

Bonitätsprüfung in ERP & CRM automatisieren.

Wie Mittelständler Score, Risikoampel und Kreditlimit-Empfehlung
direkt in SAP, Dynamics, Odoo, Salesforce oder HubSpot integrieren.

DEBITORENSTAMM · ERP

 Schmidt Industrie GmbH	Limit 50.000 €	Grün
 Berger Logistics KG	Limit 8.000 €	Gelb
 Neukunde Alpha UG	Vorkasse	Rot

EXECUTIVE SUMMARY

Bonitätsprüfung an dem Ort, wo Entscheidungen entstehen.

Statt Auskunftsei-Portal und Excel-Liste läuft die Bonitätsprüfung direkt im ERP, CRM oder B2B-Shop, ausgelöst per Trigger und beantwortet in Sekunden mit Score, Risikoampel und Kreditlimit. Vertrieb, Buchhaltung und Geschäftsführung arbeiten mit demselben Risikostand.

1 Risikostand

für alle Bereiche

Vertrieb, Buchhaltung und Management arbeiten mit denselben Schwellen für Grün, Gelb und Rot.

Sekunden

statt Tage

Bonitätsergebnis kommt direkt im ERP/CRM-Workflow zurück, ohne Tool-Wechsel und ohne Copy & Paste.

ab 100/Jahr

rechnet es sich

Bei wiederkehrenden Prüfungen rechnet sich Automatisierung schnell, denn jede Prüfung kostet sonst Personal.

Anbindung an SAP · Dynamics · Business Central · Odoo · Salesforce · HubSpot · Pipedrive · via REST, Webhook, Middleware oder Connector

I N H A L T

01	Das Problem manueller Prüfprozesse	3	06	Risikoampel · Grün · Gelb · Rot	8
02	Die 5-Schritt-Lösung	4	07	Vier Praxisbeispiele	9
03	Bonitätsprüfung im ERP	5	08	Manuell vs. automatisiert	10
04	Bonitätsprüfung im CRM	6	09	Vorteile · Für wen sich es lohnt	11
05	Eine API · viele Integrationswege	7	10	FAQ · Nächste Schritte	12–14

A U S G A N G S L A G E

Wer viele B2B-Kunden prüft, verliert Zeit an manuelle Prozesse.

Viele Mittelständler prüfen Neukunden, Bestandskunden und Rechnungskauf-Anfragen noch über einzelne Auskunft-Portale, Excel-Listen, E-Mails oder Bauchgefühl. Das ist langsam, uneinheitlich und in einem wachsenden Geschäft kaum skalierbar.

Medienbrüche zwischen Tools

Bonitätsdaten liegen außerhalb von ERP und CRM. Mitarbeiter wechseln zwischen Auskunft-Portal, Excel und ERP.

Unterschiedlicher Risikostand

Vertrieb hält Kunde X für unkritisch, Buchhaltung erinnert sich an Mahnungen: jeder hat eine andere Sicht.

Bauchgefühl statt Regeln

Kreditlimits und Zahlungsziele werden nicht einheitlich vergeben. Was im Vertrieb okay ist, alarmiert Finance.

Bestandskunden unbeobachtet

Verschlechterungen fallen erst beim Mahnlauf auf, statt früh durch ein Frühwarnsignal im ERP.

Skaliert nicht mit dem Wachstum

Jede Prüfung kostet Zeit, jeder neue Mitarbeiter macht es anders. Bei wachsendem Volumen wird es teuer.

Ausfälle erst nachträglich erklärt

Forderungsausfälle werden im Nachhinein begründet, statt vor der Lieferung erkennbar zu sein.

WIRTSCHAFTLICHE REALITÄT

Bei 10 % Marge muss ein einziger Ausfall von **30.000 €** durch ungefähr **300.000 €** zusätzlichen Umsatz kompensiert werden. Eine standardisierte Prüfung in ERP & CRM ist deshalb keine Kür, sondern Pflicht.

VOM TRIGGER ZUR ENTSCHEIDUNG

Eine Bonitätsprüfung in fünf Schritten.

Boniforce verbindet den Trigger im ERP, CRM oder Shop mit Score, Ampel, Limit, Empfehlung, ergänzt um ein laufendes Monitoring der Bestandskunden.

1

Trigger im System

Neukunde, Auftrag oder Rechnungskauf-Anfrage entsteht in CRM, ERP oder B2B-Shop und löst die Prüfung automatisch aus.

2

Automatische Prüfung

Boniforce prüft live Handelsregister, Insolvenzdaten, Bilanzen und Risikosignale, ohne manuelles Portal und ohne Tool-Wechsel.

3

Score & Ampel

Das Ergebnis kommt als Boni-Score (0–100), Risikoampel (Grün/Gelb/Rot) und Kreditlimit-Empfehlung in Euro zurück.

4

Handlungsempfehlung

Konkrete Empfehlung für Zahlungsart, Kreditlimit, Vorkasse oder manuelle Prüfung, direkt im Workflow nutzbar.

5

Monitoring

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

ERP - INTEGRATION

Im ERP entstehen die kaufmännisch wichtigen Entscheidungen.

Debitorenanlage, Zahlungsziel, Kreditlimit, Liefersperre, Rechnungskauf, Mahnwesen: Boniforce verankert die Prüfung dort, wo diese Entscheidungen ohnehin getroffen werden.

- ✓ **Debitorenprüfung**
bei jeder Neukundenanlage
- ✓ **Kreditlimit-Vergabe**
auf Basis einer einheitlichen Logik
- ✓ **Zahlungsziel-Freigabe**
abhängig von Bonität und Branche
- ✓ **Rechnungskauf-Steuerung**
mit klarer Risikoampel
- ✓ **Bestandskunden-Monitoring**
Frühwarnsignal bei Verschlechterung
- ✓ **Audit-Trail**
jede Entscheidung dokumentiert
- ✓ **Einheitliche Regeln**
für Vertrieb, Buchhaltung, Management

DEBITORENSTAMM		ERP-System
●	Schmidt Industrie GmbH	50.000 €
●	Berger Logistics KG	8.000 €
●	Neukunde Alpha UG	Vorkasse
●	Mustermann Großhandel	25.000 €
●	Nordlicht Industrie AG	12.000 €
●	Süd-West GmbH	6.000 €

TYPISCHE ERP-UMGEBUNGEN

SAP · Microsoft Dynamics · Business Central · Odoo · Xentral · weclapp · Lexware · sevDesk · DATEV-nahe Prozesse

CRM - INTEGRATION

Im CRM entscheidet sich, in welche Leads sich Aufwand lohnt.

Lead-Bewertung, Neukundenprüfung, Angebotsfreigabe, Konditionen, Priorisierung: Boniforce gibt dem Vertrieb direkt im CRM einen Risikoblick auf jeden potenziellen Kunden, vor der Angebotserstellung.

- ✓ **Lead-Qualifizierung**
nach Bonität, nicht nur Branchenfit
- ✓ **Neukundenprüfung**
direkt im CRM-Datensatz
- ✓ **Risikobewertung**
vor der Angebotserstellung
- ✓ **Warnung**
bei risikoreichen Firmen vor Vertragsabschluss
- ✓ **Priorisierung**
wirtschaftlich tragfähiger Kunden im Funnel
- ✓ **Konditionen-Einschätzung**
Rechnungskauf oder Vorkasse?
- ✓ **Eine Sicht für alle**
Vertrieb und Finance auf gleichem Stand

LEADS · PIPELINE		CRM-System
●	Konstruktiv AG Qualifizierung	Score 87
●	Nordlicht GmbH Angebot	Score 62
●	Sigma Service Verhandlung	Score 79
●	Fragezeichen KG Disqualif. prüfen	Score 28
●	Beta Solutions Qualifizierung	Score 81
●	Helios GmbH Erstkontakt	Score 55

TYPISCHE CRM-UMGEBUNGEN

Salesforce · HubSpot · Pipedrive · Microsoft Dynamics CRM · Zoho CRM

EINE API · VIELE WEGE

So flexibel, wie Ihre IT-Landschaft es braucht.

Boniforce passt sich Ihrer Architektur an: direkt per REST-API für eigene Entwicklungen, per Webhook für Reaktionen auf Bonitätsänderungen, oder über No-Code-Plattformen für schnelle Anbindungen ohne IT.



FÜR EIGENE ENTWICKLUNG

REST-API

Direkter Aufruf aus Ihrem ERP, CRM oder Custom-Code. Voller Funktionsumfang, OpenAPI-3.0-spezifiziert, JSON.

PHP · Python · Node.js · .NET · Java



FÜR MONITORING

Webhook

Boniforce ruft Ihr System aktiv an, wenn sich an einem überwachten Kunden etwas ändert (Score, Insolvenz, Register).

Eigener Endpoint · Lambda · Cloud Function



FÜR SCHNELLEN START

Middleware

No-Code-Plattformen verbinden Boniforce mit ERP/CRM ohne eigene Programmierung. Trigger und Aktionen visuell definieren.

Make · n8n · Zapier



FÜR HOHES VOLUMEN

Connector

Maßgeschneiderte Anbindung an SAP, Dynamics, Salesforce & Co., inklusive Felder-Mapping und Trigger-Konfiguration.

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">● Kunde freigeben● Rechnungskauf möglich● Normales Zahlungsziel● Empfohlenes Limit anwenden	<ul style="list-style-type: none">● Kreditlimit reduzieren● Anzahlung verlangen● Manuelle Prüfung anstoßen● Kunde enger überwachen	<ul style="list-style-type: none">● Vorkasse empfehlen● Keine Lieferung auf Rechnung● Kein oder begrenztes Limit● Freigabe nur manuell

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 ALLTAG

Wie Bonitätsprüfung in ERP & CRM konkret aussieht.

Vier typische Situationen, in denen Boniforce manuelle Auskunft-Recherche ersetzt: aus Vertrieb, Finanzen, Buchhaltung und B2B-E-Commerce.

1

B2B-GROSSHANDEL · ERP

Neukunde bestellt auf Rechnung

Vierstelliger Erstauftrag im ERP. Boniforce prüft beim Anlegen und empfiehlt passendes Limit + Zahlungsziel, noch bevor Vertrieb und Buchhaltung manuell eingreifen.

→ *Schnelle Freigabe & dokumentiertes Kreditlimit im ERP.*

2

VERTRIEBSTEAM · CRM

Lead-Bewertung im CRM

Neuer Lead im CRM. Boniforce zeigt direkt im Datensatz Score, Risikoampel und erstes Limit. Vertrieb priorisiert tragfähige Leads, statt Zeit in Risikokunden zu investieren.

→ *Vertrieb arbeitet auf demselben Risikostand wie Finance.*

3

FINANZPROZESS · ERP

Bestandskunde erreicht Limit

Langjähriger Kunde nähert sich seinem Kreditlimit. Boniforce liefert per Monitoring ein Frühwarnsignal, inklusive Empfehlung, Zahlungsziel anzupassen oder Sicherheiten zu verlangen.

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

4

B2B-SHOP · CHECKOUT

Zahlungsart-Steuerung

Geschäftskunde wählt im Shop „Kauf auf Rechnung“. Boniforce-API steuert dynamisch: Bei Grün bleibt Rechnungskauf, bei Rot wird auf Vorkasse umgestellt, ohne Backoffice-Eingriff.

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

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

- ✗ Mehrere Minuten bis Tage pro Prüfung
- ✗ Abhängig von Mitarbeitern und ihrer Erfahrung
- ✗ Bonitätsdaten getrennt von ERP, CRM und Shop
- ✗ Keine Schnittstelle, keine Automatisierung
- ✗ Schwer skalierbar bei wachsendem Volumen
- ✗ Reines Datenbild ohne Empfehlung
- ✗ Bestandskunden werden nicht überwacht

BONIFORCE - AUTOMATISIERUNG

- ✓ Bonitätsergebnis in Sekunden direkt im System
- ✓ Standardisiert: einheitliche Regeln für alle
- ✓ Direkt im ERP, CRM, Shop oder Workflow-Tool
- ✓ REST, Webhook und Connectoren für gängige Systeme
- ✓ Skalierbar: hunderte Prüfungen ohne mehr Personal
- ✓ Risikoampel mit konkreter Handlungsempfehlung
- ✓ Laufendes Monitoring mit Alerts bei Verschlechterung

WAS UNTERNEHMEN GEWINNEN

Standardisierung, Geschwindigkeit, Transparenz: ein Risikostand.

Was die Bonitätsprüfung in ERP & CRM konkret bewirkt und für welche Unternehmen sich der Aufwand lohnt.



Weniger Zahlungsausfälle

Frühe Erkennung kritischer Kunden, klare Regeln statt Bauchgefühl.



Schnellere Freigabe

Bonitätsentscheidung in Sekunden statt Tagen, direkt im Workflow.



Standardisierte Regeln

Einheitliche Logik für Rechnungskauf, Zahlungsziel, Kreditlimit.



Skalierbare Prüfprozesse

Hunderte oder tausende Prüfungen pro Jahr ohne mehr Personal.



Frühwarnung Bestandskunden

Score-Verschlechterung & Insolvenzsignale lösen Alerts aus.



Lückenlose Dokumentation

Jede Entscheidung mit Score, Datenquelle und Empfehlung archiviert.

FÜR WEN ES SICH BESONDERS LOHNT

Großhandel · B2B-Plattformen

Logistik & Spedition

Industrie- & technischer Handel

Baustoffhandel

Maschinenbau-Zulieferer

Medizintechnikhandel

B2B-E-Commerce

Hoher Prüfaufwand · ab 100 Prüfungen / Jahr

HÄUFIGE FRAGEN · TEIL 1

Antworten auf die häufigsten Fragen aus Vertrieb & Finance.

Was sich Geschäftsführung, IT, Vertrieb und Finanzen typischerweise zur ERP/CRM-Integration fragen.

01 Was ist eine Bonitätsprüfung im ERP?

Die direkte Einbindung der Kreditwürdigkeitsprüfung in das ERP-System. Statt extern in einem Auskunftportal zu recherchieren, wird die Prüfung beim Anlegen eines Debtors, einer Bestellung oder einer Rechnung automatisch ausgelöst.

02 Was ist eine Bonitätsprüfung im CRM?

Bonitätsinformationen werden direkt am Lead- oder Kundendatensatz sichtbar. Vertrieb sieht vor der Angebotserstellung, wie ein potenzieller B2B-Kunde wirtschaftlich aufgestellt ist.

03 Wie funktioniert die Automatisierung mit Boniforce?

Beim Anlegen eines Kunden oder einer Bestellung ruft das System die Boniforce-API auf. Die Antwort enthält Score, Ampel, Limit und Empfehlung, direkt im Workflow.

04 Welche ERP-Systeme werden unterstützt?

REST-API und Webhooks lassen sich an SAP, Microsoft Dynamics, Business Central, Odoo, Xentral, weclapp, Lexware oder sevDesk anbinden, direkt, über Middleware oder als Connector.

05 Welche CRM-Systeme werden unterstützt?

Salesforce, HubSpot, Pipedrive, Microsoft Dynamics CRM und Zoho CRM lassen sich anbinden. Bonitätsdaten erscheinen direkt am Lead- oder Account-Datensatz im Vertriebs-Workflow.

HÄUFIGE FRAGEN · TEIL 2

Was die Anbindung in der Praxis konkret bedeutet.

Fragen zur Steuerung von Limits, Zahlungsarten, Bestandskunden-Monitoring und zur DSGVO.

06 API-Anbindung vs. manuelles Online-Portal?

Manuelle Prüfung: Mitarbeiter wechselt Tools, gibt Daten ein, überträgt Ergebnis ins ERP. Per API: Aufruf läuft im Hintergrund, Ergebnis wird ohne Medienbruch im Datensatz gespeichert.

07 Kann Boniforce Kreditlimits empfehlen?

Ja. Pro geprüftem Unternehmen wird eine Kreditlimit-Empfehlung in Euro ausgegeben. Das System übernimmt sie direkt oder nutzt sie als Vorschlag für die manuelle Freigabe.

08 Können Zahlungsarten gesteuert werden?

Ja. Im B2B-Shop kann die API die Zahlungsarten dynamisch steuern: Bei Grün bleibt Rechnungskauf möglich, bei Rot wird auf Vorkasse umgestellt, ohne Backoffice-Eingriff.

09 Werden Bestandskunden überwacht?

Ja. Per Portfolio-Monitoring werden wichtige Kunden laufend überwacht. Score-Verschlechterungen, Insolvenzsignale und Registeränderungen lösen Alerts aus.

10 DSGVO und Hosting?

Datenverarbeitung im Rahmen der DSGVO, AVV verfügbar, Serverstandort Deutschland. Boniforce verarbeitet ausschließlich Firmendaten – keine Verbraucherdaten.

NÄCHSTE SCHRITTE

Wer viele B2B-Kunden prüft, sollte Bonitätsentscheidungen automatisieren.

Sprechen Sie mit uns über die Anbindung an Ihr ERP, CRM oder B2B-Shop.
Sinnvoll besonders für Unternehmen mit hohem Anteil Rechnungskauf und vielen
wiederkehrenden Prüfungen.

1

Sandbox testen

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

→ dashboard.boniforce.de

2

Integration anfragen

Wir besprechen Ihren Stack (SAP,
Dynamics, Salesforce ...) und
klären Schwellen + Setup.

→ team@boniforce.de

3

Demo vereinbaren

30 Minuten gemeinsam Ihre
Praxisfälle durchgehen, mit Tech
und Sales.

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