

Checkliste zur Geschäftsanbahnung für Unternehmen
ausserhalb der europäischen Union für den **Verkäufer von Waren**.

Hinweis:

Dieses Merkblatt ist als Hilfe zu verstehen. Selbst wenn Sie alle Punkte positiv bewertet haben, besteht immer die Möglichkeit eines Betruges. Wenn Sie 100%ige Sicherheit haben möchten, dann informieren Sie sich zum Thema Treuhandservice auf [Connectors24.com](https://connectors24.com)

Hat ihr Käufer.....	Ja	Nein
eine eigene Webseite		
eine Firmenemailadresse (keine hotmail, gmx, gmail etc. Adresse)		
Ihnen auf Anfrage einen Auszug(Company Register oder Gewerbenachweis) zur Verfügung gestellt?		
Ihnen auf Anfrage eine Ausweiskopie von sich zukommen lassen?		
eine Firma die länger als 12 Monate existiert?		
Referenzen die man prüfen kann?		
den Eindruck vermittelt, dass er vielleicht dein Vermittler oder Broker ist? Hier Vorsicht mit abweichenden Lieferadressen.		
eine Firmenadresse die vollständig ist? Passen die Daten zueinander? Google Maps?		

Zusätzlich zu der vorherigen Checkliste sollten Sie außerdem noch folgende Punkte für die sichere Geschäftsanbahnung mit einbeziehen.

Haben Sie....	Ja	Nein
die Firmendaten des Käufers auf negative Einträge im Internet geprüft?		
überprüft ob Ihr Ansprechpartner in der Firma mit der Sie handeln wollen angestellt bzw. zum Handel berechtigt ist?		
die Company Register Nummer durch die Behörde bestätigen lassen? (z.B Handelskammer)		
bei Firmen außerhalb der EU mit der jeweiligen AHK telefoniert?		
geprüft ob der Käufer telefonisch erreichbar ist? Hat dieser eine Büronummer?		
eine zeitnahe Antwort des Käufers erhalten?		
die Bonität des Käufers geprüft?		

Sollten Sie die o.g. Punkte alle positiv beantwortet haben, steht einem Geschäftsabschluss fast nichts mehr im Weg.

Wir empfehlen Ihnen jedoch die u.g. Punkte kritisch zu hinterfragen.

K.O. Kriterien sind:	Ja	Nein
Der Käufer besteht darauf die Ware direkt und selbst abholen zu lassen. Risiko Verbringungsnaheis!!		
Sie finden negative Äußerungen im Netz / Eintrag auf Blacklisten.		
Der Käufer stellt Ihnen unqualifizierte Informationen zur Verfügung oder zögert den Geschäftsabschluss unnötig heraus.		
Der Käufer übermittelt Ihnen falsche Unternehmensdaten.		

Merkliste:Zahlung

Die Erfahrung zeigt, dass es hier viele Wege gibt einem Betrug zum Opfer zu fallen. Stellen Sie sich immer die Frage wie lange Sie noch Zugriff auf Ihre Ware haben. Achten Sie darauf, dass vereinbarte Bedingungen eingehalten werden. Seien Sie vorsichtig wenn man Ihnen Zahlungsanweisungen oder Bestätigungen zu-kommen lässt.

Warenversand

Achten Sie darauf sie den Zugriff auf Ihre Ware während des Transportes behalten.

Im Notfall lassen Sie Ihre Waren lieber beim Transporteur, auch wenn es Sie Geld kostet. Sind die Waren erst einmal abgeladen, dann haben Sie es schwer Ihre Forderungen geltend zu machen. Gerade in anderen Ländern.

Firmenadresse

Wenn Sie keine oder eine unvollständige Firmenadresse bekommen, dann ist die Gefahr sehr groß, dass Sie einen Verlust erleiden. Wir leben im 21. Jahrhundert - jede vernünftige Firma hat eine ordentliche Firmenadresse die sich prüfen lässt.

Zusammenarbeit / Kommunikation

Sollte die Kommunikation schwierig sein, dann ist auch das ein negatives Signal. Prinzipiell sollte diese direkt und schnell von Statton gehen. Achten Sie zudem darauf, dass Sie sich in der gleichen Sprache verständigen können. Bewahren Sie bitte immer die gesamte Kommunikation zu Ihren Vorgängen auf.

Grundsätzliches

Achten Sie immer darauf, dass Sie alles schriftlich vorliegen haben. Dazu gehören die Bestellung und die Bestellbestätigung, eine Auftragsbestätigung, Rechnung, Zahlungsabsprachen, Daten zum Transporteur, Versandpapiere(CRM) sowie die Bestätigung der Umsatzsteuer ID Nummer (nur EU).

Zeitdruck

Wenn Ihr Käufer unter Zeitdruck agiert, birgt das ein Risiko. Zeitdruck kann eine sogenannte „Verschleierungstaktik“ sein. Unter Druck passieren Fehler. Meiden Sie diese.

Umsatzsteuer

Es besteht immer ein erhöhtes Risiko, wenn Sie mit Firmen handeln, die neu am Markt sind. Eine Unbedenklichkeitserklärung der Steuerstelle des Käufers minimiert das Risiko. Achten Sie hier bitte auch auf die gesetzlichen Vorgaben der EU zum Thema Umsatzsteuer.

Sollten Sie dennoch unsicher sein, dann wenden Sie sich einfach über das Helpdesk an uns. Wir bieten Ihnen die Möglichkeit Informationen direkt Vorort einholen zu lassen. Auch bieten wir Ihnen die Möglichkeit bei Geschäften mit Vorkasse unseren „Deutschen Treuhandservice“ zu nutzen. Mit diesem Service ist ihr Geld definitiv abgesichert.

Hinweis!

Wir weisen darauf hin, dass jedes Unternehmen für sein Handeln mit anderen Unternehmen selbst verantwortlich ist. Connectors24 kann an dieser Stelle nur Hilfestellung und Ratschläge zur Geschäftsanbahnung geben und übernimmt keine Haftung für entstehende oder entstandene Schäden.

Die von Connectors24 bereitgestellten Checklisten sind Urheberrechtlich geschützt und nur für den eigenen Gebrauch freigegeben.