

Dr. Matthias Dünckelmeyer Ahmet Bozhüyük

Bankenkommunikation

Beziehungen auf Augenhöhe gestalten

Bankfinanzierung ist in ruhigen Zeiten leicht verfügbar, bis sie wirklich gebraucht wird. Gerade kleinere und mittelständische Unternehmen konkurrieren bei großen Banken um Aufmerksamkeit, Kreditkapazität und interne Priorität. Nicht jede Bank passt dabei zu jedem Unternehmen. CFOs sollten deshalb bereits in guten Zeiten prüfen, welche Institute das Geschäftsmodell verstehen, den künftigen Finanzierungsbedarf abdecken und auch in schwierigeren Marktphasen handlungsfähig bleiben.

Executive Summary

Eine tragfähige Bankbeziehung ist strategische Finanzierungsinfrastruktur und nicht nur eine Abfolge einzelner Transaktionen.

Bei kleineren Geschäftsvolumina oder erhöhtem Risiko kann die interne Priorität einer Bank rasch sinken. In Stressphasen verschärfen sich dann Informationsanforderungen, Konditionen und Entscheidungswege.

Dieses Paper zeigt, wie CFOs passende Banken auswählen, Relevanz schaffen und eine belastbare Beziehung auf Augenhöhe entwickeln.

KEY TAKEAWAYS

- Bankenbeziehungen aufbauen, bevor Kapital benötigt wird.
- Die eigene Relevanz durch Transparenz und klare Perspektive erhöhen.
- Banken nach Geschäftsmodell, Kreditappetit und Entscheidungswegen auswählen.
- Mindestens eine belastbare Alternative zur Hausbank entwickeln.

01 | Warum Bankbeziehungen in guten Zeiten entschieden werden

Ausgangslage

Banken steuern Kundenbeziehungen nach Risiko, Ertrag, Produktpotenzial und strategischer Passung. Ein solides Unternehmen ist daher nicht automatisch ein priorisierter Kunde.

In einer Krise zählt, was vorher aufgebaut wurde: Informationsqualität, Vertrauen, interne Fürsprecher, belastbare Kreditlinien und ein realistischer Zugang zu Alternativbanken.

Typische Warnsignale

• Kontakt zur Bank besteht fast nur bei Kreditbedarf oder Problemen.

• Entscheider, Kreditanalysten und Eskalationswege sind nicht bekannt.

• Die Bank erhält keine regelmäßige und zukunftsgerichtete Darstellung der Unternehmensentwicklung.

• Es gibt weder belastbare Zweitbank noch vorbereitete Finanzierungsoption.

Tabelle 1: Banken-Shortlist entwickeln

Kriterium	Worauf achten?
Branchenverständnis	Kennt die Bank unser Geschäftsmodell?
Unternehmensgröße	Gehören wir zur Zielgruppe der Bank?
Finanzierungslösungen	Kann die Bank unsere zukünftigen Anforderungen abdecken?
Krisenfähigkeit	Hat die Bank auch in schwierigeren Marktphasen Finanzierungskraft?
Beziehungsqualität	Kennen wir die relevanten Entscheider persönlich?

This publication has been prepared by Alpha Twin Consulting for general informational purposes only. The content reflects the authors' views as of the date of publication and may be subject to change without notice. The information contained herein does not constitute financial, investment, legal, accounting or tax advice and should not be relied upon as the basis for any business decision. While every effort has been made to ensure the accuracy of the information presented, Alpha Twin Consulting makes no representation or warranty regarding its completeness or accuracy. Alpha Twin Consulting shall not be liable for any losses arising from the use of this publication. ©2026 AlphaTwinConsult: Duenckelmeyer, Bozhueyuek

02 | Die CFO Agenda: Fünf pragmatische Schritte

#	Maßnahme	Management-Nutzen
1	**Bankenbedarf definieren**	Produkte, Laufzeiten, Sicherheiten und internationalen Bedarf für drei Jahre skizzieren.
2	**Bankenmarkt vorsondieren**	Institute nach Branche, Ticketgröße, Kompetenz und Entscheidungsspielraum bewerten.
3	**Bankenfähige Unternehmensstory generieren**	Strategie, Zahlen, Cashflow, Risiken und Maßnahmen kreditfähig zusammenführen.
4	**Dialog planbar machen**	Quartalsupdates, Jahresgespräch und frühe Information zu Abweichungen etablieren.
5	**Krisenfähigkeit vorbereiten**	Linien, Ansprechpartner, Covenants, Sicherheiten und Alternativen vorab klären.

Management Perspective

"Bankenvertrauen entsteht nicht in der Krise. Es entsteht durch verlässliche Informationen, realistische Erwartungen und kontinuierlichen Dialog, lange bevor eine Finanzierung benötigt wird."

ALPHA TWIN FINANCE BRIEF

○ 02 Worth the Hype – Krypto, KI und Realtime Treasury
○ 03 Fremdwährungskonten – ab wann notwendig
○ **04 Bankenkommunikation für CFOs**
○ 05 Effiziente Controlling-Strukturen

SCHLUSSFOLGERUNG

- Banken bewerten Bonität, strategische Passung und Geschäftspotenzial. CFOs sollten früh klären, welche Institute das eigene Profil aktiv begleiten wollen.
- In Stressphasen sinkt die Risikobereitschaft. Gewachsene Beziehungen, aktuelle Unterlagen und vereinbarte Linien erhöhen dann die Handlungsfähigkeit.
- Augenhöhe entsteht durch klare Ziele, regelmäßige Informationen, Ertragsperspektive für die Bank und belastbare Alternativen.

Alpha Twin Consulting entwickelt in einem Diagnostic Sprint: Banking Strategien, Banken-Shortlists und Finanzierungsoptionen.

Vorausschauend. Belastbar. Auf Augenhöhe.

This publication has been prepared by Alpha Twin Consulting for general informational purposes only. The content reflects the authors' views as of the date of publication and may be subject to change without notice. The information contained herein does not constitute financial, investment, legal, accounting or tax advice and should not be relied upon as the basis for any business decision. While every effort has been made to ensure the accuracy of the information presented, Alpha Twin Consulting makes no representation or warranty regarding its completeness or accuracy. Alpha Twin Consulting shall not be liable for any losses arising from the use of this publication. ©2026 AlphaTwinConsult: Duenckelmeyer, Bozhueyuek