

Diese 10 Fehler sollten Sie im Kreditgespräch vermeiden

Sie benötigen eine Finanzierung für Ihr Unternehmen und wollen dazu einen Termin mit Ihrer Bank vereinbaren. Vielleicht sind Sie als Gründer noch recht neu auf dem Markt und haben eine clevere Geschäftsidee entwickelt, für die Sie Bedarf sehen. Vielleicht ist Ihr Betrieb aber auch schon länger etabliert, und Sie wollen Ihre Firma fit machen für die Zukunft und dazu expandieren. Natürlich ist die finanzielle Situation eines Gründers häufig nicht ganz vergleichbar mit der Ausgangslage eines gestandenen Unternehmens. Trotzdem können Sie als Gründer und als Unternehmer im Kreditgespräch eine Reihe von recht ähnlichen Fehlern machen, die im schlimmsten Fall zur Ablehnung des Kreditgesuchs führen. Worauf also sollten Sie unbedingt achten, wenn Sie einen Termin mit Ihrem Kreditinstitut ins Auge fassen?

1. Sie holen keine Vergleichsangebote für Kredite zu Ihrer Bank ein

In Zeiten des Onlinebankings ist es auch für Unternehmen prinzipiell kein Problem, ihre Bankgeschäfte über das Internet abzuwickeln und Angebote im Detail zu vergleichen. Das ist sehr bequem, denn Sie haben eine hohe Transparenz über alle Kosten und Leistungen. Ihre Auszüge ziehen Sie online bei Bank A, Ihr Depot führen Sie ebenso digital bei Anbieter B, Ihre Überweisungen nehmen Sie mit einer bequemen App vor. Trotz dieses hohen Maßes an Digitalisierung versäumen es viele Unternehmer Angebote für Kredite von mehreren Banken einzuholen. Viele kleinere Unternehmen und Selbstständige fühlen sich auch heutzutage als Stammkunde Ihrer Bank oder Ihrer Onlinebank. Gerade das könnte Ihnen bei einem Finanzierungsgesuch zum Verhängnis werden. Jede Bank sieht es gerne, wenn Sie alle Geschäfte bei ihr bündeln, aber die wenigsten Banken belohnen das mit einem günstigen Kreditangebot. Vergleichen Sie die Preise am Markt und verlassen Sie sich nicht auf eine stabile Geschäftsbeziehung mit persönlichem Kontakt zu Ihrer Hausbank. Das macht es leichter, wenn eine Kreditbewilligung ansteht.

2. Sie lassen sich mit dem Kredit zu viel Zeit

Dabei handelt es sich um einen Kardinalfehler, den Sie unbedingt vermeiden sollten. Wenn Sie bis zur letzten Minute mit Ihrem Kreditantrag warten, müssen Sie das Gespräch unter großem Druck führen. Sie haben keine Gelegenheit, Angebote zu vergleichen. Sie haben auch keine Alternative, falls Ihr Berater den Kredit ablehnt. So setzen Sie sich, aber auch Ihre Bank unnötig unter Druck. Viel besser ist es, sich rechtzeitig um eine Finanzierung zu kümmern und Ihrem Berater einige Tage Zeit zur Prüfung und zur Bearbeitung zu geben. Damit zeigen Sie, dass Sie verantwortungsbewusst handelt und sich über die Tragweite Ihrer Entscheidung im Klaren sind. So hinterlassen Sie einen viel besseren Eindruck bei Ihrem Berater als mit einem hektischen und spontanen Auftritt ohne jegliche Vorbereitung.

3. Sie betrachten Ihren Berater als Feind

Bedenken Sie, dass es für jeden Berater eine leichte Übung ist, Ihr Kreditgesuch abzulehnen. Wenn Sie bereits vor der ersten Kontaktaufnahme davon ausgehen, mit einem Gegner zu verhandeln, haben Sie schon verloren. Gehen Sie davon aus, dass der Berater Ihr Partner ist. Er sitzt zwar am längeren Hebel, was die Genehmigung Ihres Kreditantrags betrifft, doch im Grunde hat er keine Veranlassung, Ihnen zu schaden. Schließlich gehört es zur Aufgabe einer Onlinebank, Kredite zu vergeben, um daran zu verdienen. Sie müssen sich also nicht als Bittsteller fühlen. Gehen Sie einfach davon aus, dass Ihr Berater einen Kredit vergibt, sofern Ihr Konzept überzeugt – denn das ist seine Aufgabe.

4. Sie sind schlecht vorbereitet

Auch Fehler Nummer 4 ist ein Kardinalfehler, der leider viel zu häufig zu beobachten ist. Stellen Sie sich vor, Sie haben einen Termin mit Ihrer Bank vereinbart. Im Gespräch stellt Ihnen Ihr Berater ein paar Fragen zu Kennzahlen Ihres Unternehmens und zu Ihrem Kapitalbedarf. Damit will er eine erste Einschätzung zur Bonität Ihres Betriebs abgeben. Das ist ein absolut normales Verhalten, doch was passiert, wenn Sie diese Zahlen nicht parat haben? Sie vermitteln das Gefühl, dass Sie schlecht vorbereitet sind. Sie hinterlassen den Eindruck, dass Sie nicht sorgfältig über Ihr Geschäft nachdenken und in finanziellen Fragen eher in den Tag hinein leben. Ist dieser Eindruck erst einmal gewonnen, ist es schwer, hier wieder gegenzusteuern. Viel besser ist es, wenn Sie sich ausreichend Zeit nehmen, um das Gespräch vorzubereiten, um sich und Ihr Ansinnen souverän vorzustellen. Diese Souveränität strahlen Sie dann auch aus und erhöhen dadurch Ihre Chance auf eine Bewilligung Ihrer Finanzierung. Aber was gehört zu einer guten Vorbereitung im Detail dazu?

5. Präsentation und Businessplan sind fehlerhaft

Im Kreditgespräch müssen Sie Ihr Vorhaben genauer vorstellen. Sie müssen Ihr Projekt mit seinen Eckdaten präsentieren. Dazu nutzen Sie vermutlich eine klassische Präsentation und einen Businessplan als Mittel. Sie sollten unbedingt gut durchdacht sein und valide und nachvollziehbare Zahlen, Daten und Fakten enthalten. Wichtig ist es hier nicht, dass Sie mit einer bunten Präsentation auf Werbetour gehen. Es geht vielmehr darum, alle relevanten Daten zu Ihrem Projekt und zu Ihrem Unternehmen auf einen Blick zu verdeutlichen. Wie eine gute Präsentation logisch und stringent aufbereitet wird und wie man Inhalte verständlich vermittelt, kann man lernen. Ebenso kann man lernen, einen Businessplan zu erstellen. Er ist die Basis für den Aufbau Ihres Unternehmens oder für die Expansion Ihres Betriebs. Wenn Sie sich unsicher sind, welche Daten in die beiden Dokumente eingehen sollten, informieren Sie sich vorab. Vielleicht lassen Sie Ihre Ausarbeitungen von einem Laien durchlesen, um sicher zu sein, dass Ihre Formulierungen verständlich und nachvollziehbar sind.

6. Sie nehmen keine Hilfe an

Für die Erstellung von Businessplan und Präsentation können Sie sehr gut Hilfe in Anspruch nehmen. Vielleicht haben Sie einen Mitarbeiter, der sich perfekt mit einem Präsentationsprogramm auskennt. Lassen Sie sich von ihm zeigen, wie man Inhalte Schritt für Schritt aufbaut und logisch darstellt. Ihren Businessplan können Sie gut mit Ihrem Steuerberater durchgehen. Er wird Ihnen vielleicht noch die eine oder andere Verständnisfrage stellen. Orientieren Sie sich daran, und arbeiten Sie seine Vorschläge ein. Dadurch vermeiden Sie schon im Vorfeld typische Fehler, die einem Laien gerne unterlaufen. Nehmen Sie das Feedback der Leser als Anhaltspunkt, Ihre Ausarbeitungen noch etwas zu optimieren, bevor Sie sie bei der Bank vorlegen.

7. Ihr Unternehmen ist finanziell schwach aufgestellt

Einer der größten Fehler im Kreditgespräch ist es zweifelsohne, wenn Ihre Firma finanziell noch nicht etabliert ist. Sofern Sie gerade erst als Gründer auf den Markt gehen, müssen Sie das im Bankgespräch natürlich deutlich machen. Dann sollte sich aber auch Ihr Finanzierungsbedarf in einem überschaubaren Rahmen halten. Kein Unternehmen erhält einen Kredit über mehrere Millionen, wenn keine Sicherheiten gestellt werden können. Wenn Sie also kaum Eigenkapital haben, oder wenn Sie sehr hohe Verbindlichkeiten ohne entsprechendes Vermögen haben, wird eine

Kreditbewilligung sehr schwierig werden. Nehmen Sie also nur dann einen Kredit auf, wenn Ihre Firma auf einem soliden wirtschaftlichen Fundament steht. Alternativ sollten Sie Ihren Kreditbedarf eher gering halten. Bedenken Sie, dass jede Finanzierung zurückgezahlt werden muss und dass sich die Bank Ihre Geschäftszahlen genau ansieht, um das Risiko eines Kreditausfalls zu beurteilen. Ihre Aussichten auf Erfolg werden dagegen steigen, wenn Ihr Finanzierungsbedarf im Verhältnis zu Ihrem Eigenkapital steht.

8. Ihre persönliche Bonität reicht nicht aus

Sehr eng mit Fehler Nummer 7 verbunden ist Fehler Nummer 8. Er spielt vor allem bei Gründern eine Rolle, denn hier wird die persönliche Kreditwürdigkeit genau geprüft. Um als Existenzgründer einen Kredit zu erhalten, sollte Ihre Bonität einwandfrei sein. Überprüfen Sie Ihre Schufa-Einträge online und stellen Sie sicher, dass keine Negativeinträge vorhanden sind. Vielleicht können Sie auch schon erste Einkünfte aus Ihrem Unternehmen nachweisen. Dann steigen die Chancen auf eine Kreditbewilligung erheblich an.

9. Sie treten im Gespräch arrogant auf

Von sehr großer Bedeutung ist Ihr persönliches Auftreten im Gespräch. Beachten Sie, dass Sie Ihrem Bankberater Ihr Projekt verkaufen müssen. Er kennt es noch nicht, er ist über die Hintergründe kaum informiert, und vielleicht ist ihm auch Ihr Unternehmen nicht so bekannt. Deshalb müssen Sie ihm im Gespräch einen umfassenden Eindruck von Ihrem Vorhaben vermitteln. Dazu legen Sie den Businessplan und die Präsentation vor. Ihr größter Erfolgsfaktor ist aber Ihr Auftreten. Bemühen Sie sich um einen souveränen und sympathischen Auftritt. Bleiben Sie ruhig, und beantworten Sie Rückfragen ausführlich, ohne zu sehr in die Details zu gehen. Achten Sie darauf, sich im Gespräch nicht angegriffen zu fühlen, sondern sehen Sie die Anregungen des Beraters als wertvollen Inhalt, um Ihr Vorhaben noch zu optimieren.

10. Sie vergessen die nötigen Unterlagen

Stellen Sie sich vor, Sie haben das Gespräch mit Ihrem Berater erfolgreich hinter sich gebracht. Er ist von Ihrem Projekt überzeugt und sagt zu, Ihr Ansinnen zu prüfen. Dazu möchte er noch einige Informationen von Ihnen haben. Wenn Sie jetzt vergessen, die angeforderten Dokumente vorzulegen, muss er glauben, dass Sie kein Interesse an Ihrer Finanzierung haben. Legen Sie deshalb die gewünschten Ausarbeitungen so schnell wie möglich vor.

<https://www.bankenscore.de/blog/diese-10-fehler-sollten-sie-im-kreditgesprach-vermeiden/>

Einmal jährlich eine kostenlose Selbstauskunft einholen

Die Selbstauskunft über Ihre Kreditwürdigkeit kann teuer werden: Einige Internetseiten bieten den Dienst laut Verbraucherschützern gegen Bezahlung an – obwohl er eigentlich kostenlos von der Schufa angeboten wird. Seit dem 1. April 2010 ist diese per Gesetz dazu verpflichtet, jedem Antragsteller einmal jährlich auf Nachfrage eine kostenlose Schufa-Selbstauskunft zu erteilen.

So geht's: Online zur kostenlosen Schufa-Selbstauskunft

Schritt 1: [Klicken Sie meineSCHUFA.de an](#). Scrollen Sie ganz nach unten bis zu einem grauen Bereich mit dem Eintrag: "Datenübersicht nach Artikel 15 DS-GVO". Klicken Sie den gelben Link "Zum Formular".

Schritt 2: Jetzt erscheint eine Übersichtsseite mit allen kostenpflichtigen und kostenlosen Angeboten. Klicken Sie im linken, vertikalen Navigationsmenü auf "Datenübersicht nach Artikel 15 DS-GVO".

Schritt 3: Klicken Sie in der Spalte "Datenübersicht nach § 34 BDSG" den Button "Jetzt bestellen". Es öffnet sich eine Seite mit der Info "Bestellformular: Datenübersicht nach Artikel 15 DS-GVO".

Schritt 4: Geben Sie die angeforderten Daten ein und klicken Sie auf "Weiter".