



BESTATTUNGSWELT

Das Fachmagazin für die Bestattungsbranche
Ausgabe 01.2026

SICH INFORMIEREN IST
SILBER, UMSETZEN
IST GOLD. IDEEN
FÜR DIE BRANCHE
SICH INFORMIEREN
IST SILBER,
UMSETZEN IST GOLD.
MEHR IDEEN FÜR
DIE BRANCHE.



Daxecker®

Daxecker Holzindustrie GmbH | Hauptstraße 23 | A 4101 Feldkirchen/Donau
T +43 7233 6277 0 | F +43 7233 6277 70 | info@daxecker.at | daxecker.at



Maximale Qualität und erstklassiger Service
in allen Leistungen ist unser tägliches Ziel.

Ihr **Daxecker®** - Team



Liebe Leserin, lieber Leser,

das Jammern ist eine zutiefst menschliche Reaktion. Es kann entlasten, verbinden und es verschafft der inneren Unzufriedenheit kurzfristig Luft. Doch es hat auch eine Kehrseite: Es gibt Menschen, die leider ständig jammern. Das führt zu Frustration und Erschöpfung bei denen, die lieber nach vorne gucken und sich den Herausforderungen stellen. William Shakespeare formulierte es so: „Niemand heilt durch Jammern seinen Harm.“

Zwischen berechtigter Klage und der Echokammer des Unmuts verläuft oft eine feine Grenze. Manches Jammern hofft auf Verständnis, oft ist es jedoch der Schrei nach Aufmerksamkeit. Ich leide, also bin ich? Wer sich stets über alles beklagt, sucht keine Lösungen, sondern eher ein Publikum. Diese Erkenntnis mag unbequem sein, trifft jedoch einen wunden Punkt im Umgang miteinander.

Übrigens, der Begriff „Jammerlappen“ beschreibt ursprünglich ein Taschentuch zum Abwischen der Tränen.

Ein Quell der Freude dagegen ist diese Ausgabe: Auf den nachfolgenden Seiten finden Sie wieder viele Anregungen – Impulse, die Mut machen, zu handeln und Projekte aktiv zu gestalten.

Herzlichst

Ihr Bestattungswelt-Team

Britta Schaible
Redaktion

Nicola Tholen
Projektleitung

Beiträge



6

100 Fragen, 100 Antworten
Erasmus A. Baumeister



14

Bestattungsgesetze im Wandel
ADELTA.FINANZ AG



24

Fünf Fragen an Achim Frenz
Frenz Unternehmensberatung

3 Editorial

6 100 Fragen, 100 Antworten
Erasmus A. Baumeister

9 Mehrwert individuelle Beratung
Behra Fischer

10 Passt Factoring zu Ihrem Bestattungsbetrieb?
ADELTA.FINANZ AG

12 Ihr Bau-Booster für '26!
Dipl. Ing. Architektur Karsten Schröder

14 Bestattungsgesetze im Wandel
ADELTA.FINANZ AG

16 Die erbrechtliche Beratung im Bestattungshaus Teil 2
Dipl.-Jur. Gerrit A. Leibersberger

19 BEFA FORUM 2026

20 Ich freue mich, wenn es regnet ...
Jule Baumeister

22 „Durch Digitalisierung habe ich meine Aufträge vervierfacht.“
Rapid Data GmbH

24 Fünf Fragen an Achim Frenz
Frenz Unternehmensberatung

26 Nachhaltigkeit als Qualitätsmerkmal
Westhelle Köln GmbH

28 Mehr Qualität für den letzten Weg
Fairpreis GmbH

29 Der BW-Buchtip

30 Termine/Inserenten

Impressum

Herausgeber

Verlag Bestattungswelt Ltd
c/o ADELTA.FINANZ AG
Marc-Chagall-Straße 2
40477 Düsseldorf

Redaktionsanschrift

Verlag Bestattungswelt Ltd
Jakob-Esser-Platz 2
50354 Hürth
Telefon: 0173-9449522
info@bestattungswelt.com
www.bestattungswelt.com

Chefredaktion und

Projektleitung

Britta Schaible
Nicola Tholen

Erscheinungsweise

zweimonatlich

Nächster Anzeigen-/

Redaktionsschluss

06.03.2026

Gestaltung

Florian Rohleder

Copyright

Verlag Bestattungswelt Ltd.
Nachdruck, Vervielfältigung und elektronische Speicherung, auch auszugsweise, sind nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlags gestattet.

Für unverlangt eingesandte

Manuskripte, Bilder, Bücher und sonstige Unterlagen wird keine Gewähr übernommen. Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben nicht unbedingt die Meinung der Redaktion oder des Verlags wieder.

Bei Preisausschreiben der

Redaktion ist der Rechtsweg ausgeschlossen. Es gelten die Mediadaten vom 01.01.2025. € 7,50

Hinweis: Aufgrund der besseren Lesbarkeit wird in diesem Magazin auf eine geschlechtsneutrale Differenzierung verzichtet. Entsprechende Begriffe gelten im Sinne der Gleichbehandlung grundsätzlich für alle Geschlechter. Die verkürzte Sprachform hat redaktionelle Gründe und impliziert keine Wertung.

AGENTUR

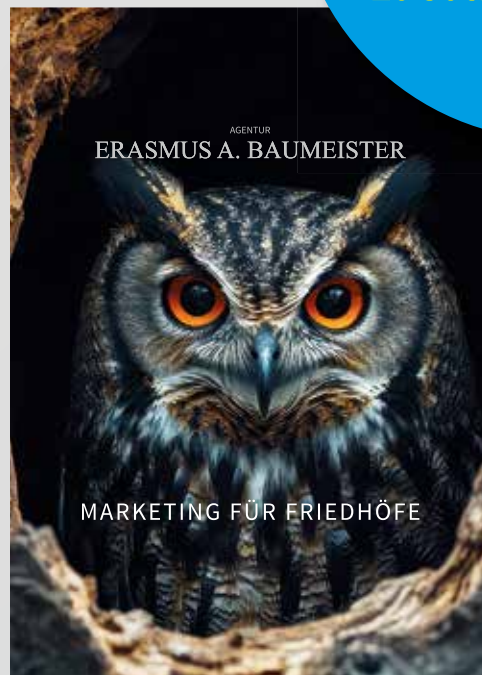
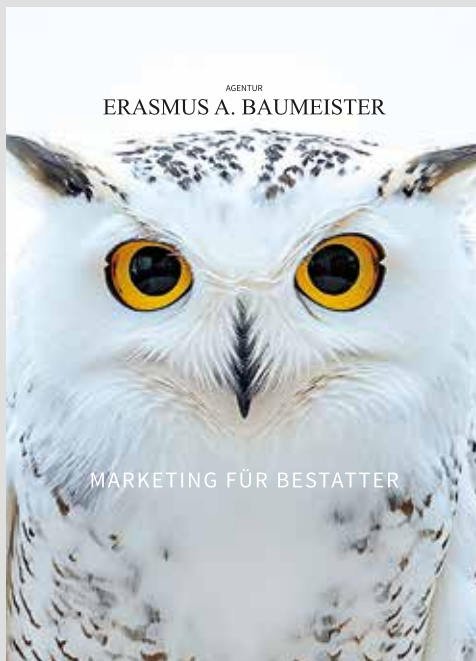
ERASMUS A. BAUMEISTER

MARKETING-KNOW-HOW FÜR ALLE

80 Seiten für Bestatter
134 Seiten Schaufenster
24 Seiten für Friedhöfe

**Jetzt kostenlos
Broschüre anfordern!**

Die ersten
10 Besteller erhalten
die Produktion von
20 Social-Media-Reels
gratis.



Agentur Erasmus A. Baumeister e. Kfm.
Neusser Straße 617-621 // 50737 Köln // Telefon 0221 429 155 10 // Telefax 0221 829 564 09

info@erasmus1248.de // www.erasmus1248.de

100 Fragen, 100 Antworten

... die Sie sich für die Zukunft Ihres Bestattungsunternehmens stellen müssen.
Kapitel 1, 1–34, Rest folgt.

Text: Erasmus A. Baumeister

Sie werden sehen und staunen, wie alle Fragen und Antworten zusammenhängen.

1. Wie entwickelt sich die Bestattungsbranche in den nächsten 10 Jahren?

Antwort: In 10 Jahren findet die Discount Bestattung nicht mehr in Deutschland statt, sondern ein rumänischer 40-Tonner holt 200 Särge auf einmal ab, für 390,00 € all inklusive, bedeutet, dass die unternehmerische Zukunft eines deutschen Bestattungsunternehmens in der Qualität, Individualität und Persönlichkeit mit lokaler Prägung liegt.

2. Lohnt sich Anzeigenwerbung noch?

Antwort: Menschen, die noch auf Papier lesen, sind Menschen in der zweiten Lebenshälfte, es sind Menschen, die noch lesen können und wollen, diese Menschen verfügen über ein höheres Bildungsniveau in Verbindung mit einer besseren finanziellen Situation, also genau die Zielgruppe, siehe Frage 1, bedeutet: Richtig konzeptionierte Anzeigenwerbung, analog und digital, ist noch für die nächsten 10 Jahre ein wichtiger Kommunikationsbaustein, aber immer im Dialog mit allen anderen Marketinginstrumenten.

3. Wie steigern ich die Anzahl meiner Google Bewertungen deutlich?

Antwort: Ergänzen Sie Ihre Rechnung durch ein weiteres DIN-A4-Blatt mit persönlicher Anrede, der Bitte um eine Google-

Wenn Sie nur eine einzige Antwort in ausführlicher Form interessiert, dann bestellen Sie die 3 kostenlosen Marketing-Broschüren der Agentur Erasmus A. Baumeister unter: info@erasmus1248.de

Bewertung, dem QR-Code direkt zur Bewertung und dem Versprechen für jede Bewertung 20,00 € ans Hospiz zu spenden. Den ausführlichen Leitfaden und Ihren QR-Code hierzu erhalten Sie kostenlos unter: info@erasmus1248.de

4. Wie nutze ich den Social-Media-Bereich für mein Bestattungsunternehmen?

Antwort: Es kann nur Reichweite generiert werden, wenn über einen langen Zeitraum die Qualität, die Unterhaltung und die Regelmäßigkeit stimmen, außerdem müssen die Accounts perfekt gepflegt werden. Social Media ist viel zu wichtig, um sich nur in Leerlaufzeiten darum zu kümmern.

5. Wie rechne ich meine Dienstleistungen perfekt ab?

Antwort: Bestellen Sie unseren kostenlosen Leitfaden zur Kalkulation und Rechnungsoptimierung unter: info@erasmus1248.de

6. Wie kalkuliere ich meine eingesetzte Zeit?

Antwort: Bestellen Sie unseren kostenlosen Leitfaden zur Kalkulation und Rechnungsoptimierung unter: info@erasmus1248.de

7. Soll ich neu bauen?

Antwort: In vielen Fällen ist es preiswerter und risikoärmer, eine interessante Immobilie zu einem Bestattungshaus umzubauen. Eine vorhandene Immobilie (historisches Gebäude, Autohaus, Gasthof, Tankstelle, Kirche etc.) hat oft einen viel besseren Standort als der Wendehammer im Industriegebiet, außerdem hat eine lokal bekannte Immobilie ein besseres Image als ein protziger Palast zwischen Bauhof und Abdeckerei.

8. Wo lohnt sich meine nächste Filiale?

Antwort: Das kann ich Ihnen mit meiner über 30-jährigen Erfahrung vor Ort ganz genau sagen, bedeutet: Laden Sie mich mal ein.

9. Mit welchen Instrumenten und welchem finanziellen Aufwand erobere ich welchen Marktanteil?

Antwort: Das kann ich Ihnen mit meiner über 30-jährigen Erfahrung vor Ort ganz genau sagen, bedeutet: Laden Sie mich mal ein.

10. Wann lohnt sich ein neues Bestattungsfahrzeug?

Antwort: Ein neues Bestattungsfahrzeug wird erst gebraucht, wenn ein Bestattungsauftrag vorliegt, deshalb ist ein neues Fahrzeug erst notwendig, wenn in den Bereichen Kundenakquise, Kommunikation und Marketing alles perfekt aufgestellt ist, bedeutet:



Kundenakquise geht vor neuem Leichenwagen, ein gut gepflegter 10 Jahre alter Wagen ist perfekt.

11. Wie soll ich mich in der branchenspezifischen Softwarefrage aufstellen?

Antwort: Clever One oder Pacemo

12. Was kann ich mit meinem Schaufenster erreichen?

Antwort: Ihr Schaufenster ist die Visitenkarte Ihres Unternehmens, es muss Wärme, Hilfe und Offenheit ausstrahlen, mit wechselnden Ausstellungen können Sie Ihre Zielgruppe informieren, unterhalten, Vorurteile und Berührungängste abbauen, bedeutet: Bestellen Sie unseren kostenlosen Katalog zur Schaufenstergestaltung unter: info@erasmus1248.de.

13. Soll ich ausbilden?

Antwort: Ja, natürlich! Damit sichern Sie die Zukunft Ihres Unternehmens sowie die Qualität für die Branche. Außerdem bieten Sie jungen Menschen eine Perspektive.

14. Wo bekomme ich qualifizierte Mitarbeiter her?

Antwort: Heute suchen sich Arbeitnehmer ihren Arbeitgeber aus, für Arbeitnehmer gilt das Gleiche wie für Ihre Kunden, Qualität, Persönlichkeit, Individualität, positives Image, zeitgeistige Präsentation, moderne Medien etc., bedeutet: Ihr Bestattungsunternehmen muss für Kunden und Mitarbeiter gleich attraktiv sein.

15. Was ist mein Bestattungsunternehmen wert?

Antwort: Definitiv mehr als vor 5 Jahren, weil die Nachfrage immer größer wird.

16. Funktioniert Social-Media-Recruiting?

Antwort: Natürlich, wenn es kreativ, geistreich, witzig und unterhaltsam ist und Sie den Social-Media-Bereich beherrschen und für Arbeitnehmer attraktiv sind, siehe Frage 14.

17. Ist Nachhaltigkeit ein Wettbewerbsvorteil?

Antwort: Als ein Baustein eines Gesamtkonzeptes ist Nachhaltigkeit durchaus interessant, weil es die obere Hälfte der Gesellschaft anspricht, also die, die sich eine individuelle Bestattung leisten können, der Bürgergeldempfänger hat andere Sorgen als Nachhaltigkeit.

18. Soll ich andere Bestattungsunternehmen dazu kaufen?

Antwort: Wenn ein gut geführtes Unternehmen in Ihrer Region zu haben ist, dann sollten Sie immer zuschlagen, je größer Ihre Gesamtbestattungszahlen sind, umso wertvoller ist Ihr Unternehmen pro Sterbefall.

19. Welche Marktposition brauche ich, um unternehmerisch am erfolgreichsten zu sein?

Antwort: Ganz einfach, seien Sie der Beste, der Individuellste, der Persönlichste, und – Achtung! – der Teuerste. Was nichts kostet, ist auch nichts, wie in Antwort 1 gezeigt: Discount hat keine Zukunft in der Bestattungsbranche, weil das in Zukunft nicht mehr in Deutschland stattfinden wird.

20. Ist die Bestattungsbranche wirklich so krisenfest, wie die letzten 6 Jahre gezeigt haben?

Antwort: Pandemie und Inflation haben gezeigt, dass diese Branche krisensicher ist, das gilt auch weiterhin, wenn die Positionierung und die Vermarktung Ihres Unternehmens sich immer weiterentwickeln.

21. Sind die großen Konzerne eine Gefahr für mein Unternehmen?

Antwort: Nein, wenn Sie ein konzerngeführtes Unternehmen in Ihrer Region haben, dann wird sich der Markt immer zugunsten des inhabergeführten Unternehmens entwickeln.

22. Welche Bedeutung hat die Internetpräsenz für mein Bestattungsunternehmen?

Antwort: Heute hat jede Dönerbude eine perfekte Website, hier geht es um 8,00 €, bei Ihnen geht es um mehrere Tausend Euro, bedeutet, dass die Website natürlich Ihr wichtigstes Qualitätsmerkmal ist, das den Abstand zum Wettbewerb perfekt maximiert. Auf Ihrer Website vereint sich alles, die perfekte Website ist als Qualitätsmerkmal wichtiger als eine Verbandsmitgliedschaft, eine Ausbildung, eine ISO Zertifizierung und ein TÜV-Stempel, danach hat noch nie jemand gefragt, aber ob mir die Website besser als vom Wettbewerber gefällt, das weiß ich in unter einer Sekunde.

23. Wie steigern ich meinen Umsatz und Ertrag pro Bestattungsauftrag?

Antwort: Mit angemessenen Preisen, die Ihrem Zeitaufwand und Ihrem Know-how entsprechen und mit perfekten Beratungsunterlagen, verkaufpsychologisch optimiert, analog und digital, bedeutet: Hier ist sehr viel rauszuholen.

24. Wie kann ich mir die Kunden von morgen erziehen?

Antwort: Die Menschen, die den verstorbenen Großvater heute individuell (Trauerfeier, Blumen, große Gesellschaft, Rede, Musik, Grabmal etc.) bestatten, die machen das in 12 Jahren mit der Großmutter auch so; diejenigen, die heute schon entsorgen, machen es in 12 Jahren noch schrottiger, in einer solchen Familie ist die Bestattungskultur für immer tot, bedeutet: Jede Idee, jede Dienstleistung, jedes Ritual, jedes bessere Produkt, das heute mehr verkauft wird, ist ein Invest in die Zukunft und ein Beitrag zur Erhaltung und Förderung der Bestattungskultur.

25. Der Wettbewerb macht mir alles nach, was kann ich tun?

Antwort: Wenn ein Wettbewerber Sie immer wieder kopiert, dann ist das ein Zeichen von Schwäche + Kreativlosigkeit, der Kollege setzt sich damit selbst auf den zweiten Platz, und der Zweite ist schon der erste Verlierer, bedeutet: Freuen Sie sich über Ihr Siegerpodest und machen Sie einfach immer weiter mit Ihren großartigen Ideen.

26. Kann oder soll ich das Beratungsgespräch berechnen?

Antwort: Natürlich, das Beratungsgespräch ist Ihre wertvollste Leistung, hier steckt alles drin, Ihr Know-how, Ihre Empathie, Ihre Erfahrung, Ihre Qualität, Ihre Persönlichkeit, Ihre Ideen etc., bedeutet, dass das Beratungsgespräch natürlich eine eigene Rechnungsposition ist, lassen Sie sich Ihre großartige Arbeit angemessen bezahlen.

27. Wie mache ich mein Unternehmen noch zukunftstauglicher?

Antwort: Indem Sie sofort damit beginnen, die richtige Marktposition zu transportieren und den Abstand zum Wettbewerb mit perfekten Marketinginstrumenten zu maximieren.

28. Wie mache ich mein Unternehmen nachhaltiger?

Antwort: Das wichtigste Thema, das die Menschheit vor sich hat, betrifft natürlich auch Ihr Bestattungsunternehmen, Sie können und müssen genau das tun, was jeder intelligente Mensch hierfür machen wird, bedeutet: Wir können jeden Tag etwas nachhaltiger werden, und Sie erzählen das im Social-Media-Bereich über Ihr Unternehmen, so entsteht Content mit Zeitgeist.

29. Wie mache ich mein Bestattungsunternehmen kaufmännisch noch erfolgreicher?

Antwort: Mit einem maßgeschneiderten Markteroberungskonzept, kostenloses Angebot anfordern unter: info@erasmus1248.de.

30. Welche Dienstleistungen kann ich noch anbieten?

Antwort: Ein Bestattungsunternehmen kann alle Gewerke (Rede, Musik, Floristik, Grabstein, Grabpflege, Friedhof), die zu einer Bestattung in Deutschland gehören, anbieten und selbst erbringen, z. B. ein privates Kolobarium als vollwertiger Friedhofersatz ist kein Problem mehr.

31. Wie akquiriere ich in der digitalen Welt Bestattungsaufträge?

Antwort: Die Kundenakquise über die digitale Welt wird schnell und stark zunehmen, deswegen muss das Zusammenspiel von Internetpräsenz, Social Media, SEO und KI perfekt für Ihr Unternehmen aufgestellt sein.

32. Was sind die größten Gefahren der Zukunft für mein Unternehmen?

Antwort: Am gefährlichsten ist es, die digitale Welt zu unterschätzen / zu vernachlässigen, sich auf den Erfolgen der Vergangenheit auszuruhen und der Versuch, Kunden über den Preis zu akquirieren.

33. Brauche ich einen Imagefilm, und was mache ich damit?

Antwort: Ein Imagefilm transportiert in 2,5 Minuten mehr als 16 DIN A4 Seiten, die keiner liest, ein Imagefilm hat x Wege zur Verbreitung.

34. Wie werde ich bei Google die Nr. 1 in meinem Einzugsgebiet?

Antwort: Mit einer perfekten und individuellen Internetpräsenz, die sich regelmäßig verändert, die richtigen Inhalte transportiert, und eben nicht nur den Standard (Wir über uns – Was tun im Trauerfall – Unsere Leistungen – Vorsorge – Kontakt), mit der perfekten Vernetzung zu allen anderen Marketinginstrumenten, mit einem kleinen SEO-/KI-Konzept und mit dem Social-Media-Bereich.

Die ausführlichen Antworten zu diesen existenziellen Fragen finden Sie in den 3 kostenlosen Marketingbroschüren der Agentur Erasmus A. Baumeister.

www.erasmus1248.de

Bitte anfordern unter:

info@erasmus1248.de oder
telefonisch bei Marion Nowak,
Tel. 0221 429 155 13

Mehrwert individuelle Beratung

Ein alter Schulfreund berichtete mir neulich von seinen Erfahrungen bei einem Trauerfall.

Der Bestatter sei sehr freundlich gewesen. Sein Unternehmen verfügt über eine moderne Trauerhalle, und sowohl die Beisetzung als auch die Beisetzung wurden sehr schön umgesetzt. ABER: Mein Bekannter musste dem Bestatter leider bei vielen Fragen und kleinen Regelungen ständig hinterherrennen. Letztlich hat der Bestatter zwar seine Wünsche berücksichtigt, jedoch gab es im Beratungsgespräch kaum Information über Alternativen, kreative Ideen oder weitere tröstliche Anregungen. Das ist doch echt schade.

Selbstverständlich? Nicht für alle ...

„Warum hat uns das keiner gesagt?“ Für die Angehörigen ist ein Sterbefall keine Routine. Ob Bestattungsart, Abschiedsrituale oder

Grabgestaltung: Sie wissen oft nicht, was heute möglich ist. Aber sie müssen es wissen, denn nur so können sie Entscheidungen treffen, die ihre Erwartungen sogar bestenfalls übertreffen.

Aus diesem Grund ist die Beratung so wichtig. Sie stärkt nicht nur das Vertrauen und die Kundenbindung. Aus einer guten Beratung resultiert in der Regel ein besserer Umsatz. Und wer sich rundum gut informiert und betreut fühlt, der wird das Unternehmen auch immer wieder weiterempfehlen.

Problemlöser gefunden

Das persönliche Gespräch ist die entscheidende Grundlage für den Bestattungsauftrag. Aber Hand aufs Herz: Nehmen Sie sich immer ausreichend Zeit dafür? Manchmal ist diese eben knapp, das Personal fehlt, der Steuerberater drängelt mit Terminen und hinzu kommt vielleicht noch ein Wasserschaden im Ausstellungsraum.

Es gibt jedoch eine Möglichkeit, dieses Zeitproblem zu lösen – Ihre individuellen Beratungsunterlagen: ein hochwertig gestalteter Katalog, der nicht nur Bilder zu Ihrem Sortiment zeigt, sondern zahlreiche weitere Anregungen und Informationen enthält. Kreative Dekorationen, besondere Ideen für Abschiedsrituale, Grabarten in Ihrer

Region, Erinnerungsschmuck, individuelle Trauerdruckmuster etc. können hier präsentiert werden. Ihre Beratung steckt größtenteils bereits in diesem Buch, das übrigens auch parallel digital erstellt wird.

Der große Vorteil: Mit den von Ihnen zur Verfügung gestellten Unterlagen haben Ihre Kunden Zeit, in Ruhe ihre Entscheidungen zu treffen – entweder als erste Auswahl vorab oder detailliert. Und da es neben dem gedruckten Exemplar auch die Online-Version gibt, kann die ganze Familie darauf zugreifen.

Sparen Sie sinnvoll an Ihrer Zeit – und nicht an der Qualität Ihrer Beratung und Ihrer Leistungen.

www.erasmus1248.de



Beispiel Gestaltung



Behra Fischer ist seit 2015 für die Agentur Erasmus A. Baumeister in den Bereichen Projektleitung und -entwicklung sowie darüber hinaus im Vertrieb tätig.

Sie steht Ihnen für eine kostenlose Beratung unter der Rufnummer 0221 429 155 46 oder per Mail unter bfi@erasmus1248.de gern zur Verfügung.



LEONHARD GOETZ NACHF.

TRAUERWAREN • BESTATTUNGSBEDARF • FRIEDHOFSTECHNIK

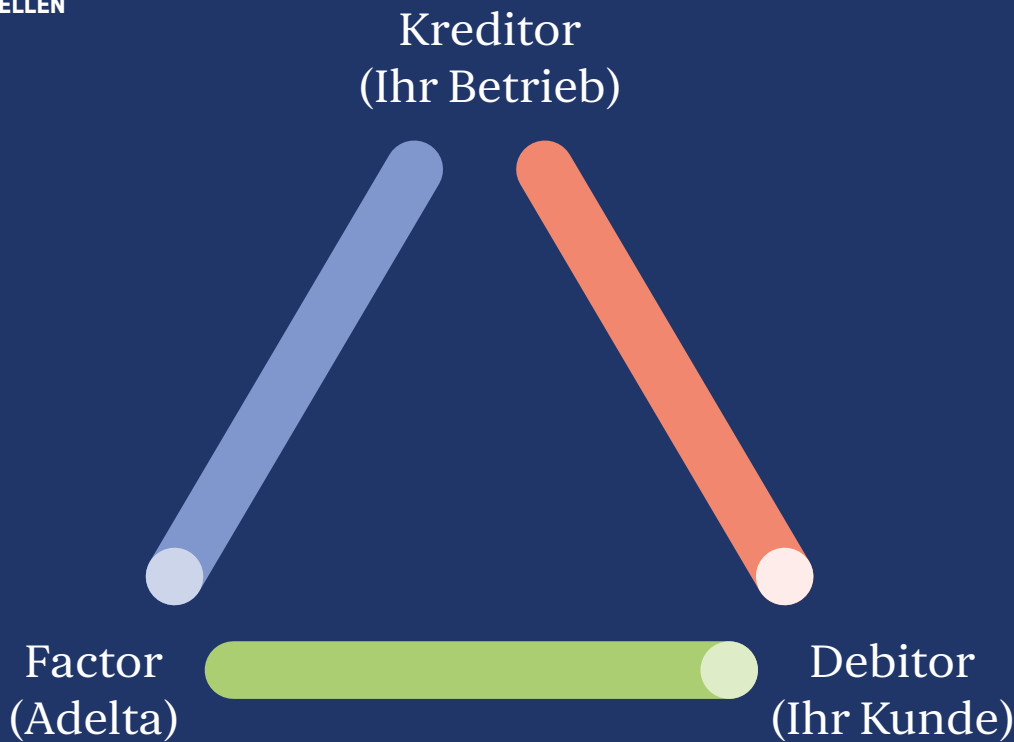








IHR PARTNER FÜR TRAUERWAREN UND FRIEDHOFSTECHNIK!
 ENTDECKEN SIE UNSER GESAMTES SORTIMENT: GOETZ-1849.DE



Passt Factoring zu Ihrem Bestattungsbetrieb?

Kommt Ihr Betrieb für Factoring in Frage? Wie würde Ihr Betrieb in der Praxis profitieren? Wie könnten die personellen Ressourcen im Ihrem Betrieb entlastet werden? Was würde sich durch die höhere Liquidität ändern? Machen Sie den Factoring-Check!

Was ist Factoring und wie funktioniert es?

Factoring bedeutet, ein Betrieb oder Dienstleister (der Kreditor) verkauft die offenen Forderungen seiner Kunden (Debitoren) an einen Finanzdienstleister, den sogenannten Factor. Der Factor kauft die Rechnung und übernimmt das Risiko des Zahlungsausfalls sowie die Verwaltung der Forderungen. Dies ermöglicht es Betrieben, ihre Liquidität zu verbessern und sich auf ihr Kerngeschäft zu konzentrieren.

Hat Ihr Betrieb regelmäßig mit hohen Außenständen zu kämpfen?

Wenn Sie mit einem Factoring-Dienstleister zusammenarbeiten, gehören Außenstände

der Vergangenheit an. Sie erhalten den Rechnungsbetrag abzüglich der Factoring-Gebühr innerhalb von 48 Stunden ausgezahlt, nachdem Sie Ihre Dienstleistung erbracht haben. Das Forderungsmanagement übernimmt der Factoring-Spezialist für Sie.

Sind Zahlungsausfälle von Kunden ein Problem in Ihrem Betrieb?

Factoring-Dienstleister übernehmen für Sie das Zahlungsausfallrisiko. Das bedeutet, dass Sie Ihr Geld auch dann erhalten, wenn ein Kunde in Zahlungsschwierigkeiten gerät und seinen Verpflichtungen nicht nachkommen kann. Das Geld erhalten Sie innerhalb von 48 Stunden nach Ihrem Forderungsverkauf an den Factoring-Dienstleister. Dieser kümmert sich um das Forderungsmanagement und trägt das Ausfallrisiko.

Ist Ihr Personal durch das Forderungsmanagement zeitlich stark belastet?

Zahlungseingänge überprüfen, Zahlungserinnerungen senden, Mahnstufen auslösen und bei Nichtzahlungen Weitergabe an In-

kasso-Dienste: Das Forderungsmanagement bindet im Betrieb Personal. Insbesondere bei kleinen und mittelständischen Betrieben kann das zu Problemen führen, weil so Kapazitäten für andere Aufgaben fehlen, die eigentlich wichtiger wären. Arbeiten Sie mit einem Factoring-Dienstleister zusammen, entfallen all diese Schritte. Stattdessen laden Sie die Rechnung einfach in das Ankauf-Portal des Anbieters hoch. Fertig!

Bieten Sie Ihren Kunden lange Zahlungsziele an?

Lange Zahlungsziele sind für Kunden attraktiv, für den bereitstellenden Betrieb jedoch ein Problem. Sie müssen mit Personalkosten und Materialbeschaffung in Vorleistung gehen und die entsprechenden Kosten vorfinanzieren. Das Geld erhalten Sie anschließend erst 30, 60 oder gar 90 Tage später. Dieses Problem lässt sich durch die Zusammenarbeit mit einem Factoring-Dienstleister lösen, weil Sie so innerhalb kürzester Zeit über das Geld, das Ihnen für Lieferungen und Leistungen zusteht, verfügen können.

Würden Ihre Kunden ein Ratenzahlungsangebot begrüßen, Sie können es ihnen jedoch nicht anbieten?

Mit einem Factoring-Dienstleister können Sie Ihren Kunden ein Ratenzahlungsangebot machen. Entscheidet sich ein Kunde für die Ratenzahlung, erhalten Sie dennoch sofort die gesamte Rechnungssumme abzüglich der Factoring-Gebühr. Auch das Ausfallrisiko trägt der Factoring-Dienstleister. Sie schaffen sich durch das Ratenzahlungsangebot einen Wettbewerbsvorteil und können von einem Umsatzplus profitieren.

Ist eine geringe Liquidität gelegentlich ein Problem in Ihrem Betrieb?

Eine geringe Liquidität kann dazu führen, dass Betriebe ihre eigenen Lieferanten nicht fristgerecht bezahlen oder für Ausgaben Kontokorrentkredite in Anspruch nehmen müssen, was hohe Zinskosten verursacht. Das Problem lässt sich lösen, indem Außenstände minimiert werden – durch den Rechnungsverkauf an einen Factoring-Dienstleister.

Ist es für Ihren Betrieb schwierig, Investitionskredite von Banken zu erhalten?

Ein geringes Eigenkapital im Betrieb kann zu Problemen bei fremdfinanzierten Investitionen führen. Das kann gelöst werden, indem Betriebe ihre Liquidität erhöhen. Eine höhere Liquidität können Betriebe erreichen, indem sie ihre offenen Forderungen an einen Factoring-Dienstleister verkaufen und so direkt zu Geld machen.

Leidet Ihr Betrieb unter einem schlechten Banken-Rating?

Hohe Außenstände sorgen für ein geringes Eigenkapital, was zu einem schlechten

Banken-Rating führen kann. Das wiederum wirkt sich negativ auf Zinskonditionen bei Kontokorrent- und Investitionskrediten aus. Die Zusammenarbeit mit einem Factoring-Spezialisten verbessert die Liquidität, erhöht das Eigenkapital und wirkt sich so positiv auf das Banken-Rating aus.

Verzichten Sie aus Liquiditätsgründen auf die Nutzung von Skonti bei Lieferanten-einkäufen?

Viele Lieferanten bieten Kunden Skonti an, wenn sie Rechnungen mit einem kurzen Zahlungsziel begleichen. So profitieren die einkaufenden Betriebe von einer Preiserparnis bei Materialbeschaffungen. Nutzen können dies allerdings nur Betriebe, die aufgrund einer ausreichenden Liquidität auch in der Lage sind, Rechnungen sofort zu bezahlen. Um solch eine hohe Liquidität sicherzustellen, hilft die Zusammenarbeit mit einem Factoring-Dienstleister. So können offene Forderungen sofort zu Geld gemacht werden.

Fazit:

Sollten Sie den Großteil der Fragen mit „Ja“ beantwortet haben, empfehlen wir Ihnen, sich mit uns als Factoring-Spezialisten wie die ADELTA.FINANZ AG in Verbindung zu setzen. Informieren Sie sich kostenfrei und unverbindlich darüber, wie Ihr Betrieb von unseren Factoring-Leistungen profitieren kann, und lassen Sie sich ein maßgeschneidertes Angebot erstellen.

www.adeltafinanz.com

Factoring mit Adelta in drei Schritten erklärt

1. Verkauf der Forderungen

Der Betrieb verkauft seine offenen Rechnungen gegen die entsprechende Gebühr an Adelta, den Factor, sobald diese gestellt werden. Dadurch wird der Rechnungsbetrag garantiert innerhalb von 48 Stunden ausbezahlt, ohne auf die Zahlung durch den Debitor warten zu müssen. Das Kapital steht somit sofort zur Verfügung und ist nicht durch lange Zahlungsziele blockiert.

2. Verwaltung der Forderungen

Das Team der Adelta übernimmt das Forderungsmanagement – basierend auf unserer Betriebsphilosophie: Menschlich, persönlich und nahbar kümmern wir uns um die Verwaltung der Rechnungen, vereinbaren gegebenenfalls Ratenzahlungen mit Ihren Kunden und übernehmen bei Bedarf das Mahnwesen.

3. Zahlung durch den Debitor

Ihr Kunde (Debitor) zahlt den Rechnungsbetrag direkt an Adelta.



Kontaktieren Sie uns gerne hier.

Handgefertigt
100% biologisch abbaubar
NATURURNE
AKTUELLES IMMER ZUERST ERFAHREN!
Palud-Crass
Innovationen
Erinnerungsstücke
Tel.: 02763 / 212040 | WhatsApp: 0160 / 96579713 | E-Mail: info@natururne.de | www.natururne.de



Ihr Bau-Booster für '26!

Ein Raumbuch für Bestatter

Text und Grafik:
Dipl. Ing. Architektur
Karsten Schröder

Schauen Sie sich an, was bisher geschah! Diese Sammlung von Entwürfen umgesetzter Projekte, mit möblierten Grundrissen, Möbelentwürfen, Materialbeispielen, Farb- und Lichtkonzepten wird Ihr Planungsteam in die Bestattungswelt führen.

Um die höchst unterschiedlichen Funktionen eines kompletten Bestattungshauses unter einen bezahlbaren und bequem sitzenden Hut zu bekommen, hilft nur ein Architekt. Sollte dieser Gefahr laufen, erst bei Ihrem Richtfest in der Bestattungsbranche angekommen zu sein, unterstützen Sie seine Arbeit mit detaillierter Vorbereitung. Dieses Buch kann dabei helfen.

In der Vorbereitungsphase sind die Einflussmöglichkeiten hinsichtlich der Herstellungskosten noch am größten. Diese Phase kann gar nicht intensiv genug von Ihnen durchlitten werden. Sie sollten diese Phase nutzen und es wagen, dass jemand von außen Ihre Wünsche kritisch hinterfragt. Dieses Buch kommt von außen.



Insbesondere in der Neubauplanung gilt es, Fragen zu ertragen. Um 40 m² Abschiedsraum reibungslos zu bedienen, werden nicht selten 200 m² Funktionsflächen unterschiedlichster Art erforderlich. Warum für 40 Trauergäste 350.000 € Rohbaukosten finanzieren, um die Gemeinde von etwas abzubringen, was sie gar nicht anders kennt? Dieses Buch gibt Antworten.

Sollte Ihr Einzugsgebiet nach einem Trauercafé verlangen und dies für Sie ein Alleinstellungsmerkmal bedeuten, bieten Sie es an. Sollten Sie es aber hinterfragen dürfen, hinterfragen Sie es. Eventuell fehlt Ihnen Personal und die notwendige Sterbezahl, um in Ihrer neuen Brötchenküche für minimalen Gewinn aufwendig Stullen zu schmieren. Dieses Buch zeigt Trauercafés.



Eventuell entspricht eine Dreifach-Trauerhalle ja genau dem, was Sie für Ihre Rituale benötigen und Sie vom Mitbewerber unterscheiden – aber entspricht es auch Ihrem Budget? Um eine solide Werkstatthalle in behagliche Abschiedsräume zu verwandeln, können immer noch bis zu 800 € / m² erforderlich werden. Haben Ihre ohnehin schlafenden Mitbewerber diese Investition tatsächlich verdient – oder ist ein professionelles Upgrade Ihrer Außendarstellung nicht zielführender? Das Buch zeigt dieses Upgrade.

Ob es sich bei Ihrem Vorhaben um einen Umbau handelt, eine Erweiterung oder einen Neubau auf der grünen Wiese, kaufen Sie sich rechtzeitig Rat. Lassen Sie einen Außenstehenden kommen, dem Sie Ihre Situation und Ihre Idee, damit umzugehen, vortragen. Mit Ihren Worten erklären Sie Ihren Bedarf.

Wenn Sie Glück haben, sitzen Ihre Familienangehörigen, bestenfalls auch Ihre engsten Mitarbeiter, gemeinsam mit Ihnen am Tisch. Ich verspreche Ihnen: Allein Ihre vagen Ziele einem Fachmann lange im Vorfeld zu formulieren, ist Gold wert! Dieses Buch ist ein Fachmann.



Dieses 80-seitige Raumbuch, mit separatem Begleittext, enthält Neubau-Entwürfe, Entwürfe von Umbauten im Bestand, möblierte Grundrisse im Maßstab 1:50 aller Funktionsräume, exemplarische Farb- und Lichtkonzepte sowie zahlreiche Möbelentwürfe. Sie finden darin Ideen zur werbewirksamen Gestaltung Ihrer Außenfassade, mehrere verkaufpsychologisch optimierte Ausstellungsräume sowie praxisbewährte Produkte zur Umsetzung. Ein Anlagenkon-

zept zur Heizung, Be- und Entlüftung wird detailliert beschrieben. Darüber hinaus enthält dieses Nachschlagewerk Anregungen zur Entwicklung Ihrer neuen Bildmarke und der Anwendung in allen Räumen Ihres Unternehmens. Aus diesem Buch fließt die Erfahrung von mittlerweile 346 abgeschlossenen Projekten in der Bestattungsbranche und es kommt in gebundenem DIN-A3-Format.

Eine Mail noch im Februar mit „Raumbuch“ im Betreff – und Sie erhalten einen Nachlass von 50 Prozent.

www.2plus-konzeptionen.de



Karsten Schröder

ist ein Unternehmensberater mit Architekturdiplom.

Sein Projektportfolio umfasst mittlerweile 346 kleinere, mittlere und große

Planungsaufträge für die Bestattungsbranche. Mit seinem „Ortstermin“ stößt er Projekte vor Ort an und schließt die Lücke zwischen dem meist branchenunerfahrenen Architektenteam und dem Bestattungsunternehmen. Dies erhöht die Bestellqualität und verringert somit die Baukosten.

SEEBESTATTUNGEN



ab Büsum/Nordsee



Seit über 20 Jahren Ihr kompetenter Partner für Seebestattungen ab dem malerischen Hafen Büsum.



Ob ursprünglich maritim mit der MS Hauke oder bis zu 130 Personen mit der MS OI Büsum.



Das ganze Jahr über, unabhängig der Gezeiten und mit natürlichem Schutz durch Watt- & Sandbänke.

Büsumer Reederei GmbH Fischerkai 2 25761 Büsum 04834-93 81 11 info@buesumer-reederei.de



Bestattungsgesetze im Wandel

Text: ADELTA.FINANZ AG

Das Bestattungswesen ist in Deutschland Ländersache. Das bedeutet: 16 Bundesländer – 16 verschiedene Bestattungsgesetze. Während es in den vergangenen Jahrzehnten in Bezug auf neue Regularien wenig Bewegung gab, gehen nun die ersten Bundesländer mit umfassenden Veränderungen voran, andere befinden sich aktuell in Diskussionen über mögliche Änderungen.

Während in vielen europäischen Nachbarländern längst alternative Bestattungsformen wie Seebestattungen erlaubt sind, ist dies in Deutschland bis dato nur in sehr begrenztem Maße möglich[1]. Darum ist es nicht verwunderlich, dass hierzulande Sarg- und Urnenbestattungen die gängigsten Bestattungsarten sind. Letztere ist mit rund 80 Prozent[2] die beliebteste Beisetzungsform in Deutschland. Die neuesten Gesetzesänderungen schaffen hier Lockerungen.

Einige der wichtigsten Gesetzesänderungen stellen wir Ihnen im Folgenden exemplarisch vor.

Rheinland-Pfalz: Umfassende Reformation des Bestattungsgesetzes

Mit Wirkung zum 1. Oktober 2025 hat Rheinland-Pfalz sein Bestattungsgesetz[3] grundlegend überarbeitet und damit deutschlandweit die liberalsten Regelungen verabschiedet.

Die Reform des Bestattungsgesetzes in Rheinland-Pfalz bringt eine deutlich größere Entscheidungsfreiheit für Bürgerinnen und Bürger mit sich. Die frühere strikte Sargpflicht bei Erdbestattungen wurde aufgehoben, sodass künftig auch alternative Formen wie die Tuchbestattung möglich sind. Gleichzeitig wurde der rechtliche Rahmen für eine sogenannte Totenfürsorgeverfügung geschaffen, in der Menschen schon zu Lebzeiten festlegen können, wie sie bestattet werden möchten. Werden keine eigenen Wünsche geäußert, gilt weiterhin die Sarg- oder Urnenbestattung auf einem Friedhof.

Flussbestattungen und private Urnenaufbewahrung

Darüber hinaus eröffnet das Gesetz neue Bestattungsformen und -orte. Unter bestimmten Voraussetzungen können Urnen künftig außerhalb eines Friedhofs aufbe-

wahrt oder die Asche an besonderen Orten verstreut werden. Auch zusätzliche Varianten wie Flussbestattungen auf Rhein, Mosel, Lahn oder Saar finden im Gesetz nun eine Grundlage.

Auch im Umgang mit Asche und Erinnerungstücken schafft die Reform mehr Flexibilität. Angehörige können Teile der Asche zu Gedenkobjekten verarbeiten lassen, sofern die gesetzlichen Vorgaben erfüllt sind. Gleichzeitig trägt das Gesetz verstärkt der kulturellen und religiösen Vielfalt im Land Rechnung und erleichtert es, Bestattungsrituale entsprechend verschiedener Traditionen umzusetzen.

Würdevoller Abschied von Sternenkindern

Ein besonderes Augenmerk legt die Reform zudem auf den würdevollen Umgang mit sogenannten Sternenkindern. Kinder, die vor der 24. Schwangerschaftswoche oder mit weniger als 500 Gramm Geburtsgewicht versterben, werden nun offiziell als bestattungsfähig anerkannt, wodurch Eltern mehr Gestaltungsmöglichkeiten erhalten.

Flexibilisierung in Hessen

Auch in Hessen tritt zum Jahreswechsel 2025/2026 das neue Friedhofs- und Bestat-

tungsgesetz in Kraft[4]. Weitreichende Änderungen wie in Rheinland-Pfalz sind dabei nicht vorgesehen – wohl aber eine Flexibilisierung, die Angehörigen die Organisation von Beisetzungen erleichtern soll.

Nach bisheriger Regelung musste die Bestattung spätestens vier Tage nach Eintritt des Todes durchgeführt werden. Das sorgte mitunter für organisatorische Probleme, wenn beispielsweise Angehörige erst von Weitem anreisen mussten.

Gemäß der Neuregelung wurde die Frist nun auf zehn Tage verlängert.

Außerdem sollen auch Eltern in Hessen künftig die Möglichkeit erhalten, für ihre Sternenkinder, auch bei Zwillingen- oder Mehrlingssternenkinder, eine individuelle Bestattung zu wählen.

Lockerung und Pilotprojekt in Schleswig-Holstein

Auch im Bestattungswesen von Schleswig-Holstein gibt es aktuelle Gesetzesänderungen zum Jahreswechsel, die eine alternative Gestaltung von Bestattungen ermöglichen. Der Landtag hat im Dezember 2024 einstimmig eine Reform beschlossen[5], die unter anderem sarglose Bestattungen auf Friedhöfen ohne weltanschaulichen oder religiösen Bezug erlaubt. Zudem wird die Asche in bestimmten Bereichen des Friedhofs frei verstreut werden können.

Zudem findet in Schleswig-Holstein aktuell ein Pilotprojekt statt, bei dem sogenannte Reerdigungen erprobt werden sollen.

Die Reerdigung ist eine Transformation, bei der der menschliche Körper in einem speziellen, sargähnlichen Behälter – einem Kokon – auf eine pflanzliche Mischung aus Heu, Stroh und Grünschnitt gebettet wird. Durch mikrobiologische Prozesse wird der Körper innerhalb von 40 Tagen in fruchtbare Erde umgewandelt. Dieser Umwandlungsvorgang wird sorgfältig überwacht, um eine vollständige und hygienische Transformation der organischen Materie im Kokon zu gewährleisten. Die dadurch entstehende Erde kann anschließend auf Friedhöfen beigesetzt werden.

Aktuell ist diese Bestattungsform in Schleswig-Holstein an zwei Standorten möglich.

Berlin: Wartefrist fällt weg

Auch in Berlin gilt seit Januar 2024[6] eine Neuregelung. So entfällt seitdem die bis dato vorgesehene Frist von 48 Stunden,

die mindestens zwischen dem Tod und der Beisetzung eines Menschen liegen musste.

Diese Frist sorgte vor allem bei Juden und Muslimen für Probleme, da sie religiöse Bestattungsriten unmöglich machten. So soll im Judentum eine Bestattung möglichst innerhalb von 24 Stunden nach dem Tod erfolgen. Durch den Entfall der Frist ist das inzwischen möglich.

Zudem stellt die Gesetzesreform klar, dass künftig auch Embryonen und Föten nach Fehlgeburten oder einem Schwangerschaftsabbruch bestattet werden können.

Bestatter können Angebote diversifizieren

In den anderen Bundesländern sind aktuell noch keine gravierenden Änderungen in den Bestattungs- und Friedhofsgesetzen in der finalen Abstimmungsphase. Doch das könnte sich schon bald ändern, wenn weitere Bundesländer den weitreichenden Änderungen in Rheinland-Pfalz folgen, um ebenfalls flexiblere Bestattungsmöglichkeiten zu schaffen.

Bestatter sollten sich deshalb schon frühzeitig darauf einstellen, auch alternative

Bestattungsformen anzubieten und so das eigene Angebot zu diversifizieren.

Doch neue Bestattungsformen in das eigene Angebot mitaufzunehmen und den Gesetzesänderungen so Rechnung zu tragen, bedeutet für Bestattungsunternehmen auch einen hohen Mehraufwand.

Da lohnt es sich für Bestatter umso mehr, mit Factoring den administrativen Aufwand an anderer Stelle zu reduzieren.

Informieren Sie sich jetzt über Factoring für Bestatter

Erfahren Sie, wie Ihr Unternehmen von Factoring-Leistungen profitieren kann, und lassen Sie sich ein maßgeschneidertes Angebot erstellen.

www.adeltafinanz.com



Kontaktieren
Sie Adelta

¹ Südkurier, ² Bestatter Deutschland 2024, ³ Rheinland-pfälzischer Landtag 2025, ⁴ hessen.de 2025, ⁵ Schleswig-Holsteinischer Landtag 2025, ⁶ Aeternitas 2025



REEDEREI HUNTEMANN



SEEBESTATTUNG – EINE GUTE ALTERNATIVE

individuell besonders unvergesslich

**ÜBER 30 JAHRE
SEEBESTATTUNG**

www.reederei-huntemann.de

Die erbrechtliche Beratung im Bestattungshaus Teil 2 – Ein Überblick über die gewillkürte Erbfolge

In der vorigen Ausgabe wurde dargestellt, welche Vorgaben das Rechtsdienstleistungsgesetz im Zusammenhang mit der Beantwortung von erbrechtlichen Fragen gegenüber Ihren Kunden macht. Auch hatten wir im ersten Teil bereits einen Blick in den erbrechtlichen Werkzeugkoffer des BGB geworfen. Fortgesetzt wird der Beitrag nun mit einem Überblick zur gewillkürten Erbfolge.

2. Gewillkürte Erbfolge

2.1 Testament

Die wohl bekannteste Art der letztwilligen Verfügung von Todes wegen ist das Testament.

2.1.1 Errichtung

Zunächst muss das Testament wirksam errichtet sein. Auch hier sollen nur die wichtigsten Voraussetzungen der Wirksamkeit eines Testaments dargestellt werden. Kunden bei der Errichtung eines Testaments behilflich zu sein, halte ich wiederum für sehr haftungsträchtig, da kleine „Fehler“ bereits die Unwirksamkeit des Testaments zur Folge haben. Ein Klassiker des Jurastudiums ist die Frage, ob ein Testament auf einem Blatt Klopapier wirksam ist, da hierbei sämtliche Wirksamkeitsvoraussetzungen abgeprüft werden können.

a) Testierfähigkeit

Testierfähig ist, wer nach den §§ 104 ff. BGB geschäftsfähig ist. Die Begriffe Testierfähigkeit und Geschäftsfähigkeit sind fast, aber nicht ganz identisch. Ein Testament kann nach § 2229 Absatz 1 BGB schon ab Vollendung des 16. Lebensjahres errichtet werden, und zwar sogar ohne Zustimmung des gesetzlichen Vertreters, § 2229 Absatz 2 BGB. Die Testierfähigkeit ist erforderlich, um den Testierwillen bilden zu können.

b) Höchstpersönliche Errichtung

Nach § 2064 BGB kann der Erblasser ein Testament nur persönlich errichten. Eine Stellvertretung ist damit ausgeschlossen. Möglich ist eine sogenannte Drittbezeichnung. Damit sind Fälle gemeint, in welchen ein Dritter ohne eigenen Entscheidungsfreiraum anhand von vom Erblasser genannten eindeutigen Kriterien die bedachte Person bestimmen soll. Also beispielsweise: „Mein erstgeborener Enkel soll Erbe sein.“

c) Form

Ein Testament kann entweder als öffentliches Testament nach §§ 2231 Nr. 1, 2232 BGB oder als privatschriftliches Testament nach §§ 2231 Nr. 2, 2247 BGB errichtet werden.

- Das öffentliche Testament ist wohl die sichere Alternative, da dieses durch die Abgabe einer mündlichen Erklärung des Erblassers vor einem Notar errichtet wird. Dieser leitet das notarielle Testament an das zuständige Nachlassgericht zur Verwahrung weiter. So kann dann einem „Verlust“ des Testaments vorgebeugt werden.

- Das privatschriftliche Testament muss eigenhändig geschrieben und (!) unterschrieben sein, sonst ist es schlicht und für die bedachten nicht gesetzlichen Erben ergreifend unwirksam.

Eigenhändig bedeutet jeweils, dass mit der eigenen Hand des (testierfähigen und von diesem gesteuerten) Erblassers geschrieben wurde. Ein maschinenschriftliches Testament ist damit unwirksam.

d) Unterschrieben

Wie das Wort „Unterschrift“ sagt, muss die Unterschrift unter dem Text des Testaments als allerletztes erfolgen, um ihrer Abschlussfunktion gerecht zu werden.

Daneben dient die Unterschrift auch als Nachweis der Identität des Erblassers. Hier lassen sich zahlreiche und fantasievolle Gestaltungen für problematische Fälle denken. Ein Beispiel ist die Unterschrift allein auf dem Briefumschlag.

2.1.2 Änderung und Widerruf

Aufgrund der Testierfreiheit kann ein Testament jederzeit geändert oder ganz widerrufen werden. Beides erfolgt durch die Errichtung eines neuen Testaments, für welches ebenfalls die oben genannten Voraussetzungen gelten. Gültigkeit hat dann das Testament, welches zuletzt errichtet wurde.

2.1.3 Anfechtung eines Testaments

Eine Anfechtung von Testamenten ist nach §§ 2078 ff. BGB wie grundsätzlich bei allen Willenserklärungen möglich.

Anfechtungsberechtigt ist derjenige, der einen unmittelbaren Vorteil durch die Aufhebung des Testaments erlangen würde, § 2080 Absatz 1 BGB. Ob bei der Testamentserrichtung ein Inhalts- oder Erklärungsirrtum vorgelegen hat oder ob das Testament infolge einer widerrechtlichen Drohung errichtet wurde und ob damit ein Anfechtungsgrund vorliegt, ist bereits wieder eine rechtliche Einzelfallprüfung und damit von einem Rechtsanwalt vorzunehmen.

2.2 Gemeinschaftliches Testament

Ein gemeinschaftliches Testament kann nach § 2265 BGB ausschließlich von Ehegatten und von eingetragenen Lebenspartnern errichtet werden.

Gemeinschaftlich ist ein Testament, wenn beide Ehegatten / Lebenspartner mit einem gemeinsamen Willensentschluss gemeinsam über ihren Nachlass verfügen wollen und ihren letzten Willen auch ge-

meinsam erklären. Beide verfügen jedoch jeweils einseitig über ihr eigenes Vermögen. In der einseitigen Verfügung liegt der Unterschied zum unten dargestellten zweiseitigen Erbvertrag.

Zum Zeitpunkt der Errichtung eines gemeinschaftlichen Testaments muss eine wirksame zivilrechtliche Ehe bestehen bzw. muss die Lebenspartnerschaft eingetragen sein. Im Übrigen kann bezüglich der Errichtung auf die Ausführungen zum Testament verwiesen werden.

Im Rahmen eines gemeinschaftlichen Testaments ist die erbrechtliche Lage nicht gesetzlich geregelt, wenn der überlebende Ehegatte erneut heiratet. Dieses Problem kann durch sogenannte Wiederverheirathungsklauseln gelöst werden, die etwa bestimmen, dass der Nachlass an die Kinder gelangt, um das Vermögen innerhalb der Familie zu sichern.

2.3 Berliner Testament

Bei einem Berliner Testament handelt es sich um ein gemeinschaftliches Testament, mit welchem sich die Ehegatten gegenseitig und zusätzlich einen Dritten zum Erben des überlebenden Ehegatten einsetzen. In der Regel sind diese Dritten die Kinder.

Hierbei ist zu beachten, dass Kinder, sollten diese Dritte sein, bei einem Berliner Testament zunächst enterbt werden und ihnen damit der Pflichtteil, also die Hälfte



Dipl.-Jur. Gerrit A. Leibersberger
Rechtsanwalt mit den Schwerpunkten
Arbeitsrecht und Zivilrecht,
zudem Teil der Geschäftsleitung
des elterlichen Bestattungsinstituts,
Bestattungen Karl-Otto Leibersberger,
Memminger Straße 20 in 89537 Giengen
info@leibersberger.de

des gesetzlichen Erbes, zusteht.

Um Kinder von der Geltendmachung dieses Pflichtteilsanspruchs abzuhalten, wird regelmäßig eine Klausel im Berliner Testament aufgenommen, nach welcher die Kinder nur dann die Erben des überlebenden Ehegatten sein sollen, wenn diese ihren Pflichtteilsanspruch (aus dem Nachlass des Erstverstorbenen) gegenüber dem Überlebenden nicht geltend machen.

Auch hier gelten bezüglich der Errichtung wiederum die bereits zum Testament bzw. gemeinschaftlichen Testament gemachten Ausführungen.

2.4 Wechselbezügliche Verfügungen § 2270 Absatz 1 BGB

Das Gesetz definiert wechselbezügliche Verfügungen als solche Verfügungen, die nicht ohne die Verfügung des anderen getroffen sein würden. Beide Verfügungen sollen damit voneinander abhängen. Nach § 2270 Absatz 1 BGB hat der Widerruf der einen Verfügung auch die Unwirksamkeit der anderen Verfügung zur Folge.

Ein gemeinschaftliches Testament / Berliner Testament wird üblicherweise diese Voraussetzung einer wechselbezüglichen Verfügung erfüllen. Dies ist im Einzelfall von einem Rechtsanwalt zu prüfen.

2.5 Erbvertrag

Während es sich bei den vorgenannten Testamenten jeweils um einseitige Willenserklärungen handelt, sind zum Abschluss eines Erbvertrags zwei in Bezug aufeinander abgegebene Willenserklärungen erforderlich.

Der wesentliche Unterschied ist, dass sich der Erblasser beim Erbvertrag gegenüber seinem Vertragspartner vertraglich bindet.



Zwei starke Kollektionen - jetzt aus einem Haus -

zeitlos - sicher - schnell
Abdrücke aller Art und Befüllung
(Nano Patentverschluss)
Sternenkinderkollektion

info@nano-erinnerungsschmuck.de
info@procasting.nl
T: +49 (0)2153 127 88 81
T: +31 (0)46 449 45 44

PROCASTING

www.procasting.nl www.nano-erinnerungsschmuck.de

PUR Solutions GmbH Elisabethstraße 23 - 41334 Nettetal - D

2.5.1 Errichtung

Im Unterschied zum Testament ist der Abschluss eines Erbvertrags aufwendiger, bietet im Zweifel aber auch die größere Rechtssicherheit.

Der Erbvertrag muss durch die Erblasser höchstpersönlich bei gleichzeitiger Anwesenheit vor einem Notar geschlossen werden, § 2276 BGB. Neben der bereits oben beschriebenen Testierfähigkeit setzt der Erbvertrag auch die unbeschränkte Geschäftsfähigkeit voraus. Damit kann ein Erbvertrag anders als ein Testament nicht von Minderjährigen ohne die Mitwirkung ihrer gesetzlichen Vertreter errichtet werden, es sei denn, der Erbvertrag ist lediglich rechtlich vorteilhaft für den Minderjährigen.

2.5.2 Wirkung

Der Erbvertrag hat im Gegensatz zum Testament eine starke Bindungswirkung, da er nicht mehr einseitig geändert werden kann. Eine zur vertragsgemäßen Verfügung widersprüchliche spätere letztwillige Verfügung (durch ein Testament) ist unwirksam.

2.5.3 Loslösung

Allerdings können im Erbvertrag Widerrufs- und Rücktrittsrechte aufgenommen werden.

Zudem kann auch die Willenserklärung, die zum Abschluss eines Erbvertrags geführt hat, angefochten werden, wenn diese nicht frei von Irrtümern oder Zwangslagen abgegeben wurde. Anfechtungsberechtigt sind hier der Erblasser selbst, aber auch die gesetzlichen Erben. Die von der Rechtsordnung anerkannten Anfechtungsgründe sind dieselben, die bereits oben bei der Anfechtung eines Testaments genannt wurden. Daher wird auf die dortigen Ausführungen verwiesen.

2.6 Vermächtnis

Ein weiteres Werkzeug, das das BGB zur Verteilung des Nachlasses bereithält, ist das sogenannte Vermächtnis. Ein Vermächtnis besteht gemäß § 1939 BGB in der Zuwendung eines Vermögensvorteils durch Testament oder Erbvertrag. Also auch hier ist die Errichtung eines Testaments oder eines Erbvertrags erforderlich.

Der Bedachte bekommt durch eine entsprechende Formulierung im Testament/Erbvertrag gegen den/die Erben einen

schuldrechtlichen Anspruch auf Übereignung des Vermögensvorteils, vgl. § 2147 BGB. Das heißt, anders als bei der Erbfolge durch Gesetz, Testament oder Erbvertrag, tritt der Bedachte nicht automatisch mit dem Erbfall im Sinne einer Gesamtrechtsnachfolge in sämtliche Rechtspositionen des Erblassers ein, sondern bekommt lediglich einen einzelnen Anspruch gegenüber dem/den Erben auf Übereignung eines ganz bestimmten Gegenstandes. Diesen schuldrechtlichen Anspruch muss der Bedachte dann aber auch gegenüber dem/den Erben geltend machen. Automatisch passiert nichts. Schulbeispiel ist die Stradivari, die nicht an die allesamt unmusikalischen Erben und damit außerhalb des Nachlasses an einen Dritten gelangen soll.

Man sieht nur, was man weiß.

2.7 Auflage

Sollen die Erben mit einer Handlungspflicht, wie beispielsweise der Übereignung der Stradivari an einen Dritten, belegt werden, ohne dass dem Dritten ein schuldrechtlicher Anspruch auf die Übereignung der Stradivari zukommt, besteht die Möglichkeit, die Handlungspflicht der Erben mittels einer Auflage nach § 1940 BGB zu begründen. Ein praxisrelevanter Anwendungsbereich für die Auflage ist die Grabpflege, die so den Erben auferlegt werden kann, ohne dass diese von Dritten einklagbar wäre.

3. Pflichtteilsrecht

Zum Schluss unseres Blicks in den Handwerkskoffer des Erbrechts kommen wir zum Pflichtteilsrecht. Wie bereits eingangs erwähnt, wird das Pflichtteilsrecht immer dann interessant, wenn gesetzliche und gewillkürte Erbfolge auseinanderfallen und keine entsprechenden Vorkehrungen, wie beim Berliner Testament beschrieben, getroffen wurden.

Einfach gesagt steht hinter dem Pflichtteilsrecht der §§ 2303 BGB ff. die Idee, dass im Zweifel Blut dicker ist als Wasser. Auch wenn dies im Eifer des Gefechts in Vergessenheit geraten sein sollte. Der Pflichtteil sichert nahen Angehörigen eine gesetzlich vorgeschriebene Mindestbeteiligung am Nachlass. Die Testierfreiheit wird durch das Pflichtteilsrecht zwar erheblich begrenzt, jedoch hat das der Gesetzgeber bewusst gewollt.

Voraussetzung für den Anspruch auf den Pflichtteil ist, dass die Teilhabe am Nachlass durch Testament oder Erbvertrag und damit durch die gewillkürte Erbfolge von der gesetzlichen Erbfolge ausgeschlossen ist. Ein gesetzlicher Erbe muss daher durch die gewillkürte Erbfolge „enterbt“ worden sein. In bestimmten Fällen führt aber auch die Erbausschlagung dazu, dass ein Anspruch auf den Pflichtteil entsteht, woran dann zu denken ist.

Der Pflichtteilsanspruch besteht nach § 2303 Absatz 1 S. 2 BGB in der Hälfte des gesetzlichen Erbteils und ist auf Zahlung eines dieser Quote entsprechenden Geldbetrags gegenüber den Erben gerichtet.

Für die Ermittlung des Betrags, welcher der Hälfte des gesetzlichen Erbteils entspricht, ist regelmäßig ein Nachlassverzeichnis zu erstellen. Hierbei werden, vereinfacht gesagt, zum Stichtag = Todestag des Erblassers, alle positiven und negativen Vermögenswerte aufgelistet und die Differenz dieser beiden Werte, der Nachlass, ermittelt. Die Frage, welche Vermögenswerte mit welchem Betrag im Nachlassverzeichnis aufgenommen werden müssen, ist häufig schwierig zu beantworten. Darum empfiehlt es sich auch hier das Nachlassverzeichnis durch einen Rechtsanwalt oder Notar erstellen zu lassen, auch um Streit vorzubeugen.

Fazit

Gerüstet mit dem dargestellten erbrechtlichen Handwerkszeug des BGB können Sie Ihren Kunden nun auch bei Fragen zu erbrechtlichen Themen eine Hilfe sein oder diese ohne Scheu und souverän an die richtigen Stellen verweisen.

Bleiben Sie am Recht (!)

BEFA FORUM 2026

Alle vier Jahre wieder – und jetzt ist der Termin endlich in greifbarer Nähe: Die BEFA FORUM öffnet vom **4.-6. Juni 2026** wieder in **Düsseldorf** ihre Pforten.

Vorhang auf! Auf über 25.000 qm präsentieren über 230 Aussteller ihre Schätze: Produktneuheiten, innovative Dienstleistungen sowie spannende Anregungen und Angebote für die Bestattungs- und Friedhofsbranche finden hier ihre Bühne. Über 10.000 Fachbesucher werden auch dieses Mal erwartet. Die 17. internationale Bestattungsfachausstellung steht für Vielfalt, Innovation und Nachhaltigkeit. Trends mit Perspektive, brandaktuelle Schwerpunkte und Entwick-

lungen im Fokus – der BEFA FORUM Kongress verspricht über die gesamte Dauer täglich ein kostenloses vielseitiges Rahmenprogramm mit Fachvorträgen und Publikumsdiskussionen.

Und selbstverständlich kommt auch die Kultur nicht zu kurz. Die Ausstellung „150 Jahre Feuerbestattung in Deutschland“ der Stiftung Deutsche Bestattungskultur zeigt interessante Einblicke zum Thema Feuerbestattungen im Wandel der Zeit.



Und für alle, die auch abends nicht auf Geselligkeit, Austausch und Networking verzichten möchten: Auf dem Schiff „Rhein Galaxy“ sowie im Düsseldorfer Traditionsbrauhaus Schumacher sind noch Plätze frei.

www.forum-befa.com



LINN
SPRACHVERSTÄRKER

GLASKLARER SOUND FÜR WÜRDEVOLLE ABSCHIEDE

Zuverlässige Sprachübertragung bei Trauerfeiern – innen & außen.

Ob in der Trauerhalle, am Grab oder im Friedwald - Wir sorgen dafür, dass jedes Wort sicher ankommt. Unsere akkubetriebenen Sprachverstärker sind in Sekundenschnelle einsatzbereit, einfach zu bedienen und für Innen- und Außeneinsätze geeignet.

- klare Sprachübertragung bei Trauerfeiern jeder Größe
- zeitgleicher Einsatz innerhalb und außerhalb der Trauerhalle
- drahtlose Sendermikrofone für unterschiedliche Einsatzsituationen
- Musik und Sprache in einer Box (Bluetooth, USB-Funktion, CD-Player)
- unkomplizierte Bedienung – auch in Stresssituationen

Jetzt unverbindlich testen – im realen Einsatz.

Besuchen Sie uns gerne unter www.linn-sprachverstaerker.de oder rufen uns direkt unter Tel. 02234 - 200 40 40 an.

Ihr LINN-Team



Lisa Kikillus

LINN SPRACHVERSTÄRKER GmbH
Donatusstraße 156
50259 Pulheim
Tel. **02234 - 200 40 40**
info@linn-sprachverstaerker.de





Ich freue mich, wenn es regnet, denn wenn ich mich nicht freue, regnet es auch.

Karl Valentin
*04.06.1882, München †09.02.1948, Planegg

Erwartungshaltung.
Meine Sicht auf die Dinge.
Abstand

Text: Jule Baumeister

Sich mit Gegebenheiten zu arrangieren, die man nicht ändern kann, ist eine Notwendigkeit zur Erhaltung der eigenen psychischen und in Folge physischen Gesundheit unabdingbar ist. Schwer, sehr schwer.

Ich gehöre zu den Menschen, die ungern bis gar nicht aufgeben, Ziele haben und daran glauben, Wertvorstellungen wichtig finden. Auch folge ich der Idee, gemeinsam etwas

bewegen zu können, gemeinsam stark sein zu können, zu wachsen.

Um gemeinsame Stärken zu entwickeln und effizient handeln zu können, bedarf es mehr als eines Menschen und es braucht eine Vision. Die Vision zu einem Projekt, die Vision zu einer Unternehmung, die Vision zu einem Unternehmen, die Vision zu einer starken Unternehmensentwicklung, die Vision zu einem Unternehmensziel. Diese Vision hat einen Urheber, der auch die Idee zur Umsetzung hat. Die Führungsperson.

Sie kennen das – es macht unendlich Spaß, eine gute, eine große Idee in die Umsetzung zu bringen und den Erfolg (schon im Werden) zu spüren.

Nervenzertzend dagegen kann der Weg dahin sein – auch das wissen Sie so gut wie ich. Und hier sind wir bei dem erfreulichen Regen angekommen.

Um die Idee umzusetzen, brauchen wir Mitstreiter. Jeder Unternehmensbeteiligte, jeder Mitarbeiter hat seine Aufgabe entsprechend seiner Aufgaben-/Jobdefinition. Jeder ist ein wichtiger Bestandteil der Maschinerie „Unternehmen“.

Sie, ich, der Unternehmer ... haben eine klare Vorstellung davon, wie die einzelnen Aufgaben für das große Ganze, für die Vision umgesetzt werden sollten – ja tief empfinden – werden müssen! Sie wissen, wie es geht. In der Regel gehen wir davon aus, dass jeder damit Betraute das natürlich ganz genau so weiß und auch entsprechend umsetzt.

Dem ist nicht so. Schnell ertappen wir (ich zumindest tue das) uns bei dem Gedanken, ob es nicht doch besser wäre, es gleich selbst zu machen. Emotional eine völlig logische Folge. Allerdings nicht zielführend, weil Sie und ich schlicht physisch und zeitlich limitiert sind. Also heißt es Abstriche machen und trotzdem – und das ist das Wichtige – das Ziel erreichen. Im Zweifel sind es vielleicht noch nicht mal Abstriche. Oder gar im Gegenteil – und wir brauchen nur einen inneren oder äußeren Schubs, uns selbst zu überwinden, um zu dieser befreienden Erkenntnis zu gelangen.

Es wäre für das eigene Seelenheil sicher auch schön, diesen Schritt schon im Vorfeld zu tun und sich eben bei JEDEM Regen zu freuen. Das wäre in so ziemlich jeder Lebenslage der entspanntere Weg.

Wir können es auch mit der sehr amerikanischen Sicht auf die Dinge, absolut jedes Problem als Chance zu betrachten und auch

zu nutzen, versuchen: Diese Perspektive würde uns nicht nur Freude beim Regnen bescheren, sondern den Regen als großartigen Gewinn betrachten lassen – was er im nicht übertragenen Sinne ja auch ist.

Mitarbeiter zu haben, bedeutet Verantwortung und ist zugleich schon ein Zeichen des Erfolges. Mitarbeiter zu haben, bedeutet, sich der Verantwortung und dem Umgang mit den Herausforderungen zu stellen, mit den Aufgaben zum gemeinsamen Erfolg zu wachsen.

Mitarbeiter zu haben, ist sicher nicht einfach und bedeutet unabdingbare Führungsstärke mit Gespür für die Individualität des Einzelnen – und gerade im Moment ist es wichtiger denn je, einen guten Weg miteinander zu finden.

Lassen Sie uns den Regen feiern – damit geht es allen gut!

www.baumeister-baumeister.de



Seebestattungen in der Nordsee



Mit mehr als 30 Jahren Erfahrung ist die Reederei Albrecht ein vertrauensvoller Partner für Seebestattungen in der Nordsee. Von Belgien bis Norwegen bieten wir Ihnen Beisetzungen von nahezu allen Küsten- und Inselhäfen an.

Mit unseren beiden Bestattungsschiffen MS „Horizont“ und MS „Nordwind“, regelmäßigen Gemeinschafts-Gedenkfahrten und der Gedenkstätte „Brücke der Erinnerung“ runden wir das breite Leistungsangebot unseres Heimathafens ab.



Foto: Hetterich Bestattungen

„Durch Digitalisierung habe ich meine Aufträge vervierfacht.“

Text: Ramona Peglow

Auf der Gedenkseite von Jürgen Hetterich könnte später einmal stehen: ‚Er war hilfsbereit und offen für Neues.‘ Genau das prägt den Weg des Bestatters: Statt sich auf Stillstand auszuruhen, setzt Jürgen Hetterich vom Traditionshaus HETTERICH Bestattungen in Zeil auf Veränderung.

Schon mit neun Jahren half er seinem Vater beim Einsargen. 2020 übernahm er den Familienbetrieb, in dem heute auch sein Sohn und seine Schwester mitarbeiten. Mit der Geschäftsübernahme konnte er endlich seine Ideen realisieren. Mit großem Erfolg: Durch

Digitalisierung schuf er freie Kapazitäten und vervierfachte seine Auftragszahlen. Wie er diesen Wandel meisterte, welche messbaren Ergebnisse er erzielte und worauf er besonders stolz ist, verrät er im Interview.

Sie haben das Unternehmen von Ihrem Vater übernommen. Wie verlief der Generationswechsel?

Mein Vater gehörte zur alten Generation Bestatter. Alles Neue wurde abgelehnt, Investitionen gescheut und am falschen Ende gespart. All die Jahre arbeiteten wir ohne Bestattungssoftware – es war sehr umständlich und mühsam. Als ich im Januar 2020 den Betrieb übernahm, war klar: Das muss sich unbedingt ändern.

Schon 2019 schaute ich auf der Messe in Mannheim alle Anbieter an und blieb bei

Rapid Data hängen – ohne zu wissen, dass es der Marktführer war. Im März 2020 ging’s los: Einführung und Schulung komplett online wegen Corona, der Support war jederzeit an unserer Seite. Seitdem digitalisierten wir Schritt für Schritt unsere Prozesse und ich bin sehr froh, dass wir diesen Weg gingen.

Sie begleiten Trauernde zusätzlich digital – wieso haben Sie sich dafür entschieden?

Am Anfang wollte ich das überhaupt nicht. Ich war im Kopf genauso ‚alt‘ wie viele Kolleginnen und Kollegen heute noch. Meine Schwester sagte gleich: ‚Das ist super, das machen wir!‘ Entscheidend war dann schließlich, dass eine entfernt lebende Freundin meiner Frau mir zur gleichen Zeit erzählte, wie begeistert sie vom digitalen Service des Bestatters war, der ihren Vater beerdigte

hatte. Er gab ihr einen Link zum Abmelde-Assistenten, mit dem sie selbst alle Ab- und Ummeldungen bequem per Fingertipp erledigen konnte. Sie schwärmte so sehr davon, dass ich am nächsten Tag gleich Rapid Data anrief und mir das MAX Paket holte.

Was hat sich durch die Digitalisierung mit Rapid Data messbar für Sie verändert?

Unter anderem konnten wir durch die Digitalisierung unsere Aufträge vervierfachen. Denn dank der Software sparen wir bis zu zwei Stunden pro Sterbefall. Diese gewonnene Zeit ist Gold wert: Wir können Angehörige ganz in Ruhe ohne Zeitdruck begleiten und ihnen Raum für das Trauergespräch geben, statt den Trauerfall schnell ‚abarbeiten‘ zu müssen. Das kam und kommt sehr gut an. Die freien Kapazitäten ermöglichten es uns, zwei Häuser zu übernehmen und unser Unternehmen weiterzuentwickeln. Ein Kollege, der noch mit Excel arbeitet, fragte erstaunt, wie wir das schaffen können. Meine Antwort: Mit einer guten Bestattersoftware! Auch neue Mitarbeitende kamen gezielt zu uns, weil wir digital aufgestellt sind. Mittlerweile nutzen 80 bis 90 Prozent unserer Kunden

und Kunden das Online-Kunden-Center aktiv – inklusive Gedenkportal und digitaler Services.

Der Abmelde-Assistent ist ein echter Gamechanger: Selbst meine 75-jährige Schwiegermutter erledigte innerhalb einer Stunde alle Abmeldungen für meinen verstorbenen Schwiegervater – von zahlreichen Verträgen bis hin zu noch so kleinen Vereinsmitgliedschaften. Und der Musik-Service für Trauerfeiern entlastet alle: Statt 257 Versionen von ‚Ave Maria‘ für die Angehörigen durchzuwählen, können sie selbst einfach in die Titel reinhören, ihren Favoriten aus der großen Rapid Musikbibliothek wählen und zeitlich zuordnen.

Was macht Sie heute besonders stolz, wenn Sie auf Ihre Arbeit schauen?

Es macht mich stolz, dass meine Kolleginnen und Kollegen ganz viel bei mir ‚abschauen‘. Anfänglich grummelt im Bauch ob dieser vermeintlichen ‚Nachmacherei‘, aber dann denke ich: ‚Alles richtig gemacht!‘ Beispielsweise waren wir im Landkreis die ersten mit einem Gedenkportal, dann zogen viele nach. So war es auch mit unserem Instagram-

Channel und vielen weiteren großen und kleinen Dingen.

Was möchten Sie Ihren Kolleginnen und Kollegen noch gerne mitgeben?

Ganz ehrlich: Jan Böhmermann lag mit seiner Bestatter-Parodie gar nicht so daneben – unsere Branche ist in Teilen noch ziemlich verstaubt. Wer sich nur auf dem ausruht, was früher funktioniert hat, wird es heute schwer haben. Deshalb mein Rat: Probiert Dinge aus! Nutzt, was angeboten wird und gebt Neuem eine Chance. Wenn sich nach einer Weile zeigt, dass etwas nicht passt oder nicht angenommen wird – dann lasst es eben wieder los. Aber urteilen, ohne es selbst ausprobiert zu haben? Das bringt niemanden weiter. Mut zur Veränderung ist das Beste – damit helfen wir uns und den Angehörigen.

An dieser Stelle möchte ich mich auch bei meiner Familie und meinen Mitarbeitenden bedanken, dass sie mit mir neue Wege gehen. Ohne Euch würde das ganze Konstrukt nicht funktionieren. Und wir sagen auch danke für diese spannenden Einblicke.

www.rapid-data.de



JETZT ANFRAGEN!

Bestattungswagen WOLF

**Direkt verfügbar
Vito Bestattungswagen**

- Metalllackierung
- Automatik
- Klimaanlage
- ILS LED mit Kurvenlicht
- Komfortsitze mit Armlehnen
- 17" Alufelgen mit Breitreifen

10 FAHRZEUGE IN SCHWARZ SOFORT VERFÜGBAR!

WOLF Bestattungswagenausbau
in Edelstahl | mod. Holzdekor | gesteppter Lederoptik und LED Beleuchtung
2 Bahnsystem | einzeln ausfahrbar | 2 große Schubkästen | Drehteller und Sarghalterung
beleuchtete Gardinen – Sonnenstrahlen | Neuwagen netto **ab 59.900 €**

Bestattungswagen WOLF OHG | Südstraße 5-7 | 57632 Eichen
+49 170 7722320 | info@bestattungswagen-wolf.com | www.bestattungswagen-wolf.com





Fünf Fragen an Achim Frenz

... über die Bedeutung von Factoring für Bestatter

Herr Frenz, Sie sind quasi der Pionier und haben bereits 2003 gemeinsam mit ADELTA.FINANZ AG das Factoring speziell für die Bestattungsbranche entwickelt. Warum war dieser Schritt damals so bedeutend?

Bestatter arbeiten verantwortungsvoll und gehen dabei meist in Vorleistung. Verzögerte oder ausbleibende Zahlungen belasten die Liquidität erheblich. Factoring sorgt für den zeitnahen Ausgleich offener Forderungen und schützt zuverlässig vor Zahlungsausfällen und finanziellen Engpässen – ein zentrales wirtschaftliches Risiko der Branche wurde damit gezielt adressiert.

Weshalb bleibt Factoring bis heute ein wichtiges Instrument für Bestattungsunternehmen?

Die Rahmenbedingungen haben sich nicht grundlegend verändert. Vorfinanzierung,

„Mein Ziel ist es, die Unternehmen wirtschaftlich zu stärken. Auf diese Weise bleibt ihnen mehr Raum für ihre eigentlichen Aufgaben – und schlaflose Nächte gehören schnell der Vergangenheit an.“

offene Forderungen und unsichere Zahlungseingänge gehören weiterhin zum Alltag. Durch Factoring entstehen Liquidität, Transparenz und Planungssicherheit – unabhängig davon, wann der Kunde zahlt. Das Forderungsmanagement stellt insbesondere in einem Bestattungsunternehmen einen sensiblen Bereich dar: Viele Bestatter haben verständlicherweise Hemmungen, trauernde Angehörige wegen offener Rechnungen an-

zusprechen. Hinzu kommt, dass die Buchhaltung und das Mahnwesen oft sehr viel Zeit und Ressourcen beanspruchen. Factoring schafft für die Unternehmer hier einfach mehr Freiheit, sich ihrer Kernkompetenz zu widmen. Dazu gehören die Beratung und Begleitung der Hinterbliebenen sowie die Organisation einer würdevollen Beisetzung. Und übrigens entsteht so auch mehr Zeit für die Familie, Freunde und private Aktivitäten.

Seit 2025 sind Sie als Unternehmensberater selbstständig im Einsatz. Welche Rolle spielt Factoring innerhalb Ihrer Beratung?

Factoring ist für mich ein zentrales Element innerhalb eines ganzheitlichen Finanzkonzepts des Bestattungsunternehmens. Es geht nicht darum, ein Produkt zu verkaufen, sondern zu prüfen und zu analysieren, ob und wie Factoring sinnvoll eingesetzt werden kann. In Kombination mit übersichtlichen

und strukturierten Prozessen hilft es, Ausfälle von vornherein zu vermeiden und Liquidität dauerhaft zu sichern. Ich berate die Unternehmer in allen Fragen rund um das Factoring. Auch bei Unzufriedenheit mit dem Anbieter stehe ich zur Verfügung – dabei hilft mir meine langjährige Erfahrung.

Wo sehen Sie die größten finanziellen Herausforderungen in der Bestattungsbranche?

Offene Forderungen, steigende Kosten und eine wachsende Preissensibilität der Kunden stellen viele Betriebe vor Herausforderungen. Selbst wirtschaftlich gesunde Unternehmen geraten dadurch unter Druck. Eine sorgfältige und individuelle Finanzplanung ist unerlässlich. So bleibt nicht nur das Hier und Jetzt abgesichert, sondern es entstehen

außerdem klare Perspektiven für interessante Zukunftspläne und eine gezielte Weiterentwicklung.

Was zeichnet Ihre Beratung für Bestattungsunternehmen aus?

Es ist die ehrliche, ganzheitliche Beratung auf Augenhöhe, die die Individualität des Unternehmens berücksichtigt. Ich komme

aus der Praxis, bin deutschlandweit unterwegs und kenne die Branche seit vielen Jahren sehr genau. Mein Ziel ist es, die Unternehmen wirtschaftlich zu stärken. Auf diese Weise bleibt ihnen mehr Raum für ihre eigentlichen Aufgaben – und schlaflose Nächte gehören schnell der Vergangenheit an.

www.frenz-unternehmensberatung.de



●●●● AHORN GRUPPE

Bestattungskultur gestalten

„Die Ahorn Gruppe ist für mich die ideale Partnerin, um die Zukunft unseres mehr als 100 Jahre bestehenden Bestattungsinstituts in guten Händen zu wissen.“

Marcel Annes, Leo Kuckelkorn Bestattungen

So kann's weitergehen.

Werden auch Sie Teil einer starken Unternehmensfamilie mit vielfältigen Möglichkeiten der Zusammenarbeit – von der Kooperation über die Beteiligung bis hin zur Nachfolge.

www.ahorn-gruppe.de/unternehmensnachfolge



Nachhaltigkeit als Qualitätsmerkmal



Seit über 15 Jahren entwickelt und fertigt die Firma Westhelle Köln GmbH 100% biologisch abbaubare Sarginnenauskleidungen, Deckengarnituren aus Leinen, Baumwolle und Schafswolle sowie passende Sterbewäsche. Geschäftsführerin Ariane Schnickmann erklärt, warum das Unternehmen auf Nachhaltigkeit setzt.

Umweltbewusstsein ist ein großes Thema. Wie spiegelt sich dieses in Ihrem Angebot wider?

Wir bieten eine vielseitige Auswahl an Sarginnenausstattungen, Deckengarnituren und Sterbewäsche aus reiner Baumwolle, reinem Leinen sowie Wolle an, mit einer zu 100% biologisch abbaubaren Wattierung. Die Produktlinie Baumwolle ist in über 10 verschiedenen Farbvarianten (Lebensmittelfarben) lieferbar. Passend dazu gibt es auch die Sterbehemden. Unsere Kunden können die Produkte mit gutem Gewissen als „biologisch abbaubar“ verkaufen. Damit leisten sie einen wichtigen Beitrag zum Umweltbewusstsein in der Bestattungsbranche.

Nachhaltigkeit in der Bestattungsbranche ist für Ihr Unternehmen kein Modetrend, sondern eine Philosophie. Wie hat sich das entwickelt?

Auslöser unserer Bestrebungen war die Entwicklung einer ehrlichen, ökologisch sauberen Produktlinie, die weitestgehend regional, ohne „Greenwashing“ zu fairen Bedingungen, auch für die Hersteller der Stoffe und ihrer Mitarbeiter produziert werden.

Denn, wie auch bei Lebensmitteln, kann ein „BIO“ Produkt nicht im Billigpreis-Segment zu finden sein.

Zusätzlich möchten wir damit einen wichtigen Beitrag zur besseren Bodendiversität

und einem Grundwasserschutz im Bereich der Friedhöfe leisten. Diese Notwendigkeit und Problematik ist seit Längerem bekannt und wurde belegt in einer wissenschaftlichen Untersuchung der Friedhofsböden durch Dr. Michael C. Albrecht, Ingenieurbüro für Bodenkunde in Hannover.

Die Untersuchung befasste sich mit der Leichenumsetzung im Boden, insbesondere der negativen Wirkung bzw. Verwesungsstörungen durch Leichendecken, Sargauskleidung und Folien mit hohem Kunststoffanteil und anderen „luftundurchlässigen“ Materialien auch in der Bekleidung der Verstorbenen. Diese Verwesungsstörungen führen zu ausgeprägten Wachsenanreicherungen

(Leichenlipid) und zu sogenannten Wachsleichen.

Nicht zuletzt kommen wir mit unseren biologisch abbaubaren Produkten und mit einer nachweisbaren Zertifizierung einem Verbot einzelner Friedhofsverwaltungen zuvor. Doch nicht nur diese Untersuchung war unser Ansporn ...

Anfänglich gab es übrigens empörte Reaktionen der Branchenvertreter zu unserem Schritt in der Fachpresse. Schnell wurde sich beruhigt und, wie so oft, wurden wir kopiert – ein Beweis, dass wir richtig lagen und letztlich ein Kompliment für unsere Entscheidung!

Es entsteht mit Ihrem Angebot ein klarer Vorteil für Ihre Kunden – und letztlich für die Hinterbliebenen?

Ja, wir möchten der Umwelt gegenüber einen Mehrwert schaffen und unseren Kunden die Möglichkeit bieten, sich durch unsere

BIO-Linie von ihren Mitbewerbern abzuheben und damit auch den Angehörigen mit ihrer Entscheidung für ein umweltfreundliches Produkt ein gutes Gefühl zu vermitteln. Auch mit dem schlichten, glatten Design unserer Deckengarnituren waren wir vor 20 Jahren federführend in Deutschland. Decken und Kissen mit gleichem Stoff und Qualität auf der Ober- und Rückseite, keine Blindware auf der Rückseite, waren eine absolute Neuerung für die Branche. Hinzu kam, dass wir Garnituren auch wahlweise 2-farbig, Ober- und Rückseite, liefern konnten, mit und ohne Brust-Umschlag der Decken, eine echte Wechseldecke.

Passend in dem gleichem Design kamen Sargausstattungen und -polsterungen hinzu, ebenfalls mit und ohne Überschlagerand (Volant). Des Weiteren bieten wir auch in der gleichen Optik Sarginnenausstattung und Deckengarnituren aus Schafswolle an, die für jeden erkennbar 100% biologisch abbaubar ist.



Ein durch und durch ehrliches Produkt der Westhelle Köln GmbH, der Umwelt zuliebe, ohne Kompromisse! Für uns – und dass ist mir persönlich unheimlich wichtig – können wir behaupten, dass unsere Baumwoll-, Leinen- sowie unsere Schafswolle-Linie regional, fair gehandelt, keine Kinderarbeit und keinem „Greenwashing“ unterzogen sind.

www.westhelle-koeln.de

SÄRGE OPTIMAL PRÄSENTIEREN

REGAL COLONIA

Für ein, zwei oder drei Särge.

bestmögliche volle Präsentation des gesamten Sargmodells durch schräge Ebenen | Särge stehen versetzt | kein sichtbarer Sargboden | Regal freistehend oder als Wandarm | alle RAL-Farben möglich | sicherer Halt eines jeden Sarges | kein Lagercharakter mehr



Westhelle Köln GmbH
Bestattungsbedarf . Dekorationen & Einrichtungen

Telefon 02247 968 25 64 | www.westhelle-koeln.de



© Die Systeme sind gesetzlich geschützt.



Foto: FairPreis Bestattungsbedarf AG

Mehr Qualität für den letzten Weg

Wenn Angehörige vor der Entscheidung stehen, welche Produkte sie für eine Erd- oder Feuerbestattung wählen, ist der erste Impuls oft: „Wir nehmen die günstigste Variante.“ Verständlich – in einer emotionalen Ausnahmesituation spielt auch der Preis eine große Rolle.

Doch gerade hier lohnt es sich, dass Sie als Bestatter nicht nur die Basisoption anbieten, sondern den Blick auf das mittelpreisige Segment lenken. Weil es eben nicht nur um Kosten geht, sondern um Würde, Qualität und das gute Gefühl, dem Verstorbenen einen angemessenen Abschied zu bereiten.

Argumente für das mittelpreisige Segment:

- **Höhere Qualität:** Produkte wie Decken und Urnen im mittleren Preissegment sind oft aus hochwertigeren Materialien gefertigt, mit solider Verarbeitung und ansprechendem Design. Das vermittelt Wertschätzung.

- **Individuelle Gestaltung:** Mehr Auswahl bei Farben, Formen und Details ermöglicht eine persönlichere Note – ein Abschied, der die Persönlichkeit des Verstorbenen widerspiegelt.

- **Emotionale Sicherheit:** Angehörige brauchen rückblickend das Gefühl, „das Richtige“ getan zu haben. Ein Produkt, das nicht billig wirkt, sondern würdevoll, gibt Trost und vermeidet spätere Zweifel.

Warum die FairPreis Bestattungsbedarf AG der richtige Partner ist

Als Bestatter möchten Sie nicht nur Produkte verkaufen, sondern Vertrauen schaffen und Emotionen transportieren. Genau hier unterstützt Sie die FairPreis Bestattungsbedarf AG. Das Unternehmen bietet Ihnen ein breites Sortiment im mittelpreisigen Segment, das Qualität und Design vereint. So erhalten Sie die Möglichkeit, Ihren Kunden eine würdige und zugleich bezahlbare Lösung anzubieten.

Ihre Vorteile als Bestatter:

- **Verlässliche Qualität:** Die Produkte sind sorgfältig ausgewählt und entsprechen höchsten Standards – für einen Abschied, der in Erinnerung bleibt.

- **Attraktive Margen:** Das mittelpreisige Segment bietet Ihnen nicht nur zufriedene Kunden, sondern auch wirtschaftliche Vorteile.

- **Imagegewinn:** Wer hochwertige, aber faire Produkte empfiehlt, positioniert sich als kompetenter und empathischer Partner. Das stärkt Ihre Reputation und Kundenbindung.

Mit FairPreis Bestattungsbedarf AG haben Sie einen Partner an Ihrer Seite, der versteht, wie wichtig es ist, Emotionen und Qualität zu verbinden. So überzeugen Sie nicht nur im Beratungsgespräch, sondern auch als Bestatter, der für Würde und Professionalität steht.

www.fairpreis-bestattungsbedarf.de

Michaela Bayer und Sara Loy

Am Ende zählt das JETZT

Was zwei Palliativ-Pflegerinnen von Sterbenden über das Leben lernen

Michaela und Sara geben intime Einblicke in das, was Menschen kurz vor dem Tod bewegt. Es sind Erlebnisse voller Klarheit, Traurigkeit – und überraschend oft auch voller Humor und Leichtigkeit.

Das Buch bricht mit dem Tabu rund ums Sterben und lädt dazu ein, das Leben bewusst zu gestalten. Jede Geschichte, jede Reflexion schenkt dir neue Perspektiven: Was zählt wirklich? Wie wollen wir leben, solange wir können?

Am Ende zählt nicht, was wir besitzen, sondern wer wir sind – und wie viel echte Nähe und gelebte Momente wir zugelassen haben. Dieses Buch macht Mut, das Leben achtsam und voller Verbundenheit zu leben.

Michaela Bayer und Sara Loy sind erfahrene Palliativ-Pflegerinnen am Klinikum Großhadern und bekannt durch ihren erfolgreichen Instagram-Kanal. Mit großer Empathie und Offenheit bringen sie das Thema Sterben zurück ins Leben – ehrlich, bewegend und mit echtem Tiefgang.

208 Seiten, Einband Klappenbroschur

ISBN: 978-3-8312-0648-3

Verlag: Komplet Media GmbH

Preis: 24,00 €




achim
frenz ●

UNTERNEHMENSBERATUNG

● Am 31.12.2025 habe ich meine über 20-jährige Tätigkeit bei der DELTA.FINANZ AG beendet. Ich danke allen Kolleginnen und Kollegen, die mich und meine Ideen zum Vertrieb und zu absoluter Kundenorientierung unterstützt haben. Danke auch an alle Kundinnen und Kunden, die ich ab 2004 betreuen durfte. Ihnen allen ein gesundes und erfolgreiches neues Jahr 2026.

Ich bleibe der Branche erhalten und bin auch seit dem 01.01.2026 gern für Sie da und berate Sie zu allen Fragen im Bereich Bestattungs-Factoring.

Freundliche Grüße
Achim Frenz

Unternehmensberatung für Bestatter

www.frenz-unternehmensberatung.de

Termine

Bitte beachten Sie: Die nachfolgenden Termine können wir nur unter Vorbehalt veröffentlichen. Bitte informieren Sie sich zum aktuellen Stand der Veranstaltungen über die jeweilige Internetseite.

Friedhofsverwaltungstag

24.03.2026 Stuttgart
18.06.2026 Essen
www.friedhofsverwaltungstag.de

Fachmessen

10.-11.04.2026
Leben und Tod, Bremen
 Fachkongress und Publikumsmesse
www.leben-und-tod.de

07.-09.05.2026
Tanexpo, Bologna
 Fachmesse für die Bestattungsbranche
www.tanexpo.com

04.-06.06.2026

BEFA FORUM 2026, Düsseldorf
 Internationale Bestattungsfachausstellung
www.forum-befa.com

Bühne

DOD – Das Leben ist das Ende
Gerd Dudenhöffer spielt Heinz Becker
 Veranstaltungen 2026 bundesweit
www.gerd-dudenhoeffer.de

Ausstellung

Echo des Unbekannten.
Vom Umgang mit Tod und Vergänglichkeit
 Kunsthalle „Talstraße“, Halle (Saale)
 Termine: bis 06.04.2026
www.kunstverein-talstrasse.de

Inserenten

2 Daxecker Holzindustrie GmbH
www.daxecker.at
 5 Agentur Erasmus A. Baumeister
www.erasmus1248.de
 9 Leonard Goetz Nachf.
www.goetz-1849.de
 11 ikt Lenz GmbH & Co. KG
www.natururne.de
 13 Büsumer Reederei GmbH
www.buesumer-reederei.de
 15 Reederei Huntemann GmbH
www.reederei-huntemann.de

17 PUR Solutions GmbH
www.nanogermany.de
 19 Linn Sprachverstärker
www.linn-sprachverstaerker.com
 21 Seebestattungs-Reederei Albrecht
www.seebestattung-albrecht.de
 23 Bestattungswagen Wolf OHG
www.bestattungswagen-wolf.com
 25 Ahorn AG
www.ahorn-gruppe.de
 27 Westhelle Köln GmbH
www.ruheforst.de

29 Achim Frenz Unternehmensberatung
www.frenz-unternehmensberatung.de
 30 Ralf Krings Licht & Leuchter
www.licht-leuchter.de
 31 ADELTA.FINANZ AG
www.adeltafinanz.com
 32 Rapid Data GmbH
www.rapid-data.de

BEILAGEN

FAIRPREIS Bestattungsbedarf AG
www.fp-versand.de
 FORUM BEFA GmbH & Co. KG
www.forum-befa.com



Licht und Leuchter

Waren aus NE-Metallen und Metallgestaltung

Vollendete und zeitlose Edelstahldekorationen, die in Punkto Verarbeitungsqualität und Vielseitigkeit keine Wünsche offen lassen. Oberteile und Grundfüße lassen sich innerhalb unseres Programmes vielfältig kombinieren. Wir fertigen nach Ihren Wünschen bis hin zum maßgeschneiderten Unikat und liefern das komplette Zubehörprogramm für die stilvolle Trauerfeier.

Ralf Krings seit 1985

Waren aus NE-Metallen
 Metallgestaltung
 Donatusstraße 107–109 · Halle E1
 50259 Pulheim

www.licht-leuchter.de
 e-mail: Ralf.Krings@t-online.de
 Telefon 0 22 34/92 25 46 · Mobil 01 72/2 89 21 57
 Telefax 0 22 34/92 25 47



ADELTA
FINANZ



Jetzt
6 Monate
testen

Factoring für Bestatter: Das Mehr an Sicherheit, Zeit und Liquidität.

Zeit für das, was du liebst.



Erfahren Sie mehr

www.adeltafinanz.com

„Ich habe
meine Aufträge
mit Rapid
vervierfacht.“

Jürgen Hetterich
Hetterich Bestattungen



MAX SOFTWAREPAKET

- PowerOrdo Auftragsbearbeitung
- PowerOrdo App
- Scivaro Trauerdruck
- Erinnerungsbuch
- Abmelde-Assistent
- Kunden-Center
- Gedenkportal
- Trauerfeier-Musik

**MIT
DIGIALEM
KATALOG**
und Angebots-
vorbereitung!



Die Auftragsbearbeitung und digitale Kundenbegleitung im **MAX Softwarepaket** von Rapid Data stoppen Ihr Hamsterrad. Schaffen Sie sich wie Jürgen Hetterich **freie Kapazitäten** für Wachstum, besseren Service und die wichtigen Dinge im Leben.

Wir beraten Sie!

Kostenfrei
beraten lassen!

RAPID-DATA.DE