

## Augen auf! Wie gut kennen Sie Ihren Kunden?

**Augen auf!** Informieren Sie sich bei Auslandsgeschäften nicht nur über den Geschäftspartner. Je nach Region spielen auch politische Entwicklungen eine Rolle. So bergen beispielsweise politisch und/oder wirtschaftlich instabile Länder ein hohes Risiko. Darum gilt immer: Wählen Sie Ihren Vertragspartner und das Exportland sorgfältig aus.

### Was Sie über ausländische Vertragspartner vorab wissen müssen

- 1) Kennen Sie den vollständigen Namen Ihres Vertragspartners (Name, Vorname, Titel, Funktion)?
- 2) Ist Ihnen die richtige Schreibweise des Namens bekannt?
- 3) Verfügen Sie über die vollständige Adresse mit Telefon- und Faxnummer sowie E-Mail?
- 4) Kennen Sie bei potenziellen Kunden aus dem B2B-Bereich die Rechtsform des Unternehmens?
- 5) Ist das Unternehmen Ihres potenziellen Geschäftspartners in einem Handels- oder Unternehmensregister eingetragen?
- 6) Kennen Sie den finanziellen Zustand und insbesondere die Liquidität Ihres Vertragspartners?
- 7) Sind über Ihren potenziellen Geschäftspartner Negativmerkmale (Betreibungen, Inkassofälle, etc.) bekannt?
- 8) Haben Sie sich über ein eventuelles Wechselkursrisiko informiert?
- 9) Ist die politische Situation im Land stabil?
- 10) Sind Sie mit der wirtschaftlichen Situation vertraut?
- 11) Wissen Sie über die allgemeine Zahlungsmoral im Land Bescheid?
- 12) Wie sehen die rechtlichen Rahmenbedingungen aus, falls Sie Ihr Recht gerichtlich durchsetzen lassen müssen?

Natürlich sollten Sie sich nicht nur vor Aufnahme einer neuen Geschäftsbeziehung über den Vertragspartner und die Bedingungen im Land informieren. Auch **bei bestehenden Kunden ist enorm wichtig**, das Sie sich laufend über den Kunden informieren und insbesondere dessen Bonität im Auge behalten.

## Wichtige interne und externe Datenquellen

### Interne Datenquellen:

Marketing und Vertrieb: Hier liegen beispielsweise Daten von Messen oder speziellen Verkaufsveranstaltungen vor, die unter anderem über die genauen Adressangaben Aufschluss geben.

Rechnungswesen: Bei gezielter Auswertung kann mithilfe dieser Abteilung beispielsweise das Zahlungsverhalten bestehender Kunden ermittelt werden.

Geschäftspartner: Diese arbeiten gegebenenfalls schon länger mit potenziellen Geschäftspartnern zusammen und können Ihnen wertvolle Informationen weitergeben.

### Externe Datenquellen:

Internationale Wirtschaftsauskunfteien wie Dun & Bradstreet (D&B): D&B ist als einzige Wirtschaftsauskunftei in über 200 Ländern weltweit tätig und liefert Ihnen die relevanten Informationen zu über 150 Mio. Firmen.

### Haben Sie noch Fragen?

Gerne sind unsere Experten für Sie da. Sie erreichen uns unter **041 723 33 33** oder per E-Mail unter [info@credita.ch](mailto:info@credita.ch).