

# Krisenfeste Bankbeziehung

Treasurer sollten weniger, dafür aber engere Bankbeziehungen pflegen. Vor allem der Informationsfluss zwischen Unternehmen und Bank muss besser werden. Von Nikola Kopp und Ko Osinga

Die Corona-Pandemie hat gezeigt, wie wichtig ein vorausschauendes Risikomanagement auf Unternehmensseite ist. Unternehmen, die Banken bereits in ruhigen Jahren als Partner betrachten und mit ihnen vertrauensvoll und eng zusammenarbeiten, können in Krisenzeiten schnellere Unterstützung erwarten. Das gilt insbesondere mit Blick auf die Liquiditätsbeschaffung, die in Krisenzeiten für Unternehmen besonders wichtig ist.

Für Treasurer empfiehlt es sich daher, ihr Banken-Portfolio genau zu prüfen und sich künftig auf diejenigen Institute zu fokussieren, die zum Profil der eigenen Unternehmung passen. Mit diesen Banken sollten sie die Geschäftsbeziehung intensivieren und ausbauen. Das gilt nicht nur für das Kernprodukt Kredit, sondern für sämtliche Bank-Services.

## Dialog ist das A und O

Eine solche Fokussierung findet seit dem Beginn der Coronakrise zum Teil bereits statt: So sind international tätige Großkonzerne bemüht, die Zusammenarbeit mit Banken verstärkt zentral zu organisieren. Das ist sinnvoll, denn wenn die Konzernmutter die Ansprache koordiniert, erhöht das die Transparenz und beschleunigt die Prozesse. Dennoch können Unternehmen bei Bedarf auch regionale Pakete für Zusatzliquidität in Anspruch nehmen.

Voraussetzung dafür ist allerdings, dass Unternehmen die Auswirkungen potentieller Krisenszenarien auf ihr Geschäft genau kennen und bewerten können. Denn das Problem ist: Die marktüblichen Abstände für



Partnerschaft in schwierigen Zeiten

Bank-Reportings in Form von Quartalsberichten sind in einer Ausnahmesituation, wie sie der Markt aktuell durch Covid-19 erlebt, nicht mehr adäquat. Diese Berichte sind häufig bereits veraltet, als Entscheidungsgrundlage für die Bank sind daher ergänzende Informationen zur aktuellen Liquiditätsentwicklung essentiell.

Deshalb sollten Unternehmen ein engmaschiges Cashflow Tracking und interne Frühwarnsysteme etablieren. Dies setzt voraus, dass die Treasury-Abteilung die Zusammenarbeit mit dem Financial Accounting intensiviert. Umso schneller kann das Unternehmen den Banken im Ernst-

fall die benötigten Informationen liefern. Auf dieser Grundlage können die Finanzinstitute dann Kreditentscheidungen treffen.

## Kreditlinien analysieren

Zudem empfiehlt es sich für Unternehmen, bereits in ruhigen Zeiten ihre Portfoliostruktur zu überprüfen und eine sinnvolle Verteilung zwischen fest und nicht fest zugesagten Kreditlinien zu definieren. Diese Struktur unter Druck und bei schwierigen Bedingungen kurzfristig anzupassen ist hingegen der schwierigere Weg, denn er stellt die Bank im Hinblick auf ihr eigenes Risikomanagement vor große Herausforderungen.

„Fokussieren statt verzetteln“ und „Dialog statt Abschottung“ lauten die beiden zentralen Lehren aus der Corona-Pandemie für die Zusammenarbeit mit Banken. Je mehr Unternehmen diese beherzigen, umso tiefer und krisenfester ist die Bankbeziehung – und umso größer die Chance auf schnelle, passgenaue Lösungen, die sich an der individuellen Finanzierungsstruktur des Unternehmens orientieren.



**Nikola Kopp**

ist Team Head Diversified Lending bei ING Wholesale Banking in Frankfurt am Main.

nikola.kopp@ing.de



**Ko Osinga**

ist Lead Credit Risk Wholesale Banking bei ING Wholesale Banking in Frankfurt.

ko.osinga@ing.de