

ALEX DÜSSELDORF FISCHER

# REICHER ALS DIE GEISSENS

Mit null Euro Startkapital in fünf  
Jahren zum Immobilien-Millionär

**Mehr kostenlose Inhalte und Kurse unter:**

[www.alex-fischer-duesseldorf.de](http://www.alex-fischer-duesseldorf.de)

© Alex Fischer | Hüttenstr. 31b | 40215 Düsseldorf

Alle Rechte vorbehalten. Das Werk darf – auch teilweise –  
nur mit Alex Fischers Genehmigung wiedergegeben werden.

Inhalt: Alex Fischer

Herausgeber: AF Media GmbH, Opladener Straße 149, 40789 Monheim  
Herstellung: A8 Medienservice GmbH: [www.berliner-buchdruck.de](http://www.berliner-buchdruck.de), Berlin  
Projektmanagement & Design: [www.buchkodex.de](http://www.buchkodex.de), Düsseldorf

ISBN 978-3-9818061-0-6

# Bonitätsaufbau (Steigerung der Kreditwürdigkeit)

---

## Warum ALG der Faktor für deinen Erfolg ist

Während wir unser Eigenkapital durch Vermittlung und kleinere Handelsgeschäfte aufbauen, müssen wir parallel unsere Kreditwürdigkeit bei Banken stärken. Um schnell expandieren zu können, nutzen wir die „ALG-Strategie“.

Was ALG ist? Es ist die Abkürzung für „anderer Leute Geld“. Damit ist gemeint, dass man anderer Leute Geld (von privaten Kreditgebern und Banken) nutzt, um größere Geschäfte machen zu können. Man kann damit nicht nur größere Geschäfte machen, sondern zum Beispiel auch größere Summen einkaufen, was höhere Rabatte und somit höhere Gewinne nach sich zieht (gerade bei Textilien, Fischfutter etc. entscheidet nämlich die Größe des Auftragsvolumens stark über den Preis).

Außerdem wollen wir Kreditwürdigkeit bei Banken aufbauen, um das Prinzip der Immobilie wie vorher beschrieben zu nutzen. Wenn du also zum Beispiel feste Einnahmen als Angestellter hast, zusätzlich dazu stabile Erträge aus nebenberuflichen Vermittlungs- und Handelsgeschäften und auch noch entsprechendes Eigenkapital, werden es die Banken lieben, dich zu finanzieren.

Mit dieser Strategie kannst du dir jedes Jahr eine Immobilie kaufen. Wenn du dann dein Geschäft weitestgehend automatisierst (Checklisten,

Laufzettel, Warenwirtschaftssysteme, Beauftragung externer Logistikunternehmen, digitale Prozesse etc.), kannst du dich immer mehr auf den Ausbau deines Immobilienbestandes konzentrieren.

Erstaunlicherweise macht es Robert Geiss eigentlich ziemlich ähnlich wie oben beschrieben: Er gründete seinerzeit ein Textillabel namens „Uncle Sam“ und bekam dadurch Eigenkapital und Cashflow. Später verkaufte er dieses Unternehmen, und man munkelt, dass er dafür 70 Millionen DM bekommen hat. Seitdem investiert er regelmäßig in Immobilien und Immobilienhandel.

Viele Leute belächeln die Geissens, bei genauem Hinsehen stellt man aber fest, dass die beiden trotz aller Show wohl doch recht schlau sind:

1. Ein Unternehmen zu gründen und so zum Laufen zu bringen, dass man dafür einen Kaufpreis von 70 Millionen DM bekommt, hat definitiv etwas mit Leistung und Smartness zu tun.
2. Durch ihre Medienpräsenz bauen sich die Geissens eine entsprechende Bekanntheit auf und auch eine entsprechende Reichweite. Mit Reichweite meine ich, dass sie, wenn sie etwas bewerben wollen, mit so gut wie keinen Werbekosten Millionen erreichen können.
3. Früher dachte ich immer, das Fernsehen würde die Leute verblöden. Langsam steigt bei mir allerdings der Verdacht auf, dass das Fernsehen den Leuten einfach das gibt, was sie sehen wollen. Die Frage, die man sich also stellen muss, wenn man Punkt 1 und 2 im Kopf hat, ist, ob die Geissens nicht einfach brillante Marketingköpfe sind, die dem Publikum einfach das liefern, was sie sehen wollen.

Ohne dass ich es persönlich weiß, würde ich darauf wetten, dass auch Robert Geiss ohne Mithilfe von „ALG“ nicht so schnell diese Größe hätte erlangen können. Aus diesem Grund wenden wir uns nun also den Techniken des Bonitäts- und Kreditwürdigkeitsaufbaus zu.

## **Herkunft und Wortbedeutung**

Das Wort Bonität kommt aus dem Lateinischen: „bonitas“ heißt so viel wie Wert haben, wertvoll und gut sein. Mit Bonität meint man also: Wie wertvoll oder wie gut ist die Kreditwürdigkeit?

Doch schauen wir uns zunächst das Wort „Kredit“ an. Es kommt ebenfalls aus dem Lateinischen, „credere“ = glauben, vertrauen. Kredit bedeutet also, dass der Banker Vertrauen in deine Bonität und in deine Person hat und dir aufgrund dessen Geld leiht. Er vertraut mithin darauf, dass er sein Geld zurückbekommt, und zwar inklusive Zinsen und ohne Stress. Und genau das ist es, worum es beim Aufbau der Bonität und Kreditwürdigkeit geht.

## **Folgende Regeln sind die wichtigsten für deine Kreditwürdigkeit**

### **Die Wahl der richtigen Bank**

Die für dich richtige Bank ist die, bei der du einen direkten Draht zum Entscheidungsträger aufbauen kannst. Aus diesem Grund scheidet sämtliche Direkt- und Internetbanken grundsätzlich aus.

Es ist schön, wenn du dort besonders günstige Konditionen bekommst, jedoch nicht optimal, wenn deine Kreditentscheidung ein Computerprogramm trifft. Diese Programme sind meist auf 08/15-Kunden ausgelegt (Eigenheim, Angestellter, 20 bis 30 % Eigenkapital etc.).

Welche Bank du konkret wählen solltest, kann ich an dieser Stelle nicht für dich entscheiden. Ich kann dir jedoch die Kriterien geben, anhand denen du sie auswählen solltest. Wenn du Objekte bei dir in der Nähe suchst, sind grundsätzlich Sparkassen ein guter Ansprechpartner. Ihr Nachteil ist, dass sie das Regionalitätsprinzip haben und nicht gerne außerhalb ihres Hauptgeschäftsgebietes finanzieren.

Sparkasse ist allerdings nicht gleich Sparkasse: Es gibt in Deutschland sehr viele kleine und auch einige sehr große Sparkassen. Die Größe bemisst sich an der Bilanzsumme (die Summe aller Vermögenswerte auf der Aktiv- und der Passivseite zu einem Stichtag addiert).

**Beispiel:** Hat eine Sparkasse eine Bilanzsumme von 500 Millionen Euro und du möchtest einen Kredit über 5 Millionen Euro, dann wird das schwierig. Du willst einfach zu viel Kredit im Verhältnis zur Bilanzsumme.

Hat eine andere Sparkasse zum Beispiel 20 Milliarden Euro Bilanzsumme, dann sind 5 Millionen Euro Immobilienkredit überhaupt kein Problem. Je kleiner die Sparkasse (und üblicherweise dann auch die Bilanzsumme), desto schlanker die Strukturen und desto persönlicher der Draht zu den Entscheidern. Je größer die Bilanzsumme, desto schwieriger ist es, direkt mit den Entscheidern zu tun zu haben.

Möchtest du an verschiedenen Orten Objekte kaufen bzw. Finanzierungen durchführen, so solltest du dir einen Draht zu einer Geschäftsbank zulegen. Hier wären das beispielsweise die Commerzbank, die Deutsche Bank oder die National-Bank. Diese Banken haben nämlich üblicherweise kein Regionalitätsprinzip (die National-Bank ist meist beschränkt auf Nordrhein-Westfalen), da sie Filialen in allen wichtigen Städten unterhalten.

## Die Wahl des richtigen Zeitpunktes

**Grundsätzlich gilt:** Die Geschäftspolitik und die Finanzierungsbereitschaft ändern sich regelmäßig. Es kann zum Beispiel im letzten Quartal der Fall sein, dass Banken unbedingt noch Ziele erfüllen wollen und deswegen sehr interessiert am Kreditgeschäft sind.

Umgekehrt kann es aber auch sein, dass die Ziele bereits erreicht wurden. In dem Fall könnte der Entscheider kein neues Geschäft mehr wollen. Oft wird dann befürchtet, dass aufgrund der massiven Übererfüllung

der aktuellen Ziele nächstes Jahr Ziele gesteckt werden, die dann vielleicht nicht mehr erreichbar sind.

Auch ändern Banken grundsätzlich in regelmäßigen Abständen ihre Geschäftspolitik: Mal möchte man das Kreditgeschäft forcieren, dann lieber Provisionsgeschäft wie Aktien und Privatkundenberatung.

## Die richtige Community

Hier empfiehlt es sich immer, sich mit Leuten, die die gleichen Ziele haben, zusammenzutun und sich gegenseitig Empfehlungen zu geben in Bezug auf aktive Finanzierungspartner. Um dir hier die Arbeit zu erleichtern, habe ich eine **geschlossene Facebook-Gruppe** zu diesem Buch eröffnet, in der du dich anmelden solltest.

Dort treffen sich Community-Mitglieder, die dieses Buch gelesen haben und die gleichen Ziele verfolgen wie du. Hier unterstützen sich die Mitglieder gegenseitig, geben sich Tipps und können sich gegenseitig Fragen beantworten. Ich persönlich moderiere das natürlich und beantworte Fragen, sollten sie nicht aus der Community heraus korrekt beantwortet werden können. Den Link dazu findest du im Anhang des Buches bzw. auf der zugehörigen Website.

## Mindestens zwei Konten/zwei Banken

Grundsätzlich solltest du dich beim Aufbau von Finanzierungspartnern nie von einer Bank abhängig machen. Sie ändert vielleicht ihre Geschäftspolitik, dein Ansprechpartner wird befördert oder wechselt die Bank. Du brauchst ein Minimum von zwei Banken, idealerweise drei pro Finanzierung. Wenn du also eine Immobilienfinanzierung bei drei Banken einreichst, entsteht Wettbewerb und du bleibst gelassen. Machst du es nicht so, ist es andersherum: Du bist im Stress und die Bank ist entspannt.

## Kontoumsätze

Banken haben heutzutage sogenannte Ratingsysteme (Systeme, die anhand eines Algorithmus zu bestimmen versuchen, wie gut oder schlecht deine Bonität ist). Üblicherweise folgen die Ratingsysteme Schulnoten oder, wie bei den Sparkassen, gehen von 1 bis 16.

Die niedrigere Zahl ist üblicherweise die gute. Die genauen Algorithmen dieser Ratingsysteme sind natürlich vertraulich und weder mir noch der Öffentlichkeit zugänglich. Trotzdem sind, ähnlich wie beim Google-Algorithmus, einzelne Teile bekannt, die geratet werden:

---



---

### Ratingkriterien bei Banken

- » Kontoumsätze
  - » Rücklastschriften (Abbuchungen, die mangels Kontodeckung nicht ausgeführt werden)
  - » Ungenehmigte Kontoüberziehung
  - » Schufa: harte Negativmerkmale (Mahnbescheide, Kreditkündigungen, unbezahlte Handyverträge und Einträge im Schuldnerverzeichnis)
  - » Schufascore (ein Rating der Schufa mit Schulnoten 1 bis 6)
  - » Bei Selbstständigen: Geschwindigkeit der Bilanzerstellung
  - » Dauer der Geschäftsbeziehung
  - » Höhe des monatlichen Gewinns/Nettogehalt
  - » Höhe des frei verfügbaren Einkommens (Nettogehalt/Gewinn abzüglich Fixkosten und Lebenshaltung)
  - » Etc.
- 
-

**Aus genannten Punkten leiten sich nun folgende Regeln für dich ab:**

1. Da du aus Sicherheitsgründen mindestens zwei Banken haben solltest, müssen auch beide deine Kontoumsätze sehen. Du hättest also ein Konto, auf dem sämtliche Geldeingänge stattfinden (Geldeingangskonto). Von dort wird in einer Summe auf das Konto 2 bei einer anderen Bank überwiesen und nur von diesem Konto von Bank 2 die Rechnungen beglichen (Rechnungskonto). Auf diese Art und Weise sehen beide Banken die Umsätze. Da Kontoumsätze ein wichtiger Faktor vor allem für Dispo- und Kontokorrentkredite (Kontokorrent = Dispo im Geschäftsleben) sind, ist dieser Punkt nicht unwichtig.
2. Keines deiner Konten darf jemals, jemals, jemals, jemals Rücklastschriften oder ungenehmigte Überziehungen aufweisen. Diese Dinge ruinieren dein Rating. Aber nicht nur das. Sobald du dein Konto auch nur um einen Euro ungenehmigt überziehst, erscheinst du auf der morgendlichen Liste deines Bankers. Das ist seine persönliche Hassliste. Er muss sie nämlich abarbeiten, den Leuten hinterhertelefonieren und sich vor seinen Vorgesetzten rechtfertigen.
3. Musst du dagegen mal dein Konto überziehen, so ruf deinen Banker an, bevor das Konto überzogen ist. Bitte ihn darum, dir kurzfristig die Überziehung zu genehmigen, und nenne ihm ein konkretes Datum, an dem das Konto spätestens wieder im üblichen Rahmen ist. Das ist gar kein Problem, im Gegenteil, es steigert sogar das Vertrauen des Bankers. Wenn du Dinge vorhergesagt hast, von dir aus auf ihn zugegangen bist und die Dinge dann auch hoffentlich so eingetroffen sind, so ist das ein Pluspunkt. Sprich, wenn du um eine Überziehung bittest und das Geld pünktlich zurückzahlst, ist das sogar positiv für deine Kreditwürdigkeit, denn das, was du sagst, ist wahr, glaubhaft und du hast deine Zusagen eingehalten („credere“ = glauben).
4. Besorge dir bei den großen Kreditwürdigkeitsauskunfteien Creditreform, Schufa und Bürgel eine sogenannte Eigenauskunft. Gemäß Bundesdatenschutzgesetz hast du das Recht, die Information zu bekommen, was bei den jeweiligen Auskunfteien über dich gespeichert wurde. Übrigens hast du nicht das Recht, bei der Schufa Auskunft darüber zu bekommen, wie der Score zustande kam. Darüber gibt es leider jede Menge Gerichtsurteile.
5. Es ist sehr wichtig, dass du die Daten bei deinen Auskunfteien checkst.

Ich hatte schon einmal eine junge Familie heulend vor mir stehen, die mit mir einen Kaufvertrag für eine eigengenutzte Wohnung geschlossen hatte. Die Kreditverträge waren alle fertig, deswegen sind wir zum Notar gegangen. Der Banker hatte anfangs die Schufa nicht gezogen; bevor der Kreditbetrag ausgezahlt werden sollte, wurde die Anfrage jedoch gemacht.

Dabei stellte sich heraus, dass es einen harten Negativeintrag vonseiten eines Mobilfunkdienstleisters gab. Sowohl der Käufer wie auch der Banker fielen aus allen Wolken. Kein Mensch konnte sich das erklären. Jedoch haben 98 % der Banken die Richtlinie: harter Schufaeintrag = kein Kredit.

Nach genauerer Recherche stellte sich heraus, dass die Tochter (das Handy war auf den Vater angemeldet, wurde jedoch von der Tochter benutzt, und sie sollte auch die Rechnungen begleichen) wie eine Wilde im Ausland mit ihrem Freund telefonierte hatte. Als dann uferlos hohe Rechnungen kamen, traute sie sich nicht, es ihren Eltern zu beichten, und ließ die Rechnungen einfach verschwinden. Das Gleiche tat sie mit den Mahnungen und der Androhung des Schufa-Eintrags.

Für einen normalen Kunden ohne entsprechenden kompetenten Ansprechpartner wäre das jetzt der Super-GAU. Ich kann dich aber beruhigen. Wir konnten das Problem mit dem Mobilfunkanbieter, der Schufa und der Bank lösen. Der Vater hat seine Tochter nicht umgebracht und sie wohnen heute glücklich und zufrieden in ihrer eigenen Wohnung.

## **Umgang mit dem Banker/Entscheider**

Der wichtigste Punkt gleich vorweg: Es bringt natürlich nichts, wenn du eine Beziehung mit einem Banker aufbaust, der keinerlei Entscheidungs- oder Kreditkompetenzen hat.

Deswegen musst du ganz am Anfang herausbekommen, bis zu welchem Limit die Person entscheiden kann. Ich frage hier einfach ganz direkt,

nach dem ersten Smalltalk, nach dem Kompetenzlimit (bis zu welcher Summe darf der Banker alleine entscheiden?). An deiner Stelle würde ich hier eine Formulierung verwenden wie: „Entschuldigen Sie, ich kenne mich ja bei Ihnen im Haus gar nicht so gut aus. Ein Freund hat mir erklärt, dass bei jeder Bank die Entscheidungskompetenzen anders sind. Wie läuft es denn bei Ihnen im Haus und in Bezug auf Ihre Person?“

Nachdem du dir also sicher bist, dass dein Ansprechpartner die entsprechende Kompetenz hat, solltest du als Nächstes Folgendes überprüfen:

**Grundsätzlich gibt es zwei Arten von Bankern.** Die, die Geschäft machen wollen, und die, die Dienst nach Vorschrift schieben. Du brauchst die Leute, die wirklich Geschäft machen wollen und nicht eine obskure Angst vor Fehlentscheidungen haben. Hierfür gibt es leider keine magischen Fragen, es gilt nur folgender Leitsatz: „Leute, die wollen, finden Wege, Leute, die nicht wollen, finden Gründe.“

**Nachdem du also sichergestellt hast, dass du einen Ansprechpartner hast, in den es sich zu investieren lohnt, beachte bitte nachfolgende Punkte:**

- » **Die Sieben-Kontakte-Regel** (vorheriger Abschnitt, siehe Inhaltsverzeichnis)
- » **Würdest du einem völlig Unbekannten viel Geld leihen?** Also, mach dich bekannt, führe den Banker durch dein Geschäft, falls du selbstständig bist. Lade ihn zu Firmenveranstaltungen, Vorträgen etc. ein. Es geht nicht darum, hier Lobbyismus zu betreiben. Der Banker muss ein Gefühl dafür bekommen, was du tust und dass du es gut machst.

**Aber auch als Angestellter:** Was hindert dich daran, einen Beratungstermin mal bei dir zu Hause zu vereinbaren, damit sich der Banker ein besseres Bild von dir machen kann? Du leihst ja auch deinem besten Freund (das ist die Person, die du sehr, sehr gut kennst) lieber Geld als einem Fremden, oder?

- » **Halte immer, immer, immer, immer, was du versprichst.** Im Gegenteil, folge der Regel „Underpromise, overdeliver“. Das bedeutet, wenn du Unterlagen bis Anfang nächster Woche zusagst, dann sollten sie schon am Donnerstag der Vorwoche da sein. Aber niemals auch nur einen Tag zu spät. Falls es sich nicht vermeiden lässt: Rufe an und sage, dass du es nicht geschafft hast, dass du es aber zwei Tage später bringen wirst. Halte immer, immer, immer, was du versprichst.
- » **Versetze dich mal in die Lage eines Bankers:** Wann rufen ihn die Leute an? Üblicherweise, wenn es Probleme gibt. Es gibt Zahlungsschwierigkeiten und es muss ein Kredit her; irgendetwas mit einer Überweisung ist schiefgelaufen; es gibt Unstimmigkeiten etc. Wer ruft denn schon seinen Banker an, um ihm gute Neuigkeiten mitzuteilen? Kein Mensch! Wäre es nicht schön, wenn dein Banker genügend positive Assoziationen mit dir hat, so dass, wenn mal etwas nicht so Tolles passiert, es nicht das Einzige ist, woran er sich erinnert?
- » **Sei kein Erbsenzähler.** Eine Hand wäscht die andere. Ich gebe zum Beispiel gerne meine Versicherungen zu den finanzierenden Banken. Ich bin Versicherungskaufmann und weiß natürlich, wo es die billigste Versicherung zu jedem Bereich gibt.

**Aber:** Der Banker hat vielleicht auch Umsatzziele, die nicht nur das Kreditgeschäft betreffen: Krankenversicherung, Bausparen, Sachversicherung etc. Sag ihm also: „Wissen Sie, meine Frau ist Versicherungskauffrau und arbeitet bei einem Versicherungsmakler. Aber wegen unserer guten Zusammenarbeit freue ich mich natürlich, wenn wir beide das Geschäft machen.“

**Oder:** Ich kenne Leute, die um jedes Hundertstel bei den Zinsen feilschen. Ist das wirklich immer sinnvoll? Ich denke, nur dann, wenn einem die Banken scharenweise hinterherlaufen. Und wer hat das schon?

- » **Übrigens:** Viele Leute reden gerne von „Partnern“ oder „Partnerschaft“. Das Wort „Partner“ kommt von dem lateinischen Wort „pars, partis“ = ein Teil von etwas. Tipp: Eine Partnerschaft bedeutet also, dass man zusammen ein Ganzes ist, oder dass der andere zumindest in gewisser Weise ein Teil von einem selbst ist. Behandle den Banker als Partner.

### **Nachfolgend erzähle ich dir ein paar tolle Methoden, mit denen du deinen Banker ärgern und zur Weißglut treiben kannst:**

- » Wenn er Unterlagen anfordert, bring sie ihm verspätet und am besten nur häppchenweise und niemals vollständig.
- » Sei einfach schwierig erreichbar und rufe nie oder immer sehr spät zurück.
- » Wirf ihm am besten einen nicht aufbereiteten, konfuse Haufen Unterlagen hin, bei dem ihm schon beim Draufschaun die Lust vergeht.
- » Und ganz wichtig: Kaffeeflecken und Eselsohren nicht vergessen!

### **Was ich damit meine? Mach einfach das Gegenteil.**

Und vor allem: **Achte darauf, dass die Unterlagen perfekt aufbereitet und toll strukturiert sind.** Deine Unterlagen müssen Lust machen, sie anzuschauen. Außerdem gilt üblicherweise: Wer seine Unterlagen im Griff hat, hat auch sein Geschäft/Leben im Griff.

**Lerne die Probleme und Ängste eines Bankers zu verstehen.** Führe viele Interviews und befrage sie über ihr Alltagsgeschäft, was sie stört und was sie gerne mögen. Lerne einfach, durch ihre Brille zu schauen.

Ich habe schon viele Bonitäten gesehen, die ruiniert wurden. Nicht wegen des Geldes, sondern aufgrund der Ignoranz des Kunden bezüglich der Abläufe in der Bank (Rücklastschriften, Kontoüberziehung etc.: „Der soll sich wegen ein paar Euros nicht so anstellen“).

**Schau einfach, dass du erst einmal gibst, bevor du forderst.** Schau, dass du bei deinem Banker einen Stein im Brett hast. Bring ihm Kunden, tolle Empfehlungen; hilf ihm bei Umfragen zur Kundenzufriedenheit und Sorge einfach dafür, dass er sich freut, wenn er an dich denkt. Kurz: Behandle ihn wie einen Freund, der dir sehr, sehr wichtig ist.

---

---

### **Resümee:**

Kreditwürdigkeit hat erstaunlicherweise nicht sehr viel mit vorhandenem Geld zu tun. Es hat aber sehr viel mit Zuverlässigkeit, Vertrauen und gegenseitigem Verstehen zu tun. Lerne oben genannte Bulletpoints am besten auswendig, Verstöße dagegen kosten dich auf lange Sicht ein Vermögen.

---

---

### **Du möchtest das Konzept der Kreditwürdigkeit verinnerlichen?**

- + In meinem Workbook Nr. III der „90-Tage-Challenge“ habe ich auf Seite 36 die 20 wichtigsten Coachingfragen und Übungen gebündelt. Mit diesen Fragen/Übungen wirst du zu „Bankers Liebling“, baust dir eine Kreditwürdigkeit auf, von der andere nur träumen, und lässt deinen passiven Cashflow explodieren.