

In diesem Report: **Meistere die Finanzierung und starte erfolgreich.**

# Die 10 größten Fehler bei der Gründungs- Finanzierung

Von Tobias Wolfrum



## Highlights:

- Warum Gründer scheitern – bevor sie anfangen
- **Die häufigsten Finanzierungsfallen**



## Exklusiv im Report:

- **10 kritische Finanzierungsfehler**

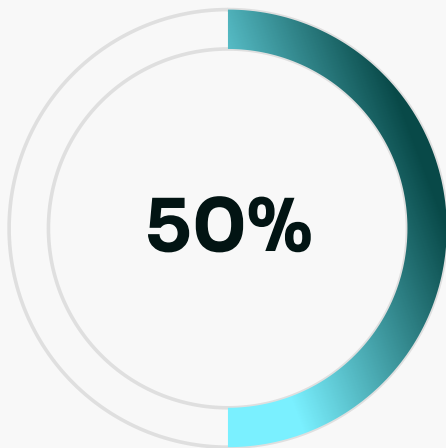


## Ziele erreichen:

- **Banklogik verstehen**
- Förderung richtig nutzen

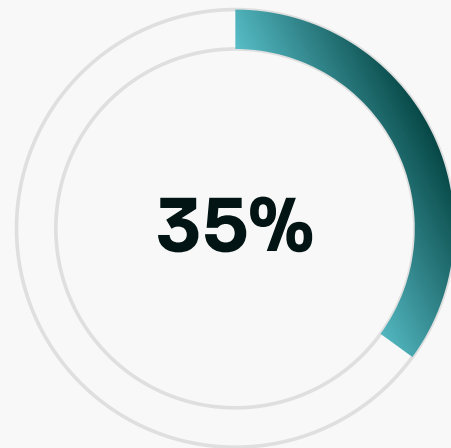
# Warum Gründer scheitern – bevor sie anfangen

Jedes Jahr träumen tausende Menschen davon, sich selbstständig zu machen. Sie haben eine Idee, Leidenschaft und oft Jahre an Branchenerfahrung. Doch bei der Finanzierung scheitern überraschend viele – nicht wegen schlechter Geschäftsideen, sondern wegen **vermeidbarer Fehler**. Ein Satz fasst das Problem zusammen, das Banken täglich erleben: „*Man muss sein Konto so führen, als würde die Bank dir jeden Tag dabei über die Schulter schauen.*“ Die gute Nachricht: Fast alle diese Fehler sind vermeidbar.



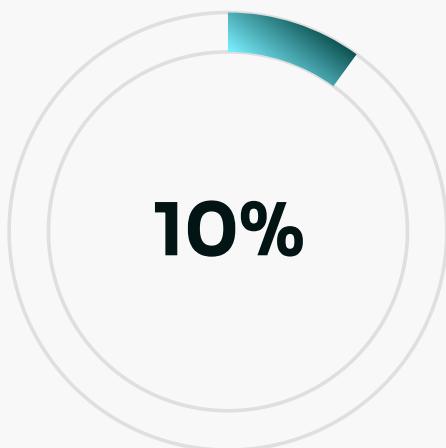
## Liquiditätsplanung

Unzureichende Liquiditätsplanung als häufigster Grund für Finanzierungsablehnungen



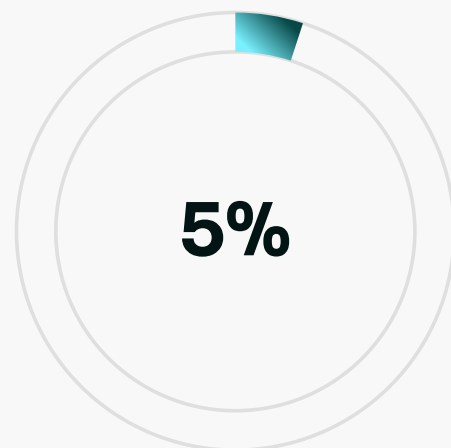
## Falsche Kalkulation

Zu niedriger Kapitalbedarf und unrealistische Umsatzplanung



## Bankwahl

Falsches Kreditinstitut für das jeweilige Vorhaben gewählt



## Schufa & Konto

Negative Einträge oder schlechte Kontoführung als direkter Ablehnungsgrund

**Die zentrale Erkenntnis:** Finanzierung ist nicht ein Ereignis. Sie ist eine Praxis. Und diese Praxis wird durch Struktur, Vorbereitung und eine realistische Haltung bestimmt – nicht durch Hoffnung.

# Schufa & Kontoführung: Die unterschätzten Visitenkarten

## 1. Schufa: Der unterschätzte Feind



Ein Schufa-Eintrag entsteht nicht durch die Forderung selbst, sondern durch mangelnde Reaktion. Wer früh handelt, verhindert den Eintrag.

- Sofort reagieren, wenn eine Rechnung umstritten ist.
- Mit dem Gläubiger kommunizieren, bevor die erste Mahnung kommt.
- Rückzahlungsvereinbarungen treffen – diese müssen nicht gemeldet werden.
- Nur echte Ausfälle werden gemeldet, nur wenn niemand reagiert.

**Achtung:** Auch Kreditanfragen über 5.000 EUR, z.B. für KFZ-Finanzierungen oder Privatkredite, wirken sich negativ auf deinen Schufa-Score aus. So wird schnell aus einem eigentlich harmlosen Vergleich in versch. Portalen ein negativer Schufa-Score.

## 2. Kontoführung: Die unterschätzte Visitenkarte

Bei einem Förderkredit holt die neue Bank eine **Bank-an-Bank-Auskunft** ein. Was Banken sehen und wie sie es bewerten:

### Rücklastschriften

Signal: Unzuverlässig. Zwei reichen oft aus für ein „Nein“.

### Ständig überzogen

Signal: Keine Kontrolle über Finanzen.

### Platzende Daueraufträge

Signal: Unorganisiert. KfW prüft dies besonders streng.

- 📌 **Praktischer Tipp:** Beantrage einen Dispokredit, *bevor* es kritisch wird. Behandle dein Konto wie einen Ehrenkodex.

# Bankwahl: Fintechs sind sexy, aber die falsche Wahl

Eine der häufigsten und teuersten Fehlentscheidungen: Gründer wählen die falsche Bank – und merken es erst zu spät. Wer häufig die Bank wechselt, signalisiert: „Keine Konstanz. Keine Kontinuität. Und Kontinuität ist der Aufbau von Vertrauen.“



## Bis ~100.000 €

### Erste Wahl: Volksbank oder Sparkasse

Sie verteilen über 90% aller Förderkredite in Deutschland. Sie kennen die lokale Lage vor Ort.



## Ab 100.000–200.000 €

### Commerzbank oder Deutsche Bank

Dezentraler organisiert, weniger Gründungserfahrung, aber die richtige Wahl für größere Dimensionen.



## Niemals

### Online-Bank oder Fintech als Hauptbank

Keine Kreditvergabe, keine lokale Bindung, kein Aufbau von Vertrauen.

**Der entscheidende Tipp für regionale Geschäfte:** Die Sparkasse sitzt in deiner Stadt. Die Deutsche Bank sitzt 50 Kilometer weg. Wenn du ein Ladengeschäft aufmachst, wer kann die Lage besser einschätzen?

**Der praktische Schritt:** Wähle deine Hausbank strategisch, nicht spontan. Eröffne ein Konto dort, wo du später Kredit beantragen willst – und führe es mindestens ein Jahr lang sauber.

# Kapitalbedarf: Der Traum vom „wenig Schulden haben“

## Im Kopf des Gründers:

### ✗ Die falsche Denkweise

- „Ich möchte wenig Schulden haben“
- „Schulden sind etwas Negatives“
- „Ich vermeide es, zu viel zu leihen“
- „Lieber erstmal starten, später neu bewerten.“

### ✓ Die richtige Denkweise

- Schulden sind Verbindlichkeiten mit Return on Investment
- Du investierst Geld mit dem Ziel, dass es sich selbst trägt
- Je mehr du investierst, desto besser deine Chancen
- Starte "Right first time" mit dem richtigen Kapitalbedarf, statt dem Mindesten.

## Im Kopf des Bankers:

Eine Coaching-Unternehmerin kommt mit 18.500 € zur Bank. Der Banker liest das – und denkt sofort: *„Das ist unrealistisch. Diese Person glaubt, sie kann im ersten Jahr ohne Unterstützung überleben.“*

- ❏ **Die Bankenerkenntnis:** Unter 50.000–80.000 € machen viele Banken gar nicht erst mit. Wer mit zu wenig Kapital startet, kommt nach 6 Monaten zurück und bittet um mehr – was fast immer abgelehnt wird.

Realistische Kalkulation sagt 80.000 €, aber du beantragst nur 18.500 €? Nach 6 Monaten brauchst du einen Nachfinanzierungsantrag – der erste Grund, warum Banken „nein“ sagen: *„Sie haben von Anfang an falsch geplant.“*

# Umsatzplanung: Realistisch statt heroisch

Das häufigste Muster: Monat 1 bringt genauso viel Umsatz wie Monat 12. Das ist eine Traumkurve, keine Realität. Das Wort „Kredit“ kommt vom lateinischen „*credere*“ – Glauben schenken. Vertrauen baust du nicht durch heroische Zahlen auf, sondern durch nachvollziehbare Annahmen.



## Was Banker ablehnen

- Monat 1–12: konstant 5.000 € → „Keine Ahnung von Marktdynamik“
- Exponentielles Wachstum ab Monat 1 → „Unmöglich“
- Keine Anlaufphase → „Nicht durchdacht, keine Erfahrung.“

## Was Banker überzeugt

- Realistische Anlaufphase mit niedrigeren Umsätzen
- Schrittweises, begründetes Wachstum
- Liquiditätsplanung, die die Unterdeckung abfedert

**Die Regel:** Du musst nicht beeindruckt werden – du musst glaubhaft sein.

# Businessplan: Kein theoretisches Konstrukt

Banken finanzieren keine Pläne – sie finanzieren tragfähige Geschäftskonzepte. Gründer schreiben Businesspläne wie Seminararbeiten. Und dann sagt der Banker: „*Ich habe auch schon mal eine Wand angestrichen – bin ich deshalb ein Malermeister?*“

## Was der Businessplan NICHT sein darf

- Keine akademische Übung
- Keine Bewerbung für einen Wettbewerb
- Keine theoretische Konstruktion, die in der Realität nicht existiert



## Was Banken wirklich sehen wollen

- Hypothesen, die getestet wurden
- Annahmen, die mit Daten gestützt sind
- Nachweise, dass die Geschäftsidee funktioniert

**Das konkrete Beispiel:** Du willst ein neues Produkt verkaufen. Die Bankerfrage: „Und woher wissen Sie, dass das Produkt gekauft wird?“

→ „*Ich habe 100 Stück produziert und auf Amazon eingestellt – 47 sind verkauft.*“

→ „*Ich habe mit fünf Händlern Vereinbarungen getroffen, die das Produkt verkaufen.*“

→ „*Ich habe 200 potenzielle Kunden befragt – 80 Prozent würden kaufen.*“

→ **MERKE: Testkunden schlagen theoretische Annahmen um Längen.**

- 📌 **Das Wichtigste:** Der Businessplan muss mit dem Finanzplan konkurrieren. Wenn du einen großen Marketingplan beschreibst, aber im Finanzplan kein Marketingbudget auftaucht – dann stimmt etwas nicht.

# Banklogik verstehen: Die Bank ist keine Unternehmensberatung

## Das teure Missverständnis

Ein Gründer reicht Unterlagen bei der Bank ein und sagt: „*Guckt mal, was passt für mich. Ich bin doch euer Kunde – hilf mir!*“

Die Bankerin antwortet: „*Wir sind keine Unternehmensberatung. Wir brauchen einen Finanzierungsvorschlag von euch.*“

- ❑ Die Bank nimmt das Risiko. Die Bank stellt das Geld bereit. Die Bank haftet, wenn es schiefgeht. Deshalb musst **du** die Finanzierungsstruktur vorschlagen.

## Was du vorbereiten musst

01

---

Die **Finanzierungsstruktur** vorschlagen: Fremdkapital? Eigenkapital? Mezzanine?

02

---

Die **Sicherheiten** nennen: Was kannst du anbieten?

03

---

Zeigen, dass du es **durchdacht** hast: Die Bank bewertet dann.

## Mündliche Zusagen sind Schall und Rauch

Ein Banker kann sagen: „Das sieht gut aus, ich setze mich dafür ein.“ Aber das entscheiden andere Menschen, es ist nicht bindend und kann morgen anders aussehen.

**Nur eine schriftliche Zusage zählt.** Nur ein Kreditangebot ist ein echtes Angebot. Nicht mehr, nicht weniger.

# Bankgespräch: Vorbereitung entscheidet

Viele Gründer machen einen großen Fehler: Sie rufen die Bank an. „Hallo, ich habe eine Geschäftsidee – finanziert ihr sowas?“ **Das ist falsch.** Du würdest doch auch nicht bei einem Arbeitgeber anrufen und fragen: „Stellt ihr grundsätzlich Leute wie mich ein?“ Nein, du sendest eine Bewerbungsmappe. Genauso bei der Bank.

## Was die richtige Vorbereitung beinhaltet



### Businessplan

5–10 Seiten, verständlich und konkret



### Finanzplan

Gewinn & Verlust, Liquidität, Kapitalbedarfsrechnung



### Antragsunterlagen

Je nach Bank unterschiedlich



### Persönliches

Lebenslauf, Referenzen, Qualifikationsnachweise

**Das wichtigste Geheimnis:** Bankgespräche sind Einzelfallentscheidungen. Gib nicht nach einem ersten „Nein“ auf.

# Nachfinanzierung: Der häufige Schritt ins Leere

Dies folgt logisch aus den vorherigen Fehlern: Wer zu wenig Kapital nimmt, kommt nach sechs Monaten zurück.

## Das Szenario

Ein Gründer bekommt 50.000 € Kredit. Nach sechs Monaten stellt er fest: *„Mir fehlen noch 30.000 €, um wirklich in den Markt zu kommen.“*

Er geht zurück zur Bank: „Könnt ihr mir noch 30.000 € geben?“

Die Antwort ist oft: *„Nein. Wenn Sie von Anfang an richtig geplant hätten, hätten Sie die 80.000 € beantragt.“*

## Warum Banken Nachfinanzierungen ablehnen

### Signal: Fehlende Planungskompetenz

Der Gründer kann nicht realistisch kalkulieren.

### Risiko: Wiederholtes Scheitern

Wenn er bereits mit weniger scheiterte, warum sollte er mit mehr erfolgreich sein?

### Prinzip: Fehler wiederholt sich

Das Marktmuster hat sich bestätigt – zu wenig Planung.

**Die Lehre:** Kalkuliere realistisch. Beantrage das, was du wirklich brauchst – nicht das, was du denkst, dass du bekommst.

# Förderung: Das Ziel muss vor dem Zuschuss kommen

Der letzte Fehler ist subtil, aber teuer: Gründer lassen sich von Förderprogrammen leiten statt von ihrer eigenen Strategie. Es gibt ein neues Förderprogramm, der Zuschuss beträgt 25 Prozent des Kapitalbedarfs – der Gründer denkt: „Das muss ich mitnehmen!“ und passt seine Geschäftsidee dem Förderprogramm an. Das ist **rückwärtsgewandt** und völliger Unsinn.

**1**

## Ziel definieren

Den „Berg“ bestimmen, den du erklimmen willst – unabhängig von Förderprogrammen.

**2**

## Bedarf kalkulieren

Realistische Kalkulation: Was brauchst du wirklich, um dein Ziel zu erreichen?

**3**

## Förderung prüfen

Welche Förderprogramme passen zu deinem Plan? Nicht umgekehrt.

**4**

## Finanzierung strukturieren

Förderung als Ergänzung, nicht als Fundament. Der Rest muss tragfähig und glaubwürdig sein.

- ☐ **Die Wahrheit:** Zuschüsse sind verlockend, aber nicht das Fundament. Der Rest der Finanzierung muss zurückgezahlt werden. Es muss glaubwürdig sein. Wer sein Produkt „nachhaltiger“ macht nur um die Förderung zu bekommen, zahlt drauf – und die Bank glaubt nicht an die Authentizität.



**Fazit: Systematisch statt emotional**

# Die Checkliste für deine gelingende Finanzierung

Diese zehn Fehler haben eines gemeinsam: Sie entstehen aus Emotionen, mangelndem Verständnis und fehlender Transparenz. Banken sind nicht das Böse. Sie sind Partner mit eigenen Regeln. Wer diese Regeln versteht, erhöht seine Chancen um ein Vielfaches.

- Schufa überprüft und problematische Einträge geklärt?
- Kontoführung seit mindestens einem Jahr sauber?
- Geschäftskonto bei einer Volksbank oder Sparkasse?
- Kapitalbedarf realistisch kalkuliert (mindestens 50.000 €)?
- Umsatzplanung mit Anlaufphase, nicht heroisch?
- Businessplan mit getesteten Hypothesen, nicht theoretisch? Testkunden?
- Finanzierungsvorschlag selbst erarbeitet?
- Professionelle Unterlagen vor dem Bankgespräch?
- Bereitschaft für mehrere Bankgespräche?
- Förderprogramme als Zusatz, nicht als Strategie?

*Das ist der Unterschied zwischen Hoffnung und Strategie.  
Ich wünsche maximale Erfolge!*