Maksym Stepanenko

Kreditrating für Unternehmen: von null auf Paydex 80

Schritt für Schritt zur Kredithistorie Ihres Unternehmens

Kreditrating für Unternehmen: von null auf Paydex 80

Schritt für Schritt zur Kredithistorie Ihres Unternehmens

Maksym Stepanenko

Innova Publishing · 2026

CC BY-NC-ND 4.0

Buchseite, aktuelle Fassung und die weiteren Leitfäden der Reihe:
guides.mmix.biz/de/business-credit

KAPITEL 1

Warum die Bonität Ihres Unternehmens wichtiger ist als Ihre private

Die meisten Unternehmer denken erst dann an die Kreditwürdigkeit ihres Unternehmens, wenn sie Geld brauchen. Das ist ein grundlegender Fehler. Die Kredithistorie einer Firma ist ihr finanzieller Ruf, und er arbeitet rund um die Uhr: Lieferanten prüfen ihn, bevor sie ein Zahlungsziel einräumen, Versicherer vor der Berechnung des Tarifs, potenzielle Partner vor der Unterzeichnung eines Vertrags und Käufer eines Unternehmens bei der Bewertung des Kaufpreises.

Anders als die private Bonität ist der Geschäftskredit vollständig von Ihrer persönlichen Historie getrennt. Das bedeutet zwei wichtige Dinge. Erstens erbt ein junges Unternehmen Ihre privaten Kreditprobleme nicht, es beginnt mit einem leeren Blatt. Zweitens schützt ein starker Geschäftskredit Ihre persönliche Kredithistorie: Sie können das Unternehmen ohne persönliche Bürgschaft finanzieren.

Die drei wichtigsten Wirtschaftsauskunfteien in den USA sind Dun & Bradstreet (Paydex Score 0–100), Experian Business (Intelliscore 0–100) und Equifax Business. Jede erhebt ihre Daten unabhängig und arbeitet mit eigener Methodik. D&B ist die älteste und einflussreichste: Ihre Datenbank nutzen 90 % der Banken bei der Bewertung gewerblicher Kredite.

Der Paydex Score, die Leitkennzahl von D&B, spiegelt nur eines wider: wie pünktlich ein Unternehmen seine Lieferanten bezahlt. Ein Score von 80 bedeutet Zahlung exakt zum Fälligkeitstermin. Ein Score über 80 bedeutet Zahlung vor Fälligkeit, ein Score unter 80 Zahlungsverzug. Für die meisten Zwecke genügen 75–80. Für große Staatsaufträge sind 80+ wünschenswert.

Warum sollten Sie Kredit aufbauen, wenn Sie ihn gerade nicht brauchen? Erstens: Kredit entsteht langsam, mindestens 12–18

Monate. Wer wartet, bis er das Geld benötigt, ist zu spät dran. Zweitens: Eine gute Bonität senkt die Kosten für Gerätemiete, Leasing und Factoring um 20–40 %. Drittens: Beim Verkauf eines Unternehmens berücksichtigen Gutachter die finanzielle Stabilität, und die Kredithistorie wirkt sich direkt auf den Multiplikator aus.

Ein Beispiel aus der Praxis: Ein Unternehmen mit Paydex 80+ erhält Net-60-Konditionen von Office Depot Business, Quill, HD Supply und Dutzenden weiteren Lieferanten. Das ist zinslose Finanzierung der Einkäufe für 60 Tage. Bei monatlichen Ausgaben von $20,000 sind das $40,000 kostenloses Betriebskapital.

Der erste Schritt für jedes Unternehmen ist die DUNS Number von Dun & Bradstreet. Sie ist kostenlos und online in 24–48 Stunden zu bekommen. Die DUNS ist eine eindeutige 9-stellige Kennung Ihres Unternehmens in der D&B-Datenbank. Ohne sie existiert Ihre Firma im System der Geschäftskredite schlicht nicht. Nach Erhalt der DUNS müssen Sie die Datenbank aktiv „füttern“: Handelskonten eröffnen, auf den Tag genau zahlen und darauf achten, dass Lieferanten an D&B melden.

Der größte Irrtum lautet: „Ich habe keinen Kredit, weil ich nie einen aufgenommen habe.“ Fehlender Kredit ist ebenfalls ein schlechtes Signal. Banken betrachten ein Unternehmen ohne Kredithistorie als unberechenbares Risiko. Beginnen Sie unmittelbar nach der Gründung mit dem Aufbau der Historie, auch wenn Sie das Geld im Moment nicht brauchen.

KAPITEL 2

DUNS Number: wozu sie dient und wie Sie sie bekommen

Die DUNS Number (Data Universal Numbering System) ist eine 9-stellige Kennung, die Dun & Bradstreet jedem registrierten Unternehmen weltweit zuweist. Das System wurde 1963 geschaffen und umfasst heute mehr als 500 Millionen Unternehmen in 200+ Ländern. Im Zusammenhang mit der Bonität ist die DUNS Ihr Unternehmenspass: Ohne sie kann eine Kredithistorie gar nicht erst entstehen.

Wo die DUNS Number verlangt wird: bei US-Staatsaufträgen (Pflicht für SAM.gov), bei den Apple-Developer-Programmen für Unternehmen, bei Förderanträgen über Grants.gov, bei der Akkreditierung bei großen Firmenlieferanten (Amazon Business, Walmart Marketplace), bei der Eröffnung von Handelskonten bei Großhändlern und bei internationalen Ausschreibungen.

So bekommen Sie die DUNS kostenlos: Gehen Sie auf dnb.com in den Bereich „Get a D-U-N-S Number“. Für amerikanische und kanadische Unternehmen dauert das Verfahren online 1–2 Werktage. Sie benötigen: den juristischen Firmennamen exakt wie in den Registerunterlagen, eine physische Adresse (keine PO Box), eine Telefonnummer, den Namen des Inhabers oder CEO, das Gründungsjahr, die Art des Geschäfts, die Zahl der Mitarbeiter und den ungefähren Umsatz.

Entscheidend: Der Firmenname im DUNS-Antrag muss mit dem Namen im staatlichen Register und in allen Bankunterlagen übereinstimmen. Schon die kleinste Abweichung („Inc“ statt „Incorporated“, ein fehlendes Komma) erzeugt in der D&B-Datenbank zwei verschiedene Profile, und Kreditmeldungen Ihrer Lieferanten können im falschen Profil landen.

Nach Erhalt der DUNS können Sie Ihr Profil über CreditSignal überwachen, ein kostenloses D&B-Werkzeug, das die Zahl der

Meldungen in Ihrer Akte und den grundlegenden Paydex anzeigt. Für den vollständigen Bericht ist ein kostenpflichtiges Abonnement nötig ($149–$599/Monat), doch für die meisten kleinen Unternehmen reicht CreditSignal in der Anfangsphase aus.

Für Unternehmen außerhalb Russlands: D&B hat Niederlassungen in den meisten Ländern der Welt. In Kanada erhält man die DUNS über das kanadische D&B-Portal, im Vereinigten Königreich über die britische Niederlassung. Das Verfahren entspricht dem amerikanischen. Auch ukrainische Unternehmen können eine DUNS bekommen, was bei der Zusammenarbeit mit westlichen Partnern nützlich ist.

Wichtig zur Verifizierung: D&B versucht gelegentlich, die Unternehmensdaten telefonisch zu überprüfen. Wird der Anruf nicht angenommen oder werden ungenaue Angaben gemacht, kann das Profil als „unverified“ markiert werden, was das Vertrauen in die Kredithistorie mindert. Ich empfehle, eine Geschäftsnummer zu registrieren und Anrufe von D&B anzunehmen.

Kostenpflichtige Beschleunigung ist unnötig: D&B verkauft aktiv eine „beschleunigte“ DUNS-Bearbeitung für $229–$349. Für die meisten Unternehmen funktioniert die kostenlose Variante hervorragend, denn 24–48 Stunden Wartezeit sind nicht kritisch. Zahlen sollten Sie nur, wenn die DUNS für einen dringenden Staatsauftrag gebraucht wird.

Nach Erhalt der DUNS existiert Ihr Profil, ist aber leer. Der nächste Schritt besteht darin, es mit Handelskrediten zu „füttern“, damit D&B einen echten Paydex Score berechnen kann. Ohne mindestens drei Handelsmeldungen gibt es keinen Paydex.

KAPITEL 3

So funktioniert der Paydex Score

Der Paydex Score ist eine Kennzahl von 0 bis 100, die Dun & Bradstreet aus der Zahlungshistorie eines Unternehmens gegenüber Lieferanten und Kreditgebern berechnet. Die Formel ist einfach: Score 80 = Zahlung exakt zum Termin, jeder Punkt über 80 = Zahlung um entsprechend viele Tage früher, jeder Punkt unter 80 = Zahlung um entsprechend viele Tage später.

So rechnet der Paydex: 100 = Zahlung 30+ Tage vor Fälligkeit; 90 = Zahlung 20 Tage vor Fälligkeit; 80 = Zahlung zum Termin; 70 = 15 Tage Verzug; 60 = 22 Tage Verzug; 50 = 30 Tage Verzug; 40 = 60 Tage Verzug; 20 = 90+ Tage Verzug.

Was den Paydex beeinflusst: Jedes Handelskonto, dessen Lieferant an D&B meldet, trägt etwas bei. Je mehr Konten, desto genauer und stabiler der Score. D&B gewichtet höhere Beträge stärker: Eine Rechnung über $10,000 wiegt mehr als eine über $100. Deshalb funktioniert die Strategie „viele kleine Konten eröffnen“, aber langsam. Besser ist eine Kombination: einige kleine Konten für einen schnellen Start plus einige große für den Endspurt.

Das Minimum für einen Paydex: drei Handelsmeldungen von drei verschiedenen Lieferanten innerhalb der letzten 12 Monate. Ohne dieses Minimum wird der Score gar nicht berechnet. Deshalb sind die ersten 90 Tage des Kreditaufbaus kritisch: Sie müssen so schnell wie möglich die ersten drei Konten eröffnen.

Lieferanten, die zuverlässig an D&B melden: Quill.com (Schreibwaren, Bürobedarf), Uline (Verpackung, Lagerausrüstung), Grainger (Industrieausrüstung), Summa Office Supplies, Crown Office Supplies, HD Supply, Staples Business Advantage. Alle diese Lieferanten bieten neuen Unternehmen Net-30-Konten mit minimalen Anforderungen an.

Fehler 1: Rechnungen am Tag des Eingangs der Abrechnung zu bezahlen und zu glauben, das sei „vor Fälligkeit“. Für den Paydex zählt das Zahlungsdatum im Verhältnis zum Rechnungsdatum und zu den Konditionen (Net 30). Zahlung am 25. von 30 Tagen ergibt Score 80, Zahlung am 15. Tag Score 85, Zahlung am 5. Tag Score 90+.

Fehler 2: darauf zu warten, dass der Paydex von selbst steigt. Er wächst nur durch neue Meldungen der Lieferanten. Wenn Sie drei Konten haben und alle Zahlungen pünktlich erfolgen, liegt der Score bei ~80. Um höher zu kommen, brauchen Sie entweder frühere Zahlungen oder mehr Konten mit früher Zahlung.

So erreichen Sie schnell Paydex 80: Monat 1–2: DUNS besorgen, Konten bei Quill, Uline und einem weiteren Lieferanten aus der Liste eröffnen. Etwas Reales für $50–$200 kaufen. Am 10. von 30 Tagen bezahlen. Monat 3: D&B erhält die ersten Meldungen. Der Paydex erscheint. Monat 4–6: weitere 2–3 Lieferanten hinzunehmen und weiter früh zahlen. Paydex 75–80.

Wichtig: Der Paydex ist nur eine von mehreren D&B-Kennzahlen. Daneben gibt es den Delinquency Predictor Score (Wahrscheinlichkeit eines Verzugs von 90+ Tagen), den Financial Stress Score (Insolvenzwahrscheinlichkeit) und das Supplier Evaluation Risk (Bewertung der Zuverlässigkeit als Lieferant). Alle beruhen auf unterschiedlichen Daten und sind in unterschiedlichen Zusammenhängen wichtig.

KAPITEL 4

Experian Business und Equifax Business

Dun & Bradstreet ist nicht die einzige Wirtschaftsauskunftei. Experian Business (Intelliscore Plus) und der Small Business Credit Risk Score von Equifax Business sind die beiden anderen großen Anbieter. Viele Kreditgeber, besonders im Bereich Gewerbeimmobilien und Ausrüstung, prüfen Experian statt D&B. Für einen umfassenden Kreditschutz müssen Sie bei allen dreien eine Historie aufbauen.

Experian Intelliscore Plus: Skala 1–100, wobei 76–100 = geringes Risiko. Er wird aus Zahlungshistorie, verfügbarem Kredit, Alter des Unternehmens, Zahl der Abfragen zur Kreditakte und öffentlichen Einträgen (Gerichtsurteile, Pfandrechte, Insolvenzen) berechnet. Anders als der Paydex berücksichtigt der Intelliscore den privaten Kredit des Inhabers, wenn das Unternehmen nur wenig eigene Historie hat. Das heißt: In den ersten 1–2 Jahren ist der private Kredit wichtig, danach immer weniger.

So kommen Sie in die Datenbank von Experian Business: Experian bezieht Daten automatisch aus vielen Quellen, etwa Bankkonten, Leasing und einigen Kreditkarten. Zur Sicherheit empfiehlt es sich dennoch, das Unternehmen im kostenlosen Business Credit Advantage anzumelden ($14.95/Monat für das Monitoring). Das bestätigt die Existenz der Firma und beschleunigt den Aufbau der Akte.

Equifax Business verwendet mehrere verschiedene Scores. Der Payment Index ist das Gegenstück zum Paydex (0–100, Zahlungshistorie). Der Business Failure Score (1000–1880, je höher, desto besser) gibt die Insolvenzwahrscheinlichkeit an. Der Business Credit Risk Score (101–992) misst die Zahlungszuverlässigkeit. Equifax erhält seine Daten überwiegend von Finanzinstituten: Banken, Kreditgenossenschaften und Leasinggesellschaften.

Was Sie tun können, um alle drei Ratings gleichzeitig aufzubauen: Eröffnen Sie ein Geschäftskonto bei einer Bank, die an alle Auskunfteien meldet (Wells Fargo, Bank of America, Chase). Besorgen Sie eine Geschäftskreditkarte bei einem Emittenten, der an Experian und Equifax meldet (Capital One Spark, American Express Business). Nutzen Sie Net-30-Lieferanten (für D&B). Nehmen Sie einen kleinen Geschäftskredit oder eine Kreditlinie bei einer Kreditgenossenschaft auf (für Equifax).

Öffentliche Einträge zerstören den Kredit: Steuerpfandrechte (tax liens) setzen das Kreditrating sofort auf null. Gerichtsurteile gegen das Unternehmen sind für alle Auskunfteien sichtbar. Schon ein einziges Steuerpfandrecht, selbst ein kleines, kann den Intelliscore von 80 auf 30 drücken. Zahlen Sie deshalb Ihre Steuern rechtzeitig, und wenn es Streit mit der Steuerbehörde gibt, lösen Sie ihn über eine Ratenzahlungsvereinbarung (installment agreement), statt ihn zu ignorieren.

Nav.com und CreditSafe sind Aggregatoren: Diese Plattformen sammeln Daten aller drei Auskunfteien und zeigen ein zusammengefasstes Kreditprofil. Nav zeigt kostenlos die Grunddaten und liefert für $49.99/Monat vollständige Berichte. CreditSafe ist auf B2B ausgerichtet: Konzerne prüfen damit ihre Lieferanten. Ein Eintrag in der CreditSafe-Datenbank ist für den B2B-Vertrieb nützlich.

Zeitplan für alle drei Auskunfteien: D&B: Paydex 3–6 Monate nach den ersten Handelskonten. Experian: Intelliscore 6–12 Monate nach der Eröffnung von Kreditkonten. Equifax: nach 6–24 Monaten, ohne Bankfinanzierung besonders langsam. Ein vollständiges Kreditbild bei allen drei Auskunfteien ist bei aktivem Aufbau eine Aufgabe von 12–18 Monaten.

KAPITEL 5

Erste Schritte: Bankkonto, EIN, Registrierung

Bevor Sie eine Kredithistorie aufbauen, brauchen Sie ein solides Fundament. Banken und Auskunfteien unterscheiden ein „echtes“ Unternehmen an mehreren Merkmalen von einem fiktiven. Ist das Fundament schwach, werden Kreditanträge abgelehnt, und Lieferanten richten für die juristische Person keine Konten ein.

Die EIN (Employer Identification Number) ist die Steuernummer eines Unternehmens in den USA, das Gegenstück zur persönlichen SSN. Ohne EIN können Sie kein Geschäftskonto eröffnen, die meisten Handelskredite nicht erhalten und nicht als juristische Person mit Lieferanten arbeiten. Die EIN gibt es kostenlos auf IRS.gov in 5 Minuten über das Online-Formular SS-4. Sie brauchen die EIN bereits bei der Registrierung einer LLC oder Corporation.

Die Struktur des Unternehmens ist wichtig: Ein Einzelunternehmen (sole proprietorship) eignet sich schlecht für den Aufbau eines Geschäftskredits, weil es sich nicht vom privaten Kredit trennen lässt. Eine LLC oder Corporation schafft eine eigene juristische Person. Für Kreditzwecke ist das entscheidend: Nur eine eigene juristische Person kann eine unabhängige Kredithistorie haben.

Geschäftsadresse: Eine PO Box ist für Kreditanträge ungeeignet. Sie brauchen eine physische Adresse, also ein Büro, eine Gewerbefläche oder zumindest ein Virtual Office mit realer Adresse und Telefonnummer. Viele Lieferanten prüfen über Google Maps und staatliche Register, ob das Unternehmen an der angegebenen Adresse existiert.

Geschäftstelefon: eine eigene Nummer für das Unternehmen (nicht Ihr privates Handy). Nutzen Sie Google Voice Business oder eine virtuelle Telefonnummer. Diese Nummer muss im 411 (dem Geschäftsverzeichnis) eingetragen sein. Zur Kontrolle wählen Sie

411 und fragen nach Ihrem Unternehmen, es muss angezeigt werden. Falls nicht, bitten Sie den Telefonanbieter, es im 411 einzutragen.

Geschäftsbankkonto: Eröffnen Sie es bei einer Bank, die an die Wirtschaftsauskunfteien meldet. Die besten Optionen für neue LLCs: Chase Business Complete Banking, Bank of America Business Advantage, Wells Fargo Business Choice. Der Mindestsaldo sollte stabil gehalten werden, idealerweise 3–6 durchschnittliche Monatsausgaben. Ein leeres oder ständig überlastetes Konto ist ein Warnsignal.

Gewerbeerlaubnis: Je nach Bundesstaat und Tätigkeit kann eine lokale Geschäftslizenz erforderlich sein. Sie wirkt sich nicht direkt auf den Kredit aus, doch manche Lieferanten verlangen sie als Nachweis der Seriosität des Unternehmens.

Einheitliche Daten sind entscheidend: Firmenname, Adresse und Telefonnummer müssen überall identisch sein, im staatlichen Register, auf der IRS-Seite, bei der Bank, im DUNS-Antrag und in den Anträgen an Lieferanten. Die kleinste Abweichung („Street“ statt „St“, „LLC“ statt „L.L.C.“) wird von den Systemen als andere Firma gewertet. Legen Sie ein Dokument mit den offiziellen Daten an und verwenden Sie nur dieses.

Firmenwebsite: Viele Lieferanten prüfen, ob eine Website existiert. Eine minimale Seite mit Kontaktdaten, Tätigkeitsbeschreibung und einer Seite „Über uns“ genügt. Eine kostenlose Domain bei Wix oder Squarespace eignet sich nicht, nötig ist eine eigene Domain (.com). Die E-Mail-Adresse muss auf der Firmendomain liegen (you@yourcompany.com), nicht bei gmail.com.

KAPITEL 6

Net-30-Handelskredite: die ersten Konten

Bei Handelskrediten (trade credit, vendor credit) liefert Ihnen der Lieferant Ware oder Leistung jetzt, und Sie zahlen später. „Net 30“ bedeutet Zahlung innerhalb von 30 Tagen ohne Zinsen. Das ist der zugänglichste und schnellste Weg, den Paydex Score aufzubauen, denn viele Lieferanten genehmigen Net 30 selbst für neue Unternehmen ohne Kredithistorie.

Das Grundprinzip: Nicht alle Lieferanten melden an D&B. Meldet ein Lieferant nicht, hilft sein Handelskredit beim Paydex nicht. Fragen Sie vor der Kontoeröffnung immer: „Do you report payment history to D&B, Experian Business, or Equifax Business?“ Oder direkt: „Do you report to Dun & Bradstreet?“

Einstiegslieferanten, Tier 1 (genehmigen neue Unternehmen ohne Historie):

Quill.com (Staples): Schreibwaren, Drucker, Patronen. Anfängliches Kreditlimit: $100–$500. Meldet an D&B. So eröffnen Sie das Konto: Registrieren Sie sich auf quill.com als Unternehmen und wählen Sie bei der ersten Bestellung „Net 30“. Erster Einkauf: $50–$100 für Verbrauchsmaterial, das Sie wirklich brauchen.

Uline: Verpackung, Etiketten, Lagerausrüstung. Einer der besten Einstiegslieferanten, genehmigt fast jeden. Meldet an D&B und Experian. Anfangslimit: $150–$500. Bestellt wird telefonisch oder online.

Grainger: Industrieausrüstung, Werkzeuge, Schutzausrüstung. Meldet an D&B. Konto online eröffnen, anrufen und ein Net-30-Konto anfragen.

Summa Office Supplies: spezialisiert auf den Einstieg in den Geschäftskredit. Das Unternehmen weiß, dass Sie Anfänger sind, und genehmigt unkompliziert. Kleine Einkäufe, Net 30, meldet an D&B.

Crown Office Supplies: ähnlich, eigens für Menschen geschaffen, die Geschäftskredit aufbauen.

Strategie für die ersten 90 Tage: Monat 1: Konten bei Quill und Uline eröffnen. Etwas Nützliches kaufen ($50–$150 je Lieferant). Am 10. Tag bezahlen. Monat 2: ein Konto bei Grainger oder Summa eröffnen. Gleicher Einkauf, gleiche frühe Zahlung. Monat 3: D&B beginnt, die ersten Meldungen der Lieferanten zu erhalten. Der Paydex erscheint 3–4 Monate nach den ersten Transaktionen.

Was Sie NICHT tun sollten: Schöpfen Sie das Limit nicht sofort voll aus, das sieht nach finanziellem Stress aus. Verzögern Sie in den ersten 12 Monaten keine einzige Zahlung, denn eine verspätete Zahlung kann den Paydex um 20–30 Punkte senken. Eröffnen Sie nicht 10 Konten auf einmal, das wirkt verzweifelt. Optimal sind 1–2 neue Lieferanten pro Monat.

Lieferanten der Tier 2 (verlangen 3+ Monate Historie): Office Depot Business, Amazon Business Net 30, Home Depot Commercial Account, Costco Business, Sam's Club Business. Diese Lieferanten bieten höhere Limits ($1,000–$5,000) und eine breitere Abdeckung, setzen aber eine anfängliche Kredithistorie voraus.

Monitoring: Prüfen Sie nach jedem Zahlungszyklus D&B CreditSignal, ob neue Meldungen von Lieferanten erscheinen. Hat ein Lieferant nach 45 Tagen nicht gemeldet, rufen Sie ihn an und klären Sie, ob er tatsächlich meldet.

KAPITEL 7

Geschäftskreditkarten ohne persönliche Bürgschaft

Die meisten Geschäftskreditkarten für kleine Unternehmen verlangen eine persönliche Bürgschaft des Inhabers. Zahlt das Unternehmen nicht, zahlen Sie aus privaten Mitteln, und das schlägt sich in Ihrer privaten Bonität nieder. Das Ziel beim Aufbau von Geschäftskredit ist letztlich, Karten ohne persönliche Bürgschaft (non-PG cards) zu bekommen, die vollständig auf dem Kredit des Unternehmens beruhen.

Die Realität: Karten ohne persönliche Bürgschaft sind nur Unternehmen mit starker Kredithistorie zugänglich, in der Regel 2+ Jahre und Paydex 70+. Zu Beginn müssen Sie Karten mit persönlicher Bürgschaft nutzen, wählen aber solche, die an die Wirtschaftsauskunfteien melden und nicht an die privaten.

Die besten Einstiegskarten, die an die Wirtschaftsauskunfteien melden: Capital One Spark (meldet an D&B und Experian Business). American Express Business Gold und Platinum (melden an Dun & Bradstreet und Experian). Chase Ink Business (meldet an Experian Business). Bank of America Business Advantage (meldet an D&B).

Karten, die für den Kreditaufbau NICHT empfohlen werden: die meisten Co-Branding-Karten (Costco Visa Business, Delta SkyMiles Business), denn sie melden nur an die privaten Auskunfteien. Bank of America Business Cash Rewards in manchen Bundesstaaten: Fragen Sie nach.

Firmenkarten ohne PG (Ziel für gereifte Unternehmen): Brex ist eine Firmenkarte für Start-ups und verlangt $50,000+ auf dem Geschäftskonto. Keine persönliche Bürgschaft, meldet an Dun & Bradstreet. Ramp ist ein Gegenstück zu Brex und genehmigt SaaS-Unternehmen und Start-ups mit einer Runway von 6+ Monaten. Divvy (Bill.com) richtet sich an Unternehmen mit $1M+

Umsatz. American Express Corporate ist für Unternehmen mit mehreren Mitarbeitern und Umsatz gedacht.

Strategie, mit der die Karte den größten Effekt auf den Kredit hat: Nutzen Sie die Karte für gewöhnliche Geschäftsausgaben (Bürobedarf, Werbung, Abonnements). Überschreiten Sie nicht 30 % des Limits, denn eine hohe Auslastung senkt das Rating. Zahlen Sie jeden Monat vollständig oder vorzeitig, das hebt den Score und vermeidet Zinsen. Tätigen Sie große einmalige Käufe am Anfang des Abrechnungszyklus und bezahlen Sie sie vor dessen Ende.

Amazon Business Prime American Express: ein besonderes Produkt, das sowohl an die privaten als auch an die Wirtschaftsauskunfteien meldet. Es bietet Net-60-Konditionen für bestimmte Warenkategorien von Amazon Business. Nützlich als Brücke zwischen Handelskrediten und klassischen Karten.

Kreditlimit und Wachstum: Die erste Karte bringt ein Limit von $2,000–$5,000. Nach 6–12 Monaten aktiver Nutzung und pünktlicher Zahlungen beantragen Sie eine Erhöhung des Limits. Capital One und AmEx gewähren regelmäßig automatische Erhöhungen. Chase verlangt einen Antrag über die App. Das Ziel: nach 2 Jahren ein addiertes Limit von $50,000+ über alle Karten.

KAPITEL 8

Kreditlinie und Geschäftskredite

Nach 12–18 Monaten Aufbauarbeit, wenn Handelskonten laufen, der Paydex bei 75+ liegt und die Karten aktiv sind, ist es Zeit für die nächste Stufe: Kreditlinien und Laufzeitkredite (term loans). Das ist die Art von Finanzierung, für die alles aufgebaut wurde.

Geschäftskreditlinie (Business Line of Credit, BLOC): ein revolvierender Kredit, aus dem Sie Geld abrufen, wenn Sie es brauchen, und innerhalb von 12 Monaten zurückzahlen. Ideal, um Liquiditätslücken, saisonale Schwankungen und dringende Einkäufe abzudecken. Eine Kreditlinie von $25,000 bis $250,000 ist das Ziel der meisten kleinen Unternehmen.

Wo Sie sie bekommen: Banken (Wells Fargo, Chase, BOA) bieten die niedrigsten Zinsen (6–12 %), stellen aber harte Anforderungen: 2+ Jahre im Geschäft, Umsatz von $250,000+, Paydex 70+. Kreditgenossenschaften (Navy Federal Credit Union, lokale Business Credit Unions) sind bei den Anforderungen etwas milder, die Zinsen liegen bei 7–14 %. Online-Kreditgeber (Fundbox, BlueVine, OnDeck) genehmigen schneller und akzeptieren 12+ Monate Historie, die Zinsen liegen aber bei 18–35 %.

Der beste Weg für neue Unternehmen: nach 12 Monaten mit Fundbox oder BlueVine beginnen. Sie schauen mehr auf Bankhistorie und Umsatz als auf den Kredit-Score. Nach weiteren 6 Monaten refinanzieren Sie bei einer Bank zu einem niedrigeren Zins.

SBA-Kredite: Die US-Verwaltung für Kleinunternehmen (Small Business Administration) verbürgt Kredite über Partnerbanken. SBA 7(a) bietet bis zu $5M für beliebige Geschäftszwecke. SBA Microloan bietet bis zu $50,000 für junge Unternehmen, oft ohne strenge Kreditanforderungen. Die SBA verlangt bei den meisten Programmen Paydex 50+ und 2 Jahre im Geschäft.

Ausrüstungsleasing: einer der zugänglichsten Wege, für ein neues Unternehmen eine größere Finanzierung zu bekommen. Leasinggesellschaften genehmigen Ausrüstung schon für Unternehmen mit 1 Jahr Historie, wenn der Paydex bei 65+ liegt und eine Anzahlung von 10–20 % geleistet wird. Leasing wird an Equifax Business gemeldet und hilft so beim Aufbau der Historie.

Worauf Banken bei der Bewertung schauen: auf den Paydex Score und die Zahlungshistorie (D&B-Bericht). Auf den privaten Kredit-Score des Inhabers (besonders in den ersten 2 Jahren des Unternehmens). Auf die Zeit im Geschäft: weniger als 2 Jahre = automatischer Risikofaktor. Auf den Jahresumsatz und die Kontostände. Auf die Steuererklärungen der letzten 2 Jahre. Auf die Gewinn-und-Verlust-Rechnung (P&L) des letzten Jahres.

Warnsignale, die eine Genehmigung verhindern: kürzliche NSF-Fälle (nicht genug Geld auf dem Konto bei der Abbuchung). Häufige Überziehungen. Steuerpfandrechte. Öffentliche Gerichtsurteile. Privater Kredit unter 650. Starke Umsatzeinbrüche.

Strategie des schrittweisen Wachstums: $5,000 Ausrüstungsleasing (Jahr 1) → $25,000 Fundbox BLOC (Jahr 1.5) → $50,000 Bankkreditlinie (Jahr 2) → $150,000+ SBA 7(a) (Jahr 3). Jeder Schritt hebt den Kredit-Score und öffnet die nächste Stufe.

KAPITEL 9

Überwachung und Schutz der Kredithistorie

Kredit aufzubauen ist die halbe Arbeit. Die andere Hälfte ist Überwachung und Schutz. Kreditakten enthalten deutlich häufiger Fehler, als Unternehmer denken. Laut FTC enthalten 25 % der Kreditakten Fehler, die die Genehmigung von Krediten beeinflussen.

D&B CreditSignal (kostenlos): Basisüberwachung. Sie sehen die Zahl der Meldungen in der Akte, den Trend des Paydex und die Zahl der Abfragen zu Ihrer Akte. Es zeigt keine Details, lässt Sie aber überprüfen, dass das System Sie „sieht“.

D&B Credit Monitor ($39–$149/Monat): voller Zugriff auf die Kreditakte, einschließlich aller Handelsmeldungen, der Zahlungshistorie und der öffentlichen Einträge. Benachrichtigungen bei Änderungen. Empfehlenswert nach dem ersten Jahr, wenn sich die Akte mit Daten gefüllt hat.

Nav.com Business ($0–$49.99/Monat): bündelt Daten von D&B, Experian Business und Equifax Business an einem Ort. Der kostenlose Tarif zeigt die wichtigsten Scores, der kostenpflichtige die vollständigen Berichte. Die optimale Wahl für die Überwachung aller drei Auskunfteien.

So fechten Sie Fehler bei D&B an: Rufen Sie dnb.com auf und wählen Sie „Update your business information“. Beschreiben Sie den Fehler genau: welche Daten falsch sind, welche richtig wären, und fügen Sie Unterlagen bei. D&B prüft Beanstandungen innerhalb von 30 Tagen. Bei schwerwiegenden Fehlern (falsche Pfandrechte, fremde Transaktionen) schicken Sie einen Einschreibebrief mit Unterlagen an die Zentrale.

So fechten Sie Fehler bei Experian Business an: Senden Sie das Einspruchsformular auf Experian.com/businesscredit mit Belegen ab. Die Frist beträgt 30 Tage. Hat ein Lieferant falsche Daten

gemeldet, wenden Sie sich direkt an ihn und bitten Sie ihn, den Bericht bei Experian zu korrigieren.

Betrug mit Geschäftskredit: Kriminelle können im Namen Ihres Unternehmens Handelskonten eröffnen, Schulden anhäufen und Ihre Kredithistorie ruinieren. Erste Anzeichen: unerwartete Abfragen zur Kreditakte, unbekannte Handelskonten im Bericht, Anrufe von Inkassounternehmen. Wenn Sie so etwas entdecken, setzen Sie sofort einen Kredit-Freeze (credit freeze) bei D&B, Experian Business und Equifax Business.

Regelmäßiges Audit: Prüfen Sie vierteljährlich alle drei Auskunfteien. Gleichen Sie alle Handelskonten ab: Jedes muss Ihnen bekannt sein. Kontrollieren Sie die Zahlungsdaten, denn manchmal melden Lieferanten mit fehlerhaften Daten. Kontrollieren Sie den juristischen Namen und die Adresse, sie müssen mit den staatlichen Dokumenten übereinstimmen.

Schutz: Geben Sie die DUNS Number nicht öffentlich preis. D&B bietet Schutz über „D-U-N-S Lock“ für $99/Jahr: Er blockiert Änderungen am Profil ohne Ihre Bestätigung. Nützlich für ein etabliertes Unternehmen mit umfangreicher Kredithistorie.

KAPITEL 10

Von Paydex 80 zur ersten Million Dollar Kredit

Paydex 80 ist nicht das Endziel, sondern die Eintrittskarte. Unternehmen mit Paydex 80+ und 2+ Jahren aktiver Kredithistorie erhalten Zugang zu Finanzierungen, die die meisten Unternehmer für unerreichbar halten: Kreditlinien von $500,000+, Leasing ohne persönliche Bürgschaft, Firmenkarten mit einem Limit von $100,000+.

Was sich bei Paydex 80+ und 2+ Jahren öffnet: American Express Business Platinum ohne persönliche Bürgschaft (für Unternehmen mit $3M+ Umsatz). Die Firmenkarten Brex und Ramp ohne PG. SBA-7(a)-Kredite von $500,000–$5M über Partnerbanken. Ausrüstungsleasing ohne Anzahlung. Forfaitierung (Verkauf von Forderungen) zu minimalen Sätzen. Baukredite und gewerbliche Hypotheken.

Die Strategie „Credit Stacking“: mehrere Kreditlinien in einem Zeitraum bei verschiedenen Kreditgebern erhalten. Das funktioniert, weil jeder Kreditgeber nur den aktuellen Saldo sieht und nicht alle genehmigten Linien. Taktik: Innerhalb von 30–45 Tagen Zusagen von 3–5 Kreditgebern ($25,000–$50,000 je Kreditgeber) einholen → insgesamt $100,000–$250,000, ohne dass der Kredit bei einem von ihnen Schaden nimmt. Danach folgen 12 Monate Pause, damit die Wirkung der Hard Inquiries abklingt.

CPNs und EIN-Tricks, was Sie nicht tun dürfen: Manche „Kredit-Coaches“ empfehlen, eine neue EIN zu nutzen, um eine „saubere“ Kredithistorie zu schaffen. Das ist Betrug nach US-Bundesrecht (wire fraud und bank fraud) und wird mit bis zu 20 Jahren Haft bestraft. Der einzige legale Weg ist, Kredit ehrlich durch reale Geschäftstätigkeit aufzubauen.

So sieht das Kreditprofil eines Unternehmens nach 3 Jahren bei konsequenter Arbeit aus: D&B: Paydex 80, 15+ Handelskonten,

Umsatz über die Konten von $50,000+/Monat. Experian: Intelliscore 75+, 5+ Kreditkonten. Equifax: Business Failure Score 1700+. Gesamtes Kreditlimit: $150,000–$500,000. Persönliche Bürgschaft: nur bei 1–2 der größten Konten.

Der reale ROI: Ein Unternehmen mit einem Kreditlimit von $250,000 bei einem Zins von Prime plus 2 % (9 %) zahlt $22,500 Zinsen im Jahr, wenn es das gesamte Limit das ganze Jahr nutzt. Ohne Kredit verpasst dasselbe Unternehmen Wachstum oder zahlt 35–60 % an Online-Kreditgeber. Der Unterschied sind $65,000–$130,000 Zinsersparnis im Jahr.

Die nächste Stufe sind Immobilien: Ein Unternehmen mit Paydex 80+, 2 Jahren Historie und $1M+ Umsatz kann eine gewerbliche Hypothek (SBA 504 oder konventionell) für den Kauf eines Büros oder Lagers bekommen. Anzahlung 10–25 %, Zins 7–9 %. Das ist ein Vermögenswert, den Ihr Unternehmen aufbaut, statt nur zu mieten.

Abschließende Checkliste für 24 Monate: Monat 1: DUNS, EIN, Bankkonto, Website, Geschäftstelefon im 411. Monate 2–4: 3 Handelskonten der Tier 1, frühe Zahlung. Monate 4–6: weitere 2–3 Lieferanten der Tier 1, erste Geschäftskarte. Monate 6–9: Paydex 75+, Lieferanten der Tier 2 hinzunehmen. Monat 12: erste Kreditlinie über $25,000. Monat 18: Paydex 80, Kreditlinie über $50,000–$100,000. Monat 24: vollständiges Kreditprofil, Zugang zu SBA und Firmenkarten.

Wie geht es weiter?

Danke, dass Sie „Kreditrating für Unternehmen: von null auf Paydex 80“ gelesen haben.

Aktualisierungen dieses Buches, EPUB- und PDF-Dateien und alle Leitfäden der Reihe finden Sie auf der Buchseite: guides.mmix.biz/de/business-credit

Maksym Stepanenko, Innova Publishing.