



BESTATTUNGSWELT

Das Fachmagazin für die Bestattungsbranche
Ausgabe 02.2026

Es WAREN EINMAL

... viele gute Ideen

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,

wir können etwas auf den Tod nicht ausstehen, sind unsterblich verliebt oder langweilen uns schlimmstenfalls zu Tode.

Es ist ein wirklich interessantes Phänomen: In unserer Sprache sind die Themen Tod und Vergänglichkeit in Form von gängigen Redewendungen sehr präsent. Niemand reagiert konsterniert, wenn jemand z. B. behauptet, er sei in einer Prüfung tausend Tode gestorben oder er habe über ein Geheimnis kein Sterbenswörtchen verloren. Ganz im Gegenteil: Diese Formulierungen sind uns vertraut. Sie beschreiben eine Situation oder ein Gefühl und wir wissen sofort, was damit gemeint ist.

Was als Redensart ganz selbstverständlich erscheint, ist im persönlichen Miteinander leider noch oft ein sensibles Tabuthema. Fragen wie „Wo möchtest du einmal bestattet werden?“, „Erd- oder Seebestattung?“ oder „Welches Grab wünschst du dir?“ werden im Alltag eher selten offen gestellt. Schade. Aber jedes Bestattungshaus und jeder Friedhof kann mit dazu beitragen, dass mehr darüber gesprochen wird.

Ganz und gar nicht todlangweilig wird es auf den nachfolgenden Seiten für Sie. Und das ist todsicher.

Herzlichst

Ihr BestattungsWelt-Team

Britta Schaible

Redaktion

Nicola Tholen

Projektleitung

Beiträge



10

Bestattungsbranche Deutschland: Fakten und Perspektiven
ADELTA.FINANZ AG



12

Tu was Du sagst & sag was Du tust
Jule Baumeister



16

Wenn Technik mitdenken muss
LINN SPRACHVERSTÄRKER GmbH

3 Editorial

6 **100 Fragen, 100 Antworten**
Erasmus A. Baumeister

9 **Das Bestatterschaufenster**
Behra Fischer

10 **Bestattungsbranche Deutschland: Fakten und Perspektiven**
ADELTA.FINANZ AG

12 **Tu was Du sagst & sag was Du tust**
Jule Baumeister

14 **Fließende Räume.**
Dipl. Ing. Architektur Karsten Schröder

16 **Wenn Technik mitdenken muss**
LINN Sprachverstärker

18 **Friedhofszwang – ein Relikt oder zeitgemäß?**
Dipl.-Jur. Gerrit A. Leibersberger

20 **Vielfältige Möglichkeiten – umfassender Service**
FairPreis Bestattungsbedarf AG

22 **„So haben wir den Aufwand für die Nacharbeit eines Sterbefalls halbiert.“**
Rapid Data GmbH

26 **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

30.04.2025

Gestaltung

Florian Rohleder

Titellillustration (KI)

Chanthana_aort/AdobeStock.com

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

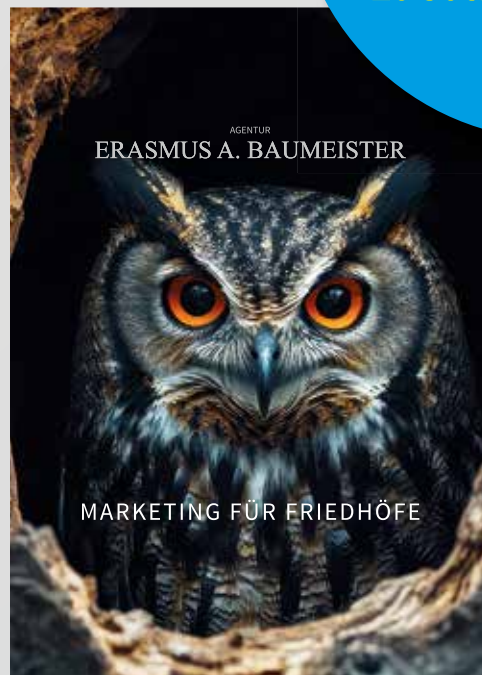
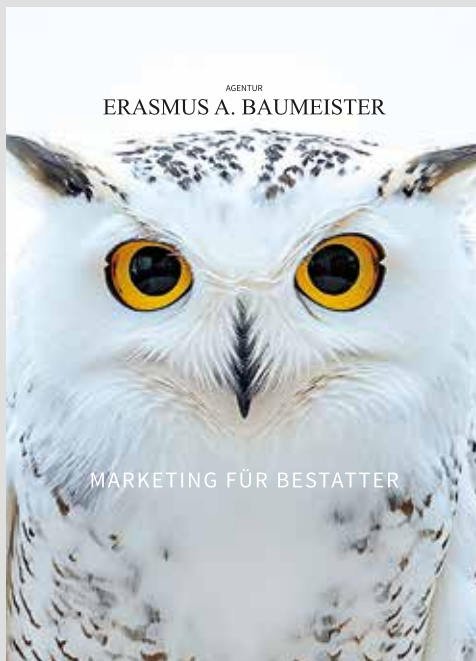
ERASMUS A. BAUMEISTER

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

Fragen und Antworten, die Sie sich für die Zukunft Ihres Bestattungsunternehmens stellen müssen.

Teil 2: Frage 35-67

Text: Erasmus A. Baumeister

Wie angekündigt, folgt hier der zweite Teil. Wenn nur die Antwort auf eine dieser Fragen für Sie interessant ist, dann bestellen Sie die 3 kostenlosen Marketing Broschüren der Agentur Erasmus A. Baumeister unter info@erasmus1248.de.



35. Was soll ich mit dem Telefonbuch machen?

Die Bedeutung des Telefonbuchs ist bei wenigen Millimetern von Null angekommen. Die Menschen, die noch ins Telefonbuch gucken, sind Menschen Ü80. Diese hatten alle schon mit einem Bestatter zu tun und werden sich jetzt nicht aufgrund der unüberschaubaren Telefonbuchanzeigen für einen ganz neuen Bestatter entscheiden. Im Telefonbuch wird kein einziger Kunde mehr akquiriert. Die gedruckte Telefonbuchanzeige wird immer mit der digitalen Sichtbarkeit in den Onlineversionen der Telefonbuchverlage verkauft. Aber auch das ist überflüssig. Wer besucht ernsthaft „das-oertliche.de“?

36. Was ist ein privates Kolumbarium – und wie verdiene ich damit Geld?

Mit einem privaten Kolumbarium kann ein Bestattungsunternehmen auch die komplette Friedhofsleistung anbieten. Also „Alles aus einer Hand“. Aus unternehmerischer Sicht ist ein privates Kolumbarium ein echtes Erfolgsangebot. Informationen, wie die juristischen Voraussetzungen hierfür sind, erhalten Sie kostenlos unter info@erasmus1248.de, Stichwort „Kolumbarium“

37. Wie halte ich gute Mitarbeiter langfristig?

Heute sucht nicht der Arbeitgeber einen Mit-

arbeiter aus, sondern der Mitarbeiter sucht sich seinen Arbeitgeber aus. Das bedeutet, dass ein Bestattungsunternehmen nicht nur für die Kunden attraktiv sein muss, sondern eben auch für die Mitarbeiter. Ein Bestattungsunternehmen muss sich immer weiterentwickeln, zeitgeistig präsentieren und intern wie extern für Qualität, Persönlichkeit, Individualität und Kreativität stehen.

38. Wie generiere ich regelmäßig redaktionelle Beiträge in meinen lokalen Medien?

Die Themen Tod, Trauer, Abschied, Bestattung, Friedhof etc. sind für lokale Medien immer wieder interessant. Wenn ein Bestattungsunternehmen regelmäßig kurze, hochqualitative Pressemitteilungen mit immer wieder neuen Ideen und Themen veröffentlicht, dann wird Ihr Unternehmen regelmäßig in den örtlichen Medien erscheinen. Infos hierzu unter info@erasmus1248.de, Stichwort: „Presse“

39. Bestattungsvorsorge läuft immer besser – wie kann ich diesen Trend noch beschleunigen?

Nichts ist zurzeit einfacher, als eine effiziente Bestattungsvorsorgeoffensive zu starten. Bestellen Sie hierzu einfach die 3 kostenlosen Marketingbroschüren unter info@erasmus1248.de Stichwort: „Marketingbroschüren“

40. Was kann die KI alles für den Erfolg meines Bestattungsunternehmens tun?

Die KI kann viel – und auch immer schneller immer mehr. Die KI wird aber im Gegensatz zu anderen Branchen nicht zu einer Bedrohung für die Existenz von Bestattungsunternehmen, sondern die KI wird viele Dinge erleichtern, aber das Berufsbild des Bestatters niemals ersetzen. Die verstorbene Oma muss immer noch – und auch in Zukunft – irgendwo abgeholt werden und ins Krematorium überführt werden. Und dann müssen verschiedene Menschen miteinander sprechen. Das alles kann der Computer nicht allein.

41. Wie verhalte ich mich als traditionelles Bestattungsunternehmen zu dem wachsenden Markt der Onlineangebote?

Entwickeln Sie Ihre eigene Onlinemarke parallel zu Ihrem etablierten Unternehmen. Die Gebrauchsanweisung und Referenzen gibt es hier: info@erasmus1248.de, Stichwort: „Onlinebestatter“

42. Wie gehe ich in Zukunft mit den steigenden Sozialbestattungen um?

Sozialbestattungsaufträge werden niemals ein Qualitätsbestattungsunternehmen wirtschaftlich über Wasser halten. Wenn Sie aus sozialer Verantwortung hier mitspielen wollen, dann ist das ehrenwert, aber nicht zukunftsorientiert.

43. Die Friedhöfe in meiner Umgebung entwickeln sich einfach nicht weiter – was kann ich tun?

Sie müssen Ihren Friedhofsträgern die Situation, in der sie sich befinden, die sie aber nicht erkannt haben, immer wieder vor Augen halten. Die meisten Friedhöfe erwirtschaften von Jahr zu Jahr immer größere rote Zahlen, es wird immer schlimmer. Aber den Friedhof kann man nicht einfach schließen, egal wie negativ das Ergebnis ist. Ein Friedhof läuft immer noch ein paar Jahrzehnte weiter, egal wie wenig Umsatz erwirtschaftet wird. Das ist den meisten Friedhofbetreibern immer noch nicht bewusst. Also gibt es nur den Weg nach vorn: neue zeitgeistige Angebote, Marketing, Kommunikation und Kundenakquise. Den passenden Leitfaden hierfür anfordern unter: info@erasmus1248.de, Stichwort: „Friedhöfe“

44. Ist ein privater Friedhof möglich?

Ein Friedhof in Deutschland darf nur unter der Hoheit einer Kommune oder einer Kirche betrieben werden. Die Agentur Erasmus A. Baumeister arbeitet mit Kirchengemeinden zusammen, die Friedhofshoheiten bundesweit vergeben. So ist es für ein Bestattungsunternehmen möglich, einen privaten Friedhof oder ein privates Kolumbarium zu betreiben. Näheres unter: info@erasmus1248.de, Stichwort „Privater Friedhof“

45. Die Bestattungsgesetze ändern sich (Rheinland-Pfalz, Sachsen-Anhalt), die anderen werden folgen: Was bedeutet das für meine Arbeit und Zukunft?

Diese Entwicklung löst natürlich einen Dominoeffekt aus, der sich durch alle anderen Bundesländer ziehen wird. Für ein Bestattungsunternehmen bedeutet das, dass Sie Ihr Leistungsspektrum deutlich vergrößern können. Sie können mehr Dienstleistung anbieten, immer neue Dienstleistungen erfinden, und so den Umsatz pro Auftrag steigern.

46. Wie reagiere ich auf neuen Wettbewerb?

Es gäbe keinen neuen Wettbewerber für Ihr Unternehmen, wenn Sie eine Unantastbarkeit ausstrahlen würden. Jeder muss sehen, dass Ihnen nicht ein Sterbefall abzunehmen ist. Gerade Bestattungsunternehmen ohne Wettbewerber oder mit nur sehr wenigen sind diesbezüglich gefährdet. Ein Neugründer oder eine neue Filiale eines weit entfernten Kollegen hat es so nur mit einem Gegner zu tun. Da ist es hier einfacher, ein Gegengewicht aufzubauen, als wenn der Markt sich auf sehr viele Anbieter verteilt. Das bedeu-

tet, dass man sich immer und jeder Situation weiterentwickeln muss, egal wie groß der Marktanteil ist. Broschüre hierzu anfordern unter: info@erasmus1248.de, Stichwort: „Wettbewerb“

47. Wie verteile ich Printmedien?

Printmedien (Broschüre, Zeitungsbeilagen etc.) funktionieren in der Bestattungsbranche immer noch großartig. Wie man hier die maximale Stückzahl seriös unter das Volk bekommt, erklärt Ihnen der kostenlose Leitfaden „Erfolg mit Printprodukten“, der unter info@erasmus1248.de, Stichwort: „Printmedien“ zu bestellen ist.

48. Lohnen sich Veranstaltungen in Bestattungsunternehmen?

Regelmäßig Vorträge (4 bis 8 mal p.a.) mit einer großen Themenvielfalt funktionieren immer. So können Sie Ihr Bestattungsunternehmen auch als Veranstaltungsort etablieren. Immer mehr Menschen lernen Sie und Ihr Unternehmen und die Möglichkeiten ohne aktuellen Trauerfall kennen. Das ist perfektes Marketing.

Unter info@erasmus1248.de, Stichwort „Veranstaltungen“, können Sie einen kostenlosen Leitfaden zu Veranstaltungen in Bestattungsunternehmen anfordern. Große Feste zum Firmenjubiläum sind aufwendig und kosten viel, bringen aber alle 100 Jahre nicht viel. Aber wenn Sie Lust darauf haben: dann natürlich los!

49. Wie bezahle ich Mitarbeiter richtig?

Heute ist es das Wichtigste, dass man es schafft, die guten Mitarbeiter zu halten. Ein Bestatter mit Berufserfahrung bekommt sofort einen neuen Job. Also ist es sinnvoll, den Mitarbeitern eine Gehaltserhöhung oder andere Goodies zu schenken, bevor diese selbst fragen.

50. Welche Werbemittel, Werbegeschenke machen Sinn?

Tatsächlich funktionieren Werbegeschenke im Jahr 2026 immer noch bestens, auch in der Bestattungsbranche. Was es dann ist, ob der klassische Kugelschreiber, das T-Shirt mit Ihrer Domain darauf oder eine Tafel Trostschokolade, ist ganz Ihrem persönlichen Geschmack überlassen. Es funktioniert immer.

51. Soll ich ausbilden?

Natürlich Ja! Sie züchten sich damit nicht den eigenen Konkurrenten von Morgen ran, sondern mit Glück großartige Mitarbeiter für die Zukunft. Außerdem macht die Generation Z sich sowieso nicht selbstständig.

52. Wie generiere ich die größte Reichweite im Social-Media-Bereich?

Social Media ist nicht mehr nur was für gelangweilte Schüler, sondern die 80-jährige, die beim Arzt wartet, nimmt sich auch nicht mehr Bunte oder Gala, sondern besichtigt in 12 Minuten 16.000 Reels. Wie bei allem gelten auch im Social-Media-Bereich „Qualität, Regelmäßigkeit und Kondition“. Nur wer es gut macht, spielt vorne mit. Sichtbarkeit, Reichweite etc. sind dann kein Problem, wenn man diese Medien beherrscht. Alle vier Wochen mal eine Dekoration abzufilmen und eine Urne einhändig vor der Smartphonekamera zu drehen, reicht nun mal ganz und gar nicht. Kreativität, Action, Qualität, Konstanz, Zeitgeist, Abstand zum Wettbewerb, Entertainment, Information, Witz und Regionalität sind gefragt. Anleitung kostenlos anfordern unter: info@erasmus1248.de, Stichwort „Social Media“

53. Kann ich parallel auch Tierbestattungen anbieten?

Es gibt immer mehr Bestattungsunternehmen, die diese Dienstleistung unter einem Dach sehr erfolgreich anbieten. Es funktioniert.

54. Was bedeutet Barrierefreiheit für meine Internetpräsenz?

Seit Juni 2025 gilt eine EU-Verordnung, die eine Barrierefreiheit für Internetpräsenzen im B2C-Markt vorschreibt. B2C bedeutet eine gewerbliche Internetpräsenz, die sich an Endkunden richtet, also Bestatter an Hinterbliebene. Juristisch genau sind hiervon aber nur Bestattungsunternehmen mit mehr als 10 Mitarbeitern und/oder mehr als 2 Millionen Jahresumsatz betroffen. In der Realität betrifft das aber alle, weil Google und die KI, die Ihre Website platzieren, diese Barrierefreiheit als wichtiges Kriterium bewerten. Wir kommen da nicht drumherum. Mehr Infos unter: info@erasmus1248.de, Stichwort „Barrierefreiheit“

55. Wie kann mein Bestattungsunternehmen vom Friedhof profitieren?

Keine Ahnung.

56. Was ist für die Zukunft wichtiger: die Anzahl der Bestattungen oder die Qualität der Bestattungen?

Ein erfolgreiches Bestattungsunternehmen lebt in Zukunft nicht von der Anzahl der jährlichen Bestattungsaufträge, sondern von der Qualität, der Individualität der Bestattungsaufträge und von der Summe, die untern rechts auf der Rechnung steht.

57. Wie verkaufe ich hochwertigere Produkte?

Indem Sie für die Feuerbestattung nicht den preiswertesten Sarg voraussetzen, sondern überzeugt darstellen, dass die geölte Wildeiche fantastisch brennt. Für die Feuerbestattung grundsätzlich den einfachen Sarg zu verkaufen, ist eine Bevormundung des Kunden. Verbrannt oder vergraben, heißt: Weg ist weg, die Bestattungsart hat keinen Einfluss auf das Produkt. Die Sargauswahl hat etwas mit Wertschätzung, Liebe, Status, Qualitätsbewusstsein und Anspruch zu tun. Wer den einfachen Sarg will, der bekommt ihn, aber nicht einfach so als Standard.

58. Wie gehe ich arbeitsrechtlich richtig mit den Bereitschaftsdiensten um?

Ein ganz schwieriges Thema für die Bestattungsbranche, das in der nächsten Zeit für viel Ärger sorgen wird. Kostenlose Infos hierzu unter: info@erasmus1248.de, Stichwort: „Bereitschaften“

59. Welche Themen muss meine Website transportieren, damit ich die maximalen Besucherzahlen erreiche?

Es ist nicht allein das Ziel, bei Google der erste Treffer zu „Bestatter Gemeinde XY“ zu sein, weil das keine Kunst ist. Der Anspruch Ihrer Website muss sein, dass Sie auch Google-Treffer Nummer 1 zu den Themen Beileidsbekundungen, Erbrecht, Testament, Kinder und Tod, Organspendeausweis, Patientenverfügung, Bestattungsrituale etc. sind. So multiplizieren Sie die Besucherzahlen Ihrer Internetpräsenz. Mehr hier kostenlos unter: info@erasmus1248.de, Stichwort „Internetpräsenz“

60. Wie illustriere ich meine Internetpräsenz mit Erläuterungsfilmen, um den Einstieg in das Antithema Bestattungen zu erleichtern?

Kein Mensch liest mehr Gebrauchsanweisungen. Jedes Produkt, jede Dienstleistung, jedes Problem wird durch Kurzfilme und Tutorials erklärt. So muss das natürlich auch in der Bestattung sein. Ihre komplette Internetpräsenz wird durch unzählige Erläuterungsfilme in einfacher Sprache ganz sachlich illustriert. Bevor heute jemand 5 Zeilen liest, sieht er sich einen 30-Sekunden-Film an. Infos und Angebote unter: info@erasmus1248.de, Stichwort „Erläuterungsfilme“

61. Wie verknüpfe ich meine Social-Media-Aktivitäten mit allen anderen Marketingaktivitäten, um den größten Erfolg zu generieren?



Das ist die große Kunst. Kein Kommunikationsinstrument darf allein dastehen. Alles muss vernetzt sein. Eins ergibt sich aus dem anderen. Die Gebrauchsanweisung gibt es unter: info@erasmus1248.de, Stichwort „Vernetzung“.

62. Was kann ich mit meiner eigenen Onlinebestatter-Plattform erreichen?

Sie maximieren den Abstand zum Wettbewerb, Sie erobern den Markt mit einer zweiten Marke. Sie sprechen die Menschen an, die beruflich und privat komplett online unterwegs sind und denen der Bestatter vor der Haustür seit 1871 nichts bedeutet. Sie spielen ab sofort in diesem wachsenden Markt mit. Beispiele hierzu unter: info@erasmus1248.de, Stichwort: „Onlinebestatter“.

63. Was ist der Unterschied zwischen Sereni, Ahorn Gruppe, Mymoria, ASV, Himmelblau etc.?

Die Unterschiede sind groß, aber unbedeutend. Alle haben erkannt, dass die Bestattungsbranche die beste Branche der Welt ist. Alle wollen sich mit sehr viel Geld hier einkaufen. Alle werden ihre Ziele nicht erreichen.

64. Kann ich meinen Kindern mit gutem Gewissen dazu raten, das Bestattungsunternehmen zu übernehmen?

Das können Sie mit bestem Gewissen tun. Die letzten 6 Jahre haben gezeigt, dass die Bestattung krisenfest ist. Pandemie und Inflation, egal aus unternehmerischer Sicht, geht es allen so gut wie immer. Die nächsten 30 Jahre bringen demografiebedingt bis zu 20 Prozent mehr Verstorbene jährlich in Deutschland. Und das Beste: Wenn beim Bestatter das Telefon klingelt und jemand sagt, dass Omi tot ist, dann hat der Bestatter zu 99 Prozent einen Auftrag, das gibt es sonst nicht noch mal. Also ist das die beste Branche der Welt, auch für die nächste Generation.

65. Wie kann ich den Markt mit einer Zeitungsbeilage erobern?

Indem die Beilage Qualität hat, also kein Pizzaflyer ist, sondern eine DIN-A4-Broschüre mit hochwertigem Druck und Papier. Indem die Beilage eine Überraschung mitliefert. Zum Beispiel einen Gutschein für Trauerfloristik über 100,00 €, der 30 Jahre lang gültig ist. So liefern Sie Gesprächsstoff und binden Kunden. Der Mensch tickt so. Der Mensch hebt sich auch den 1,00 €-Gutschein vom McDonald's auf.

66. Wie kann ich meine Präsenz und Performance bei jeder Trauerfeier auf dem Friedhof steigern?

Jede Trauerfeier ist Marketing pur. Die Performance, die Sie als Bestattungsunternehmen auf dem Friedhof hinlegen, ist beeindruckende Kundenakquise schlechthin. Die erste Reihe in der Kapelle weiß: Das ist Bestatter XY, die 12 Reihen dahinter sind Ihre potenziellen Kunden. Diese sollen den Mund nicht mehr zu bekommen, was Sie da präsentieren. Deswegen noch mehr Qualität, Kreativität und Entertainment Ihres Unternehmens bei jeder Trauerfeier, ob klein, oder groß. Das ist immer ein Invest in die Zukunft.

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

Bitte anfordern unter:
info@erasmus1248.de oder telefonisch bei Marion Nowak, Tel. 0221-429 155 13

www.erasmus1248.de

Das Bestatterschaufenster

Auf den Gesamteindruck kommt es an.

Text: Behra Fischer

Manche Dinge im Leben werden irgendwie nicht richtig zu Ende gedacht.

Neulich stieß ich auf eine Schaufensterdekoration in einem Bestattungsunternehmen in einer Kleinstadt. Das Thema „Der Lebenskreis“ wurde ansprechend mit Fotos, Texten und Symbolen gestaltet – ein echter Hingucker in dieser Straße, in der sich die Schaufenster der Geschäfte unaufgeregt bis langweilig präsentieren. In der Apotheke steht der Plüschpinguin mit Schal neben den Vitamin C-Tabletten. Die Sparkasse sorgt für blickdichte Fenster durch in die Jahre gekommene Lamellenvorhänge und vergilbte Immobilienangebote. Und das Reisebüro wirbt für eine Reise „Ägypten – eine Woche all inclusive“ mit handgeschriebenem Pauschalpreis, selbstverständlich bebildert mit den Pyramiden von Gizeh.

Da sticht doch so ein Bestatterschaufenster optisch mehr als interessant hervor: Hier merkt man, dass sich die Dekorateure Gedanken gemacht haben. Da gibt es kein Standard, sondern ein Konzept. Es geht darum, Sympathie und Emotionen zu wecken. Die Ausstellung soll eine Geschichte erzählen und zum

Nachdenken anregen. Dazu braucht es keinen Sarg, keine Urne und auch kein Kreuz. So weit, so gut.

Aber – und jetzt kommt die bittere Pille, denn die Präsentation der Schaufenstergestaltung wurde vom Inhaber leider nicht zu Ende gedacht. Oder anders ausgedrückt: innen hui, außen pfui. Die Hausfassade glänzt durch Grünspan, Flecken und abblätternde Materialien. Die Fensterrahmen erinnern an eine Studentenbude aus den 70er-Jahren und warten schon lange auf einen Anstrich. Außerdem: Bei der Beschriftung des Geschäfts hat sich der Buchstabe L aus dem Firmennamen verabschiedet. Schade, aber ein ungepflegter Eindruck ist auch ein Eindruck.

Es geht auch um das „Drumherum“

Erschwerend hinzu kam übrigens, dass das Schaufenster nicht beleuchtet ist. Es wird also nur bei Tageslicht wahrgenommen, in den Wintermonaten bedeutet das: stundenweise. Dabei gibt es doch zig Möglichkeiten, ein Schaufenster 24/7 ansprechend und energiesparend zu beleuchten.

Jeder kennt das: Der schönste Sommer Schuh hat bei ungepflegten Füßen null Wirkung, ganz im Gegenteil: Das ist ein Abtörner. Ähnlich ist es mit einem Schaufenster. Wenn

das gesamte Bild nicht stimmt, ist der Effekt verpufft. Eine ungepflegte Fassade kann entsprechend negative Rückschlüsse hinsichtlich der Qualität des Unternehmens hervorrufen. Das muss doch nicht sein. In der Regel kann mit wenigen Handgriffen schon ein ganz anderes Erscheinungsbild entstehen.

Schaufenstergestaltung und Schaufensteroptimierung – gern erzähle ich Ihnen hierzu mehr.

bfi@erasmus1248.de
www.erasmus1248.de



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.

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



Bestattungsbranche Deutschland: Fakten und Perspektiven

Text: ADELTA.FINANZ AG

Die Bestattungsbranche Deutschland befindet sich in einem strukturellen Wandel. Steigende Ausbildungszahlen, ein wachsender Frauenanteil im Nachwuchs, konstant hohe Sterbefallzahlen sowie veränderte wirtschaftliche Rahmenbedingungen prägen die Entwicklung des Marktes. Für Unternehmer und Fachkräfte stellt sich daher zunehmend die Frage, wie stabil die Perspektiven sind und wie sich die Branche langfristig entwickelt.

Ausbildungszahlen stärken die Bestattungsbranche Deutschland

Im Jahr 2024 befanden sich bundesweit rund 890 Personen in der dualen Ausbildung zur

Bestattungsfachkraft – so viele wie nie zuvor. Im Jahr 2014 lag die Zahl noch bei rund 390 Auszubildenden. Damit hat sie sich innerhalb von zehn Jahren mehr als verdoppelt. 57 Prozent der Auszubildenden waren 2024 weiblich. Diese Entwicklung zeigt, dass sich das Berufsbild innerhalb der Bestattungsbranche Deutschland weiter öffnet und zunehmend als attraktive berufliche Perspektive wahrgenommen wird.

Struktur und wirtschaftliche Entwicklung

Aktuell sind rund 26.300 Personen in etwa 4.200 Bestattungsunternehmen tätig. Die Branche ist klar mittelständisch geprägt und überwiegend regional organisiert.

Auch die Bestattungsformen haben sich langfristig verändert. Der Anteil der Feuerbestattungen liegt inzwischen bei über 75 Prozent. Gleichzeitig gewinnen alternative Bestattungsformen und ergänzende Dienstleistungen zunehmend an Bedeutung.

Demografischer Wandel sichert langfristige Nachfrage

Die Entwicklung der Sterbefallzahlen steht in engem Zusammenhang mit der steigenden Lebenserwartung. In Deutschland hat sich diese in den vergangenen eineinhalb Jahrhunderten deutlich erhöht. Im internationalen Vergleich liegt Deutschland jedoch nicht an der Spitze: Mehr als zwanzig Länder – darunter auch europäische Nachbarn wie Österreich, die Schweiz und Frankreich – weisen derzeit höhere durchschnittliche Lebenserwartungen auf. Während der Coronapandemie kam es zudem in vielen Ländern, auch in Deutschland, vorübergehend zu einem Rückgang der Lebenserwartung.

Die jährlichen Sterbefallzahlen liegen dennoch seit Jahren stabil bei rund einer Million. Im Jahr 2024 wurden rund 1,02 Millionen Todesfälle registriert, 2025 vorläufig rund 1,01 Millionen.

Bevölkerungsprognosen zeigen zudem, dass bereits im Jahr 2035 rund ein Viertel der

Bevölkerung 67 Jahre oder älter sein wird. Für die Bestattungsbranche Deutschland bedeutet diese Entwicklung eine langfristig stabile Nachfragebasis.

Kostenentwicklung in der Bestattungsbranche

Neben demografischen Faktoren beeinflussen wirtschaftliche Entwicklungen die Branche maßgeblich. Laut Verbraucherpreisindex stiegen die Preise für Bestattungsdienstleistungen im Jahr 2025 um rund 3 Prozent.

Damit fiel die Steigerung geringer aus als in den Vorjahren, lag jedoch weiterhin über der allgemeinen Inflationsrate.

Seit 2021 ergibt sich ein Anstieg von rund 19 Prozent. Haupttreiber sind gestiegene Personal-, Energie- und Materialkosten. Diese Entwicklungen erhöhen die betriebswirtschaftlichen Anforderungen an Bestattungsunternehmen erheblich.

Chancen im deutschen Markt

Die strukturell stabile Nachfrage, die demografische Entwicklung und positive Marktprognosen schaffen solide Rahmenbedingungen für die Bestattungsbranche Deutschland. Bestatter profitieren von:

- langfristig stabiler Nachfrage
- klarer regionaler Marktstruktur
- transparenter Marktentwicklung

Gleichzeitig steigen Liquiditätsanforderungen und Verwaltungsaufwand. Hier bietet die Zusammenarbeit mit einem Factoring-Experten wie Adelta klare Vorteile.



Maximal 48 Stunden bis zum Geldeingang



Vermeidung von Forderungsausfällen



Sicherung der Liquidität



Persönliche Ansprechpartner



Alles im Blick im Online-Portal



Schonung von Ressourcen und Personal

Durch professionelles Forderungsmanagement wird Liquidität innerhalb von 48 Stunden nach Rechnungsstellung gesichert. Adelta übernimmt als verlässlicher Partner das Forderungsmanagement. Für Sie als Bestatter bedeutet das:

- nur 48 Stunden bis zum Geldeingang
- Vermeidung von Forderungsausfällen
- Sicherung der Liquidität
- Schonung von Ressourcen und Personal

Nutzen Sie die Gelegenheit zum direkten Austausch über Markttrends und Liquiditätssicherung im Bestattungswesen. Wenn Sie mehr über Adelta-Factoring erfahren möchten, schreiben Sie uns gerne eine E-Mail an vertrieb@adeltafinanz.com.

www.adeltafinanz.com

Quellen: Destatis und aeternitas

Persönlicher Austausch auf der BEFA FORUM 2026

Vom 04. bis 06. Juni 2026 sind wir mit einem Stand auf dem BEFA FORUM in Düsseldorf vertreten.







Wir freuen uns über dein Feedback!



NATURURNE LENZ
Tel.: 02763 / 212040 | Mobil: 0160 / 96579713 | E-Mail: info@natururne.de | www.natururne.de



Tu was Du sagst & sag was Du tust

Text: Jule Baumeister

Heute nehme ich das Ende dieses Artikels vorweg. Denn eigentlich könnte die Überschrift/mein Thema, der gesamte Artikel sein. Nicht nur könnte, er ist es im Prinzip – lassen Sie die 8 Worte nachhallen. Alles ist gesagt.

Aber ich will Sie nicht langweilen mit der Bewehräucherung meiner zusammengedampften Gedanken über einen Leitspruch meiner Großmutter – von der ich Ihnen ganz sicher schon mehrfach erzählt habe: die, für mich DIE(!) Wirtschaftswunderpowerfrau und Vorbild schlechthin. Sie hat in den 50ern, im Ruhrgebiet, eine Schule für Wirtschaft gegründet und supererfolgreich aufgebaut, in

der sie Frauen Stenografie, Schreibmaschine und Buchhaltung beigebracht hat. Einer ihrer Leitsprüche, ja eher Ermahnungen, war dieses „Tue was Du sagst und sage was Du tust!“ Als Kind nicht immer ganz einfach im Verständnis der Botschaft (das kam dann später, dafür mit unerbittlicher Vehemenz), dafür war die Umsetzung als Kind sehr einfach. Interessanterweise ist es das im Er-

wachsenalter nicht mehr bzw. schwieriger. Dabei ist es so einfach und wir stehen uns einfach selbst im Wege.

Wenn ich tue, was ich sage, bin ich glaubwürdig, damit vertrauenswürdig, zuverlässig, Vorbild. Ich signalisiere, dass ich weiß, was ich tue, und dass ich das, was ich tue, mit Bedacht tue und damit umfänglich dahinterstehe. Weitergedacht räumt das die Fähigkeit zum Fehler machen und zum zu den Fehlern stehen und daraus zu lernen mit ein.

Ich nehme Menschen, denen ich sage, was ich tue, mit. Ich schließe sie in mein Tun, in mein Vorhaben, in mein Projekt, in mein Unternehmen – egal was, in den gemeinsamen Kontext/Kosmos/Bubble mit ein. Ich schaffe Transparenz und damit auch wieder Vertrauen. Ich erkläre mich und mein Handeln und schenke damit meinem Umfeld Vertrauen und Wertschätzung. Ja Wertschätzung, weil ich sie einbeziehe.

Das alles versetzt mich in die Lage, das von meinem Gegenüber, meinem Chef, meinem

Mitarbeiter, meinem Geschäftspartner ... auch zu erwarten.

„Bei einem Unternehmensverkauf geht es um viel. Sehr viel.“

Mal wieder lange Rede ... dieser Leitspruch als Unternehmerethos gelebt, also angewendet auf wirklich jeden geschäftlichen Belang, ist nahezu ein Garant für eine erfolgreiche Unternehmensführung. Das manifestiert sich in stabilen Teamstrukturen, treuen und zufriedenen Mitarbeitern, gemeinsamen Zielen, Identifikation, florierenden Geschäftsentwicklungen, treuen Kundenbeziehungen,

stabilen Beziehungen zu Geschäftspartnern und Dienstleistern, gutem Leumund usw.

Und das Gleiche gilt für Unternehmenskäufe und -verkäufe. Bei einem Unternehmensverkauf geht es um viel. Sehr viel.

Und gerade hier beobachte ich immer öfter, dass diese Minimalbasis noch nicht mal mehr da ist. Verträge mit derartiger Reichweite müssen auf der Basis des Vertrauens und der Transparenz, der Ehrlichkeit und der Fairness, der faktischen Realität und Nachhaltigkeit geschlossen werden – sonst geht es damit am Ende keinem gut. Glauben Sie mir: KEINEM.

Die Ansprüche auf beiden Seiten müssen angemessen sein, die Erwartungshaltungen und die Verpflichtungen, der Preis, die Laufzeiten, alles und noch viel mehr.

Verkaufen Sie nicht Ihre Seele. Und seien Sie auch nicht der Pudel.

www.baumeister-baumeister.de



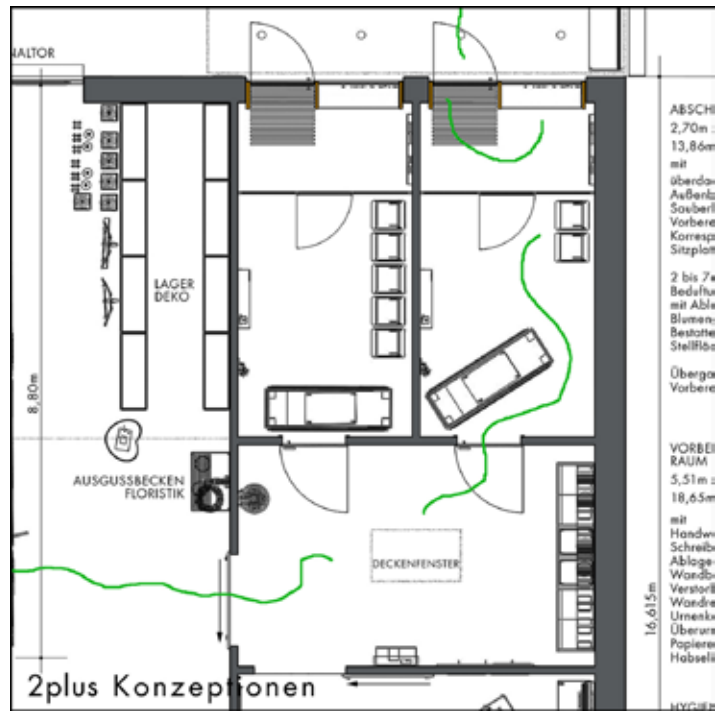
Seebestattungs-Reederei Albrecht

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.

Seebestattungs-Reederei Albrecht - Friedrichsschleuse 3a - 26409 Carolinensiel-Harlesiel www.seebestattung-albrecht.de



Fließende Räume.

Wirklich an alles gedacht?

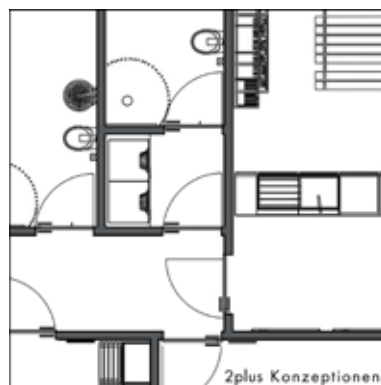
Text und Grafik:
Dipl. Ing. Architektur
Karsten Schröder

Sie werden Ihren Neubau nicht ohne mich auf die Wiese stellen wollen. Das wollen Sie nicht. Allein schon, was ich zu Ihren Wasseranschlüssen in der Fahrzeughalle zu sagen hätte, sollte für Sie kein Geheimnis bleiben.

Natürlich sind Sie auch gut. Natürlich haben Sie in Münsterstadt aufgepasst und gucken seit Jahren hin, aber: Sie denken nicht an alles. Versprochen. Für die zukünftige Nutzung Ihres teuer erkauften Gebäudes aber, da wollen Sie an alles gedacht haben.

Gestalten wir Ihre Räume. Raumgestaltung kann den Erstkontakt auslösen, das Niveau transportieren, den Beratern als gutes Werkzeug dienen und die Wege der Technik zum Fließen bringen. Raumgestaltung kann

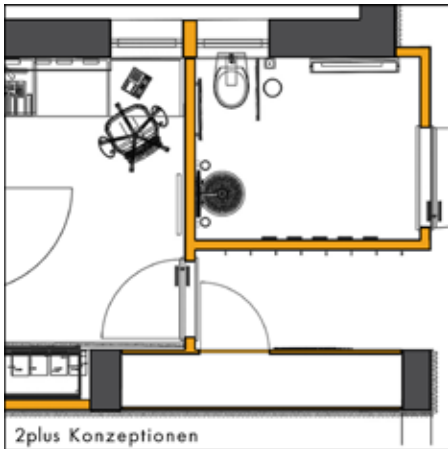
für Sie mehr Umsatz pro Sterbefall bedeuten, Ihren Bekanntheitsgrad erweitern, den Quereinstieg erleichtern und, oh ja, Ihrem Mitbewerber den Schlaf rauben.



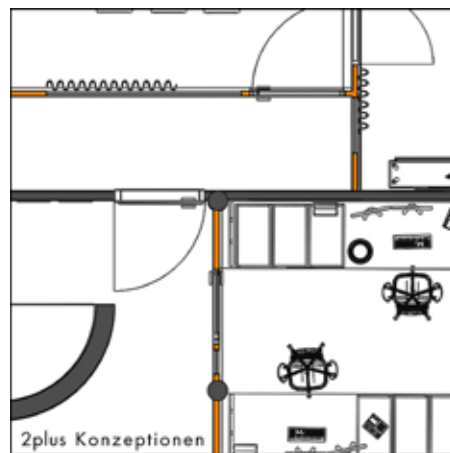
Erwecken Sie Vertrauen mit Raumgestaltung. Lassen Sie die Angehörigen erkennen, dass der Verstorbene in Ih-

ren Räumen gut aufgehoben ist. Gute Luft, gute Akustik, gute Sichtbezüge, gute Aufenthaltsbereiche. Sie haben kein Problem mit leeren Kartons, Urnenkapsel, Überurne und Angehörigenwäsche, den Habseligkeiten und dreckigen Mitarbeiterstiefeln oder gar wabernden Leichengerüchen.

Stärken Sie Ihre Mitarbeiter mit Raumgestaltung. Kein Callcenter-Terror, nicht für Ihre Berater und schon gar nicht für Ihre Anrufer. Sichtbezug untereinander schon, aber akustisch getrennt. Ein Beratungsraum als Rückzugsort, eine gegliederte Ausstellung mit Freiraum, eine Hygiene mit ausreichend Verkehrsfläche. Für dieses gute Werkzeug reduzieren Sie die Anzahl Ihrer Särge, kombinieren die Themen Fenster mit Sitzbereich und Garderobe mit Wandbelag und öffnen zum Hof.



weiß schnell Bescheid. Der neue Standort muss nicht größer sein, Enge wird nicht übergenommen, aber er sollte präsent sein und Ihre Handschrift tragen.

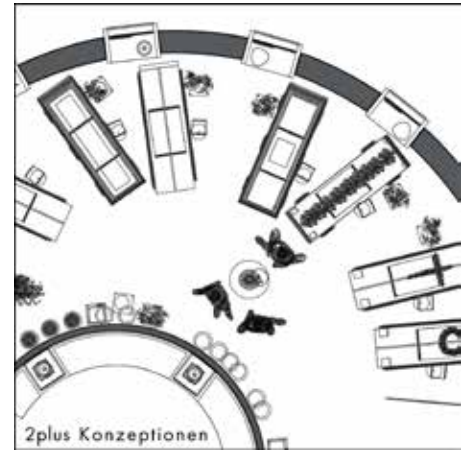


Bezaubern Sie Ihre Gäste mit Raumgestaltung. Wir nehmen im gesamten Bereich, den der Kunde betritt, einen terracottafarbenen Steinteppich mit der Korngröße 4 bis 6 mm, ohne Versiegelung für 68,- €/m² inkl. Untergrund und Verlegung. Ihr Kunde wird auf die Knie gehen und sich diesen Belag auch für zu Hause wünschen. Das Akustik-Panel an der richtigen Stelle, Ihre Bildmarke als Wandrelief und die Meisterurne auf dem Einzeltablar. Ihre Räume werden nicht pompös daherkommen, sondern wertig und feierlich.

Bedenken Sie, wo Sie gestalten wollen. Hinterfragen Sie Ihren Standort! Wagen Sie den Umzug, man wird Sie schon finden. In der Fassade die richtige Farbe, in der Zeitung die richtige Anzeige – und die Gemeinde

Es gibt einen Architekten da draußen, der lebt seit 20 Jahren ausschließlich von Aufträgen in der Bestattungsbranche. Ausschließlich. Der hat in seinem Kopf die Erfahrung von 346,5 Projekten. Wieviel davon darf's denn für Sie sein? „2 Stunden Bestandsplan-Optimierung“, ein „Nachmittag vor Ort“, eine „Machbarkeitsstudie“ oder ein „Vorentwurf“? Schauen wir in unsere Kalender.

www.2plus-konzeptionen.de



Karsten Schröder

bietet für Bestattungsunternehmen landesweit Ortstermine, Machbarkeitsstudien und Vorentwurfsplanungen an.

Bei seinen Nachmittagen vor Ort werden maßstäbliche Lösungsansätze skizziert, die zu erwartenden Kosten geschätzt und die Zielvorstellungen beurteilt. Ein übertragbares Raumbuch mit Händlerangaben, Material- und Ausführungshinweisen unterstützt dabei die spätere Umsetzung.



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



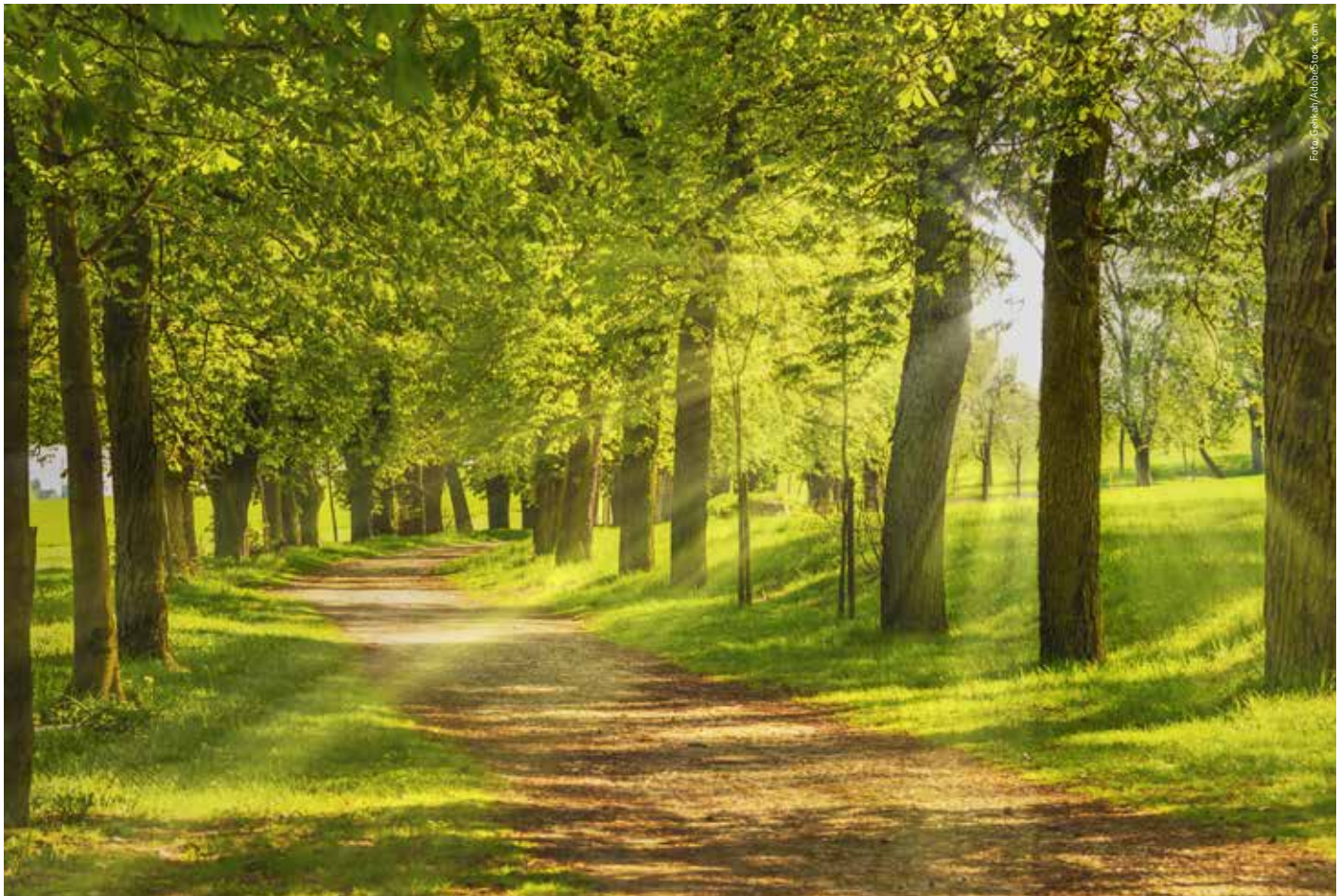



www.procasting.nl

www.nano-erinnerungsschmuck.de

PUR Solutions GmbH

Elisabethstraße 23 - 41334 Nettetal - D



Wenn Technik mitdenken muss

Entlastung im Alltag von Bestatterinnen und Bestattern sowie Trauerrednern und Trauerrednerinnen

Text: Lisa Kikillus

Eine Trauerfeier verläuft selten exakt nach Plan. Der Weg zur Grabstätte ist länger als gedacht, der Wind frischt auf, Angehörige entscheiden sich spontan, ein paar Worte zu sagen. Orte wechseln, Abläufe verschieben sich, spontane Musikwünsche – und trotzdem soll eines jederzeit gewährleistet sein: **Würde, Ruhe und Verständlichkeit für alle Anwesenden.**

Gerade im Bestatteralltag sind es diese unvorhersehbaren Situationen, die Erfahrung, Flexibilität und Verlässlichkeit erfordern. Viele Entscheidungen müssen in kurzer Zeit getroffen werden. Technik sollte dabei keine zusätzliche Baustelle sein – sondern entlasten.

Wenn Akustik nicht auffallen darf

Gute Beschallung ist dann gelungen, wenn sie kaum wahrgenommen wird. Wenn Stimmen klar ankommen, Musik trägt und auch die Trauergäste in den hinteren Reihen jedes Wort verstehen, ohne darüber nachzudenken, warum das so ist.

In der Praxis zeigt sich jedoch immer wieder: Akustik wird häufig unterschätzt oder

aufwendig und kompliziert eingebunden. Rückfragen, Unruhe oder das Gefühl, nicht richtig teilhaben zu können, sind für Angehörige besonders schmerzhaft. Für Bestatter bedeutet das zusätzlichen Stress in einem Moment, der ohnehin höchste Konzentration verlangt.

Technik, die sich dem Ablauf anpasst – nicht umgekehrt

Moderne Trauerfeiern sind vielfältig. Innen- und Außenbereiche wechseln sich ab, Grabstätten liegen abseits, Wald- oder Seebestatungen stellen ganz eigene Anforderungen. Hinzu kommt der Wunsch vieler Familien nach persönlicher Gestaltung: Musik, Einspielungen, spontane Wortbeiträge.

In solchen Situationen braucht es Technik, die mitdenkt:

- schnell aufgebaut ist
- Musik und Sprache in einer Box kombiniert
- ohne technisches Know-how sicher funktioniert
- flexibel erweitert werden kann
- zuverlässig läuft – unabhängig von Ort und Umgebung

Vor allem aber braucht es Lösungen, die Bestatter nicht binden, sondern Freiräume schaffen: für Organisation, für Begleitung, für das Wesentliche.

Entlastung beginnt vor dem Einsatz

Entlastung entsteht nicht erst am Tag der Trauerfeier. Sie beginnt bei einer ehrlichen Beratung, bei festen Ansprechpartnern und bei dem Wissen, im Hintergrund auf Erfahrung zurückgreifen zu können. Wenn Technik getestet werden kann, Abläufe bekannt sind und im Zweifel schnell geholfen wird, entsteht Sicherheit – und genau diese Sicherheit überträgt sich auf den gesamten Ablauf.

Seit über vier Jahrzehnten arbeitet LINN SPRACHVERSTÄRKER als familiengeführtes Unternehmen eng mit Bestatterinnen und Bestattern zusammen. Diese Nähe zur Praxis hat gezeigt: Es sind oft nicht die großen Worte, sondern die leisen Momente, die zählen. Und genau diese Momente verdienen eine Technik, die verlässlich unterstützt, ohne sich in den Vordergrund zu drängen.

Damit Sie sich auf Ihre Aufgabe konzentrieren können

Trauerfeiern verlangen viel – organisatorisch, menschlich und emotional. Alles, was dabei vereinfacht, gibt Raum für das, worauf es wirklich ankommt: die Begleitung der Angehörigen und einen würdevollen Abschied. Wenn Technik dabei unauffällig mitarbeitet, ist sie mehr als Ausstattung. Sie wird zu einem stillen Partner.

Gerne zeigen wir Ihnen, wie moderne Beschallung Sie im Alltag spürbar entlasten kann – unverbindlich, praxisnah und genau auf Ihre Abläufe abgestimmt. Nutzen Sie unseren kostenfreien Teststellungsservice oder sprechen Sie direkt mit uns. Wir nehmen uns Zeit für Ihr Anliegen.



Musikbeiträge lassen sich flexibel per Bluetooth, USB oder CD einbinden.

LINN SPRACHVERSTÄRKER GmbH

Donatusstraße 156 · 50259 Pulheim
Tel. 02234 - 200 40 40
info@linn-sprachverstaerker.de
www.linn-sprachverstaerker.de

Erleben statt erklären – profitieren Sie vom kostenfreien Teststellungsservice.



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



Friedhofszwang – ein Relikt oder zeitgemäß? Und was das Grundgesetz dazu sagt.

Teil I. Geschichtliche Hintergründe. Die Relevanz der Menschenwürde und der allgemeinen Handlungsfreiheit

Bis dass der Tod uns scheidet - aber kann nicht wenigstens die Asche zu Hause bleiben? Viele Bestatter werden regelmäßig mit dieser Frage konfrontiert. Für die einen ist diese Frage befremdlich, für die anderen Ausdruck einer letzten Verbundenheit. Diesem Wunsch steht regelmäßig der in Deutschland überwiegend geltende Friedhofszwang entgegen.

Dieser Beitrag beleuchtet in zwei Teilen zunächst die geschichtlichen Hintergründe des Friedhofszwangs, anschließend soll die Relevanz des Grundgesetzes bei der einfachen gesetzlichen Regelung des Friedhofszwangs näher betrachtet und die rechtlich zulässigen Ausnahmen des Friedhofszwangs dargestellt werden.

I. Geschichtliche Hintergründe

In Deutschland wurde der Friedhofszwang, also die gesetzliche Verpflichtung, Verstorbene auf dafür vorgesehenen Friedhöfen zu bestatten, erstmals durch das preußische allgemeine Landrecht eingeführt. Der Friedhofszwang besteht damit seit dem 18. Jahrhundert. Die Notwendigkeit einer gesetzlichen Regelung des Friedhofszwangs war zur damaligen Zeit eng mit Fragen der Hygiene, der städtebaulichen und gesellschaftlichen Ordnung und insbesondere mit der Säkularisierung verbunden.

1. Vor dem 18. Jahrhundert wurden Menschen regelmäßig in Kirchen oder auch innerhalb eines Wohnortes bestattet. Mit der steigenden Bevölkerungszahl in den Städten führten hygienische Bedenken insbesondere vor dem Hintergrund von Seuchen dazu, dass Verstorbene nicht mehr innerhalb von Wohngebieten bestattet werden durften.

2. Übte zunächst die Kirche die Kontrolle über das Bestattungswesen aus, so ging die Zuständigkeit im Rahmen der Säkularisierung auf den Staat über. Der Kirche sollte

nicht mehr die Macht zukommen, bestimmen zu können, wer im Umfeld eines Gotteshauses oder gar besonders ehrenvoll innerhalb der Kirchenmauern in einer Gruft bestattet werden durfte. Die Kirche sollte nicht mehr darüber entscheiden dürfen, wem die Ehre einer „vorzugswürdigen und privilegierten“ Bestattung zuteilwerden sollte. Das allgemeine Preussische Landrecht von 1794 bestimmte, dass „anständige“ Bestattungen außerhalb bewohnter Gebiete zu erfolgen hatten, wodurch Kirchen als Ort der Bestattung als letzte Ruhestätte jedenfalls dann ausgeschlossen waren, wenn diese innerhalb eines bewohnten Stadtgebietes lagen.

3. In gesellschaftlicher Hinsicht diente der Friedhofszwang zur Aufdeckung von unnatürlichen Todesursachen und damit von Straftaten. Einem (Straf-)Täter wurde es durch den Friedhofszwang erheblich erschwert, das Opfer spurlos und unbemerkt verschwinden zu lassen.

Aus der geschichtlichen Entstehung des Friedhofszwangs wird schnell ersichtlich, dass dessen Legitimation bei Feuerbestattungen ins Wanken gerät. Argumente wie Hygiene und der Schutz vor Seuchen werden bei nahezu reinen Kohlenstoffverbindungen, die nach der Kremation verbleiben, wenig tragkräftig sein.

II. Maßgaben des Grundgesetzes

Allerdings treten neben die oben genannten historischen und überwiegend überholten Argumente die vom Gesetzgeber und den Gerichten stets zu beachtenden Vorgaben des Grundgesetzes. Da der Friedhofszwang bzw. auch dessen Lockerung letztlich durch (Landes-)Gesetze um- und durchgesetzt wird, müssen diese Gesetze den Anforderungen des Grundgesetzes standhalten. Andernfalls wären sie rechtswidrig und damit unwirksam.

1. Menschenwürde, Art. 1 GG

Zunächst hat der Staat die in Art. 1 GG verankerte Menschenwürde zu wahren und

damit für eine menschenwürdige Bestattung sowie für die Gewährleistung der Totenruhe Sorge zu tragen. Die Menschenwürde endet dabei nicht mit dem Tod eines Menschen. Laut Bundesverfassungsgericht besteht ein postmortaler Achtungsanspruch, der den Schutz des Verstorbenen, seines Leichnams und seines Andenkens umfasst.

Das Bundesverwaltungsgericht betont dementsprechend in seiner ständigen Rechtsprechung, dass die Bestattung nach allgemeiner Auffassung eine öffentliche Aufgabe sei, was wiederum zur Folge habe, dass diese staatliche Pflicht zur Benutzung der vorhandenen Friedhöfe zwingt (vgl. BVerwGE 25, 364, 366). Der Friedhofszwang führt im Ergebnis dazu, dass der Staat seiner Verpflichtung, der Menschenwürde auch im Rahmen der Bestattung gerecht zu werden, auf relativ einfache Weise erfüllen kann, indem er die Kontrolle über Art und Ort der Bestattung durch den gesetzlich geregelten Friedhofszwang innehat.

Die Menschenwürde ist unantastbar und damit schrankenlos gewährleistet. Das bedeutet, dass diese auch nicht durch ein Bestattungsgesetz eingeschränkt werden kann.

An der Pflicht des Staates, für eine menschenwürdige Bestattung und die Wahrung der Totenruhe zu sorgen, wird daher kaum zu rütteln sein. Fraglich ist allerdings, ob es anstelle des Friedhofszwangs nicht andere Wege gibt, eine Bestattung unter der Achtung der Menschenwürde zu gewährleisten.

2. Allgemeine Handlungsfreiheit,

Art. 2 Abs. 1 GG

Neben der Menschenwürde ist die allgemeine Handlungsfreiheit aus Art. 2 Abs. 1 GG zu berücksichtigen. Aufgrund der allgemeinen Handlungsfreiheit hat jeder Bürger das Recht, über die Art und den Ort seiner Bestattung selbst zu bestimmen. Dieser Freiheit steht der Friedhofszwang natürlich entgegen. Gesetzliche Regelungen des Friedhofszwangs sind daher als „Eingriff“ in die allgemeine

Handlungsfreiheit als auch in das allgemeine Persönlichkeitsrecht des Bürgers zu qualifizieren.

Dem kann nicht entgegengehalten werden, das Persönlichkeitsrecht aus Art 2 Abs. 1 GG wirke nach dem Tod nicht fort (vgl. BVerfGE 30, 173, 194). Auch wenn der Träger des Grundrechts aus Art. 2 Abs. 1 GG nur die lebende Person ist und mit ihrem Tod der Schutz aus diesem Grundrecht erlöschen mag, ist das für den Schutz aus der allgemeinen Handlungsfreiheit ohne Bedeutung. Hier geht es um das Recht eines Lebenden, für die Zeit nach seinem Tode hinsichtlich seiner Bestattung Vorsorge treffen zu können. Ähnlich wie auch die ebenfalls aus einem Grundrecht fließende Testierfreiheit postmortale Regelungen zulässt (vgl. BVerwG 26.06.1974 – BVerwG VII C 36.72).

Anders als die Menschenwürde kann die allgemeine Handlungsfreiheit eingeschränkt werden. Sie reicht damit nur so weit, wie ihre Ausübung nicht Rechte anderer verletzt und nicht gegen die verfassungsmäßige Ordnung oder das Sittengesetz verstößt (sogenannte Schrankentrias des Art. 2 Abs. 1 GG).

Die einfachgesetzlichen Regelungen, mit welchen Erd- und Feuerbestattungen außerhalb von Friedhöfen für nicht zulässig erklärt und Ausnahmen nur in besonderen Fällen gestattet werden, verstoßen nach der Rechtsprechung des Bundesverwaltungsgerichts allerdings nicht gegen das Grundgesetz, sondern sind Teil der verfassungsmäßigen Ordnung im Sinne des Art. 2 Abs. 1 GG und damit wirksame Schranke der allgemeinen Handlungsfreiheit (vgl. BVerwG 26.06.1974 – BVerwG VII C 36.72). Der grundsätzliche Friedhofszwang und der damit verbundene Eingriff in die allgemeine Handlungsfreiheit stehe mit der Verfassung in Einklang, er sei durch legitime öffentliche Interessen und durch überwiegende Gründe des Gemeinwohls gerechtfertigt (vgl. BVerfGE 20, 150, 159; BVerfGE 18, 315, 327). Allerdings müsse, je mehr der gesetzliche Eingriff elementare Äußerungsformen der menschlichen Handlungsfreiheit berührt, umso sorgfältiger gegen den grundsätzlichen Freiheitsanspruch des Bürgers abgewogen werden (vgl. BVerfGE 17, 306, 314; BVerfGE 20, 150, 159). Jedoch wird hier in Rechtsprechung und Literatur stark bezweifelt, dass es sich bei der Wahl des Ortes der eigenen Bestattung um eine elementare Äußerungsform menschlicher Handlungsfreiheit handelt. Nach Auffassung der Gerichte mag der Wunsch nach

der individuellen, von der Üblichkeit abweichenden Bestattungsart für den individuellen Bürger zwar elementar sein, den Menschen im Allgemeinen dürfte der Wunsch, explizit über den Ort seiner Bestattung zu bestimmen, kaum eigen sein. Der Wunsch nach einer individuellen Bestattung sei darauf beschränkt, was üblicherweise bei einer Bestattungsfeierlichkeit und bei der Gestaltung des Grabes gewählt werden kann (vgl. BVerwG 26.06.1974 – BVerwG VII C 36.72).

Kurz gesagt ist damit eine Einschränkung der allgemeinen Handlungsfreiheit durch Bestattungsgesetze und damit der Friedhofszwang rechtlich möglich und von den Gerichten bereits mehrfach als zulässig entschieden worden.

Dieser Beitrag wird in einem zweiten Teil in der folgenden Ausgabe der Bestattungswelt fortgesetzt. Hier wird dann die Vereinbarkeit des Friedhofszwangs mit der Glaubens- und Bekenntnisfreiheit des Grundgesetzes sowie die einfachgesetzliche Regelung des Friedhofszwangs und dessen Ausnahmen behandelt werden.

Bleiben Sie am Recht (!)



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



REEDEREI HUNTEMANN



**SEEBESTATTUNG –
DIE LETZTE REISE AUF SEE**

individuell besonders unvergesslich

**ÜBER 30 JAHRE
SEEBESTATTUNG**

**BESUCHEN SIE UNS
AUF DER FORUM BEFA
HALLE 13 STAND E08**

www.reederei-huntemann.de



Foto: FairPreis Bestattungsbedarf AG

Vielfältige Möglichkeiten – umfassender Service

FairPreis Bestattungsbedarf unterstützt Bestatter mit einem vielseitigen Sortiment an Produkten für würdevolle Trauerfeiern und Beisetzungen – alles aus einer Hand.

Jeder Mensch ist einzigartig – entsprechend individuell sollte sein letzter Weg geplant und organisiert werden. Bestatter begleiten Hinterbliebene nicht nur in organisatorischen Fragen, sondern stehen ihnen außerdem mit Einfühlungsvermögen und persönlicher Unterstützung zur Seite. Genau hier setzt FairPreis Bestattungsbedarf an.

Ob Urnen, Deckengarnituren, Trauerdekorationen, Gedenkartikel oder Produkte für die hygienische Versorgung – das Unternehmen bietet ein durchdachtes Sortiment, das Bestattern dabei hilft, Angehörigen eine besondere und würdevolle Verabschiedung zu ermöglichen.

Für viele Menschen bedeutet ein Sterbefall eine große emotionale Belastung. Eine liebevoll gestaltete Trauerfeier kann dabei Trost

spenden und Raum für Erinnerungen schaffen. Produkte, Rituale und eine persönliche Atmosphäre unterstützen Hinterbliebene dabei, Abschied zu nehmen und ihre Trauer zu verarbeiten.

Das Sortiment von FairPreis Bestattungsbedarf geht dabei weit über die grundlegende Ausstattung einer Bestattung hinaus. Es umfasst unter anderem:

- Trauerdekorationen für Abschiedsfeiern und Trauerhallen
- Erinnerungsartikel wie Gedenklichter
- Accessoires und Kunstpflanzen für eine persönliche und harmonische Atmosphäre

Mit dieser Vielfalt können Bestatter ihren Kunden ein umfassendes Angebot aus einer Hand bieten – ohne zusätzliche Recherche oder mehrere Lieferanten. Das spart Zeit, erleichtert den Arbeitsalltag und stärkt die professionelle Außenwirkung.

Die Erwartungen an Bestattungsdienstleistungen haben sich in den vergangenen

Jahren deutlich verändert. Immer mehr Angehörige wünschen sich eine Beisetzung, die persönlich, würdevoll und individuell gestaltet ist und Raum für eigene Rituale lässt. FairPreis Bestattungsbedarf greift diese Entwicklung auf und verbindet praktische Produkte mit vielseitigen Möglichkeiten der besonderen Abschiedsgestaltung. So entsteht ein ganzheitlich ausgerichtetes Angebot, das sowohl den Arbeitsalltag von Bestattern unterstützt als auch den Bedürfnissen von Trauernden gerecht wird.

Partnerschaftlich, zuverlässig und nah an den Bedürfnissen

Als erfahrener Partner der Bestattungsbranche weiß FairPreis Bestattungsbedarf, worauf es im täglichen Geschäft ankommt: zuverlässige Lieferfähigkeit, hochwertige Produkte und faire Preise.

Gleichzeitig steht das Unternehmen für ein tiefes Verständnis der besonderen Situation von Trauernden. Das Sortiment rund um Versorgung, Abschied und Beisetzung folgt daher einem klaren Anspruch: Bestattern alle Produkte bereitzustellen, die sie benötigen, um Hinterbliebene einfühlsam und professionell zu beraten und zu begleiten.

Mit FairPreis Bestattungsbedarf steht Ihnen ein zuverlässiger Partner zur Seite, der Qualität, Vielfalt und Service miteinander verbindet.

www.fairpreis-bestattungsbedarf.de

Liebevoll fairbunden.

Dekoratives & Trauerbedarf

Handgefertigte Trauerkerze

Jede Kerze ist ein liebevoll gestaltetes Unikat mit tröstenden Worten, Symbolen oder persönlichen Botschaften. Entdecken Sie unsere neuen handgefertigten Trauerkerzen – exklusiv.

Maße: Höhe: 20 cm | Ø 8 cm

Grabtafel in Herzform

Die Eichetafel in Herzform ist ein sichtbares Symbol der dauerhaften Liebe für den Verstorbenen. Durch den starken Witterungsschutz und UV-Beständigkeit dauerhaft einsetzbar und eine mögliche Ergänzung Ihrer Dienstleistung.

Maße: Länge: 100 cm | Breite: 42 cm | Höhe: 41 cm

Biologisch abbaubare Urnen

Eine Auswahl unserer Urnen ist biologisch abbaubar und daher auch für Ruheforste geeignet. Teils handgefertigt und mit besonderen Schmuckmotiven wie Herz oder Text eignen sich diese Editionen für besondere Ansprüche.

Urne 919-1 mit Text | Maße: Höhe 28 cm | Ø 21 cm



Jetzt unser Sortiment & viele neue Produkte entdecken.



Fairservice

Ihr persönlicher Kontakt

Erreichbarkeit: Mo bis Fr, 8 - 17 Uhr

T: + 49 826 396 0535

F: + 49 826 396 0536

Mail: verkauf@fp-versand.de

fairpreis-bestattungsbedarf.de





Foto: Bestattungen Gommer

„So haben wir den Aufwand für die Nacharbeit eines Sterbefalls halbiert.“

5 Fragen an Bestattermeister **Jano Gommer**,
Bestattungen Gommer

Text: Ramona Peglow

Seit 1966 begleitet die Familie Gommer Menschen in der Grafenschaft Bentheim – gewachsen aus einer kleinen Dorftischlerei, geprägt von drei Generationen und einer klaren Haltung: Jeder, der zu ihnen kommt, erhält genau das, was er in seiner Situation braucht. Standardfälle gibt es nicht.

Während seiner Ausbildung bei Bestattungen Dartmann lernte Bestattermeister Jano Gommer PowerOrdo und das Gedenkportal kennen. Als er in den Familienbetrieb zurückkehrte, stand für ihn fest: Er arbeitet nur mit Rapid Data.

Das damals neu eingeführte MAX Paket war für ihn genau die richtige Kombination aus Auftragsbearbeitungssoftware und digitalen Services. Denn für den engagierten Bestatter gehört die digitale Kundenbegleitung von Rapid Data untrennbar zur Philosophie seines Hauses: Angehörige entlasten, Wünsche möglich machen, Wege vereinfachen.

Im Interview verrät Jano Gommer, wie gut die modernen Services in kleinen Dörfern angenommen werden, warum „einfach machen“ oft der beste Weg ist und wie digitale Tools seinen Alltag grundlegend verändert haben.

Kennen Sie Vorurteile wie: „Das Digitale ist nichts fürs Dorf und nichts für Ältere“?

Solche Vorurteile kenne ich nur zu gut. Früher hatten wir selbst diese Denkweise – die Angst vor etwas Neuem, die Angst vor Veränderung. Aber mal ehrlich: Wenn wir uns nie an Neues herantrauen würden, würden wir heute noch auf Pferden reiten und nicht mit dem Auto fahren.

Aus Unternehmersicht ist ja genau dieser Satz „Das haben wir schon immer so gemacht“ der größte Killer. Und wer sagt: „Das brauchen wir nicht, darum kann sich irgendwann die nächste Generation kümmern“, der ist viel zu spät dran, weil die anderen längst vorbeigezogen sind.

Mittlerweile haben alle Bestatter um uns herum Rapid Data Software im Einsatz. Alle arbeiten mit dem Gedenkportal, alle nutzen die Online-Services. Das gehört hier in der

ländlichen Region längst zum Standard und es wird super angenommen!

Ich wundere mich immer wieder, wie stark die Digitalisierung gerade bei älteren Menschen angekommen ist. Meine über 90 Jahre alte Oma hat Alexa in der Küche und einen Smart-TV. Die über 90-jährige Oma von einem meiner besten Freunde schaut regelmäßig in unser Gedenkportal und zündet digitale Kerzen für Verstorbene an.

Viele ältere Menschen sind in Familien-WhatsApp-Gruppen, nutzen Social Media. Das ist längst Alltag. Und dann gibt es ja auch noch Kinder und Enkel, die ihnen vieles zeigen.

Was man nicht unterschätzen darf: Die älteren Generationen sprechen auch untereinander über solche digitalen Tools. Wenn die einen damit gut zurechtkommen, haben die anderen weniger Berührungsängste. Kurz gesagt: „Nichts fürs Dorf, nichts für Ältere“ – diese Vorurteile sind komplett überholt und haben nichts mit der Realität zu tun.

Erklären Sie einmal in wenigen Worten den größten Nutzen Ihrer liebsten Rapid Data Softwarelösungen.

Mein Software-Liebling Nr. 1: PowerOrdo Auftragsbearbeitung

PowerOrdo ist unser Herzstück – alles läuft darüber, alles ist miteinander verknüpft. Wir geben die Sterbefalldaten nur einmal

ein, und sie werden automatisch in jedes Dokument und jeden Online-Service übernommen. Also: nicht 20-mal „Inge“ schreiben und am Ende steht plötzlich ein „Ingo“. Das spart enorm viel Zeit und verhindert Fehler.

Mein Software-Liebling Nr. 2: Gedenkportal

Das Gedenkportal ist für mich die modernste, einfachste und gleichzeitig schönste Art, über einen Sterbefall zu informieren – ein Ort des Trauerns und Erinnerns. Eine Traueranzeige in der Zeitung landet irgendwann im Müll. Unser Gedenkportal bleibt.

Auf unseren Gedenkseiten werden selbst nach Jahren noch digitale Kerzen entzündet. Manche Angehörige hinterlassen dort jeden Monat liebe Worte. Diese dauerhafte Präsenz schafft auch echte Kundenbindung – die Menschen bleiben mit uns und mit dem Erinnerungsort verbunden.

Mein Software-Liebling Nr. 3: Abmelde-Assistent

Einfach online Verträge ab- und ummelden – papierlos, ohne Porto, ohne endloses Hin und Her. Eine riesige Arbeitserleichterung! Und unsere Kunden sind begeistert von diesem Service.

Mein Software-Liebling Nr. 4: Erinnerungsbuch

Das Erinnerungsbuch ist wie das Gedenkportal in physischer Form: Alles, was online

veröffentlicht wird, findet sich auch darin wieder. Angehörige und Trauergemeinschaft sind oft richtig überwältigt und schwärmen davon. Viele können die Trauerfeier selbst gar nicht vollständig wahrnehmen, dafür ist das Erinnerungsbuch da: ein hochwertiges, bleibendes Erinnerungsstück, das man immer wieder zur Hand nimmt.

Mein Software-Liebling Nr. 5: Scrivaro Trauerdruck

Die Sterbefalldaten werden fehlerfrei direkt aus PowerOrdo übernommen. Dann läuft alles wie am Schnürchen: professionelle, schnelle Anzeigenerstellung, druckfertig – und direkt aus dem Programm an die Zeitungen versendet. Einfach top.

Mein Software-Liebling Nr. 6: Trauerfeier-Musik

Dieses Tool wird immer häufiger genutzt. Es ist unglaublich praktisch und spart viel Zeit. Die Angehörigen können ihre Musikwünsche ganz in Ruhe selbst zusammenstellen – und wir haben dann direkt die fertige Liste, ohne mühsame Recherche.

Mein Software-Liebling Nr. 7: Kunden-Center

Das Kunden-Center ist für uns das Zentrum der digitalen Kundenbegleitung. Wir können rund um die Uhr Hilfestellungen geben, ohne vor Ort sein zu müssen. Für die Familien ist das eine riesige Entlastung und ein Service, den sie wirklich schätzen.



Foto: RapidData

Wir nutzen die digitalen Tools von Rapid Data jedenfalls sehr intensiv – und es ist schön zu sehen, wie gut sie bei den Menschen ankommen.

Was hat sich durch die Softwarelösungen von Rapid Data für Sie verändert?

Wir haben den Aufwand für die Nacharbeit eines Sterbefalls halbiert. Die komplette Kommunikation läuft viel einfacher: Sämtliche E-Mail-Adressen und Kontakte sind sauber hinterlegt, wir können in kurzer Zeit alle Beteiligten informieren und haben alles an einem Ort gespeichert. Bei der Nacharbeit eines Sterbefalls können wir Institutionen superschnell benachrichtigen, ohne jedes Mal ein neues Schreiben zu formulieren – die Dokumentenvorlagen sind eine große Hilfe. Auch Angebote schreiben wir in kürzester Zeit.

Unser Gedenkportal wird täglich angeschaut. In einer Woche haben wir oft über 5.000 Besuche. Gerade im letzten halben Jahr kommen viele aktiv auf uns zu und möchten das Gedenkportal unbedingt nutzen. Gut, dass wir es nicht erst anschaffen mussten, sondern schon hatten.

Was mich besonders freut: Ich veröffentliche unsere Traueranzeige in meinem Gedenkportal viel schneller als die Tageszeitung. Das ist wirklich ein Fortschritt!

Grundsätzlich sind durch die digitale Kundenbegleitung von Rapid Data viele lös-

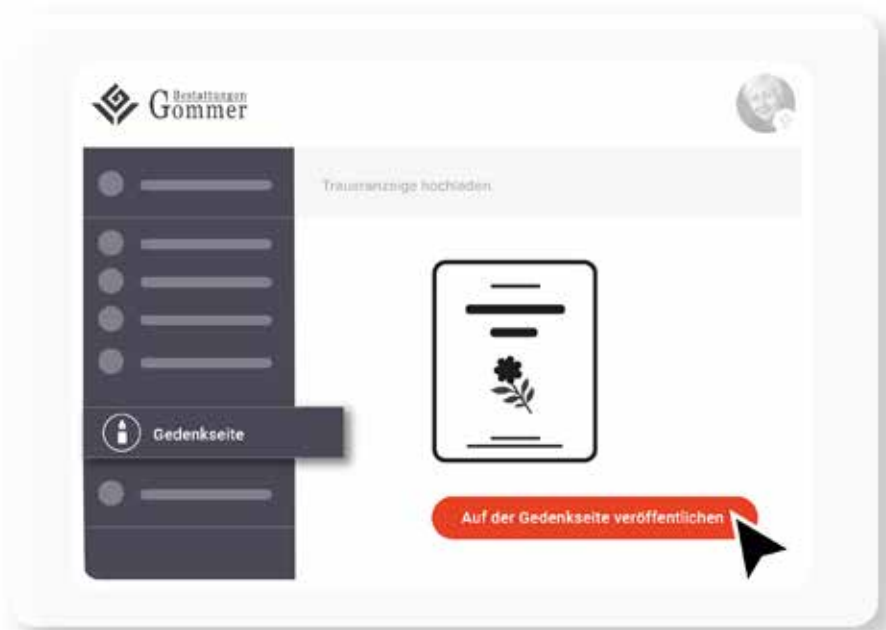
tige, bürokratische Arbeitsschritte von früher nicht mehr nötig. Wir bieten heute einen deutlich besseren, zeitgemäßen Service – und wir sparen Zeit. Und die können wir in unser Unternehmen und in die persönliche Begleitung der Angehörigen investieren.“

Sie haben großen Erfolg mit Ihren digitalen Services – machen Sie viel Werbung dafür?

Tatsächlich läuft das meiste direkt über das Trauergespräch. Dort zeigen wir den Angehörigen ganz selbstverständlich unsere digitalen Services und die Resonanz ist sehr positiv.

Natürlich präsentieren wir unsere digitalen Angebote auch auf unserer Website und erwähnen sie in den sozialen Medien. Aber ehrlich gesagt: Die stärkste „Werbung“ machen die Services selbst.

Durch die enorme Reichweite des Gedenkportals werden viele Menschen automatisch auf uns aufmerksam. Und die Erinnerungsbücher wandern im Bekanntheitskreis wie kleine Marken-Botschafter mit unserem Logo herum. Das erzeugt eine ganz natürliche Sichtbarkeit, die viel authentischer wirkt als jede klassische Werbung.





LEONHARD GOETZ NACHF.

TRAUERWAREN • BESTATTUNGSBEDARF • FRIEDHOFSTECHNIK









IHR PARTNER FÜR TRAUERWAREN UND FRIEDHOFSTECHNIK!

ENTDECKEN SIE UNSER GESAMTES SORTIMENT: GOETZ-1849.DE



Wormstall Bürotechnik

Trauerdruck

Einfach. Professionell. Schnell.



Eierlegende Wollmilchsau 4.0

Nutzen Sie die Vorteile des Trauerdrucks **inklusive integriertem Hochleistungs-scanner.**



Wir beraten Sie gerne:

Tel. 02374/4042

Andreas Wormstall Bürotechnik

Konfigurieren Sie Ihren Ricoh so, wie Sie ihn benötigen.



www.trauerdruck-wormstall.de

Was möchten Sie Ihren Kolleginnen und Kollegen noch gerne mitgeben?

Ein ganz praktischer Tipp vorweg: Man muss digitale Services gar nicht endlos erklären.

Wichtig ist auch: Macht euch klar, dass digitale Kundenbegleitung eure persönliche Begleitung ergänzt, nicht ersetzt. Sie schließt das Analoge überhaupt nicht aus. Zum Beispiel brachte mich die über 90-jährige Oma meines Freundes auf eine Idee: Sie fragte, ob ihre entzündeten Kerzen denn auch wirklich „bleiben“. Ja, auf dem Gedenkportal bleiben sie erhalten – aber zusätzlich habe ich das Erinnerungsbuch in Gedenkbuch umbenannt und drucke dort alle Kerzentexte und Kondolenztexte von der Gedenkseite ab. Das ist für viele ein unglaublich tröstlicher Mehrwert.

„Was ich euch raten kann: Traut euch einfach!“

Was ich euch raten kann: Traut euch einfach! Steigt in die digitale Kundenbegleitung ein. Macht es, ohne auf die zweifelnden Stimmen anderer zu hören. Und vor allem: Seid selbst überzeugt von eurem digitalen Angebot – dann begeistert ihr auch Angehörige und Mitarbeitende.

Ganz wichtig: Wenn Mitarbeitende zögern, bleibt geduldig und hartnäckig. Teilt positive Rückmeldungen mit ihnen, zeigt ihnen die spürbare Entlastung und den konkreten Nutzen für Angehörige. Oft braucht es nur ein paar Aha-Momente, bis der Knoten platzt.

Und an alle, die die Investition scheuen: Wenn man kein Geld in die Hand nimmt, kommt man auch zu nichts. Die Online-Services von Rapid Data sind die Zukunft. Früher hat man viel Geld für Telefonbuch-Einträge oder teure Online-Werbung ausgegeben – das kann man sich heute dank Gedenkportal und Erinnerungsbuch komplett sparen.

www.rapid-data.de
www.bestattungen-gommer.de



achim
frenz | ●

UNTERNEHMENSBERATUNG

● Am 31.12.2025 habe ich meine über 20-jährige Tätigkeit bei der ADELTA.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



Bestattungswagen WOLF

**Direkt verfügbar
Vito Bestattungswagen**

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

**JETZT
ANFRAGEN!**

10 FAHRZEUGE IN SCHWARZ SOFORT VERFÜGBAR!

WOLF Bestattungswagenausbau

in Edelstahl | mod. Holzdekor | gesteppter Lederoptik und LED Beleuchtung
2 Bahnensystem | 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



Britta Buchholz

mutterseelenallein

Eine Liebeserklärung an die Mutter – aber auch ein Appell, sie loszulassen

„Wenn die eigene Mutter stirbt, ist das ein tiefer Einschnitt für eine Tochter. Egal, wie gut oder schlecht die Beziehung zur Mutter war.“

Als Britta Buchholz ihre Mutter mit 31 Jahren verliert, bricht für sie eine Welt zusammen. Es ist Verzweiflung und die tiefe Erschütterung, in der Trauer zu versinken. Nach und nach jedoch versteht sie, dass es um mehr als Trauer geht. Sie liest Bücher über den Verlust der Mutter, sie tauscht ihre Erfahrungen mit anderen aus, bis sie schließlich erkennt, dass es etwas mit ihrer eigenen Entwicklung, ihrem Weg als Frau und dem Erwachsenwerden zu tun hat. Berührend erzählt sie ihre persönliche Geschichte und setzt sie ins Verhältnis zu Frauen, die ebenfalls ihre Mutter früh verloren haben.

Mutterseelenallein ist eine Mut, Kraft und Hoffnung gebende Lektüre für alle Frauen auf dem Weg zu sich selbst.

240 Seiten, Hardcover, Pappband

ISBN: 978-3-466-34861-9

Kösel Verlag

€ 18,00



DAS ORIGINAL IST IMMER DIE BESTE WAHL

STELN-SCHACHELSYSTEME
BABUSCHKA & DUO

formschön, modern, leicht, praktisch, vielseitig | erhältlich in allen Dekoren, alle RAL-Farben und Acryl | ideal für den einfachen, leichten und schnellen Transport und Aufbau (Einzelteile zwischen 1,9 und 7 kg) | 5- und 3-teilig ineinander schachtelbar | verschiedene Aufsätze wie Windlicht, Rednerpult-Aufsatz, runde und/oder eckige, herzförmige, beleuchtete Aufsatz-Platten, Bildträger, Wasserschale etc. passende Sargständer, Leuchter, Hocker und Bank | Sondergrößen möglich | stabile Kanten und Ecken | robuste Oberflächen | Transport und Schutzhüllen verfügbar



Westhelle Köln GmbH
Bestattungsbedarf . Dekorationen & Einrichtungen

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



unter allen wipfeln ist ruh?

Musikalischer Frühlingsanfang im RuheForst Marienthal

Mit einem kleinen musikalischen Beitrag vom Musiker Ingo Einecke wurde am Sonntag bei strahlendem Sonnenschein im RuheForst Marienthal der Beginn des Frühlings begrüßt. Zwischen hohen Buchen und Eichen, begleitet vom Zwitschern der Vögel und dem leisen Rascheln der frischen Blätter, erklangen ruhige und besinnliche Melodien, die den besonderen Charakter dieses naturnahen Ortes unterstrichen.



Die vielen Besucher genossen die harmonische Verbindung aus Musik, Wald und klarer Frühlingsluft. Sonnenstrahlen fielen durch die noch jungen Baumkronen und tauchten die Umgebung in ein warmes Licht. Viele Gäste nutzten die Gelegenheit, einen stillen Moment der Erinnerung und des Innehaltens inmitten der erwachenden Natur zu erleben.

Der musikalische Frühlingsanfang zeigte einmal mehr, wie wohltuend die Verbindung von Natur, Ruhe und Musik im RuheForst Marienthal sein kann.



Waldbestattung im RuheForst®.

Hier finden Sie den RuheForst®-Standort in Ihrer Nähe:
www.RuheForst.de



Wir sind für Sie da: RuheForst GmbH (Verwaltung)
Marktplatz 11, 64711 Erbach, Deutschland
Telefon: (06062) 95 92-50
E-Mail: kontakt@ruheforst.de



RuheForst®. Ruhe finden.



Das Niedrigladesystem
(für 1- oder 2-Särge)



Der Große UNIVERSAL
für Deko oder Särge
(für 1- bis 4-Särge)



Das klassische Hubsystem
(für 1- oder 2-Särge)

Wählen Sie den Ausbau nach Ihren Erfordernissen!
Wir bauen Ihr Fahrzeug aus oder liefern das Fahrzeug nach Ihren Wünschen.
Egal mit welcher Antriebstechnik: Diesel, Hybrid oder Elektro.

Individualität ist unsere Stärke



FÖRSTER-BeWa
www.foerster-bewa.de

Auto-Förster GmbH
01809 Dohna
Müglitztalstr. 40
Tel.: 0 35 29 / 51 55 84
bewa@foersterdohna.de



4.- 6. Juni 2026
Messe
DÜSSELDORF

●●●● **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



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

18.06.2026 Essen
24.11.2026 Frankfurt (Steinbach/Taunus)
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

Ben Becker „Ich, Judas“
 Termine 2026 bundesweit
www.benbecker.de

Ausstellung

Amazônia
 Indigene Welten
 bis 9. August 2026
 Bundeskunsthalle Bonn
www.bundeskunsthalle.de



Inserenten

2 Daxecker Holzindustrie GmbH
www.daxecker.at
 5 Agentur Erasmus A. Baumeister
www.erasmus1248.de
 9 Büsumer Reederei GmbH
www.buesumer-reederei.de
 11 ikt Lenz GmbH & Co. KG
www.natururne.de
 13 Seebestattungs-Reederei Albrecht
www.seebestattung-albrecht.de
 15 PUR Solutions GmbH
www.nanogermany.de

17 Linn Sprachverstärker
www.linn-sprachverstaerker.com
 19 Reederei Huntemann GmbH
www.reederei-huntemann.de
 21 Fairpreis Bestattungsbedarf AG
www.fairpreis-bestattungsbedarf.de
 24 Leonard Goetz Nachf.
www.goetz-1849.de
 25 Wormstall Bürotechnik
trauerdruck-wormstall.de
 26 Achim Frenz Unternehmensberatung
www.frenz-unternehmensberatung.de

26 Bestattungswagen Wolf OHG
www.bestattungswagen-wolf.com
 27 Westhelle Köln GmbH
www.westhelle-koeln.de
 28 RuheForst GmbH
www.ruheforst.de
 29 Auto-Förster GmbH
www.foerster-bewa.de
 29 Ahorn AG
www.ahorn-gruppe.de
 30 Ralf Krings Licht & Leuchter
www.licht-leuchter.de

31 DELTA.FINANZ AG
www.adeltafinanz.com
 32 Rapid Data GmbH
www.rapid-data.de

BEILAGEN

Lichtblick
www.weltweite-ueberfuehrungen.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.

Seit 1985



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







Jetzt
bewerben

Wir suchen

Regionalleiter Vertrieb (m/w/d)

Bestattungsmarkt, Festanstellung, Vollzeit, NRW, remote mobil



Erfahren Sie mehr
www.adeltafinanz.com

„Die modernste
und schönste Art,
über Sterbefälle
zu informieren
und Erinnerungen
zu bewahren.“

Jano Gommer | Bestattermeister
Bestattungen Gommer



**DIGITALE
KUNDENBEGLEITUNG**
mit Rapid Data
wirkt!

GEDENKPORTAL

**Mehr Service, mehr Reichweite,
mehr Auftragschancen**

Über 5.000 Besuche in einer Woche:
Jeden Tag schauen die Menschen aus der ländlich
geprägten Grafschaft Bentheim in das Gedenkportal
von Bestattungen Gommer.



Jetzt beraten lassen!

RAPID-DATA.DE