



Informationsquellen und weitere Maßnahmen		Geprüft
1. Prüfen Sie Ihre Geschäftspartner im Vorfeld. Sammeln Sie Informationen. Mögliche Informationsquellen können sein:		☐
Informationen aus Ihrer Buchhaltungs-EDV	Verschaffen Sie sich einen schnellen Überblick zu Ihrem Kunden anhand Ihrer eigenen Datenlage wie ■ bisheriges Auftragsvolumen, ■ Fälligkeiten, ■ Zahlungsstand der Aufträge.	☐
Bonitätsauskunft	Holen Sie vor Annahme des Auftrags externe Auskünfte bei Banken oder Wirtschaftsauskunfteien ein.	☐
Auskunft aus dem Handelsregister und Unternehmensregister	Handelsregistereinträge sowie alle wichtigen veröffentlichungspflichtigen Unterlagen (z. B. Jahresabschlüsse) deutscher Unternehmen finden Sie unter www.unternehmensregister.de . Die allgemeine Recherche ist kostenfrei. Für den Abruf von Daten zu einer bestimmten Registernummer wird eine Gebühr fällig.	☐
Auskünfte über Insolvenzverfahren	Hierfür können Sie sich an das Amtsgericht des Geschäftssitzes des Unternehmens wenden.	☐
2. Vereinbaren Sie mit Kunden im Zweifel eine Anzahlung, Vorkasse oder Barzahlung. Dies bietet sich insbesondere an, wenn direkt bei der ersten Bestellung ein sehr großes Auftragsvolumen zustande kommt.		☐
3. Sie können sich gegen den Ausfall einer oder aller Ihrer Forderung/en auch durch Abschluss einer Kreditversicherung absichern. Die Versicherungsprämie bemisst sich am jeweiligen Ausfallrisiko.		☐