IMPULS/

No28 AUGUST 2026

riskmanagement consulting assekuranz riskcona

DAS MARTENS & PRAHL KUNDENMAGAZIN



PHANTOMFRACHTFÜHRER
WENN DIE LIEFERUNG NIE ANKOMMT

Frachtenbörsen, digitale Ausschreibungen und elektronische Kommunikation ermöglichen heute eine schnelle Vermittlung von Transportkapazitäten. Gleichzeitig schaffen sie jedoch zahlreiche Angriffsmöglichkeiten für Kriminelle.

Mehr auf Seite 2

HINWEIS ZUM THEMA GENDERING:
Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird im Folgenden auf die gleichzeitige Verwendung männlicher, weiblicher und diverser Sprachformen verzichtet. Sämtliche Personenbezeichnungen gelten gleichermaßen für alle Geschlechter.

DER NETZWERKVORTEIL:
ALLE THEMEN, ALLE BRANCHEN

MARTENS & PRAHL – das ist ein starkes Netzwerk aus über 90 Partnerunternehmen. Kein Bedürfnis, kein Objekt ist zu klein oder zu groß, um es mit uns zu erörtern, keine Situation zu außergewöhnlich oder zu alltäglich. Unser Leistungsspektrum umfasst Konzepte für Einzelpersonen und für multinationale Konzerne, für Privathaushalte und Selbstständige, für kommunale Betriebe und Handelsunternehmen, für Handwerker und produzierendes Gewerbe.

Ihr Team von MARTENS & PRAHL

Fortsetzung vom Titel

PHANTOMFRACHTFÜHRER
DIE UNTERSCHÄTZTE BEDROHUNG FÜR DIE TRANSPORTKETTE

Die organisierte Kriminalität im Transport- und Logistiksektor entwickelt sich kontinuierlich weiter. Während klassische Frachtdiebstähle häufig durch gewaltsames Vorgehen oder Einbrüche erfolgen, setzen Täter zunehmend auch auf raffinierte Betrugsmodelle.



Damit die Ware sicher ankommt, sollten insbesondere neue Geschäftspartner sorgfältig identifiziert werden.

Eine besonders gefährliche Erscheinungsform sind sogenannte Phantomfrachtführer. Für Verlader, Spediteure, Logistikdienstleister und deren Versicherer stellen sie ein erhebliches Schadenpotenzial dar.

Die deutschen Transportversicherer zählten 2025 171 Fälle sogenannter Phantomfrachtführer und damit fast doppelt so viele wie 2024.[1]

Ein Phantomfrachtführer ist kein tatsächlich tätiges Transportunternehmen. Vielmehr gibt er sich als seriöser Frachtführer aus, übernimmt Transportaufträge in betrügerischer Absicht und eignet sich anschließend die übergebene Ware an. Ziel ist nicht die Durchführung des Transports, sondern die Entwendung der Ladung.

Die Schäden erreichen dabei häufig sechsstellige Beträge. Laut GDV haben sie sich im Jahr 2025 im Vergleich zum Vorjahr deutlich erhöht, von durchschnittlich 130.000 auf fast 180.000 Euro pro Fall.[2]

Warum die Gefahr zunimmt

Die Digitalisierung der Transportlogistik hat Prozesse erheblich beschleunigt. Frachtenbörsen, digitale Ausschreibungen und elektronische Kommunikation ermöglichen eine schnelle Vermittlung von Transportkapazitäten. Gleichzeitig schaffen sie jedoch neue Angriffsmöglichkeiten für Kriminelle.

Phantomfrachtführer nutzen gefälschte Unternehmensidentitäten, manipulierte Dokumente oder täuschend ähnliche E-Mail-Adressen, um Vertrauen aufzubauen. Besonders in Zeiten knapper Transportkapazitäten – etwa vor Feiertagen oder saisonalen Spitzen – steigt die Gefahr, dass Unternehmen unter Zeitdruck auf vermeintlich attraktive Angebote eingehen und notwendige Prüfungen vernachlässigen.

Prävention beginnt im Management

Die wirksamste Verteidigung gegen Phantomfrachtführer beginnt auf organisatorischer Ebene. Unternehmen sollten klare Prozesse für die Auswahl, Prüfung und Beauftragung von Transportdienstleistern etablieren.

Dazu gehört insbesondere die sorgfältige Identifikation neuer Geschäftspartner. Vor Aufnahme einer Geschäftsbeziehung sollten EU-Lizenzen, behördliche Genehmigungen, Versicherungsbestätigungen und Handelsregisterauszüge systematisch auf Plausibilität und Gültigkeit überprüft werden. Eine bloße Vorlage von Dokumenten reicht dabei nicht aus. Vielmehr sollten die Angaben kritisch hinterfragt und nach Möglichkeit über unabhängige Quellen verifiziert werden.

Ebenso wichtig ist die regelmäßige Kontrolle bestehender Prozesse. Unternehmen sollten ihre Abläufe hinsichtlich möglicher Schwachstellen analysieren und die Einhaltung der festgelegten Sicherheitsstandards überwachen. Schulungen der Mitarbeiter spielen dabei eine zentrale Rolle. Insbesondere Beschäftigte in Disposition, Einkauf und Versand müssen typische Betrugsmuster erkennen können und wissen, wie im Verdachtsfall zu handeln ist.

Die Schlüsselrolle der Disposition

In der Praxis entscheidet häufig die Disposition darüber, ob ein Phantomfrachtführer erfolgreich wird oder nicht. Gerade bei der Auftragsvergabe entstehen die entscheidenden Sicherheitslücken.

Transportaufträge sollten ausschließlich nach positiver Überprüfung der Zuverlässigkeit eines Unternehmens vergeben werden. Dies gilt ausdrücklich auch für Aufträge, die über Frachtenbörsen vermittelt werden. Besondere Vorsicht ist geboten,

wenn unbekannte Unternehmen mit ungewöhnlich günstigen Frachtraten werben oder ungefragt Transportkapazitäten anbieten. Solche Angebote können auf betrügerische Absichten hindeuten.

Ein weiterer kritischer Punkt ist die Kommunikation. Täter verwenden häufig leicht veränderte E-Mail-Adressen oder geben sich als bekannte Ansprechpartner aus. Deshalb sollten Unternehmen ausschließlich vereinbarte Kommunikationswege nutzen und Kontaktdaten vor jeder Auftragsvergabe sorgfältig abgleichen. Freemail-Adressen und ausschließlich mobil erreichbare Ansprechpartner sind zusätzliche Warnsignale.

Besonders wertvolle Güter oder Transporte mit mehreren Lkw-Ladungen sollten vorzugsweise nur an Unternehmen vergeben werden, mit denen bereits eine etablierte und vertrauensvolle Geschäftsbeziehung besteht. Die Weitergabe von Aufträgen an Subunternehmer erhöht das Risiko zusätzlich und sollte insbesondere bei Frachtenbörsengeschäften möglichst ausgeschlossen werden.

Die Ladestelle als letzte Sicherheitsbarriere

Selbst wenn alle vorgelagerten Prüfungen erfolgreich durchgeführt wurden, bleibt die Ladestelle ein entscheidender Kontrollpunkt. Hier besteht oftmals die letzte Möglichkeit, einen Betrugsversuch zu erkennen und zu verhindern.

Vor der Beladung sollte der Fahrer die vereinbarte Auftragsnummer nennen können. Anschließend sind die Identität des Fahrers sowie die Fahrzeugdaten mit den zuvor übermittelten Informationen abzugleichen. Amtliche Ausweisdokumente sollten kontrolliert werden.

Empfehlenswert ist die Erfassung folgender Daten: Name, Nationalität und Kontaktdaten des Fahrers sowie Kennzeichen, Fahrzeugtyp, Registerstaat und Fahrzeugidentifikationsnummer. Soweit datenschutzrechtlich möglich, können Fotos oder Videoaufnahmen von Fahrer und Fahrzeug angefertigt werden und später zusätzliche Beweismittel liefern. Ebenso sinnvoll sind Kopien von Ausweis-, Führerschein- und Fahrzeugpapieren.

Darüber hinaus sollten Unternehmen konsequente Schnittstellenkontrollen durchführen. Dabei sind die Vollständigkeit der Ware, äußerlich erkennbare Schäden sowie die Unversehrtheit von Plomben und Verschlüssen zu dokumentieren. Die Ergebnisse sollten im Frachtbrief festgehalten und von allen Beteiligten bestätigt werden.

Nach Übergabe der Ware empfiehlt sich eine unmittelbare Information des Empfängers über den geplanten Liefertermin. Bei Direktverkehren können zusätzlich Fahrer- und Fahrzeugdaten übermittelt werden, um die Transparenz innerhalb der Lieferkette zu erhöhen.

Im Schadenfall: Sofortige Meldung bei der Polizei

Kommt es trotz aller Vorsichtsmaßnahmen zu einem Schadenfall, ist schnelles Handeln entscheidend. Der Vorfall sollte unverzüglich bei Polizei und Versicherer angezeigt werden. Da Phantomfrachtführer häufig bandenmäßig agieren und grenzüberschreitende Strukturen nutzen, sind eine umfassende Dokumentation sowie die aktive Unterstützung der Ermittlungsbehörden von großer Bedeutung.

Wer prüft, fährt sicherer

Phantomfrachtführer stellen eine der dynamischsten Betrugsformen in der modernen Transportlogistik dar. Die Täter nutzen digitale Kommunikationswege, gefälschte Identitäten und organisatorische Schwachstellen aus, um hochwertige Waren ohne großen Aufwand zu entwenden. Ein wirksamer Schutz erfordert daher ein ganzheitliches Sicherheitskonzept. Management, Disposition und operative Mitarbeiter an der Ladestelle müssen gleichermaßen eingebunden werden. Sorgfältige Geschäftspartnerprüfungen, klare Kommunikationswege, konsequente Identitätskontrollen und regelmäßige Mitarbeiterschulungen bilden die Grundlage einer erfolgreichen Präventionsstrategie.

Ihr MARTENS & PRAHL Makler kann Sie bei der Identifikation von Risikofaktoren unterstützen und entsprechende Präventionsmaßnahmen empfehlen. Zudem sollte geprüft werden, inwieweit bestehende Transportversicherungen, Warentransportpolicen oder Logistikversicherungen Schäden infolge betrügerischer Ladungsentwendungen erfassen und welche Obliegenheiten hinsichtlich der Risikoprüfung und Schadenmeldung bestehen.

Das Transportteam der –
MARTENS & PRAHL Jaspers Assekuranzmakler GmbH

Quellen
[1] https://www.gdv.de/gdv/themen/schaden-unfall/betrugsmasche-phantom-frachtfuehrer-zahl-der-faelle-hat-sich-2025-nahezu-verdoppelt-201822
[2] https://www.tis-gdv.de/tis/bedingungen/unterschlagung_lkw_ladungen/inhalt-htm/



Die Ladestelle ist entscheidender Kontrollpunkt und oft die letzte Chance, einen Betrugsversuch zu erkennen.

NEUE MÄRKTE, NEUE LIEFERANTEN

WER GLOBAL KAUFT, MUSS AUCH GLOBAL VERSTEHEN - MIT INTELLIGENCE

Es begann mit einem Gespräch in Santiago de Chile, das zu gut klang, um es zu ignorieren. Ein chilenischer Rohstoffhändler bot einem mittelständischen deutschen Industrieunternehmen langfristige Lieferverträge für Lithium an – zu stabilen Preisen, mit effizienten Transportwegen und exzellenten Kontakten zu lokalen Förderbetrieben. In Zeiten explodierender Nachfrage und geopolitischer Spannungen wirkte das Angebot wie ein Glücksfall.

Drei Monate später saßen die Verantwortlichen in Süddeutschland vor einem Scherbenhaufen. Lieferungen blieben aus, Anzahlungen waren verschwunden, und die angeblich so etablierten Minen existierten auf dem Papier – aber nicht in der Realität. Was zunächst nach einem operativen Problem aussah, entpuppte sich schnell als komplexes Geflecht aus Briefkastenfirmen, Strohmännern und gefälschten Referenzen. Vor Ort in Santiago war der „Partner" nicht greifbar, rechtliche Schritte verliefen im Sande.

Was fehlte, war nicht etwa ein besserer Vertrag. Es fehlte ein klarer Blick hinter die Fassade, bevor die Zusammenarbeit begann. Während deutsche Unternehmen ihre Lieferketten weltweit neu ausrichten, geraten sie immer häufiger in genau solche Situationen – nicht aus Leichtsinn, sondern aus Zeitdruck und fehlender Transparenz in bisher unbekannten Märkten.

Geopolitik verändert Lieferketten

Denn angetrieben durch die forcierte Entkopplung von bestimmten Märkten – wie etwa Russland, China und dem Arabischen Golf – machen deutsche Firmen in den letzten Jahren zunehmend in Teilen der Welt Geschäfte, die traditionell nicht ihre Domäne waren, wie Lateinamerika und Afrika. Ihre geschäftlichen Netzwerke sind auf diesen Kontinenten nicht besonders ausgeprägt; Spanier, Franzosen, Amerikaner und Engländer haben hier eine deutlich längere Historie.

Vertrauen ist gut – Intelligence ist besser

Daher ist Private Intelligence – also die gezielte Informationsbeschaffung für Zwecke der Wirtschaft – wichtiger denn je für deutsche Mittelständler. Ziel ist, Hintergründe und Legitimität von Partnern zu überprüfen und mit der Realität abzugleichen: „Trust but verify".

Business Partner unter der Lupe

Im Zentrum steht dabei das sogenannte Business Partner Screening. Es geht weit über klassische Bonitätsprüfungen hinaus. Während diese primär finanzielle Kennzahlen und Zahlungshistorien erfassen, zielt ein Screening darauf ab, das Gesamtbild eines potenziellen Partners zu verstehen: Eigentümerstrukturen, Geschäftshistorie, politische Verbindungen, Footprint im Markt und mögliche Verstrickungen in Korruption oder andere Arten der Wirtschaftskriminalität.

Lokale Informationen als Wettbewerbsvorteil

Gerade in für uns exotischen Märkten sind Daten weniger leicht zu beschaffen oder sogar lückenhaft. Deshalb kombinieren professionelle Anbieter verschiedene Methoden. Dazu gehören die Auswertung internationaler Firmendatenbanken, Sanktions- und Blacklistings, Medienarchive, Gerichtsdatenbanken, aber auch lokale menschliche Quellen und Netzwerke vor Ort. In vielen Fällen sind Hinweise aus Sicherheitsnetzwerken oder von ehemaligen Geschäftspartnern entscheidend, um ein realistisches und vollumfängliches Bild zu erhalten.

Mehr als Risikominimierung: Intelligence als strategisches Werkzeug

Der Nutzen der Analysen liegt nicht nur in der Vermeidung von Betrug. Unternehmen werden so auch in die Lage versetzt, strategisch richtige Entscheidungen zu treffen. Zudem verbessert sich die Verhandlungsposition. Wer die tatsächliche Struktur und Lage seines Gegenübers kennt, kann Verträge realistischer gestalten, Sicherheitsmechanismen einbauen und Abhängigkeiten besser steuern. Intelligence ist ein strategisches Instrument – nicht nur zur Absicherung, sondern zur aktiven Gestaltung internationaler Geschäftsbeziehungen.

Compliance beginnt lange vor Vertragsabschluss

Hinzu kommt, dass mit dem deutschen Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz (LkSG) auch die regulatorischen Anforderungen an internationale Geschäftsbeziehungen gestiegen sind. Unternehmen sind verpflichtet, menschenrechtliche und umweltbezogene Risiken in ihren Lieferketten zu identifizieren, zu bewerten und angemessene Präventionsmaßnahmen zu ergreifen.

Gerade bei Geschäften, die mit potenziellen Umwelt- und Sozialrisiken verbunden sind (z. B. beim Bezug von Lithium aus Chile), sind Screenings also eine Pflicht. Ohne belastbare Informationen über tatsächliche Eigentümer, operative Aktivitäten und lokale Praktiken laufen Unternehmen nicht nur wirtschaftlich, sondern auch regulatorisch Gefahr, gegen Sorgfaltspflichten zu verstoßen.

Business Partner Screenings sind somit auch ein Instrument der Compliance. Trotzdem sollte im Zentrum das wirkliche Eigeninteresse des Unternehmens stehen, strategisch richtige Entscheidungen zu treffen.



Intelligence ist ein strategisches Instrument zur aktiven Gestaltung internationaler Geschäftsbeziehungen.

Globale Geschäfte brauchen globale Transparenz

Der beschriebene Betrug in Chile ist kein Einzelfall, sondern ein Symptom einer neuen Realität. In einer Welt fragmentierter Märkte und der Erschließung neuer internationaler Beziehungen reicht Vertrauen allein nicht aus. Wer global einkauft, muss auch global verstehen. Business Partner Screenings sind heute kein „Nice-to-have“ mehr, sondern die erste Verteidigungslinie internationaler Geschäftsmodelle.

Sebastian Okada –
CORPORATE TRUST Business Risk & Crisis Management GmbH

NATURGEFAHREN ALS UNTERNEHMENSRISIKO
WARUM PRÄVENTION HEUTE WICHTIGER IST ALS SCHADENREGULIERUNG

Lange galten Naturgefahren für viele Unternehmen als seltene Ausnahme. Doch Starkregen, Hochwasser, Sturm und Hagel entwickeln sich zunehmend zu betriebswirtschaftlichen Risiken, die nicht nur Gebäude und Betriebseinrichtungen beschädigen, sondern ganze Geschäftsprozesse lahmlegen können. Die aktuelle Entwicklung zeigt: Wer heute ausschließlich auf Versicherungsschutz setzt, greift zu kurz. Entscheidend ist eine Kombination aus Risikoanalyse, Prävention und einem funktionierenden Notfallmanagement.

Naturgefahren treffen längst nicht mehr nur Gebäude

Die Auswirkungen extremer Wetterereignisse reichen weit über den klassischen Sachschaden hinaus. Neben beschädigten Gebäuden, Maschinen oder Lagerbeständen entstehen häufig erhebliche Folgekosten durch Produktionsausfälle, Lieferengpässe oder den Ausfall kritischer Infrastruktur wie Strom oder Telekommunikation.

Besonders kritisch sind Betriebsunterbrechungen. Untersuchungen nach den Hochwasserereignissen der vergangenen Jahre zeigen, dass mehr als 85 Prozent der betroffenen Unternehmen ihren Geschäftsbetrieb zeitweise einschränken oder vollständig einstellen mussten – teilweise über mehrere Wochen hinweg. Hinzu kommen Umsatzeinbußen, Imageverluste sowie Probleme mit Kunden, Lieferanten und Mitarbeitern.

Der erste Schritt: Risiken kennen

Ein wirksames Schutzkonzept beginnt mit einer systematischen Gefährdungsanalyse. Unternehmen sollten sich frühzeitig fragen:

- Welche Naturgefahren sind für meinen Standort relevant?
- Welche Gebäudeteile oder Prozesse sind besonders gefährdet?
- Welche Auswirkungen hätte ein Ausfall einzelner Bereiche?

Heute stehen dafür zahlreiche digitale Geoinformationen zur Verfügung – etwa Hochwasser-, Starkregen-, Hagel- oder Windgefahrenkarten. Diese ermöglichen eine standortbezogene Einschätzung der Risiken und bilden die Grundlage für alle weiteren Maßnahmen.

Nicht jeder Bereich ist gleich kritisch

Im zweiten Schritt folgt die Risikobewertung. Entscheidend ist dabei nicht nur die Eintrittswahrscheinlichkeit eines Ereignisses, sondern vor allem dessen Auswirkungen auf den Geschäftsbetrieb. Ein Rohstofflager stellt beispielsweise andere Anforderungen als eine hochautomatisierte Produktionslinie oder ein Rechenzentrum.



Ob Hochwasser oder Dürre – jedes Unternehmen sollte wissen, welche Naturgefahren für seinen Standort relevant sind.

Besonders kritisch sind sogenannte Bottlenecks – also Maschinen oder Prozesse, deren Ausfall den gesamten Betrieb zum Stillstand bringen. Auch Abhängigkeiten von Energieversorgung, IT oder Lieferketten sollten berücksichtigt werden.

Prävention ist wirtschaftlicher als Schadensanierung

Aus der Risikoanalyse lassen sich konkrete Schutzmaßnahmen ableiten. Dazu gehören unter anderem:

- bauliche Schutzmaßnahmen und Rückstausicherungen,
- mobile Hochwasserschutzsysteme,
- regelmäßige Wartung kritischer Infrastruktur,
- Wetter- und Pegelmonitoring,
- Frühwarnsysteme und Warn-Apps,
- Schulungen der Mitarbeiter.

Jeder Euro, der in Prävention investiert wird, kann im Ernstfall ein Vielfaches an Schaden verhindern – finanziell ebenso wie organisatorisch.

Ohne Notfallplan bleibt Prävention unvollständig

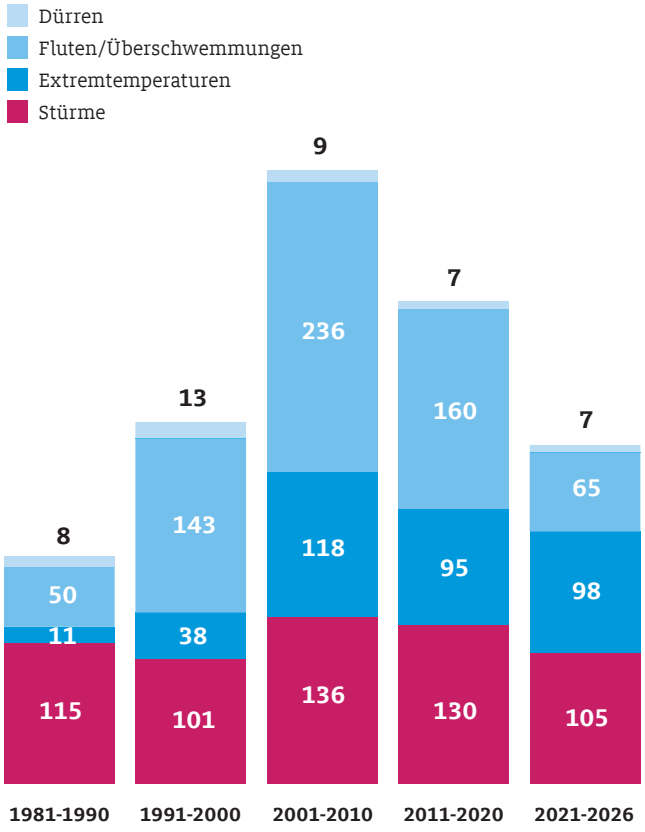
Selbst die beste Vorsorge kann ein Extremereignis nicht vollständig verhindern. Deshalb benötigt jedes Unternehmen einen praxistauglichen Notfallplan. Darin sollten Verantwortlichkeiten, Kommunikationswege, Alarmierungsabläufe sowie Maßnahmen zur Sicherung des Betriebs eindeutig geregelt sein. Ebenso wichtig sind regelmäßige Übungen und Aktualisierungen. Denn gerade bei großflächigen Schadenslagen stehen öffentliche Einsatzkräfte häufig nicht sofort zur Verfügung. Unternehmen müssen daher in der Lage sein, zunächst eigenständig zu handeln.

Resilienz wird zum Wettbewerbsfaktor

Naturgefahren gehören heute zum unternehmerischen Risikomanagement wie Brandschutz oder IT-Sicherheit. Die Frage lautet längst nicht mehr, ob ein Extremwetterereignis ein Unternehmen treffen kann, sondern wie gut es darauf vorbereitet ist. Versicherungsschutz bleibt dabei ein unverzichtbarer Baustein. Noch wichtiger wird jedoch die Fähigkeit, Schäden von vornherein zu vermeiden und den Geschäftsbetrieb auch unter außergewöhnlichen Bedingungen aufrechtzuerhalten. Ihr MARTENS & PRAHL Makler berät Sie dazu gern.

Stürme und Extremtemperaturen setzen Europa zu

Anzahl der gemeldeten Naturkatastrophen/Extremwetterereignisse in Europa*



Stand: 5.5.2026
*Werte vor dem Jahr 2000 teilweise von Verzerrungen bei der Datenerhebung betroffen
Quelle: EM-DAT / Statista

Nico Streker –
Asspick Versicherungsmakler GmbH

UNTERNEHMENSINSOLVENZ
EINE GEFAHR FÜR DEN D&O-VERSICHERUNGSSCHUTZ?

Die deutsche Wirtschaft steht derzeit vor erheblichen Herausforderungen. Neben den anhaltenden Folgen einer mehrjährigen Rezession wirken sich auch aktuelle geopolitische Spannungen, insbesondere der Nahostkonflikt, belastend auf Unternehmen aus. Steigende Energie- und Rohstoffpreise verschärfen die wirtschaftliche Lage zusätzlich. Entsprechend nimmt die Zahl der Unternehmensinsolvenzen weiter zu: Im ersten Halbjahr 2026 wurden 12.900 Insolvenzen registriert, ein Anstieg von 7,8 Prozent gegenüber dem Vorjahreszeitraum und zugleich der höchste Wert seit 2013.[1]

Vor diesem Hintergrund fragen sich viele Geschäftsführer, welche Auswirkungen eine Insolvenzantragstellung auf den bestehenden D&O (Directors & Officers)-Versicherungsschutz hat und ob dieser auch nach dem Insolvenzantrag weiterhin Bestand hat.

Insolvenz bedeutet nicht automatisch einen Versicherungsfall

D&O-Versicherungen spielen in Insolvenzverfahren regelmäßig eine wichtige Rolle. Sie gehören zu den Versicherungen, in die ein Insolvenzverwalter aus gutem Grund eintritt bzw. die er weiterführt. Regelmäßig kommt es in der Folge zur Geltendmachung von Schadensersatz gegenüber den Geschäftsführern wegen (angeblicher) Pflichtverletzungen. Typische Vorwürfe betreffen beispielsweise eine verspätete Insolvenzantragstellung oder Zahlungen nach Eintritt der Insolvenzreife. Für den Insolvenzverwalter ist die D&O-Versicherung daher oft ein Instrument zur Mehrung der Insolvenzmasse.

Ein Versicherungsfall tritt jedoch erst ein, wenn Schadensersatzansprüche geltend gemacht werden. In den meisten D&O-Verträgen kann die Insolvenzantragstellung oder die drohende Zahlungsunfähigkeit im Sinne von § 18 InsO als Umstand gemeldet werden, der zu einem späteren Zeitpunkt zu einem Anspruch (Versicherungsfall) führen kann. Die betroffenen Geschäftsführer können dann eine vorsorgliche Rechtsberatung in Anspruch nehmen.

Auch nach Insolvenzantragstellung bleibt der bestehende Versicherungsschutz intakt

Die Unternehmen bzw. ihre Geschäftsführer beschäftigt verständlicherweise die Sorge um den D&O-Versicherungsschutz nach Insolvenzantragstellung. Übertriebene Sorge ist unbegründet, denn auch nach Insolvenzantragstellung bleibt der bestehende Versicherungsschutz aktiv, einschließlich aller Rechte und Pflichten seitens des Versicherers.

Wichtig allerdings: Die Insolvenzantragstellung gilt in der Regel als Gefahrerhöhung und ist dem D&O-Versicherer mitzuteilen (Obliegenheit).

Auswirkungen auf den D&O-Markt

Bei steigenden Insolvenzzahlen ist eine Zunahme von Schadenmeldungen und eine Verschlechterung der Schadenquoten der D&O-Sparte vorprogrammiert. Dies wird sich auf das Marktverhalten der D&O-Versicherer auswirken. Zu den zum 1. Januar 2027 anstehenden Vertragsverlängerungen wird dies noch nicht spürbar sein. Abzuwarten bleibt, ob es in den kommenden Jahren zu einer Verhärtung des Marktes kommt, wie zuletzt im Jahr 2021.

Momentan schauen sich die Versicherer die aktuellen Unternehmenskennzahlen sehr genau an. Automatische Verlängerungen bestehender D&O-Verträge werden seltener und Verlängerungsofferten stehen zunehmend unter Vorbehalten. Häufig findet sich in den Angeboten eine Klausel, wonach bis zur Annahme keine Insolvenzantragstellung des Versicherungsnehmers oder eines mitversicherten Unternehmens erfolgt sein darf. Daher empfiehlt es sich, ein akzeptables Verlängerungsangebot ohne Verzögerungen anzunehmen und den Renewal-Prozess nicht auf die lange Bank zu schieben.

Vorsicht bei Insolvenzausschlüssen

Sollte für die Fortschreibung des D&O-Versicherungsschutzes ein Insolvenz-Ausschluss unumgänglich sein, ist darauf zu achten, dass nicht pauschal Ansprüche im Zusammenhang mit Insolvenz ausgeschlossen werden, sondern nur Ansprüche wegen Insolvenzverschleppung oder Zahlungen nach Zahlungsunfähigkeit.

Ferner sollte der Ausschluss erst für Pflichtverletzungen gelten, die nach Wirksamwerden des Insolvenzausschlusses begangen werden. Der Versicherungsschutz für andere Pflichtverletzungen bleibt intakt. Ob die Voraussetzungen für den Einwand des Insolvenz-Ausschlusses vorliegen, ist durch den D&O-Versicherer nachzuweisen.

Was passiert bei Kündigung durch den Versicherer?

Für den Fall, dass der D&O-Versicherer nach Insolvenzantragstellung den Vertrag ordentlich zum nächsten Ablauf kündigt, bleibt für sämtliche Pflichtverletzungen bis zum Vertragsende der Versicherungsschutz intakt, und zwar für sämtliche Ansprüche, die innerhalb der Schadenmeldefrist (meist 5 Jahre oder je nach Vereinbarung auch länger) geltend gemacht werden.

Quelle
[1] https://www.creditreform.de/aktuelles-wissen/pressemeldungen-fachbeitraege/news-details/show/insolvenzen-in-deutschland-1-halbjahr-2026

Enge Abstimmung essenziell

Der D&O-Versicherungsschutz ist durch eine Insolvenz nicht unmittelbar gefährdet. Bei drohender Insolvenz oder Insolvenzantragstellung ist jedoch eine enge Abstimmung zwischen Versicherungsmakler und Kunden empfehlenswert und notwendig. So können Obliegenheiten erfüllt und weiterhin bestmöglicher Versicherungsschutz sichergestellt werden. Zudem kann so gemeinsam das weitere Vorgehen mit Blick auf die Vertragsverlängerung, eine Umstandsmeldung oder gar Anspruchserhebung abgestimmt werden.

Gabriele Wiebach –
MARTENS & PRAHL Jaspers Assekuranzmakler GmbH



Mit einer Insolvenz sind viele Sorgen verbunden. In der Regel bleibt der D&O-Versicherungsschutz aktiv.

DIE PROBEZEIT
WICHTIGES WERKZEUG DER PERSONALARBEIT



Die Probezeit ist ein festgelegter Zeitraum, in dem Arbeitgeber und Arbeitnehmer die Zusammenarbeit erproben können. Für Mitarbeiter bietet sie die Chance, sich an das neue Arbeitsumfeld, die Aufgaben und den Arbeitsplatz zu gewöhnen. Arbeitgeber wiederum können die neuen Mitarbeiter, ihre Fähigkeiten und ihre Arbeitsweise besser kennenlernen und beurteilen.

Bei einer wirksam vereinbarten Probezeit kann das Arbeitsverhältnis mit einer Frist von 14 Tagen ohne Angabe von Gründen gekündigt werden. Dennoch sollte die Probezeit nicht nur als Möglichkeit einer schnellen Trennung verstanden werden. Richtig gestaltet, ist sie ein wichtiges Instrument für eine erfolgreiche Integration.

Gute Vorbereitung schafft Orientierung

Bereits vor dem ersten Arbeitstag sollten klare Erwartungen definiert werden. Dazu gehören die zu erlernenden Fähigkeiten, die Aufgaben, der gewünschte Leistungsstandard sowie Kriterien zur Beurteilung der Zielerreichung. Ein strukturierter Einarbeitungsplan schafft Orientierung und erleichtert die spätere Bewertung.

Regelmäßige Kommunikation als Erfolgsfaktor

Ein zentraler Erfolgsfaktor ist der regelmäßige Austausch. Zu Beginn empfiehlt sich eine engere Taktung – beispielsweise tägliche Check-ins in der ersten Woche, anschließend wöchentliche Gespräche und später größere Abstände. So können Fortschritte verfolgt, Fragen geklärt und Unsicherheiten frühzeitig erkannt werden.

Frühzeitig auf Herausforderungen reagieren

Zeigen sich Schwierigkeiten, bieten Feedbackgespräche die Möglichkeit, gemeinsam Ursachen zu analysieren und geeignete Maßnahmen einzuleiten. Dabei sollte geprüft werden, ob fachliche Defizite bestehen oder ob unklare Erwartungen, fehlende Ressourcen oder eine unzureichende Einarbeitung die Ursache sind. Entscheidend ist die Frage, welche Unterstützung erforderlich ist, damit sich neue Mitarbeiter erfolgreich in ihrer Rolle entwickeln können.

Ebenso wichtig ist eine nachvollziehbare Dokumentation. Einarbeitungspläne, Zielvereinbarungen und Ergebnisse der Feedbackgespräche sollten schriftlich festgehalten werden. Das schafft Transparenz und bildet eine verlässliche Grundlage für weitere Entscheidungen.

Fairer Umgang bei einer Trennung

Kommt es dennoch zu einer Kündigung während der Probezeit, sollte diese respektvoll und transparent erfolgen. Ein fairer Umgang wirkt sich positiv auf die Arbeitgebermarke aus und stärkt das Vertrauen der Belegschaft. Gleichzeitig sollte HR die Gründe dokumentieren und prüfen, ob interne Faktoren – etwa unklare Erwartungen oder eine mangelhafte Einarbeitung – zur Trennung beigetragen haben.

Struktur schafft Erfolg

Eine gut strukturierte Probezeit ist weit mehr als ein rechtlicher Prüfungszeitraum. Klare Ziele, regelmäßiges Feedback und eine transparente Dokumentation schaffen die Grundlage für eine erfolgreiche Zusammenarbeit und erhöhen die Chancen auf eine langfristige Bindung neuer Mitarbeiter.

Josephine Stresius –
MARTENS & PRAHL Holding

Quellen
https://www.stepstone.de/magazin/artikel/probezeit-alles-was-du-zur-ersten-phase-im-neuen-job-wissen-solltest
https://www.zeiterfassungsgesetz.de/ratgeber/hr-grundlagen/probezeit-regelungen-tipps

NIS2: NEUE ANFORDERUNGEN AN DIE CYBERSICHERHEIT
MEHR UNTERNEHMEN BETROFFEN

Mit der europäischen NIS2-Richtlinie (Network and Information Security Directive 2) wurden die Anforderungen an die Cybersicherheit deutlich verschärft. Ziel von NIS2 ist es, die digitale Widerstandsfähigkeit in Europa zu stärken und Unternehmen besser vor Cyberangriffen zu schützen. Im Gegensatz zur bisherigen NIS-Richtlinie erfasst NIS2 deutlich mehr Organisationen.

Die europäische NIS2-Richtlinie ist seit Januar 2023 in Kraft. In Deutschland erfolgte die Umsetzung in nationales Recht durch das NIS2-Umsetzungsgesetz, das am 6. Dezember 2025 in Kraft trat. Nach Schätzungen des Bundesamts für Sicherheit in der Informationstechnik (BSI) sind rund 29.500 Unternehmen in Deutschland betroffen.[1] Die Regelungen gelten insbesondere für mittlere und große Unternehmen aus 18 definierten Sektoren, darunter Energie, Verkehr, Gesundheitswesen, Telekommunikation, Lebensmittelindustrie sowie das verarbeitende Gewerbe. Grundsätzlich erfasst NIS2 Unternehmen mit mindestens 50 Beschäftigten und einem Jahresumsatz oder einer Bilanzsumme von mindestens 10 Millionen Euro.

Das sollen Unternehmen umsetzen

NIS2 verlangt, dass Unternehmen ein systematisches Informationssicherheits- und Risikomanagement etablieren.[2] Dazu gehören unter anderem Maßnahmen zur Risikoanalyse, Incident Response (Bewältigung von Sicherheitsvorfällen), Business Continuity Management (Aufrechterhaltung des Betriebes), Lieferkettensicherheit, Schwachstellenmanagement, Mitarbeiterschulungen, Zugriffskontrollen sowie der Einsatz von Multi-Faktor-Authentifizierung. Ein zentraler Aspekt ist die Verantwortung der Geschäftsleitung: Cybersicherheit wird zur Managementaufgabe. Führungskräfte müssen die Umsetzung der Maßnahmen überwachen und sich regelmäßig zu Cyberrisiken fortbilden.

Meldepflichten und Sanktionen

Schwerwiegende Sicherheitsvorfälle sind innerhalb enger Fristen an die zuständigen Behörden zu melden: eine Frühwarnung innerhalb von 24 Stunden, eine erste Meldung innerhalb von 72 Stunden und ein Abschlussbericht innerhalb eines Monats. Verstöße gegen NIS2 können erhebliche Folgen haben. Für besonders wichtige Einrichtungen drohen Bußgelder von bis zu 10 Millionen Euro oder bis zu zwei Prozent des weltweiten Jahresumsatzes.

Cyberresilienz beginnt jetzt

Falls noch nicht geschehen, sollten Unternehmen unbedingt prüfen, ob sie unter die Richtlinie fallen, ihre Sicherheitsmaßnahmen bewerten und bestehende Lücken schließen. So erfüllen sie nicht nur gesetzliche Anforderungen, sondern stärken zugleich ihre Widerstandsfähigkeit gegenüber Cyberangriffen. Ihr MARTENS & PRAHL Makler unterstützt Sie dabei gerne.

Karin Deutschmann –
MARTENS & PRAHL Holding

Quellen
[1] https://www.bsi.bund.de/DE/Themen/Regulierte-Wirtschaft/NIS-2-regulierte-Unternehmen/NIS-2-Infopakete/NIS-2-Risikomanagementmassnahmen/NIS-2-Risikomanagementmassnahmen_node.html#doc1185982bodyText2
[2] https://www.bsi.bund.de/DE/Themen/Regulierte-Wirtschaft/NIS-2-regulierte-Unternehmen/NIS-2-Infopakete/NIS-2-Risikomanagementmassnahmen/NIS-2-Risikomanagementmassnahmen_node.html



IMPRESSUM

Herausgeber:
MARTENS & PRAHL Versicherungskontor GmbH & Co. KG
Moislinger Allee 9 c · 23558 Lübeck

Redaktion:
Chefredakteurinnen: Karin Deutschmann, Marie Reuß

Autoren:
Karin Deutschmann, Sebastian Okada, Nico Streker, Josephine Stresius, Transportteam der MARTENS & PRAHL Jaspers Assekuranzmakler GmbH, Gabriele Wiebach

Kontakt:
E-Mail: holding@martens-prahl.de
Telefon: 0451 88 18 0

Konzeption, Realisation:
MARTENS & PRAHL Versicherungskontor GmbH & Co. KG

Druck: brandport GmbH

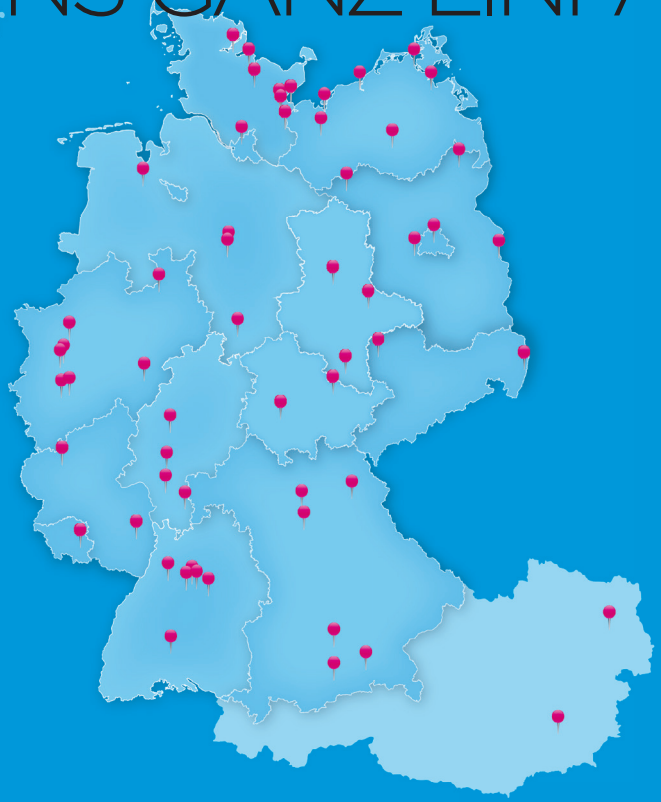
Bildnachweis: stock.adobe.com: S. 1: thomaslerchphoto, S. 2: Ondra, S. 3: Gorodenkoff, S. 5: apirom , S. 6: mpix-foto, S. 9: Syda Productions, S. 10: Valerie M/peopleimages.com, S. 11: Urupong; S.12: MARTENS & PRAHL

Haftung: Den Artikeln und Empfehlungen liegen Informationen zugrunde, welche die Redaktion für verlässlich hält. Eine Garantie für die Richtigkeit kann die Redaktion nicht übernehmen. Änderungen, Irrtümer und Druckfehler bleiben vorbehalten.

Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit Genehmigung des Herausgebers.
Gedruckt auf recycelbarem Papier.

www.martens-prahl.de

DEN PASSENDEN PARTNER ZU FINDEN,
IST MIT UNS GANZ EINFACH



Der MARTENS & PRAHL Partner, der am besten zu Ihren Zielen und Anforderungen passt, ist ganz einfach zu finden: https://www.martens-prahl.de/unternehmen-der-gruppe

Auf die Frage, wo Sie uns finden, gibt es über 90 Antworten: Unter dem Dach der MARTENS & PRAHL Gruppe arbeiten in ganz Deutschland und europaweit über 90 mittelständische Versicherungsmakler als eigenverantwortliche Spezialisten für jedes Versicherungsthema.

Was immer Ihre Ziele, Ihre Wünsche oder Anforderungen an die Absicherung Ihres Unternehmens sind: Bei uns finden Sie für jeden Bereich Ihren kompetenten Ansprechpartner. Persönlichen Service und das Know-how der Gruppe verbinden wir für unsere Kunden an jedem Standort – und einer davon liegt sicher auch in Ihrer Nähe.

MARTENS/
PRAHL/SICHER SEIN