



Seminarangebote

A) KRITIS & Firmenkunden – Bedeutung für die Bank

Zielgruppe: Firmenkundenberater

B) Krisen rechtzeitig erkennen, verstehen, Risiken steuern, handlungsfähig bleiben

Zielgruppe: Unternehmer, Geschäftsführer, Vorstände

Kontakt:

Benno Steiner

Innstraße 2 B | 83064 Raubling

Tel. 08035.9558228 oder 0174.9494800 | info@bennosteiner.de

Weitere Themen und Informationen erhalten Sie unter www.bennosteiner.de

Stand: 17.12.2025



Seminarvorschlag A:

KRITIS & Firmenkunden – Bedeutung für die Bank

Thema – Formulierungsvorschlag:

„KRITIS-Dachgesetz: Der neue Schutzschild für Deutschlands wichtigste Infrastrukturen. Was bedeutet das für ihre Bank und ihre Kunden“

Ziel

Der Vortrag soll Firmenkundenberater für die Auswirkungen des KRITIS-Gesetzes auf ihre Firmenkunden sensibilisieren und aufzeigen, wie sich daraus Möglichkeiten zur Vertiefung und Intensivierung der Geschäftsbeziehungen ergeben.

Dauer

Ca. 1,5 Stunden

Zielgruppe: Kundenberater größerer Unternehmen

1. Berufsprofil:

- Mitarbeiter der Bank, die Firmenkunden betreuen und beraten.
- Verantwortlich für Kreditvergabe, Risikoeinschätzung, Finanzierungslösungen und Beziehungspflege zu Unternehmen.

2. Fachlicher Hintergrund:

- Solide Kenntnisse in Bank- und Finanzprodukten und über Unternehmensrisiken.
- Weniger vertraut mit regulatorischen Details spezieller Gesetze wie KRITIS, daher Einführung auf praxisnahe Niveau notwendig.

3. Interessen & Motivation:

- Optimierung der Kundenbeziehungen, Cross-Selling von Finanz- und Serviceprodukten.
- Risikominimierung für die Bank und ihre Kunden.
- Interesse an rechtlichen/regulatorischen Themen, wenn sie konkreten Nutzen für die Beratung haben.

4. Lernbedarf:

- Verständnis, was KRITIS für ihre Firmenkunden bedeutet.
- Praktische Hinweise, wie sie ihre Kunden proaktiv beraten können.
- Möglichkeiten erkennen, wie das Thema zu intensiveren Geschäftsbeziehungen führt.



Zielkunden

Das KRITIS-Gesetz betrifft vor allem Unternehmen und Anlagen, die für die Versorgung einer großen Zahl von Menschen von zentraler Bedeutung sind. In der Praxis gilt als Orientierung: Anlagen oder Dienste, die mindestens 500.000 Menschen versorgen, fallen unter die KRITIS-Pflichten.

Für die Beratung unserer Firmenkunden bedeutet das: Wenn Ihr Kunde ein Unternehmen in einem kritischen Sektor (z. B. Energie, Wasser, Transport, Gesundheit, Telekommunikation, IT) betreibt und eine entsprechende Größenordnung erreicht, sollte das Thema Resilienz und gesetzliche Anforderungen aktiv angesprochen werden.

Kleinere Unternehmen oder Anlagen, die diesen Maßstab nicht erreichen, fallen jetzt noch nicht automatisch unter die formellen KRITIS-Pflichten des geplanten Gesetzes, sollten aber aus Gründen der Unternehmensabsicherung freiwillig Resilienzmaßnahmen umsetzen.

Zudem könnten künftige Rechtsverordnungen oder Verbandspraxis auch auf kleinere Unternehmen ausgeweitet werden.

Im Gesetzentwurf zum Kritis-Dachgesetz werden folgende Sektoren als besonders schützenswert herausgestellt.

1. Energie (z. B. Strom, Gas, Öl)
2. Wasser (z. B. Trinkwasserversorgung und Abwasserentsorgung)
3. Ernährung (z. B. Lebensmittelproduktion und -versorgung)
4. Gesundheit (z. B. Krankenhäuser, Gesundheitsdienste)
5. Transport und Verkehr (z. B. Luftfahrt, Schienenverkehr, Straßenverkehr)
6. Informationstechnik (z. B. Rechenzentren, Telekommunikation)
7. Medien und Kultur (z. B. Rundfunk- und Fernsehanstalten)
8. Finanz- und Versicherungswesen (z. B. Banken, Zahlungsverkehr)
9. Öffentliche Verwaltung (z. B. Verwaltungseinrichtungen, Polizei)
10. Notfall- und Rettungsdienste (z. B. Feuerwehr, Rettungsdienste)
11. Chemische Industrie (z. B. Produktionsanlagen für Chemikalien)



Vortragsgliederung:

1. Einführung

- Kurze Erklärung: Was ist KRITIS?
 - Kritische Infrastrukturen (KRITIS) = Sektoren, deren Ausfall versorgungsrelevante Folgen für Gesellschaft, Wirtschaft oder Staat hätte.
- Aktueller Bezug: KRITIS-Gesetzentwurf / EU-Richtlinie CER 2022/2557.
- Ziel des Vortrags: Warum Firmenkundenberater KRITIS kennen sollten und wie sie ihre Kunden proaktiv unterstützen können.

2. KRITIS & Unternehmen: Relevanz für Firmenkunden

- Welche Unternehmen könnten betroffen sein?
 - Energieversorger, Telekommunikation, IT-Dienstleister, Gesundheitswesen, Transport & Logistik, Finanzdienstleister.
 - Auch Zulieferer von KRITIS-Unternehmen können indirekt betroffen sein.
- Konkrete Risiken für Firmenkunden:
 - Gesetzliche Pflichten zur Resilienz, Risikoanalyse, Meldung von Vorfällen.
 - Haftungsrisiken bei Ausfall oder Sicherheitslücken.
 - Versicherungs- und Finanzierungsauswirkungen - Risikomanagement

3. Warum Banken KRITIS kennen sollten

- Risikomanagement: Kreditnehmer sollten Risiken systematisch minimieren.
- Compliance & Beratung: Bei größeren Firmenkunden wird erwartet, dass Banken Risiken in Geschäftsprozessen kennen.
- Kreditentscheidung & Konditionen:
 - Firmen mit KRITIS-Verpflichtungen müssen ihre Sicherheits- und Notfallmaßnahmen dokumentieren.
 - Banken können hier die Beratung für Risikomanagement oder Finanzierung anbieten.
- Reputation

4. Konkrete Handlungsempfehlungen für Firmenkundenberater

- Fragen an Kunden:
 - „Gehört Ihr Unternehmen zu einem KRITIS-Sektor?“
 - „Welche Maßnahmen haben Sie zur Resilienz Ihrer Infrastruktur?“
 - „Haben Sie Notfall- und Krisenpläne?“
- Unterstützung durch die Bank:
 - Beratung zu Finanzierung von Sicherheitsmaßnahmen.
 - Hinweise auf Versicherungen oder Förderprogramme.
 - Empfehlung: Compliance-Check und Risikoanalyse.



5. Chancen für die Bank durch proaktive Beratung

- Kundenbindung: Kunden merken, dass ihre Bank strategisch denkt.
- Wettbewerbsvorteil: Beratung zu KRITIS als Mehrwertdienstleistung.
- Cross-Selling: Finanzierung, Versicherung, IT-/Sicherheitsservices.
- Reputation & Nachhaltigkeit: Bank positioniert sich als kompetenter Partner für unternehmerische Resilienz.

6. Zusammenfassung / Takeaways

- KRITIS betrifft viele Firmenkunden direkt oder indirekt.
- Die Bank kann proaktiv beraten und gleichzeitig Risiken reduzieren.
- Kundenberater haben einen strategischen Mehrwert, wenn sie das Thema ansprechen.
- Nächste Schritte: interne Schulung, Checklisten, standardisierte Fragen an Firmenkunden.

In Verbindung mit einem Vortrag durch einen Rechtsanwalt/Juristen/Versicherungsberater könnte auch ein Halbtagesseminar angeboten werden.



Seminarvorschlag B:

Krisen rechtzeitig erkennen, verstehen, Risiken steuern, handlungsfähig bleiben

Thema – Formulierungsvorschlag:

„Krisen rechtzeitig erkennen, verstehen, Risiken steuern, handlungsfähig bleiben. KRITIS für Unternehmer: So schützen Sie Ihr Unternehmen vor Krisenrisiken“

Ziel

Der Vortrag soll Unternehmer für die Auswirkungen des KRITIS-Gesetzes und auf möglichen Krisenszenarien sensibilisieren und aufzeigen, welche Möglichkeiten ihr Unternehmen haben sich darauf vorzubereiten und ggf. zu schützen. Bei guten Vorbereitung können Krisen auch Chancen bieten.

Dauer

Ca. 1,5 Stunden

Zielgruppe

- Unternehmer der unterschiedlichsten Branchen



Vortragsgliederung für Unternehmer

1. Einstieg: Leben und Wirtschaft im Dauerkrisenmodus

- Rückblick:
 - Pandemie, Energiekrise, Cyberangriffe, Lieferkettenprobleme, Naturereignisse, geopolitische Spannungen
- Kernaussage:
Krisen sind kein Ausnahmezustand mehr, sondern Teil der unternehmerischen Realität.
- Leitfrage:
„Wie widerstandsfähig ist mein Unternehmen wirklich?“

2. Was ist eine Krise aus unternehmerischer Sicht?

- Definition: Krise = plötzliche oder schleichende Ereignisse, die
 - den Geschäftsbetrieb gefährden
 - Liquidität, Reputation oder Existenz bedrohen
- Unterschied:
 - Störung vs. Krise
 - operative, strategische und existenzielle Krisen

3. Typische Krisenarten für Unternehmen

A. Operative Krisen

- IT- und Systemausfälle
- Strom-, Wasser-, Kommunikationsausfälle
- Personalausfälle

B. Wirtschaftliche Krisen

- Nachfrageeinbruch
- Zahlungsausfälle
- Finanzierungsprobleme

C. Externe Krisen

- Lieferkettenstörungen
- Naturereignisse
- politische / regulatorische Veränderungen

D. Sicherheits- und Resilienz Krisen

- Cyberangriffe
- Sabotage
- Ausfall kritischer Dienstleistungen
- → Einordnung von KRITIS als Spezialfall

4. Abhängigkeiten erkennen – der blinde Fleck vieler Unternehmen

- Abhängigkeit von:



- wenigen Lieferanten
- einzelnen IT-Systemen oder Cloud-Anbietern
- Schlüsselpersonen
- Vernetzung der Wirtschaft:
 - Auch Nicht-KRITIS-Unternehmen sind indirekt betroffen

5. Risiken systematisch identifizieren

- Welche Prozesse sind geschäftskritisch?
- Wie lange kann das Unternehmen Ausfälle verkraften?
- Wo fehlen Alternativen oder Redundanzen?
- Praktische Beispiele aus dem Unternehmensalltag

6. Gegenstrategien: Unternehmerische Resilienz aufbauen

A. Prävention

- Risiko- und Szenarioanalysen
- Lieferanten- und Dienstleisterbewertung
- IT- und Datensicherheitskonzepte

B. Vorbereitung

- Notfall- und Krisenpläne
- Vertretungs- und Entscheidungsregeln
- Kommunikationspläne (intern & extern)

C. Reaktion

- Schnelle Entscheidungsfähigkeit
- Krisenteams
- Transparente Kommunikation mit Kunden und Partnern

7. Rolle von Gesetzgebung & Regulierung

- Warum Staaten Resilienz stärker regulieren
- KRITIS-Dachgesetz als Beispiel:
 - Pflicht für große Unternehmen
 - Orientierung für alle anderen
- Ausblick:
 - Resilienz wird zunehmend Erwartung von
 - Kunden
 - Banken
 - Versicherern

8. Wirtschaftlicher Nutzen von Krisenvorsorge

- Weniger Ausfallzeiten



- Bessere Kredit- und Versicherungskonditionen
- Vertrauensgewinn bei Kunden
- Wettbewerbsvorteil durch Zuverlässigkeit

9. Praktische Fragen für Unternehmer

- Was wäre unser größter Ausfall morgen?
- Wer entscheidet im Krisenfall?
- Was wissen Mitarbeiter, Kunden und Partner?
- Wie schnell sind wir wieder handlungsfähig?

10. Konkrete erste Schritte

- Risiko-Check (intern oder extern)
- Priorisierung der kritischsten Bereiche
- Kleine, umsetzbare Maßnahmen statt Perfektion
- Resilienz als Teil der Unternehmensstrategie

11. Abschluss & Kernbotschaften

- Krisen lassen sich nicht verhindern – aber steuern
- Vorbereitung ist Führungsaufgabe
- Resilienz ist kein Kostenfaktor, sondern Investition
- KRITIS ist ein Spezialfall – Krisenmanagement betrifft jedes Unternehmen