

HÄNDLER

Händlerkonto abgelehnt: Was die Gründe bedeuten und was Sie als Nächstes tun

Veröffentlicht am 22. September 2026

Anbieter erklären eine Ablehnung selten vollständig. Die häufigen Gründe dahinter, welche sich beheben lassen und welche nicht, und wie Sie den nächsten Antrag angehen.

Eine Ablehnung durch einen Zahlungsanbieter kommt meist als ein Satz: Das Unternehmen „erfüllt unsere Kriterien nicht“ oder „liegt außerhalb unserer Risikobereitschaft“. Der Anbieter weicht nicht um seiner selbst willen aus. Oft darf er eine Entscheidung, die auf Betrugsprüfungen beruht, nicht erläutern, und er möchte einem Antragsteller nicht beibringen, wie man seine Kontrollen umgeht.

So bleibt es dem Händler überlassen herauszufinden, was geschehen ist. Die meisten Ablehnungen haben eine von wenigen Ursachen.

Der Anbieter nimmt das Geschäft nicht

Das ist der häufigste und am wenigsten persönliche Grund. Jeder Anbieter hat Branchen, die er nicht bedient, Länder, die er nicht aufnehmen kann, und Volumina, die ihm zu klein oder zu groß sind. Eine solche Ablehnung sagt nichts über den Händler aus. Derselbe Antrag kann für den Anbieter nebenan gewöhnliches Geschäft sein.

Was zu tun ist: Bewerben Sie sich anderswo und prüfen Sie zuerst die veröffentlichten Kriterien des nächsten Anbieters.

Der Antrag ließ sich nicht verifizieren

Der Risikoprüfer konnte nicht bestätigen, wem das Unternehmen gehört, wo es registriert ist oder dass seine Unterlagen echt sind. Fehlende Dokumente, Namen, die nicht übereinstimmen, und Eigentum über mehrere Gesellschaftsebenen führen hierher.

Was zu tun ist: Das lässt sich beheben. Stellen Sie einen vollständigen Satz zusammen: Registerunterlagen, Ausweis und Adressnachweis jedes Geschäftsführers und Eigentümers, ein klares Eigentümerdiagramm und einen Kontoauszug auf den Namen der Gesellschaft.

Die Website fiel bei der Prüfung durch

Keine Rückerstattungsrichtlinie, keine Firmenangaben, fehlende Preise oder Produkte, die im Antrag nicht standen.

Was zu tun ist: Behebbar, und meist schnell. Korrigieren Sie die Website, bevor Sie sich irgendwo anders bewerben, denn der nächste Risikoprüfer öffnet sie ebenfalls.

Die Zahlen bereiteten Sorgen

Eine hohe oder steigende Chargeback-Quote, eine Erstattungsquote, die auf unzufriedene Kunden hindeutet, oder Volumina, die nicht zu Größe und Alter des Unternehmens passen.

Was zu tun ist: Teilweise behebbar. Ein Anbieter will sehen, dass sich der Trend bessert, und warum. Bringen Sie Abrechnungen mehrerer Monate mit und sagen Sie, was sich geändert hat.

Die Historie auch

Ein früher von einem Anbieter geschlossenes Konto, ein Eintrag in Mastercards MATCH-Liste gekündigter Händler oder nachteilige Informationen über einen Geschäftsführer.

Was zu tun ist: Das lässt sich nicht beseitigen, nur erklären. Sagen Sie, was geschehen ist, bevor der Anbieter es findet, und sagen Sie, was heute anders ist. Rechnen Sie mit einer kleineren Auswahl an Anbietern und strengeren Konditionen.

Die Finanzen waren zu dünn

Ein Unternehmen, das Waren mit Lieferung in einigen Wochen verkauft und wenig Kapital hat, gefährdet den Anbieter, wenn es ausfällt. Ebenso eine neue Gesellschaft ohne Abschlüsse.

Was zu tun ist: Bieten Sie Sicherheit an. Eine Reserve, ein niedrigeres Monatslimit für den Anfang oder eine kürzere Lieferzeit können aus einem Nein ein bedingtes Ja machen.

Etwas passte nicht zusammen

Der Antrag sagte das eine, und Website, Kontoauszüge oder öffentliche Register sagten etwas anderes. Risikoprüfer lehnen allein wegen Widersprüchen ab, weil sie ein Versehen nicht von einer Verschleierung unterscheiden können.

Was zu tun ist: Lesen Sie Ihren eigenen Antrag gegen alles, was ein Fremder über das Unternehmen finden kann, und bringen Sie beides in Einklang.

Bevor Sie sich erneut bewerben

1. **Fragen Sie.** Der Anbieter nennt vielleicht nicht den ganzen Grund, sagt aber oft, in welchem Bereich das Problem lag: Unterlagen, Website, Branche oder Historie.
2. **Beheben Sie, was gefunden wurde.** Ein unveränderter neuer Antrag führt zur selben Antwort, und bei manchen Anbietern ist eine Ablehnung endgültig.
3. **Bewerben Sie sich nicht überall gleichzeitig.** Eine Reihe von Ablehnungen wird zu einer Tatsache, nach der der nächste Anbieter fragen kann. Wenige Anträge bei Anbietern, deren Kriterien Sie erfüllen, bringen mehr als zwanzig auf gut Glück.
4. **Beschreiben Sie das Geschäft genau.** Mildern Sie nie die Branche ab und lassen Sie kein Produkt weg, um die erste Prüfung zu überstehen. Ein so eröffnetes Konto wird geschlossen, sobald das Monitoring aufholt, und diese Schließung begleitet das Unternehmen zum nächsten Antrag.
5. **Prüfen Sie zuerst, ob es passt.** Ob ein Anbieter Ihre Branche, Ihr Land und Ihr Volumen akzeptiert, lässt sich vor dem Antrag herausfinden. Es ist das Billigste, was man klären kann, und der häufigste Ablehnungsgrund.

Eine Ablehnung kostet Zeit, und wiederholte Kosten Ansehen. Das Ziel ist nicht, sich öfter zu bewerben, sondern seltener abgelehnt zu werden.

Online lesen: <https://payments-marketplace.com/de-DE/insights/merchant-account-declined/>

Payments Marketplace Ltd

Registered in England & Wales No. 17424288

Garden Ctg, Dereham Road, Dereham, Norfolk, NR19 2PW, UK

connect@payments-marketplace.com · +44 1366 727140