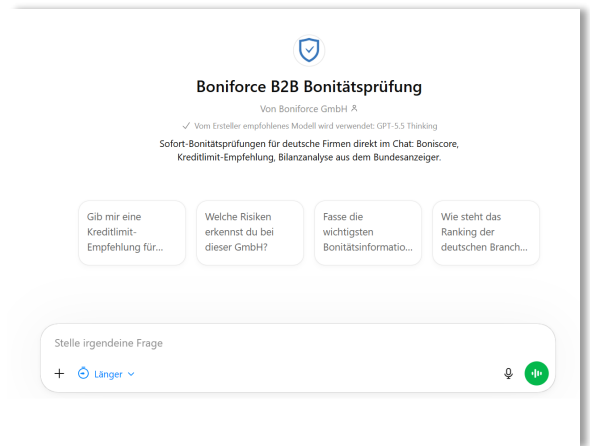
+  Länger 



EXECUTIVE SUMMARY

Bonitätsprüfung gehört in den Vertriebsalltag.

Wer im B2B-Geschäft auf Rechnung liefert, vergibt einen Kredit. Mit Boniforce, direkt im Chat, wird daraus eine schnelle, dokumentierte Entscheidung.



PROBLEM

≈ 30 %

der B2B-Insolvenzen treffen Lieferanten mit offenen Forderungen.

LÖSUNG

In Sekunden

liefert Boniforce GPT direkt im Chat: Score, Ampel, Limit und klare Empfehlung.

ERGEBNIS

Klar
entschieden

Wem Sie auf Rechnung liefern und wem besser nur gegen Vorkasse.

INHALT

01	Warum Bonitätsprüfung bares Geld wert ist	3	10	Praxisfall · Vertrieb (12.000 € Erstauftrag)	12
02	Das Problem: Bauchgefühl statt Prozess	4	11	Praxisfall · Buchhaltung (Vorher / Nachher)	13
03	Die Lösung: Bonität direkt im Chat	5	12	Praxisfall · B2B-Shop & Großhandel	14
04	Was der Boniforce GPT für Sie macht	6	13	30 Praxisfragen im Überblick	15
05	Zielgruppen im Unternehmen	7	14	Fragen 1–10 · Einstieg & Firma prüfen	16
06	Einrichtung in fünf Schritten	8	15	Fragen 11–20 · Bonität, Limit & Zahlungsziel	17
07	Die erste Prüfung im Chat	9	16	Fragen 21–30 · Vertrieb & Monitoring	18
08	Ergebnis lesen · Score, Ampel, Limit	10	17	12 Beispiel-Prompts für den Alltag	19
09	Entscheidungslogik für Zahlungsbedingungen	11	18	Best Practices · Grenzen · Checkliste · Kontakt	20–22

MARGENSCHUTZ

Ein Forderungsausfall frisst den Gewinn vieler Aufträge.

Bonitätsprüfung ist kein Bürokratie-Thema. Bei dünnen B2B-Margen muss jeder Ausfall durch deutlich höheren Umsatz kompensiert werden. Wer vor Lieferung prüft, schützt seine Liquidität und entscheidet bewusst, statt zu hoffen.

RECHENBEISPIEL

30.000 €

Forderungsausfall

*Das verlieren Sie, wenn ein Kunde nicht zahlt.***× 10***Multiplikator bei 10 % Marge***300.000 €**

benötigter Ersatzumsatz

Das müssen Sie zusätzlich verkaufen, um den Verlust auszugleichen.

Eine kurze Bonitätsprüfung kostet Sekunden. Ein Ausfall kostet ein Vielfaches des Auftrags.

Liquidität sichern

Kein Auftrag ist es wert, das Unternehmen ins Wanken zu bringen.

Bewusst entscheiden

Daten statt Bauchgefühl, auch bei Stammkunden, die sich verändert haben.

Schneller verkaufen

Mit klarer Risikobewertung kann der Vertrieb schneller Ja sagen.

AUSGANGSLAGE

Vier Muster, die im Mittelstand immer wieder zu Ausfällen führen.

Bonitätsprüfung ist kein Mangel an Werkzeugen, sondern an Routinen. Diese vier Muster begegnen uns in fast jedem Unternehmen.

Bauchgefühl statt Prozess



„Den Kunden kennen wir doch.“ Vertrieb und Buchhaltung treffen Kreditentscheidungen aus dem Kopf heraus, ohne nachprüfbare Grundlage.

Kein einheitlicher Prozess



Jede Abteilung hat eigene Maßstäbe. Was im Vertrieb noch okay ist, alarmiert die Buchhaltung und umgekehrt. Risiken werden uneinheitlich gewertet.

Zielkonflikt Vertrieb vs. Finance



Vertrieb möchte den Auftrag, Finance möchte das Risiko begrenzen. Ohne objektive Datengrundlage wird daraus eine Diskussion statt einer Entscheidung.

Risiken werden zu spät gesehen



Häufig erkennt man Bonitätsprobleme erst, wenn die Rechnung offen ist und Mahnungen ungehört verhallen, also genau dann, wenn Handeln teuer wird.

Die Konsequenz: Forderungen, die nicht bezahlt werden, und Aufträge, die niemand absichtlich freigegeben hat.

BONITÄT IM CHAT

Aus einer Frage wird eine belastbare Entscheidung.

Mit Boniforce GPT läuft die Bonitätsprüfung in fünf nachvollziehbaren Schritten ab, komplett im Chatfenster, dokumentiert, reproduzierbar.

1

Frage stellen

Vertrieb, Buchhaltung oder GF formulieren ihre Frage in normaler Sprache: „Können wir Firma X auf Rechnung beliefern?“

2

Boniforce-Daten abrufen

Der GPT identifiziert die Firma und ruft strukturierte Bonitätsdaten von Boniforce ab: Score, Historie, Ampel, Insolvenzindikatoren.

3

Score & Ampel einordnen

Aus den Daten wird eine klare Risikoeinstufung: Boni-Score 0 bis 100, Ampel grün, gelb oder rot, plus kurze Begründung im Klartext.

4

Kreditlimit ableiten

Auf Basis des Risikos schlägt der GPT ein passendes Kreditlimit und ein realistisches Zahlungsziel vor, inklusive Begründung.

5

Empfehlung & Entscheidung

Sie erhalten eine konkrete Handlungsempfehlung („Freigeben mit 30 Tagen“, „Anzahlung verlangen“, „Vorkasse“) als Entscheidungsgrundlage.

FUNKTIONSÜBERBLICK

Was der Boniforce GPT für Sie macht.

Acht typische Aufgaben rund um B2B-Kreditentscheidungen, alle im selben Chatfenster, ohne Tool-Wechsel.

01

Firma suchen



Identifikation per Name, Ort oder Rechtsform, mit Auswahl bei mehreren Treffern.

02

Bonität prüfen



Score, Bilanzauswertung, Insolvenzhistorie und Zahlungserfahrungen.

03

Risikoampel erklären



Grün, Gelb, Rot mit klarer Begründung. Nicht nur eine Farbe, sondern eine Aussage.

04

Kreditlimit empfehlen



Rahmen passend zu Auftragswert, Risiko und Branchenlage.

05

Zahlungsziel bewerten



Vorschlag für Frist, Anzahlung oder Vorkasse, inklusive Skonto-Anfrage.

06

Entscheidungsvorlage



Internes Memo für Freigabe oder Veto, fertig formuliert für GF und Buchhaltung.

07

Monitoring-Hinweise



Wann eine erneute Prüfung sinnvoll ist, inklusive Trigger-Vorschläge.

08

Freigabe vorbereiten



Argumente für Sales und Buchhaltung: einheitlich, schriftlich, nachvollziehbar.

FÜR WEN DIESES WHITEPAPER IST

Sechs Rollen, die täglich profitieren.

Bonitätsentscheidungen entstehen nie an einem Schreibtisch allein. Boniforce GPT spricht alle relevanten Rollen mit derselben Datenbasis an.

Geschäftsführung



Behält Risiko und Cash im Blick. Sieht in jeder Entscheidung sofort, ob Limit und Lage zueinander passen.

Vertrieb · Sales



Kann beim Erstkontakt schon einschätzen, ob Rechnung, Anzahlung oder Vorkasse realistisch ist, schon vor dem Angebot.

Buchhaltung



Bekommt eine objektive Grundlage für Freigaben statt Bauchgefühl-Diskussionen mit dem Vertrieb.

Finance · Controlling



Steuert Limits, Reports und Risiko-Cases, integrierbar in bestehende Reporting- und Genehmigungs-Routinen.

Forderungsmanagement



Prüft säumige Kunden neu, friert Limits ein und priorisiert Maßnahmen entlang der aktuellen Risikolage.

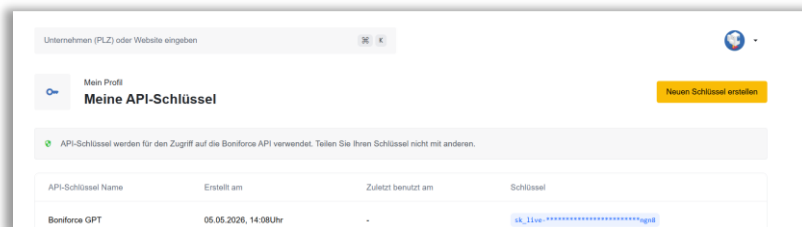
B2B-Shop & Großhandel



Steuert Checkout-Logik (Rechnung/Vorkasse/Anzahlung) automatisiert anhand des Boniforce-Scores.

ONBOARDING

In fünf Schritten startklar.



Keine IT-Integration, keine wochenlangen Projekte. Sie brauchen einen Boniforce-Zugang und wenige Minuten.

1

Boniforce-Zugang und API-Key erhalten

Über das Boniforce-Dashboard unter dashboard.boniforce.de anfordern. Pro Mitarbeitergruppe empfehlen wir einen eigenen Schlüssel.

2

Boniforce GPT öffnen

Im ChatGPT-Verzeichnis aufrufen oder über boniforce.de starten. Funktioniert sowohl im Browser als auch in der ChatGPT-App.

3

API-Key im Boniforce GPT hinterlegen

Im vorgesehenen Feld einfügen. Der Schlüssel bleibt nur in Ihrer Sitzung sichtbar und wird nicht an Dritte weitergegeben.

4

Firma suchen und prüfen

Name, Ort und nach Möglichkeit Rechtsform reichen für die erste Identifikation. Der GPT zeigt eine Trefferliste, falls mehrere Firmen passen.

5

Ergebnis prüfen und entscheiden

Score, Ampel und Empfehlung als Grundlage für die Freigabe nutzen. Optional: Entscheidungsmemo für GF / Buchhaltung erzeugen lassen.

API-Key wie ein Passwort behandeln · nicht öffentlich teilen · bei Verdacht im Dashboard rotieren.

BEISPIEL - PROMPT

Die erste Bonitätsprüfung formulieren Sie wie eine Frage.

Sie schreiben in normaler Sprache. Boniforce GPT übersetzt die Frage in eine strukturierte Bonitätsabfrage und liefert Score, Ampel, Limit und Empfehlung zurück.

Boniforce GPT · ChatGPT



S I E

"Prüfe bitte die Bonität der Muster Handels GmbH aus Düsseldorf. Wir möchten einen Erstauftrag über 8.500 € mit 30 Tagen Zahlungsziel freigeben. Gib mir eine Empfehlung zu Risiko, Kreditlimit und Zahlungsbedingung."

B O N I F O R C E G P T

Ich rufe die Boniforce-Daten zu „Muster Handels GmbH“ ab und liefere Ihnen Score, Ampel, Kreditlimit und eine Handlungsempfehlung, inklusive Begründung im Klartext.

D A S G E H Ö R T I N E I N E N G U T E N P R O M P T

Firmenname	Auftragswert	Zahlungsziel	Kontext
möglichst eindeutig (mit Ort, Rechtsform, ggf. HRB).	in Euro. Boniforce bezieht ihn auf Limit und Risiko.	z. B. 14, 30 oder 60 Tage. Skonto-Anfrage möglich.	Neukunde, Stammkunde, Branche, Sicherheiten.

SCORE · AMPEL · LIMIT

So sieht das Ergebnis aus, und so lesen Sie es.

Das Boniforce-Resultat besteht aus vier Bausteinen: Boni-Score, Risikoampel, Kreditlimit-Empfehlung und Begründung. Jeder Baustein lässt sich einzeln im Chat hinterfragen.

Muster Handels GmbH

Düsseldorf · HRB 12345 (Beispielwert)

78

BONI-SCORE

Beispieldarstellung mit fiktiven Werten

 **Niedriges Risiko**

KREDITLIMIT (EMPFEHLUNG)

12.500 €

Zahlungsziel · 30 Tage netto

 **Grün**

Niedriges Risiko

Boni-Score ≥ 70 · Rechnungskauf vertretbar, Standard-Zahlungsziel anwenden, Kreditlimit beachten.

 **Gelb**

Erhöhtes Risiko

Boni-Score 40–69 · Zahlungsziel kürzen, Anzahlung vereinbaren oder Auftrag splitten.

 **Rot**

Hohes Risiko

Boni-Score < 40 · Vorkasse, Sicherheiten oder Ablehnung. Lieferung auf Rechnung nicht empfehlenswert.

Z A H L U N G S B E D I N G U N G A B L E I T E N

Wie aus einer Ampel eine Zahlungsbedingung wird.

Die folgende Logik dient als Orientierung. Schwellen sind frei konfigurierbar und passen sich Ihrer eigenen Risikobereitschaft an.

Bonitätslage	Typisches Risiko	Mögliche Zahlungsbedingung	Nächster Schritt
 Niedrig (Grün, Score ≥ 70)	Geringe Ausfallwahrscheinlichkeit	Rechnung 30 Tage netto · Skonto möglich	Liefern, Limit beachten
 Mittel (Gelb, Score 40–69)	Erhöhte Risikosignale	Rechnung 14 Tage · Anzahlung 30–50 % · Teilvorkasse	Auftrag splitten, internes OK einholen
 Hoch (Rot, Score < 40)	Deutliche Warnsignale	Vorkasse · Sicherheiten · Garantien	Lieferung auf Rechnung ablehnen

Hinweis: Boniforce liefert Daten und Empfehlungen. Die finale Entscheidung trifft immer der Mensch.

PRAXISFALL 1

12.000 € Erstauftrag: freigeben oder absichern?

Ein Neukunde fragt einen Erstauftrag von 12.000 € auf Rechnung mit 30 Tagen Zahlungsziel an. Vertrieb möchte den Auftrag nicht verlieren, Buchhaltung möchte Klarheit.

VERTRIEBSFRAGE IM CHAT

"Können wir der [Firma] einen Auftrag über 12.000 € auf Rechnung mit 30 Tagen Zahlungsziel freigeben? Welches Limit wäre vertretbar, und wie sollten wir argumentieren, falls eine Anzahlung nötig wird?"

BONIFORCE - AUSWERTUNG

58

BONI-SCORE

Erhöhtes Risiko

Empfohlenes Limit: 8.000 €

Empfohlenes Zahlungsziel: 14 Tage

Begründung: Stabile Bilanz, aber junge Geschäftsbeziehung und eine ältere Mahnung im Zahlungsverhalten.

EMPFOHLENE ENTSCHEIDUNG

Auftrag splitten: 8.000 € auf Rechnung (14 Tage) und 4.000 € als Anzahlung. So bleibt der Abschluss möglich, ohne den vollen Betrag ungesichert vorzustrecken.

Kundenformulierung (durch den Vertrieb): „Wir starten gern mit einer Anzahlung von 4.000 €, der Rest auf Rechnung. Nach erfolgreicher Zahlung erhöhen wir das Limit beim nächsten Auftrag.“

PRAXISFALL 2

Vorher Bauchgefühl, nachher dokumentierte Entscheidung.

Wie sich die Freigabepraxis verändert, wenn Bonität nicht mehr abgefragt, sondern automatisch zur Routine wird.

VORHER**Ohne klaren Prozess**

- Buchhaltung erfährt erst beim Mahnlauf von Risikokunden.
- Vertrieb diskutiert Freigaben aus dem Bauch, jeder anders.
- Limit-Entscheidungen sind nirgendwo dokumentiert.
- Risiko-Cases tauchen in Audits ohne Datengrundlage auf.
- Forderungsausfälle werden im Nachhinein „erklärt“.

NACHHER**Mit Boniforce GPT**

- ✓ Bonität wird vor Angebot geprüft, einheitlich für alle.
- ✓ Limit, Zahlungsziel und Begründung stehen im Chatverlauf.
- ✓ Vertrieb hat klare Argumente, kein Bauchgefühl-Streit.
- ✓ Audits und Reports greifen auf objektive Daten zu.
- ✓ Risiken werden früh erkannt, nicht erst beim Mahnlauf.

Der Unterschied ist nicht „mehr Bürokratie“, sondern eine schnelle, dokumentierte, einheitliche Entscheidung.

PRAXISFALL 3

Im B2B-Shop entscheidet der Score über das Checkout.

Bei Großhändlern und B2B-Shops fließt Boniforce direkt in die Zahlartensteuerung ein. Was an der Kasse möglich ist, hängt vom Risikoprofil des Geschäftskunden ab.

Grün	Gelb	Rot
Normales Checkout Score ≥ 70 Rechnungskauf · 30 Tage Bestellung läuft regulär durch. Limit wird im Hintergrund geprüft, der Geschäftskunde merkt nichts. Bestätigen & liefern	Eingeschränktes Checkout Score 40–69 Anzahlung oder kürzeres Ziel Statt freier Wahl der Zahlart wird Anzahlung 30–50 % oder Zahlungsziel 14 Tage angeboten. Ablauf bleibt im Self-Service. Anzahlung anfordern	Vorkasse-Checkout Score < 40 oder Warnsignal Vorkasse · ggf. Sicherheiten Rechnung als Zahlart wird ausgeblendet. Bestellung ist erst nach Zahlungseingang freigegeben. Vorkasse bestätigen

So wird aus Bonitätsdaten ein automatisierter Schutzmechanismus, ohne dass Geschäftskunden manuell freigegeben werden müssen.

P R A X I S - F A Q

Die 30 wichtigsten Fragen, in sechs Kapiteln gebündelt.

Sortiert vom Einstieg bis zum laufenden Risikomonitoring. Pro Kapitel finden Sie fünf Fragen mit kurzer, praxisnaher Antwort.

A**Einstieg & Einrichtung**

Verbindung, API-Key, technische Voraussetzungen.

FRAGEN 1 – 5**B****Firma suchen & prüfen**

Identifikation, Treffer-Auswahl, Geschäftspartner-Check.

FRAGEN 6 – 10**C****Bonität verstehen**

Score, Risikoampel und ihre Bedeutung im Klartext.

FRAGEN 11 – 15**D****Kreditlimit & Zahlungsziel**

Limits ableiten, passende Zahlungsbedingungen wählen.

FRAGEN 16 – 20**E****Vertrieb & Neukunden**

Angebot freigeben, interne Entscheidungsvorlagen erstellen.

FRAGEN 21 – 25**F****Monitoring & Risiko**

Erneut prüfen, Warnsignale erkennen, Forderungsmanagement.

FRAGEN 26 – 30

EINSTIEG & FIRMA PRÜFEN

Fragen 1 bis 10 · Verbindung, Suche und Prüfung.

Kapitel A behandelt Einrichtung und API-Key, Kapitel B den eigentlichen Such- und Prüfprozess.

01 Wie verbinde ich Boniforce mit ChatGPT?

Boniforce GPT öffnen, API-Key im dafür vorgesehenen Feld hinterlegen, einmal aktivieren, fertig.

02 Brauche ich technische Kenntnisse?

Nein. Wer ChatGPT bedienen kann, kann auch Boniforce GPT nutzen. IT wird nur für API-Integrationen benötigt.

03 Was ist ein API-Key?

Ein persönlicher Zugangsschlüssel zu Ihrem Boniforce-Konto, wie ein Passwort vertraulich zu behandeln.

04 Wo gebe ich den API-Key ein?

Im Boniforce GPT direkt am Anfang einer Sitzung. Der Key bleibt nur in Ihrer Sitzung sichtbar.

05 Was tun, wenn die Verbindung nicht funktioniert?

Key prüfen, Konto-Status im Boniforce-Dashboard einsehen, ggf. Key rotieren oder Support kontaktieren.

06 Wie prüfe ich eine Firma?

Frage formulieren mit Firmenname, Ort und nach Möglichkeit Rechtsform oder HRB-Nummer.

07 Welche Angaben brauche ich?

Mindestens Name + Ort. Je präziser die Angaben, desto eindeutiger die Identifikation.

08 Was tun bei mehreren ähnlichen Treffern?

Boniforce GPT zeigt eine Liste, aus der Sie den passenden Eintrag wählen (HRB, PLZ, Geschäftsführer).

09 Kann ich nur mit Firmennamen suchen?

Ja, technisch möglich. Bei häufigen Namen empfehlen wir aber, Ort oder Rechtsform zu ergänzen.

10 Kann ich Geschäftspartner vor der Zusammenarbeit prüfen?

Ja. Eine Vorab-Prüfung ist gerade bei größeren Aufträgen oder Ausschreibungen empfehlenswert.

Fragen 11 bis 20 · Vom Score zur Zahlungsbedingung.

Kapitel C erklärt Score und Ampel, Kapitel D die Ableitung von Kreditlimit und passender Zahlungsbedingung.

11 Was bedeutet der Boni-Score?

Eine Kennzahl von 0 (sehr schwach) bis 100 (sehr stark), die die wichtigsten Risikomerkmale verdichtet.

12 Was bedeutet die Risikoampel?

Eine schnelle Einordnung in Grün, Gelb oder Rot, als Brücke zwischen Score und konkreter Empfehlung.

13 Was bedeutet Grün?

Niedriges Risiko: Rechnungskauf vertretbar, Limit beachten. Standard-Zahlungsziel anwenden.

14 Was bedeutet Gelb?

Erhöhtes Risiko: Zahlungsziel kürzen, Anzahlung vereinbaren oder Auftrag splitten.

15 Was bedeutet Rot?

Hohes Risiko: Vorkasse, Sicherheiten oder Ablehnung. Lieferung auf Rechnung nicht empfehlenswert.

16 Wie frage ich nach einem passenden Kreditlimit?

„Welches Kreditlimit ist für [Firma] vertretbar?“ Boniforce GPT antwortet mit einem Rahmen.

17 Wie entscheide ich über Rechnungskauf?

Score, Ampel und Auftragswert vergleichen. Liegt der Auftrag im Limit und ist die Ampel grün, ist Rechnungskauf möglich.

18 Wann ist Vorkasse sinnvoll?

Bei roter Ampel, sehr niedrigem Score oder akuten Warnsignalen wie negativen Bilanzwerten.

19 Wann ist Anzahlung sinnvoll?

Bei gelber Ampel, Erstaufträgen oder Aufträgen, die das empfohlene Limit überschreiten.

20 Was, wenn der Auftrag über dem Limit liegt?

Auftrag splitten, Anzahlung vereinbaren, Sicherheiten einholen oder internes Veto durchlaufen.

VERTRIEB & MONITORING

Fragen 21 bis 30 · Vom Angebot bis zum Forderungsfall.

Kapitel E zeigt den Einsatz im Vertriebsalltag, Kapitel F das laufende Monitoring säumiger und gefährdeter Kunden.

- | | | | |
|-----------|---|-----------|--|
| 21 | Wie nutzt der Vertrieb Boniforce?

Vor Angebotsfreigabe Bonität prüfen. So sind Limit, Zahlungsziel und Argumente schon vor dem Kundengespräch klar. | 26 | Was bedeutet Insolvenz-Monitoring?

Wichtige Kunden werden laufend beobachtet. Bei Insolvenzhinweisen erfolgt eine Benachrichtigung. |
| 22 | Wie prüfe ich einen Neukunden vor Angebotsfreigabe?

Firma identifizieren, Score und Limit abfragen, Risikoampel mit Auftragswert abgleichen. | 27 | Wann sollte ich erneut prüfen?

Bei deutlich größeren Aufträgen, nach 6–12 Monaten oder bei auffälligem Zahlungsverhalten. |
| 23 | Wie erstelle ich eine interne Entscheidungsvorlage?

Boniforce GPT bitten, das Ergebnis als kurzes Memo für Geschäftsführung oder Buchhaltung aufzubereiten. | 28 | Wie erkenne ich steigende Risiken?

Sinkender Score, häufige Mahnungen, längere Zahlungsfristen, Veränderungen in Bilanz oder Geschäftsführung. |
| 24 | Wie baue ich Bonität in den Angebotsprozess ein?

Schwelle definieren, z. B. ab 5.000 € Auftragswert ist eine Boniforce-Prüfung verpflichtend. | 29 | Wie nutze ich Boniforce im Forderungsmanagement?

Bei säumigen Kunden Bonität neu bewerten, Limit ggf. einfrieren und nächste Schritte priorisieren. |
| 25 | Wie verhindere ich, dass gute Kunden blockiert werden?

Limits regelmäßig aktualisieren, Bestandskunden-Historie einbeziehen und nicht jeden Auftrag neu prüfen. | 30 | Kann Boniforce eine Forderungsabsicherung vorbereiten?

Ja, die Daten und Reports lassen sich für Warenkreditversicherer und interne Risiko-Cases nutzen. |

PROMPT - BIBLIOTHEK

12 Prompts, die im Alltag funktionieren.

Direkt kopierbar. Platzhalter wie [Firma] oder [Auftragswert] einfach durch Ihre Werte ersetzen.

NEUKUNDE

"Prüfe die Bonität von [Firma] aus [Ort]. Erstauftrag [Auftragswert] mit [Zahlungsziel]. Empfehlung?"

ZAHLUNGSZIEL

"Welches Zahlungsziel ist für [Firma] vertretbar: 14, 30 oder 60 Tage?"

KREDITLIMIT

"Welches Kreditlimit empfiehlst du für [Firma] in den nächsten 12 Monaten?"

RECHNUNGSKAUF

"Sollen wir [Firma] Rechnungskauf anbieten oder nur Vorkasse?"

VORLAGE GF

"Erstelle eine Entscheidungsvorlage für die Geschäftsführung zur Freigabe von [Firma], [Auftragswert]."

VERTRIEB

"Welche Argumente kann der Vertrieb [Firma] gegenüber zur Anzahlung nennen, ohne den Abschluss zu gefährden?"

BESTANDSKUNDE

"Bestandskunde [Firma] bestellt jetzt [Auftragswert]. Sollten wir das aktuelle Limit erhöhen?"

MONITORING

"Welche Kunden auf meiner Liste haben in den letzten 90 Tagen ein höheres Risiko bekommen?"

WARNSIGNALE

"Welche Warnsignale liegen aktuell zu [Firma] vor und wie sollten wir reagieren?"

FORDERUNGEN

"Wir haben offene Forderungen gegen [Firma]. Wie schätzt du das Ausfallrisiko ein?"

BRANCHENBLICK

"Wie ist die Bonitätslage in [Branche] aktuell, und worauf sollten wir achten?"

ABSICHERUNG

"Welche Daten brauche ich aus Boniforce, um [Firma] beim Warenkreditversicherer einzureichen?"

RICHTIG NUTZEN

Best Practices und klare Grenzen.

Boniforce GPT macht Bonitätsprüfung schnell und einheitlich, ersetzt aber nicht die kaufmännische Verantwortung.

BEST PRACTICES

**Konkret fragen**

Firma, Ort, Auftragswert und Zahlungsziel angeben.

**Ergebnis dokumentieren**

Score und Empfehlung aus dem Chat in CRM oder ERP übertragen.

**Erneut prüfen bei Großaufträgen**

Ab signifikantem Volumen oder nach 6–12 Monaten erneut bewerten.

**API-Keys vertraulich behandeln**

Pro Mitarbeitergruppe ein eigener Key, bei Verdacht rotieren.

**Schwelle definieren**

Ab welchem Auftragswert ist eine Bonitätsprüfung verpflichtend?

**Nicht jeden Auftrag neu prüfen**

Bei Stammkunden Limits regelmäßig aktualisieren statt jedes Mal neu prüfen.

**Begründungen mitlesen**

Nicht nur die Ampelfarbe übernehmen, sondern auch die Begründung des GPT lesen.

**Prozess teilen**

Vertrieb und Buchhaltung arbeiten mit denselben Schwellen und Empfehlungen.

GRENZEN & VERANTWORTUNG

Boniforce liefert Daten, Score und Empfehlung. Die finale Entscheidung trifft immer der Mensch.

Empfehlungen sind Orientierung, keine Garantie. Auch bei grüner Ampel können sich Bonitätslagen kurzfristig ändern. Monitoring bleibt notwendig.

Datenschutz: Bonitätsdaten sind personenbezogene bzw. unternehmensbezogene Daten. Verarbeitung gemäß Ihrer DSGVO-Prozesse und mit dokumentiertem berechtigtem Interesse.

INTERNE FREIGABE

Checkliste: Freigabe für Rechnungskauf.

Diese neun Punkte können Sie als internen Standard verwenden. Sind alle Punkte auf Grün, ist Rechnungskauf in der Regel vertretbar.

1 Firma sauber identifiziert (Name, Ort, ggf. HRB / USt-ID).

6 Bonitätsergebnis und Empfehlung sind dokumentiert (CRM/ERP).

2 Boniforce-Score ≥ 70 oder Limit explizit freigegeben.

7 Vertrieb und Buchhaltung arbeiten mit derselben Schwelle.

3 Risikoampel ist Grün, keine offenen Warnsignale.

8 Bei Großaufträgen: zusätzliche Freigabe durch GF / Finance.

4 Auftragswert liegt innerhalb des empfohlenen Kreditlimits.

9 Erneute Prüfung nach 6–12 Monaten oder vor nächstem Großauftrag.

5 Zahlungsziel passt zur Risikoeinstufung (z. B. 30 Tage netto).

Sind ein oder mehrere Punkte auf Gelb oder Rot? → Rückfrage an die GF, Anzahlung vereinbaren oder Auftrag splitten.

Bonität testen, im eigenen Tempo.

Sie können Boniforce in wenigen Minuten ausprobieren, ohne Vertragsbindung.
Wählen Sie den Einstieg, der zu Ihrer Rolle passt.

1

Boniforce GPT testen

Frage formulieren, Antwort vergleichen, Empfehlung ausprobieren, ohne Risiko.

→ boniforce.de/chatgpt

2

API-Zugang anfragen

Für Vertrieb, Buchhaltung oder Forderungsmanagement direkt im eigenen Account.

→ team@boniforce.de

3

Demo vereinbaren

Wir zeigen Ihre Praxisfälle in 30 Minuten und besprechen Schwellen & Setup.

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

KONTAKT

Boniforce GmbH

WEB

www.boniforce.de

E-MAIL

team@boniforce.de

TELEFON

+49 211 54257758

2 kostenlose Bonitätsprüfungen für Neukunden.