



BESTATTUNGSWELT

Das Fachmagazin für die Bestattungsbranche
Ausgabe 03.2026



Mehr Struktur.
Mehr Klarheit.
Mehr Erfolg.

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,

Einsamkeit ist mehr als ein Gefühl – sie kann die Gesundheit erheblich belasten und das Sterblichkeitsrisiko erhöhen. Aktuelle Studien zeigen, dass anhaltende soziale Isolation das Risiko für Herz-Kreislauf-Erkrankungen, Depressionen und kognitive Abbauprozesse deutlich steigert. Dabei sind längst nicht nur ältere Menschen betroffen.

Gerade nach einem Sterbefall besteht für Hinterbliebene die Gefahr, sich zurückzuziehen und zu vereinsamen. Bestatter können hier eine wichtige Rolle übernehmen: durch einfühlsame Nachbegleitung, Hinweise auf Trauergruppen, Trauercafés und Friedhofsführungen.

Hilfreich ist die Vermittlung lokaler Netzwerke oder die Gestaltung digitaler Erinnerungsräume, die Austausch und Zuspruch ermöglichen. Das Angebot besonderer Veranstaltungen im Bestattungshaus, wie z. B. Lesungen, Vorträge oder Filmabende, wird sicherlich gern angenommen.

Auf diese Weise entsteht Unterstützung, die weit über die Zeit des Abschieds hinaus wirkt – und ein wertvoller Beitrag, Einsamkeit in Verbundenheit zu verwandeln.

Herzlichst

Ihr Bestattungswelt-Team

Britta Schaible
Redaktion

Nicola Tholen
Projektleitung

Beiträge



10

Maritime Abschiedskultur neu gedacht
Seebestattung Albrecht



16

Erkenne Dich selbst!
Jule Baumeister



22

Was zählt, bleibt verbunden.
RIP Solutions

3 Editorial

6 100 Fragen, 100 Antworten
Erasmus A. Baumeister

9 Original oder Fälschung?
Behra Fischer

10 Maritime Abschiedskultur neu gedacht
Seebestattung Albrecht

12 Unternehmensnachfolge als Chance für Gründer
ADELTA.FINANZ AG

14 Die Feierhalle.
Dipl. Ing. Architektur Karsten Schröder

16 Erkenne Dich selbst!
Jule Baumeister

18 Fünf Fragen an Achim Frenz
Achim Frenz Unternehmensberatung

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

22 Was zählt, bleibt verbunden.
RIP Solutions

24 Der BW-Buchtip

25 „Welt des Erbens“
WDE GmbH

26 Das Rapid Data Gedenkportal mit Spendenfunktion
Rapid Data GmbH

28 Individuelle Banderolen für Aschekapseln
kLunterbunt

28 BEFA FORUM 2026

30 Termine/Inserenten

Impressum

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

Geschäftsführung
Hans-Joachim Frenz

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
03.07.26

Gestaltung
Florian Rohleder
Titellillustration
Andjonckin108/freepik.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.

**Marketing für Bestatter –
kompakt auf den Punkt gebracht.**

80 Seiten praxisnahes Wissen in einer Broschüre.
Kostenlos anfordern und direkt profitieren.



Erfahrung ist unser Wert.

100 Fragen, 100 Antworten

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

Teil 3: Frage 67–100

Text: Erasmus A. Baumeister

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.

67. Lohnt es sich, eine eigene Feierhalle mit Café zu bauen?

Es ist sinnvoll und zukunftsorientiert, das eigene Dienstleistungsspektrum permanent zu erweitern. Moderne Räumlichkeiten, die den zeitgemäßen Abläufen und Leistungen entsprechen, sind phantastisch und erleichtern die tägliche Arbeit. Ich bin jedoch nur teilweise ein Freund von den ganz großen Lösungen. Ich habe in den letzten 30 Jahren Hunderte von Bauprojekten, jeder Dimension, von Bestattungsunternehmen begleitet. Gerne berate ich Sie zu Ihren Planungen und Ideen. 0172-2011268 / eab@erasmus1248.de

68. Ist es noch von Relevanz, dass es mein Unternehmen seit 4 Generationen gibt?

Leider spielte die stolze Zahl „seit 1871“ an Ihrer Fassade keine große Rolle mehr. Der Zeitgeist hat sich verändert. Tradition und 5 Generationen sind beeindruckend, spielen aber für die Bestatterentscheidung eine immer geringere Rolle. Die Historie soll weiter

erwähnt bleiben, aber ausufernde Kapitel auf der Website zur Chronik des Unternehmens werden kaum noch gelesen, wie die Zugriffsstatistiken zeigen.

69. Lohnt sich Radiowerbung?

Radiowerbung im Lokalsender ist wesentlich preiswerter als gedacht. Wir haben schon für viele Bestattungsunternehmen Radiospots entwickelt, die messbare Erfolge eingespielt haben.

70. Soll ich meine Preise öffentlich machen?

Die Erfahrung zeigt, dass maximale Transparenz sofort Vertrauen aufbaut. Die Zeiten, dass Preise in einem Bestattungsunternehmen nur auf den Tisch kommen, wenn der Kunde sitzt und die Tür gut abgeschlossen ist, sind vorbei. Echte Preise, definitiv kein Discount, sondern die Preise, die Sie benötigen, um Ihre großartige Arbeit leisten zu können, veröffentlicht auf Ihrer Website, werden heutzutage Kunden akquirieren. Mehr Infos hierzu unter info@erasmus1248.de, Stichwort „Preistransparenz“.

71. Ich habe keine Lust mehr auf schwarze Dreiteiler – kann ich mir das erlauben?

Dass der Bestatter im Dreiteiler fernsieht, ist vorbei. Bei der Begleitung der Trauerfeier auf dem Friedhof natürlich ja, in der Beratung im Unternehmen ist das in 2026 übertrieben. Viele Hinterbliebene fühlen sich wohler, wenn im Bestattungsunternehmen ein guter, aber alltagstauglicher Chic anzutreffen ist.

72. Bin ich zu preiswert?

Ja, kann ich ungesehen so sagen. Sie sollen die Kunden nicht ausquetschen oder ihnen etwas verkaufen, was sie sich nicht leisten können, sondern Sie sollen sich Ihre großartige Leistung angemessen bezahlen lassen. Beide Seiten müssen zufrieden sein, nicht nur der Kunde, sondern auch der Unternehmer. Sie sind nicht Bestatter, weil Ihnen langweilig ist, sondern Sie müssen und dürfen Geld verdienen. Fordern Sie unseren nagelneuen Leitfaden für die perfekte Bestattungsrechnung und Kalkulation kostenlos an unter eab@erasmus1248.de, Stichwort: „Rechnungsleitfaden“. Wir mailen Ihnen eine PDF-Datei und eine Audiodatei.

73. Soll ich mit einem Factoring-Unternehmen arbeiten?

Wenn die Anzahl Ihrer Totalausfälle steigt und wenn Sie den Umsatz durch das Angebot von – für Sie unkomplizierten – Ratenzahlungsmodellen steigern wollen und wenn Sie Ihr Geld schnell haben wollen: natürlich unbedingt! Factoring rechnet sich immer. Die Factoring-Kosten von 2 bis 3 Prozent sind in der Rechnung überall unterzubringen. Es macht Ihre Arbeit einfacher.

74. Wo gibt es noch Särge „Made in Germany“?

Es wird schwierig. Aber den Gedanken sollte man nicht aufgeben. Die Stärkung der heimischen Wirtschaft kann ein überzeugendes Verkaufsargument sein. Wenn Sie Särge aus 100 Prozent deutscher Produktion, inklusiv des verarbeiteten Holzes, verkaufen, dann

muss das in Ihrem Ausstellungsraum und in Ihren Beratungsunterlagen gekennzeichnet sein. Ideen und Anleitung hierfür unter: eab@erasmus1248.de, Stichwort: „Wie verkaufe ich einen besseren Sarg?“

75. Kann ich mir Buswerbung erlauben?

Buswerbung ist perfekt. Aber, wie immer, nur, wenn richtig gemacht. Einen zeichenblockgroßen Aufkleber im Auspuffbereich können Sie sich sparen. Wenn, dann richtig, und zwar der ganze Bus. Dieser Bus wird für 3 Jahre 24 Stunden lang am Tag am aktiven Leben in Ihrem Biotop teilnehmen. Benötigt werden eine Idee und ein Claim, die entertainen, geistreich sind, Gesprächsstoff liefern, Stichworte geben und Website und Social-Media-Besuche provozieren. Infos hierzu unter: eab@erasmus1248.de, Stichwort: „Buswerbung“

76. Großflächenplakate sind sehr preiswert – wie kann ich das am besten für mein Unternehmen nutzen?

Großflächenplakate sind oft preiswerter als Zeitungsanzeigen, hängen jeweils für 10 Tage, und mit der richtigen Botschaft liefert ein Bestattungsunternehmen großen Gesprächsstoff, große Ideen und große Überraschung. Standort und Preise unter: www.plakat-verkauft.de, entsprechende Ideen und Gestaltung unter eab@erasmus1248.de, Stichwort „Großfläche“

77. Wie generiere ich regelmäßigen Social-Media-Content mit gleichbleibender Qualität?

Im Social-Media-Bereich gelten die gleichen Regeln: Wenn, dann richtig, gut und regelmäßig. Denn nur so sind Reichweite, Sichtbarkeit, Re-Postings etc. zu generieren. Im normalen Arbeitsalltag in einem Bestattungsunternehmen ist das kaum möglich. Dafür gibt es Agenturen, die Ihren gesamten Content mit Ihnen entwickeln, die komplette Verwaltung übernehmen, die Reichweite und Sichtbarkeit garantieren. Angebot hierzu unter: eab@erasmus1248.de, Stichwort: „Social Media“

78. Wie generiere ich die maximale Social-Media-Reichweite in meinem Einzugsgebiet?

siehe Antwort 77

79. Ich will Marktführer werden – wie geht das am schnellsten?

Definition des Einzugsgebietes, Analyse des Wettbewerbs, Optimierung der Unternehmensphilosophie, höchste Qualität, maxima-

le Sichtbarkeit, Ehrenamt und/oder soziales Engagement, regelmäßige Kirchenbesuche, Networking, Abstand zum Wettbewerb, Transparenz, maßgeschneidertes Marketing- und Kommunikationskonzept. Angebot hierzu unter: eab@erasmus1248.de, Stichwort: „Marktführer“

80. Wie halte ich Wettbewerber aus meinem Einzugsgebiet fern?

Indem Sie sich so aufstellen, dass jeder Wettbewerber sofort sieht, dass man Ihnen nicht einen Sterbefall abnehmen kann – und siehe Antwort 79. Es geht nicht nur darum, Kunden zu gewinnen, es geht mit einem maßgeschneiderten Marketing- und Kommunikationskonzept auch darum, den Wettbewerb fernzuhalten. Ein Bestattungsunternehmen, das evtl. 80 Prozent Marktanteil im eigenen Biotop hat, ist besonders gefährdet, Wettbewerb anzuziehen, weil ein neuer Anbieter es dann nur mit einem Hauptgegner zu tun hat und sich nicht mit 7 kleineren rumschlagen muss. Bedeutet, dass Sie sich unantastbar machen müssen, egal wie gut es gerade läuft. Weiterentwicklung und Aufrüstung sind immer notwendig.

81. Gibt es Alternativen zu den etablierten Treuhandlösungen?

Immer mehr Bestattungsunternehmen arbeiten mit dem Treuhandangebot der Friedhofsgärtner zusammen. Hier gibt es gute Konditionen für Bestatter und Kunden bei gleicher Mündelsicherheit.

82. Wie baue ich Vorurteile und Berührungssängste bei der Zielgruppe ab?

Die Vorurteile, Berührungssängste und ein bestimmtes Klischeedenken sind tief verwurzelt in den deutschen Köpfen. Der Bestatter ist männlich, zieht mich über den Tisch und raucht hinter der Friedhofskapelle. Diese Denke wird von vielen Bestattungsunternehmen leider immer noch bedient, indem z. B. auf der Website als einziges Bild zwei Männer mit betroffenem Blick und mit im Schritt gefalteten Händen zu sehen sind. Um davon wegzukommen, muss eine Internetpräsenz heute zu 70 bis bis 80 Prozent aus Bildern und Filmen bestehen, die den Alltag in einem Bestattungsunternehmen reportageähnlich dokumentieren. Nicht Vorurteile bedienen, sondern widerlegen.

83. Wie erreiche ich potenzielle Kunden ohne aktuellen Sterbefall?

Machen Sie Ihr Unternehmen durch Transparenz auf allen Ebenen und in allen Marketing- und Kommunikationsinstrumenten

so interessant und attraktiv, dass keiner widerstehen kann, auch wenn er Ihre Leistung jetzt gerade nicht braucht. Wie das geht: eab@erasmus1248.de, Stichwort: „Transparenz“

84. Wie formuliere ich meine Rechnungspositionen, damit sie jeder versteht und ich mich damit vom Wettbewerb unterscheide?

Indem Sie den kostenlosen Rechnungsleitfaden bestellen und umsetzen. eab@erasmus1248.de, Stichwort: „Rechnungsleitfaden“. Wir mailen Ihnen eine PDF Datei und eine Audiodatei.

85. Wie gehe ich mit Fremdleistungen um, wie rechne ich diese ab?

Fast alle Bestattungsunternehmen reichen Fremdleistungen eins zu eins weiter. Falsch! Das ist schon ein kaufmännischer Verlust. In den Fremdleistungen steckt Ihre Arbeitszeit, Telefonate, Mails, Organisation, Ausdrucke, Porto, Überweisungskosten etc. Fremdleistungen brauchen auf der Bestattungsrechnung natürlich eine Bearbeitungsgebühr von 15 Prozent, die natürlich bei den Eigenleistungen aufgeführt und erklärt ist.

86. Wie reagiere ich auf die Aussage: „Oma war immer einfach und bescheiden!“?

Eine oft gehörte Defensivbehauptung der Hinterbliebenen, die damit übersetzt sagen wollen: „Lieber Bestatter, uns verkauftst du jetzt nichts für 10.000,00 €, wir passen auf und wissen Bescheid!“. Aber: Zwischen bescheiden und pompös gestalteten Bestattungen liegen zahlreiche Nuancen. Es geht darum, dass Ihre Beratung die Möglichkeiten aufzeigt, die die Angehörigen vorher vielleicht nie in Betracht gezogen haben – oft auch aufgrund von Unwissenheit. Hierbei kann die Frage „Mit welchen Erinnerungen an Ihre Oma möchten Sie weiterleben?“ hilfreich sein.

87. Soll ich Bürgermeister, Schützenkönig, oder Karnevalsprinz werden?

Egal was, nur überhaupt etwas davon oder ähnlich. Soziales Engagement, Ehrenamt, gesellschaftliche Sichtbarkeit zahlen sich immer aus.

88. Wie kann ich den Umsatz pro Bestattungsauftrag steigern?

Ganz einfach, indem Sie regelmäßig Ihre Preise überdenken. Indem Sie mit verkaufpsychologisch optimierten Beratungsunterlagen – analog und interaktiv digital – wesentlich mehr Dienstleistungen und bessere

Produkte verkaufen. Wie das aussieht, erfragen unter: eab@erasmus1248.de, Stichwort: „Beratungsunterlagen“

89. Transporter oder Limousine?

Natürlich die Limousine, es ist das perfekte Marketinginstrument. Jeder Dreijährige erkennt dieses Sonderfahrzeug. Der E-Klasse-Leichenwagen hebt Sie vom Wettbewerb ab, erzeugt Sichtbarkeit, lässt Sie am Alltagsleben teilnehmen. Die V-Klasse erkennt niemand als das, was es ist. Die E-Klasse kostet zwei- bis dreimal so viel wie der Transporter, ich weiß. Aber es muss doch kein nagelneuer sein. Eine 7 Jahre alte E-Klasse ist definitiv bezahlbar, immer noch chic und noch für 10 Jahre gut. Außerdem muss die E-Klasse zum Teil aus dem Marketingbudget gedacht werden. Jeder Leichenwagen muss auch auf dem Dach beschriftet sein. Wenn Sie einen Haussterbefall in einem Wohngebiet abholen, dann soll die neugierige Nachbarin aus dem dritten Stock gefälligst sehen, welcher großartige Bestatter da in der Straße steht.

90. Welche Apps kann ich nutzen, um meine betriebsinterne Kommunikation zu optimieren?

Weiß ich nicht.

91. Wie gehe ich mit lokalen Vereinen um, die mir dauernd eine Anzeige oder Bandenwerbung verkaufen wollen?

Auf jeden Fall mitmachen. Das ist preiswert, es Netzwerk, ist lokal und wird wertgeschätzt. Aber wenn Sie Volleyball blöd finden und Fußball lieben, dann natürlich beim Fußball. Die Vereinswerbung ist natürlich nicht die Grafik Ihrer Telefonbuch- oder Zeitungsanzeige, sondern immer eine Aussage und Grafik, die Ihr Bestattungsunternehmen grafisch und inhaltlich mit dem Verein verbindet. Beispiele in den 3 Marketingbroschüren.

92. Was muss mein Google My Business-Eintrag können?

Ein ganz wichtiges Thema. Vor allem: Haben Sie überhaupt einen? Wenn nicht, dann sofort professionell anlegen lassen. Die hier hinterlassenen Google-Rezensionen sind das Wichtigste. Der Eintrag muss gepflegt werden, Öffnungszeiten, Telefonnummern, Adressen, Fotos, Antworten auf Bewertungen etc. Es auch möglich, hier Filme einzustellen. Ein gepflegter Google-My-Business-Eintrag optimiert Ihr Google- und KI-Rating. Fordern Sie unseren kostenlosen Google-Leitfaden an unter: eab@erasmus1248.de, Stichwort: „Google“

93. Ist mein Leichenwagen ein Marketinginstrument?

siehe Antwort 89

94. Wie reagiere ich auf die Aussage von Kunden, die alle Bestatter kennen: „Ich hätte aber gedacht, es sei teurer bei Ihnen!“?

Passen Sie Ihre Preise an, bis Sie diesen Satz nicht mehr hören.

95. Was muss meine Website können, damit die KI sie liebt?

Bis vor wenigen Jahren war die Hauptüberschrift bei der Entwicklung einer Internetpräsenz: „Google muss uns lieben“, damit wir maximalen Traffic generieren. Jetzt ist die KI dazu gekommen. Fragen Sie mal Ihr Smartphone: „Wer ist der beste Bestatter in Ihrer Stadt?“. Die Antwort ist eine KI-Antwort und kein Google-Antwort. Hier gibt es viel und immer mehr zu tun.

96. Haben Discount-Bestatter eine Zukunft?

In 10 Jahren wird es in Deutschland keine Discount-Bestatter mehr geben. Spätestens dann kommt ein 40-Tonner aus Rumänien und holt 200 Säрге auf einmal ab, für vielleicht 390,00 €, all inclusive.

Deswegen ist es so wichtig, dass die Marktposition eines zukunftstauglichen Bestattungsunternehmens die Menschen anspricht, die sich auch zukünftig eine individuelle Bestattung leisten können und wollen. Keine Sorge, davon gibt es in den nächsten Jahrzehnten, trotz aller Umstände, immer noch genug. Das zeigt uns immer wieder der wachsende Vorsorgemarkt, die Menschen haben das Geld, und das noch für mindestens eine Generation. Die Zukunft für das deutsche Qualitätsbestattungsunternehmen ist nicht die Anzahl der jährlichen Bestattungen, sondern die Zahl, die unten rechts auf der Rechnung steht.

97. Wie gehe ich mit einer schlechten Google-Rezension um?

Gute und schlechte Rezensionen sind immer zu beantworten. Wenn Ihnen mal eine Familie nur 3 Sterne gibt und das begründet mit der miserablen Akustik in der Friedhofkapelle, dann antworten Sie freundlich, dass es Ihnen leid tut und dass Sie schon seit Längerem mit der Kommune deswegen im Gespräch sind. Wenn Sie aber persönlich beleidigt werden, dann ist diese Bewertung schnellstens löscher. Mir ist übrigens kein Bestattungsunternehmen bekannt, das Problem mit schlechten Bewertungen hat. Es ist

auch langfristig glaubwürdiger, wenn Ihre Sternchen bei 4,8 liegen und nicht nur bei 5,0, weil das irgendwann unglaublich wird: Es kann einfach nicht immer alles perfekt und fehlerfrei sein. Fordern Sie unseren kostenlosen Google-Leitfaden an unter: eab@erasmus1248.de, Stichwort: „Google“

98. Muss meine Internetpräsenz heutzutage mehrsprachig sein?

In vielen Regionen Deutschlands wäre es gut, wenn wenigsten der Menüpunkt „Was tun im Trauerfall?“ mehrsprachig erklärt würde. Beispiel Russisch: Der erste Satz sagt, dass niemand im Unternehmen Russisch spricht, dass Sie aber den Menschen, die muttersprachlich Deutsch sind, auch bei diesem recht unbekanntem Thema die maximale Hilfestellung geben wollen. Viel deutsche Bestattungsunternehmen hatten schon russische Kunden, die sind großartig, weil sie alles nehmen und cash bezahlen. Wenn Ihnen das gefällt, dann legen Sie dieser Zielgruppe gefälligst ein Bonbon hin, weil der Wettbewerb das eben nicht tut. Genauso mit polnischen und italienischen Communities. So präsentieren Sie wieder ein Mosaiksteinchen mehr im Abstand zum Wettbewerb. Fremdsprachliche Texte unter: eab@erasmus1248.de, Stichwort: „Multilingual“

99. Wie optimiere ich die Zukunft meines Bestattungsunternehmens?

Indem Sie sich auf die obere Hälfte des Marktes konzentrieren, also die Menschen, die sich auch in Zukunft eine individuelle Bestattung leisten können und wollen. Indem Sie Ihre Marktposition in den Bereichen Qualität, Persönlichkeit, Kreativität, Regionalität und Innovation manifestieren, immer und immer wieder.

100. Was kann ich jetzt sofort tun?

Sie können mir Fragen mailen, die ich in diesen 100 Fragen + Antworten nicht beachtet habe. Sie erhalten schnell eine ganz persönliche Antwort. Fragen an: eab@erasmus1248.de

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

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

www.erasmus1248.de

Original oder Fälschung?

Text: Behra Fischer

Identitätsfindung ist nicht immer einfach. Als Mutter von Zwillingen in der Pubertät kann ich davon ein Lied – oder auch zwei – singen.

Nachmacher! Nachmacher! Wer erinnert sich nicht an die Schulzeit – an jene, die versuchten, andere bis ins Detail zu kopieren? Ob rote Turnschuhe, das neue Federmäppchen oder die Sporttasche: Es gab immer jemanden, der besonders konsequent nachahmte. Und eigentlich ist das auch verständlich. Wer Orientierung sucht, probiert sich aus – und greift dabei zwangsläufig auf Vorbilder zurück.

Doch was im Jugendalter Teil der Entwicklung ist, wirkt im unternehmerischen Kontext deutlich weniger charmant.

Besser Macher statt Nachmacher

In Gesprächen mit Bestattern begegnet mir dieses Thema immer wieder. Ob Neubauten, Veranstaltungen, Social-Media-Aktivitäten, Fuhrpark oder Trauerdekorationen – gute

Ideen sprechen sich herum. Und sie werden übernommen. Mitunter erstaunlich schnell, manchmal sogar vom unmittelbaren Wettbewerber, dessen Standort nur einen Steinwurf entfernt liegt.

Natürlich gehört es zum unternehmerischen Alltag, sich inspirieren zu lassen und den Markt zu beobachten. Die eigentliche Herausforderung liegt jedoch darin, daraus etwas Eigenständiges zu entwickeln. Authentizität entsteht nicht durch Kopie, sondern durch konsequente Übersetzung von Ideen in die eigene Haltung, die eigene Handschrift und die eigene Zielgruppe.

Abschreiben gilt nicht!

Denn eines zeigt die Praxis deutlich: Nachmacher fallen in der Regel negativ auf. Insbesondere in kleineren Städten und ländlichen Regionen wird „Copy & Paste“ schnell erkannt – und eher kritisch wahrgenommen. Dabei liegen die Chancen auf der Hand. Wer den Mut hat, seinen eigenen Weg zu gehen, schafft Wiedererkennbarkeit und Vertrauen. Und genau das ist es, was langfristig trägt. Individuelle Lösungen entstehen nicht zu-

fällig – sie sind das Ergebnis bewusster Entscheidungen. Wer diesen Prozess aktiv prägt, wird nicht zum Nachmacher, sondern zum Gestalter.

Lassen Sie uns über die Möglichkeiten sprechen. Die unverbindliche Beratung dazu kostet Sie genau: gar nichts. Ich freue mich auf Ihren Anruf.

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



Maritime Abschiedskultur neu gedacht

Text: Britta Schaible

Seit über 40 Jahren führt die Seebestattungs-Reederei Albrecht mit Sitz in Harlesiel würdevolle Urnenbeisetzungen auf allen Weltmeeren durch. Während früher überwiegend Nord- und Ostsee angefragt wurden, erfreuen sich heute auch südliche Regionen wie Mallorca wachsender Beliebtheit.

Die Seebestattung und die besonderen Bedürfnisse der Hinterbliebenen im Wandel der Zeit: Die Bestattungswelt hat sich über diese und weitere Themen mit Benjamin Albrecht, Kapitän und Inhaber des Familienunternehmens, unterhalten.

Herr Albrecht, Sie sind seit über 40 Jahren als familiär geführte Seebestattungs-Reederei im Einsatz. Wie haben sich die Bedingungen für Seebestattungen verändert?

Mein Großvater war Fischer und im Laufe der Jahre sind die Seebestattungen dazugekommen. Früher musste man ja noch einen Nachweis erbringen, z. B. in Form eines See-

fahrtsbuches: Seebestattungen wurden nur für die Menschen angeboten, die mit der See beruflich verbunden waren. Das änderte sich zum Glück. Zuerst wurden Seebestattungen nur zugelassen, wenn hierzu eine Verfügung des Verstorbenen vorlag. Heute können auch die Angehörigen darüber entscheiden, das ist so gesetzlich abgesichert.

Bitte erzählen Sie uns etwas zu dem Trend der Seebestattung in mediterranen Regionen, insbesondere Mallorca.

Der Trend zur Seebestattung in mediterranen Regionen nimmt spürbar zu. Grundsätzlich sind Beisetzungen im Ausland nahezu überall

möglich – wir begleiten Familien bereits seit vielen Jahren in Ländern wie Italien, Frankreich, Spanien, Griechenland und sogar in der Karibik. Besonders Mallorca wird aktuell deutlich häufiger nachgefragt, obwohl wir dort bereits seit über 20 Jahren tätig sind. Vor Ort betreut ein Mitarbeiter die Hinterbliebenen persönlich. Auf Mallorca laufen wir regelmäßig von fünf verschiedenen Häfen aus. Dank der seit 2025 erforderlichen Genehmigungen in Spanien können wir heute Seebestattungen nahezu im gesamten Land anbieten. Für die Angehörigen ist es sehr tröstlich zu wissen, dass der Verstorbene an einem Ort beigesetzt wird, an dem er besonders glücklich war. Hier gibt es schöne Erinnerungen an den Urlaub und die gemeinsame Zeit. Das türkisblaue Wasser sowie das mediterrane Flair können ebenfalls Trost spenden. Das Meer verkörpert Tiefe, Weite und Unendlichkeit. Und die Angehörigen haben die Möglichkeit, auf der Insel Orte zu besuchen, mit denen sie besondere Erinnerungen verbinden.

Führen Sie regelmäßig Gedenkfahrten zu den Beisetzungsorten durch und wie wird dieses Angebot von den Hinterbliebenen angenommen?

Ja, wir fahren einmal im Monat raus zu Gedenkfahrten. Diese finden in der Nordsee statt, leider können wir das nicht in allen Seegebieten realisieren.

Die Hinterbliebenen erhalten von uns, unabhängig vom Ort der Beisetzung, stets eine Seekarte mit den Koordinaten der Beisetzungsstelle. Die Fahrten sind immer gut gebucht – sie werden von den Hinterbliebenen gern in Anspruch genommen.

Darüber hinaus bieten wir für Trauernde mit unserer „Brücke der Erinnerung“ einen würdevollen Ort der Ruhe, Begegnung und Erinnerung nahe dem Meer. Durch die Verbindung aller Weltmeere dient er außerdem dem Gedenken an andernorts seebestattete Angehörige. Die Gedenkstätte ist in Form eines Schiffhecks gestaltet, auf das Beisetzungsgebiet zwischen Spiekeroog und Wangerooge ausgerichtet, und bietet mit Stelen für Gedenktafeln, einer Sitzbank, Blumenablage sowie einer dauerhaft brennenden Laterne einen würdevollen Ort im Naturschutzgebiet, der Trost spendet.

An welchen besonderen Orten haben Sie bereits Seebestattungen durchgeführt?

Da gibt es viele. Bei uns sind auch außergewöhnliche Wünsche willkommen. Wir hatten z. B. in San Francisco, unter der Golden Gate Bridge, eine Urnenbeisetzung – und in New York waren wir auch schon. Für dieses Jahr ist sogar eine Seebestattung in Grönland geplant.

Gibt es etwas, das Sie sich von den Bestattern als Kooperationspartner wünschen?

Ich denke, dass es wichtig ist, die Angehörigen über alle Möglichkeiten zu informieren, damit sie eine Entscheidung treffen können. Ein Grab auf dem Friedhof bietet einen konkreten, allerdings begrenzten Ort, an dem sie trauern können. Das Meer hingegen steht für Weite: Die Urne zerfällt im Wasser. Das bedeutet, es gibt keinen festen Punkt für die Erinnerungen und das Innehalten. Es ist überall und an jeder Küste möglich, des Verstorbenen zu gedenken.

Abschiedszeremonien haben bei uns immer einen persönlichen Charakter: Kleine oder große Trauerfeiern organisieren wir ganz individuell nach den Wünschen der Angehörigen mit Musik, einer Traueransprache, geistlich oder weltlich - selbstverständlich immer unter der Berücksichtigung der gesetzlichen Vorgaben.

Viele Menschen fürchten sich vor den Kosten einer Seebestattung, jedoch können wir diese Unsicherheit nehmen. Dabei sollte man auch bedenken, dass die finanziellen Aufwendungen für Grabpflege entfallen. Wir arbeiten ja mit vielen Bestattern zusammen. Unser Katalog enthält die wichtigsten Informationen im Überblick. Übrigens bieten wir den Hinterbliebenen an, Beisetzungspositionen erneut zu besuchen. Und das Thema Barrierefreiheit ist wichtig: Wir verfügen über Schiffe, die entsprechend barrierefrei ausgestattet sind.

Sind Sie mit Ihrem Team auf der kommenden FORUM BEFA vor Ort?

Unbedingt. Wir sind im Juni in Düsseldorf mit einem Stand vertreten. Darüber hinaus haben wir einen Extra-Stand zum Thema Seebestattungen auf Mallorca. Hier gibt es noch weiterführende Informationen über diesen aktuellen Trend und warum diese Möglichkeit für die Menschen so wichtig ist. Alle Besucher sind bei uns herzlich willkommen. Wir freuen uns auf die Gespräche und die Vertiefung der Zusammenarbeit. Sie finden uns am Stand B14–C17.

www.seebestattung-albrecht.de



Kunst die berührt.

Live erleben!

Am 04.06. - 06.06.2026 auf der Forum BEFA!!

→

Unsere Künstler **malen für Sie live!**
Sehen Sie zu, wie aus Erinnerungen echte Kunstwerke entstehen.

→

Wir haben keinen eigenen Stand, aber ihr findet uns mit bei den Ständen der Firma Bestattungswäsche Thomas Nunnenkamp & EDB.





NATURURNE LENZ

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



Foto: Saamy9940/freepik.com

Unternehmensnachfolge als Chance für Gründer

Wer in Deutschland über den Schritt ins Unternehmertum nachdenkt, schaut derzeit auf ein gemischtes Bild.

Die Zahl der Gründerinnen und Gründer stieg laut KfW von 585.000 im Jahr 2024 auf 690.000 im Jahr 2025. Das entspricht einem Zuwachs von rund 17,9 Prozent. Gleichzeitig registrierten die deutschen Amtsgerichte im Jahr 2025 insgesamt 24.064 beantragte Unternehmensinsolvenzen. Das waren 10,3 Prozent mehr als im Vorjahr. Diese Entwicklung zeigt nicht nur mehr wirtschaftlichen Druck. Sie zeigt auch, dass unternehmerische Bewegung weiter vorhanden ist.

Zwischen Vorsicht und Möglichkeit

Viele Unternehmerinnen und Unternehmer wägen Entscheidungen heute genauer ab. Höhere Unsicherheit, schwieriger einschätzbare Märkte und ein angespannteres wirtschaftli-

ches Umfeld führen dazu, dass der Schritt in die Selbstständigkeit oder in die Übernahme eines Unternehmens oft gründlicher geprüft wird. Genau darin liegt aber auch ein interessanter Blickwinkel. Denn wer nicht nur an die klassische Neugründung denkt, entdeckt im Thema Nachfolge oft einen anderen, sehr konkreten Zugang zum Unternehmertum.

Nicht jede Übergabe ist einfach, aber oft eine echte Chance

Eine Unternehmensübergabe bringt immer Verantwortung mit sich. Es geht um Zahlen, Prozesse, Mitarbeitende, Kundenbeziehungen und Vertrauen. Deshalb ist nicht jede Übergabe einfach. Gleichzeitig kann sie in vielen Fällen eine echte unternehmerische Chance sein. Wer ein bestehendes Unternehmen übernimmt, startet nicht zwingend bei null. Oft sind Marktkenntnis, betriebliche Abläufe und ein gewachsener Kundenstamm

bereits vorhanden. Für manche Nachfolger ist genau das ein realistischerer Einstieg ins Unternehmertum als der vollständige Neuaufbau.

Warum das Thema Nachfolge an Gewicht gewinnt

Das IfM Bonn schätzt, dass im Zeitraum von 2026 bis 2030 rund 186.000 Familienunternehmen in Deutschland zur Übergabe anstehen. Gleichzeitig weist das Institut darauf hin, dass die wirtschaftliche Situation vieler Unternehmen Übernahmen aus Sicht möglicher Nachfolger weniger attraktiv machen kann. Gerade deshalb lohnt ein nüchterner Blick auf das Thema. Nicht jede Übergabe passt, und nicht jede Übernahme ist sinnvoll. Aber in vielen Fällen entsteht dort, wo Erfahrung auf neue Energie trifft, eine greifbare unternehmerische Perspektive.

Gründen muss nicht immer bei null beginnen

Der klassische Gedanke an Gründung ist oft mit der Vorstellung der Schaffung von etwas völlig Neuem verbunden. In der Praxis kann Unternehmertum aber auch bedeuten, ein bestehendes Unternehmen weiterzuführen und weiterzuentwickeln. Das verändert die Aufgabe, aber nicht ihren unternehmerischen Kern. Statt alles neu aufzubauen, geht es dann darum, Bestehendes zu prüfen, zu modernisieren, klug fortzuführen und an veränderte Marktbedingungen anzupassen. Gerade in wirtschaftlich anspruchsvollen Zeiten kann dieser Weg für manche Gründer näher an der Realität liegen als die Idee vom Start auf der grünen Wiese.

Fazit

Die aktuellen Zahlen zeichnen ein spannungsreiches Bild. Mehr Gründungen, mehr Unternehmensinsolvenzen und viele anstehende Übergaben zeigen, dass sich Unter-

Gründen heißt heute oft auch übernehmen. Und genau darin kann für viele eine echte Chance liegen.

nehmertum in Deutschland in einer Phase der Neuorientierung bewegt. Daraus lässt sich keine einfache Botschaft ableiten. Aber ein Gedanke liegt nahe: Gründen heißt heute oft auch übernehmen. Und genau darin kann für viele eine echte Chance liegen.

Gerade in Gründungs- und Übergangsphasen spielt zudem die Frage der Liquidität eine besondere Rolle. Wer ein Unternehmen neu aufbaut oder übernimmt, braucht finanzielle Planbarkeit, um laufende Kosten

sicher zu decken, Spielräume für Investitionen zu schaffen und sich auf den operativen Aufbau zu konzentrieren. Genau hier kann Factoring sinnvoll sein. Dabei profitieren Unternehmen unter anderem von schneller Liquidität, der Übernahme des Forderungsmanagements durch Adelta als Factoring-Experte und einem Schutz vor Zahlungsausfällen. Gerade in Phasen, in denen Strukturen wachsen oder neu geordnet werden, kann das helfen, unternehmerische Entscheidungen mit mehr Sicherheit zu treffen.

www.adeltafinanz.com

Quellen

- KfW, Deutschland erlebt starken Anstieg der Gründungstätigkeit
- Statistisches Bundesamt Destatis, Unternehmensinsolvenzen im Jahr 2025
- IfM Bonn, Unternehmensnachfolgen in Deutschland 2026 bis 2030



Seebestattungs-Reederei Albrecht

Seebestattungen ab Mallorca

Mit mehr als 30 Jahren Erfahrung ist die Reederei Albrecht ein vertrauensvoller Partner für Seebestattungen in allen weltweiten Seegebieten. Im Mittelmeer bieten wir Ihnen Beisetzungen von nahezu allen Küsten- und Inselhäfen an.

Besonders beliebt sind dabei Beisetzungen im Seegebiet von Mallorca, von den Küstenhäfen von Venedig oder entlang der französischen Mittelmeerküste wie beispielsweise St. Tropez, Nizza oder den Inselhäfen von Korsika.

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



Die Feierhalle.

Ihr Weg dorthin kann gar nicht lang genug sein.

Werfen wir in dieser Ausgabe wieder einen Blick auf Inhalte. Auf die Bezüge von Räumen, auf die Blickachsen, auf die Verhältnismäßigkeiten – und auf das, was ein Kunde hofft, bei Ihnen zu erwarten. Schauen wir auf Ihr Prachtstück: Schauen wir auf Ihre Feierhalle!

Die Größe: Nicht unbedingt zweigeschossig. Nicht mit „Treppe nach oben“ und „Orgel auf der Galerie“ und riesiger Bühne. Bleiben Sie maßvoll und bedenken Sie genau, wie oft die „Bürgermeisterbestattung“ bei Ihnen tatsächlich Einzug hält. Lieber mit einem Stehbänkchen im Eingangsbereich auf große Gruppen reagieren, den vorhandenen Sitzbereich um das Foyer erweitern oder den geschützten Hof dazunehmen als die Räume der Kirche kopieren. Enge wird einer Bestatterfamilie niemals übelgenommen. Durch Enge entsteht Reibung und durch Reibung entsteht Wärme!

Die Lage: Auf dem Weg in die Feierhalle erzählen Ihre Wände eine Geschichte. Sie erzählen von der umgebenden Landschaft, den bekannten Kirchen, dem ehemaligen

Arbeitgeber und sie erzählen von Ihren Mitarbeitern. Ja, von denen auch. Sie lassen auf dem Weg in die Feierhalle die besten Werke Ihres Floristen erkennen, Sie zeigen die wertvollste, wenn auch unverkäuflichste Urne und gewähren einen Blick in Ihr Kurzzeit-Kolumbarium. Ein schöner Weg kann gar nicht lang genug sein!



Der Zutritt: Sollte es in Ihrer Feierhalle ein deutliches „Vorne – Hinten“ geben, dann

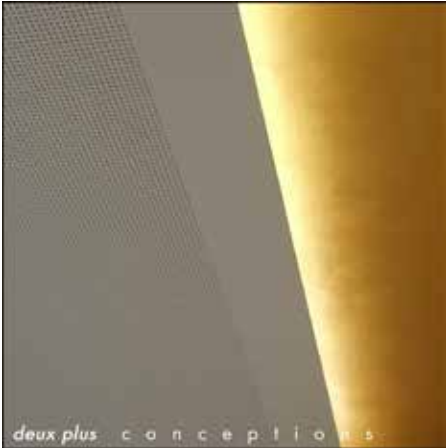
treten Ihre Besucher hinten ein. An den Sarg treten Ihre Gäste nicht zwangsweise, sondern freiwillig. Es gibt genug Platz für die Kondolenztschlange und die Staffelei, die Garderobe nimmt alles auf und der Stehtisch steht, wo er Nutzen verspricht. Das Kunden-WC lässt sich mit Leichtigkeit begehen und bietet den Vorbereich, den es braucht. Auch an die Stellplätze für Rollatoren wurde gedacht.

Die Kulisse: Bieten Sie für die Aufbahrung eine unaufdringliche, stilvolle Kulisse an. Eine Form, die sich zurücknimmt und dem Hauptdarsteller nicht die Luft nimmt. Ob „Rotunde“, „Lichtbogen“, oder „Würfel-Rahmen“: Es sollte dem Sarg oder der Urne dienen. Ertränken Sie den Sarg mit Gebinde und Buxbaum erst, wenn der Kunde es verlangt. Fragen Sie sich beim abschließenden Blick auf das Gesamtbild, ob es Konkurrenz zwischen den Objekten gibt. Ob nicht ein Element nur deshalb eingesetzt wurde, weil es vorhanden war. Das Heilige benötigt Raum zur Entfaltung und keine Staubfänger. Das abnehmbare, grazile Kreuz findet seinen Platz an einer freien Rückwand oder an einem stilvollen, sich zurücknehmenden Rednerpult. Der fahrbare Kühlkatakalk mit Klapprahmen bettet den Leichnam auf ca. 45 cm Höhe und verortet sich damit auf gleicher Höhe wie die Augen des Betrachters. Wir verabschieden uns im Haus „unserer Bestatterfamilie“ gemeinsam vom Verstorbenen. Unser Trauerredner spricht nicht von der Kanzel, er spricht „unter uns“.



Die freien Wandflächen: Sollten Sie freie Wandflächen haben, dann verstecken wir darin Ihre inaktive Dekoration, die Stühle auf Rollbrettern und die Klappische für das Trauer-Koch-Seminar. Sollte Stauraum fehlen, könnte auch die Kulisse herhalten. Hinter dem „Bogen“ findet sogar ein Mitarbei-

ter Platz, der die Zeichen vom Trauerredner über eine Kamera erfasst. Das Licht kommt zur Gänze aus der abgehängten Decke, die Wandleuchten bekommen Sie nur, wenn der Raum dann nicht unflexibel wird. Als Wandgestaltung gerne Ihre Hausdekoration auf kleinen Wandborden, gerne selbst geschnitzte Handarbeiten im Holzkasten oder die Bildmarke als Wandrelief, wenn der Raum dabei flexibel bleibt und dieses „Gewicht an Dekoration“ auch verträgt.



Die Vorhangstoffe: Allein die Vorhangstoffe. Was können Sie da alles nicht bedenken! Die Vorhangstoffe dienen zuallererst der Atmosphäre des Raumes, dann der Regulierung der Durchsichtigkeit, danach einer guten Akustik und zuletzt dem Transport Ihrer Farbwelt. Ihr Vorhang läuft dreireihig, somit können Sie Aus- und Einblicke steuern. Der richtige Stoff, wellenförmig angebracht, kann hinsichtlich Geräuschkämmung eine Menge bewirken und Ihre Trauerrednerin zum Lächeln bringen. Ihre Hausfarbe, unter die Vorhangfarbe gemischt, hilft, sich an Ihr Unternehmen zu erinnern.

Das Lichtkonzept:

Ein gleichmäßiges Feld von Deckeneinbauspots oder Pendelleuchten, bei besonders hohen Räumen, schafft eine Beleuchtungsstärke von 150 Lux für das allgemeine Raumlicht. Ergänzt wird dieses Raster durch eine einzelne Pendelleuchte über der Aufbahrung, mit drei oder vier, frei gelenkigen Einzelspots, die 1500 Lux über einen schmalen Lichtkegel transportieren. Durch rhythmisch gesetzte Wandleuchten lässt sich dieses allgemeine Raumlicht mit kleinen Akzenten noch er-

weitern. Natürlich bieten LED-Streifen jede Menge Spielraum für spannende Lichtinszenierungen, aber bitte maßvoll.

Nicht selten benötigt es viel Mut, das Überzogene mal wegzulassen.

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.



- glasklarer Sound für klangvolle Abschiede
- in und zeitgleich außerhalb der Trauerhalle, am Grab, im Friedwald
- drahtlose Sendermikrofone unterschiedlicher Art
- Musik und Sprache in einer Box: Bluetooth, USB-Funktion, CD-Player
- dank kabellosem Akkubetrieb für Innen- und Außeneinsätze geeignet
- leichter Transport, sekundenschneller Aufbau auf Stativ
- unkomplizierte Bedienung ohne technische Vorkenntnisse
- modulare Systeme für individuelle Ausstattungen
- feste Ansprechpartner für Beratung & Service
- hauseigene Technikabteilung für schnelle Lösungen

Profitieren Sie von unserem unverbindlichen Teststellungsservice!

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





Erkenne Dich selbst!*

Führungsstile – wie ticken Sie?

Text: Jule Baumeister

Das Kapital und damit der Wert eines Unternehmens ist nicht zuletzt das Team. Das Team mit seiner Arbeitsweise und wie es geführt ist.

Wenn man ein Unternehmen übernehmen möchte, ist es fast das Wichtigste, die Mitarbeiterstruktur des neuen Unternehmens zu begreifen und abzugleichen mit der eigenen Erwartungshaltung.

Auch die Perspektive des Verkäufers ist extrem wichtig – sowohl ist es notwendig, dass er um die Funktionsweise seines Teams und seinen eigenen Führungsstil weiß, damit es zu einer entsprechend erfolgreichen Übergabe/Übernahme kommen kann. Beides muss zusammenpassen! Team zu neuem Inhaber. Teams funktionieren gemäß der Teamführung, gemäß dem Führungsstil – die meisten werden an dieser Stelle sagen: Was denn für ein Führungsstil? Das läuft hier so, wie es schon immer gelaufen ist.

Kommunikationswissenschaftlich betrachtet gibt es drei klar definierte Führungsstile – klar es gibt noch jede Menge mehr, auch wissenschaftlich definierte, ich beziehe mich hier auf diese drei ‚klassischen‘, weil sie aus meiner Perspektive alles Maßgebliche für Bestatter abdecken – sowohl in Reinform als auch in sämtlichen Mischversionen.

**Hier kurz die Übersicht:
Klassische Führungsstile nach Kurt Lewin**

Diese drei Stile bilden oft die Grundlage in der Ausbildung und Praxis:

- **Autoritärer Führungsstil:**
Die Führungskraft entscheidet allein und gibt klare Anweisungen. Das Team führt die Aufgaben ohne Mitbestimmung aus.
Vorteil: Schnelle Entscheidungen in Krisen.
Nachteil: Geringe Motivation und Kreativität der Mitarbeiter.
- **Kooperativer (demokratischer) Führungsstil:** Mitarbeiter werden aktiv in Entscheidungsprozesse einbezogen. Die Führungskraft fungiert eher als Partner.
Vorteil: Hohe Motivation und Verantwortungsbewusstsein.
Nachteil: Entscheidungsprozesse können länger dauern.
- **Laissez-faire-Führungsstil:**
Die Mitarbeiter genießen maximale Freiheit und entscheiden weitgehend selbstständig. Die Führungskraft greift kaum ein.
Vorteil: Förderung von individuellen Stärken und Eigeninitiative.
Nachteil: Gefahr von Orientierungslosigkeit oder mangelnder Disziplin.

Es ist absolut sinnvoll, im Vorfeld einer Übernahme zu klären, ob man mit dem bestehenden Team, das man übernimmt, weiterarbeiten kann. Sowohl ob das bestehende Team mit dem neuen Inhaber, der neuen Führungsperson, bereit ist, zusammenzuarbeiten – oft die allerschwierigste und wesentlichste Frage überhaupt! Als auch, ob die aktuelle Teamstruktur/Führungsstil der eigenen Erwartungshaltung entsprechen.

Funktioniert das Team als eigenständiges Team, selbstverantwortlich und komplett selbstorganisiert? Oder braucht das Team klare Führungsstrukturen mit konkreter Ansage – was sicherlich – siehe Auflistung – die schnellste und effizienteste Arbeitsweise ist?

Oder ist das Team ausgerichtet auf den Dialog auf Augenhöhe und funktioniert durch Selbstständigkeit und Mitbestimmung im Dialog?

Keine der Varianten ist besser oder schlechter als die andere! Es kommt auf die Persönlichkeiten im Team an und es kommt auf den bisher gewöhnten – wie wir wissen, ist der Mensch DAS Gewohnheitstier schlechthin, das darf auf keinen Fall unterschätzt werden, sonst ist Unruhe bis hin zu Scheitern vorprogrammiert – Teamspirit und die Teamfunktionalität an.

„Es muss zusammenpassen und zusammen wollen.“

Oft sind es auch Mischformen des Führungsstiles und der Teamfunktionalität.

Was ich sagen will, ist: Es muss zusammenpassen und zusammen wollen. Der größte Fehler, den wir leider schon öfter beobachtet haben bzw. beobachten mussten, ist es, einen Führungsstil überzustülpen, der dem Team nicht entspricht.

Klären Sie diese nahezu wichtigste aller Fragen im Vorfeld. Setzen Sie sich mit dem bestehenden Team zusammen und finden Sie einen gemeinsamen Weg für eine gemeinsame Zukunft, bevor Sie den Vertrag unterschreiben! Holen Sie das Team mit ins Boot und besprechen Sie zukünftige Verantwortlichkeiten, Zuständigkeiten, Aufgaben und Entwicklungsperspektiven mit Ihrem potenziellen neuen Team. Das alles ist maßgeblich mitentscheidend für den zukünftigen Erfolg des Unternehmens, wenn es mit Ihnen als neuen Inhaber weitergeht. Wenn Ihre Vorstellungen und Erwartungshaltungen nicht mit denen der hoffentlich baldigen neuen Mitarbeiter matchen, wird's schwierig.

Aber auch als NOCH-Besitzer: Für Sie ist es genauso wichtig, Ihr Team und die Funktionalität Ihrer eigenen Firma genau zu kennen und benennen zu können. Je realistischer Sie Ihr Team und sich definieren können, umso besser können Sie einen Betriebsübergang vorbereiten. Holen auch Sie Ihr Team so früh wie möglich ins Boot. Geben Sie Ihren Mitarbeitern die Chance, sich selbst zu erkennen, die eigenen Bedürfnisse und Anforderungen an den Arbeitgeber und das Team zu benennen. So bereiten Sie den Boden für eine erfolgreiche Übernahme für Ihre Mitarbeiter und den neuen Besitzer – und nicht zuletzt für Sie selbst.

www.baumeister-baumeister.de

*„Erkenne dich selbst“ (griechisch Gnothi seauton), die Maxime des Apollotempel in Delphi von Sokrates popularisiert, ist ein antiker Appell zur Selbsterkenntnis, der zur kritischen Reflexion eigener Stärken, Schwächen, Grenzen und der eigenen Unwissenheit auffordert.

Um den Artikel zu vervollständigen, füge ich hier noch die anderen, bereits wissenschaftlich definierten Führungsstile an – vielleicht interessiert's ja.

Traditionelle Stile nach Max Weber

Diese Typen basieren oft auf der Persönlichkeit oder der Position der Führungskraft:

- **Patriarchalischer Stil:** Die Führungskraft agiert wie ein „gütiges Familienoberhaupt“ mit alleiniger Macht, aber einer gewissen Fürsorgepflicht.
- **Charismatischer Stil:** Die Gefolgschaft basiert auf der Ausstrahlung und Überzeugungskraft der Führungsperson.
- **Autokratischer Stil:** Eine extreme Form des autoritären Stils mit strikter Hierarchie und Gehorsam.

Moderne und situative Ansätze

In der heutigen Arbeitswelt (New Work) setzen sich flexiblere Modelle durch:

- **Situativer Führungsstil:** Die Führungskraft passt ihr Verhalten individuell an den Reifegrad und die Kompetenz des jeweiligen Mitarbeiters an.
- **Transformationale Führung:** Ziel ist es, die Mitarbeiter durch Visionen zu inspirieren und ihre Werte nachhaltig zu verändern, statt nur Aufgaben zu delegieren.
- **Agile Führung:** Fokus auf Flexibilität, flache Hierarchien und die Fähigkeit des Teams, sich schnell an Marktveränderungen anzupassen.
- **Remote Leadership:** Spezielle Ansätze für die Führung von Teams in der digitalen Zusammenarbeit und im Homeoffice.

Welt des Erbens



ONLINE PLATTFORM

ZUM ERBEN & VERERBEN:

- Informationen – Tipps – Filme – Erbrecht – Unterhaltsames – Bestattung – Checklisten – Pflichtteil – Statistiken – Nachfolge – Kurioses – Länderberichte – Broschüren

IHRE VORTEILE:

- Erhöhung Ihrer Sichtbarkeit
- Sie gewinnen neue Kunden
- Ergänzung Ihres beruflichen Netzwerks
- keine Kosten, keine Bindung
- einfache Bedienbarkeit

NUTZEN SIE IHRE CHANCE!

Melden Sie sich jetzt an oder schreiben Sie uns eine E-Mail an: info@weltdeserbens.de, wir übernehmen dann **kostenfrei** die Registrierung für Sie.

KOSTENLOS REGISTRIEREN



info@weltdeserbens.de



www.weltdeserbens.de

SCHNELL SEIN LOHNT SICH!

new!

Die ersten 50 Registrierungen erhalten einen **Gutscheincode** für eine hochwertige Online-Vorsorgevollmacht auf www.wervertrittmich.de *

*Testsieger 2026 für Online-Vorsorgevollmachten laut FPSB e.V. Deutschland

Ein Produkt der WDE GmbH



Fünf Fragen an Achim Frenz

... über die Bedeutung der betriebswirtschaftlichen Beratung für Bestatter

Text: Britta Schaible

Herr Frenz, welchen Stellenwert hat für Sie als Unternehmensberater die individuelle betriebswirtschaftliche Beratung?

Einen sehr hohen. In der täglichen Praxis erlebe ich oft, dass Bestatter nicht nur im Umgang mit Angehörigen äußerst kompetent sind, sondern außerdem die Organisation und alle Abläufe rund um die Bestattung hervorragend meistern. Betriebswirtschaftliche Themen hingegen erhalten leider nicht immer die gleiche Aufmerksamkeit. Dabei werden genau dort die Grundlagen für nachhaltigen unternehmerischen Erfolg gelegt. Meine Motivation ist es, dieses Wissen zu vermitteln und Unternehmer gezielt und persönlich zu unterstützen – ehrlich, praxisnah und auf Augenhöhe.

Wie stärken Sie die Planungssicherheit Ihrer Kunden?

Ein zentraler Ansatz ist, zunächst Klarheit über die eigenen Zahlen zu schaffen. Viele Unternehmer sind stark im Tagesgeschäft eingebunden und verlieren dabei den Blick

für das Wirtschaftliche. Genau hier setze ich an: Ich analysiere die betriebswirtschaftliche Situation, schaffe Transparenz und entwickle gemeinsam mit dem Unternehmer belastbare Kalkulationen und klare Strategien.

Gerade in einem sich wandelnden Markt mit steigenden Kosten, wachsendem Wettbewerb und anspruchsvolleren Kunden ist das entscheidend. Planungssicherheit entsteht immer dann, wenn Zahlen verstanden, regelmäßig ausgewertet und aktiv in unternehmerische Entscheidungen einbezogen werden.

Was dürfen die Unternehmer von Ihnen erwarten?

Jede Firma hat eigene Strukturen, Stärken und Schwächen – deshalb setze ich bewusst auf eine individuelle Beratung statt auf Standardlösungen. Bei Bedarf bin ich auch direkt vor Ort, um mir ein genaues Bild von Abläufen, Potenzialen und möglichen Ansatzpunkten zu machen.

Im ersten Schritt geht es darum, Transparenz zu schaffen: Wo steht das Unternehmen

aktuell? Bestehen Liquiditätsengpässe? Passt das Factoring-Modell? Und welche Perspektiven ergeben sich daraus? Darauf aufbauend analysiere ich die Bilanzen im Detail, beziehe Investitionen ein und entwickle konkrete Ansätze zur Optimierung der Kostenstrukturen – mit dem klaren Ziel, den Gewinn pro Bestattung nachhaltig zu steigern. Entscheidend ist aber die Umsetzung: In regelmäßigen Abständen überprüfen wir gemeinsam die Strategie im Alltag und passen sie bei Bedarf an. Ich verstehe mich dabei als Partner an der Seite des Unternehmers: offen und lösungsorientiert.

Sie sprechen von Offenheit – bedeutet das auch, unbequeme Themen anzusprechen?

Unbedingt. Aufrichtige Beratung bedeutet für mich, auch kritische Punkte offen anzusprechen, statt sie zu beschönigen oder auszuklammern. Ein erhobener Zeigefinger hilft dabei niemandem weiter – entscheidend sind konkrete, praxistaugliche Lösungen, die den langfristigen Erfolg sichern. Probleme und Unstimmigkeiten müssen klar benannt werden, auch wenn das im ersten Moment unangenehm ist – sei es bei der Preisgestaltung, internen Abläufen oder strategischen Entscheidungen. Gerade dort liegen häufig die größten Potenziale für Verbesserungen. Das Ziel ist dabei immer, gemeinsam tragfähige und umsetzbare Lösungen zu entwickeln.

Im Rahmen meiner ganzheitlichen und vertraulichen Beratung ist es mir außerdem wichtig, über die Unternehmenszahlen hinaus zu schauen. Denn echte finanzielle Klarheit entsteht erst, wenn auch die privaten Ausgaben einbezogen werden. Deshalb gehört der Blick auf die privaten Finanzen ganz selbstverständlich dazu.

Was geben Sie Unternehmern mit auf den Weg, die sich wirtschaftlich besser aufstellen möchten?

Der wichtigste Schritt ist, sich bewusst und regelmäßig mit dem eigenen Unternehmen auseinanderzusetzen – und nicht ausschließlich im Tagesgeschäft. Wer seine Zahlen kennt und bereit ist, auch kritisch hinzuschauen, hat bereits einen entscheidenden Vorteil. Und: Unterstützung anzunehmen ist kein Zeichen von Schwäche, sondern Ausdruck unternehmerischer Stärke. Oft sind es kleine Stellschrauben, an denen gedreht werden muss – und manchmal erfordert es Mut, Veränderungen anzugehen. Gerade der Blick von außen kann oft wertvolle und entscheidende Impulse geben.

www.frenz-unternehmensberatung.de



Weltneuheit: Der digitale Sarg.

RIP App bringt Bestatter, Krematorien, Angehörige und Behörden in einem digitalen Ökosystem zusammen. Mit Echtzeit-Tracking, einfacher Kommunikation und klaren Prozessen.



Halle 13 Stand F15
BEFA FORUM 2026 Düsseldorf



Bald erhältlich

www.rip-solutions.de



Ein Produkt von RIP Solutions.

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

Teil II. Vereinbarkeit des Friedhofszwangs mit der Glaubens- und Bekenntnisfreiheit des Grundgesetzes, einfach gesetzliche Regelung des Friedhofszwangs und Ausnahmen

Im ersten Teil des Beitrags, welcher in der vorherigen Ausgabe der BestattungsWelt veröffentlicht wurde, haben wir uns mit der historischen Herkunft des Friedhofszwangs sowie mit den hier relevanten Grundrechten der Menschenwürde, Art. 1 GG und der allgemeinen Handlungsfreiheit, Art. 2 Abs. 1 GG, befasst. Der zweite Teil schließt mit der Glaubens- und Bekenntnisfreiheit den Kreis, der durch den Friedhofszwang tangierten Grundrechte und stellt die einfach gesetzliche Ausgestaltung des Friedhofszwangs sowie mögliche Ausnahmen davon dar.

3. Glaubens- und Bekenntnisfreiheit, Art. 4 GG

Zunächst ist die Frage zu klären ob und wann durch den Friedhofszwang die Glaubens- und Bekenntnisfreiheit betroffen ist. Vorstellungen, die mit dem Tod und seiner Bewältigung und damit mit den „letzten Dingen“ zusammenhängen, können durchaus auf religiöser oder weltanschaulicher Grundlage bekenntnishaft geprägt und für die Wahl von Bestattungsort und -art ausschlaggebend sein. Diese lässt sich daher nicht vom Schutzbereich der Religionsfreiheit aus Art. 4 GG ausschließen, insbesondere da das Grundrecht der Glaubens- und Bekenntnisfreiheit extensiv ausgelegt werden muss (Vgl. BVerfGE 24, 236, 246).

Die extensive Interpretation des Schutzbereichs des Art. 4 GG schließt andererseits die Notwendigkeit ein, bei den tatsächlichen Voraussetzungen strenge Anforderungen zu stellen, um den Rang einer Gewissens-, Glaubens- oder Bekenntnisentscheidung sowie ein Mindestmaß an Nachprüfbarkeit zu verlangen (Vgl. BVerfGE 34, 165, 195).



*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*

Dementsprechend hat das Bundesverfassungsgericht bestimmte nachprüfbare, objektive Voraussetzungen aufgestellt, die vorliegen müssen, damit der Schutzbereich des Art. 4 GG eröffnet ist (Vgl. BVerfGE 24, 236, 249). Grundsätzlich ist nach der Rechtsprechung eine Einzelfallabwägung erforderlich, die klar und deutlich zum Vorschein bringt, dass für den Betroffenen eine andere als die gewünschte Bestattungsart eine unzumutbare innere Belastung darstellen würde.

Nach Art. 4 Abs. 2 wird die ungestörte Religionsausübung gewährleistet. Damit dürfte wohl das Argument, der Friedhofszwang sei ein Eingriff in die ungestörte Religionsausübung jedenfalls im Rahmen einer Einzelfallabwägung von erheblichem Gewicht sein. Eine Abschaffung des Friedhofszwangs für die Allgemeinheit dürfte aufgrund der Einzelfallbezogenheit der erforderlichen Begründung der Störung der Religionsfreiheit nicht möglich sein.

II. Die einfach gesetzlichen Regelungen und Ausnahmen

Das Bestattungsrecht im Allgemeinen liegt grundsätzlich in der Kompetenz der einzelnen Bundesländer. Aufgrund der Kulturhoheit der Länder aus Art. 70 GG gibt es damit keine bundeseinheitliche Regelung. Der Friedhofszwang wird in den jeweiligen Bestattungsgesetzen der einzelnen Bundesländer geregelt. Jedes Bestattungsgesetz wiederum muss sich jedenfalls an den oben genannten Grundrechten messen lassen, um rechtswirksam den Friedhofszwang begründen oder diesen lockern zu können. Wie bereits oben dargestellt, ist der Friedhofszwang nach der höchstrichterlichen Rechtsprechung grundsätzlich mit dem Grundgesetz zu vereinbaren. Die Landesgesetze, welche den Friedhofszwang in den einzelnen Bundesländern vorgeben, sind damit auch grundsätzlich rechtmäßig und damit in aller Regel wirksam.

Per Definition ist jedes staatliche Handeln, welches die Ausübung eines grundrechtlich geschützten Freiheitsrechts beeinträchtigt, verkürzt oder unmöglich macht, ein Grundrechtseingriff.

Eine Lockerung bzw. Aufhebung des Friedhofszwangs stellt damit regelmäßig keinen „Grundrechtseingriff“ dar, da dem Bürger dadurch grundsätzlich nicht die Ausübung eines Grundrechts erschwert, diese verkürzt oder anderweitig beeinträchtigt wird. Dies gilt jedenfalls so lange, wie der Staat Wege findet, die Wahrung der Menschenwürde (siehe Teil 1 des Beitrags) sicher zu stellen. Daher sind Lockerungen des Friedhofszwangs deutlich weniger bis kaum grundrechtsrelevant.

Im Bundesland Bremen wurde der Friedhofszwang bereits gelockert, sodass die Bestattung von Urnen auf Privatgrundstücken möglich ist. Auch in Rheinland-Pfalz wurde im Jahr 2025 ein neues Bestattungsgesetz verabschiedet, welches sowohl die Friedhofspflicht als auch die Sargpflicht weitestgehend aufhebt.

Die restlichen 14 Bundesländer sehen keine Ausnahmen vom Friedhofszwang vor. Hier kann lediglich der zulässige Zeitrahmen zwischen der Trauerfeier und der Urnenbeisetzung maximal ausgereizt werden. Letztlich hat der Staat auch die Möglichkeit den Friedhofszwang gegenüber dem Bürger mit Zwangsmitteln durchzusetzen oder einen Verstoß mit Geldbußen zu ahnden (bis 1.000,00 €, Vgl. § 49 Abs. 5 BestattG BW).

Ruheforste, Wald- und Baumbestattungen sind zwar Alternativen zum klassischen (Urnen-) Grab, finden jedoch auf Flächen statt, die weiterhin nach den öffentlich-rechtlichen Vorgaben als Friedhöfe gewidmet sind. Als tatsächliche Umgehung des Friedhofszwangs

können diese Möglichkeiten daher aus rechtlicher Sicht nicht bezeichnet werden. Welche Anforderungen an die Bestattung in einem Kolumbarium zu stellen sind, wäre Inhalt eines weiteren Beitrags.

Über die Frage des Friedhofszwangs lässt es sich im Falle von Urnenbestattungen kontrovers diskutieren. Ob dieser hierbei zeitgemäß und sinnvoll ist, wird sicherlich weiterhin Gegenstand einer gesellschaftlichen Debatte sein. Über allem sollte jedoch das Bestreben stehen, einem jeden Bürger eine der Menschenwürde entsprechende Bestattung zu garantieren. Zumindest sollte daher gesetzlich geregelt sein, welchen Weg eine zunächst privat verwahrte Urne nach dem Tod des

Verwahrers nimmt, auch wenn dies wiederum mit einem erhöhten bürokratischen Aufwand verbunden wäre.

Bei Sargbestattungen dagegen dürften die besseren Argumente für ein Festhalten am Friedhofszwang sprechen.

bleiben Sie am Recht (!)

Exklusiv zur Messe BEFA FORUM

Bestattungsreport 2026

Eine Bestandsaufnahme des Bestattungswesens

Im Rahmen des Bestattungsreports 2026 haben sich der Bundesverband Deutscher Bestatter e. V., die ADELTA.FINANZ AG und die Ökonomin Christina Heldman-Fourberg mit Fragestellungen zu Kundenwünschen, Qualität, Vorsorge, Nachfolge und Ausblick im Bestattungswesen beschäftigt.

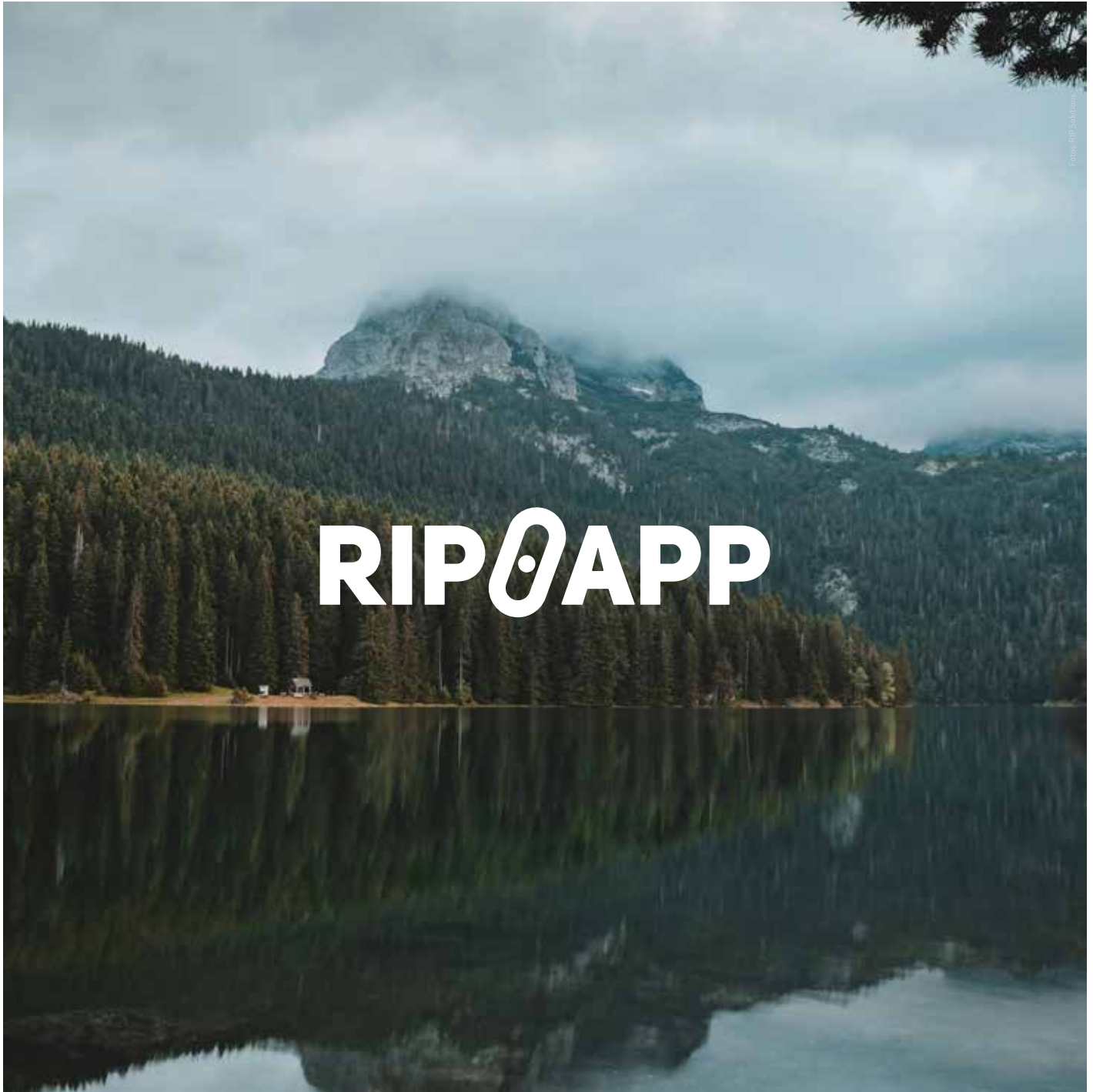


**ADELTA
FINANZ**

**Exklusive Inhalte im Vortrag zum Bestattungsreport 2026
auf der BEFA FORUM Fach-Kongress**

05.06.2026 | 10:00–10:45 Uhr
Christina Heldman-Fourberg
Ökonomin

Besuchen Sie uns an unserem
Messestand in **Halle 14, Stand
A04-B01**, und sichern Sie sich
dort Ihr persönliches Exemplar
des Bestattungsreports 2026.



Was zählt, bleibt verbunden.

Die RIP APP setzt neue Maßstäbe in der Bestattungsbranche

Lückenloses Tracking rund um alle Abläufe der Bestattung: Für innovative und zukunftsweisende digitale Impulse sorgt das Start-up RIP SOLUTIONS aus dem Bayerischen Wald. Die RIP APP wurde von Experten entwickelt, mit dem Ziel, die Zusammenarbeit zwischen den Bestattern und allen beteiligten Partnern deutlich zu vereinfachen.

Text: Britta Schaible



Durchdachte Funktionen tragen nicht nur dazu bei, die Hinterbliebenen spürbar zu entlasten: Die RIP APP schafft außerdem Transparenz über den letzten Weg des Verstorbenen und gibt Angehörigen das gute Gefühl, jederzeit informiert zu sein.

Firmengründer und Bestatter Karl Wilhelm bringt es auf den Punkt: „Aus meiner langjährigen Erfahrung weiß ich, dass Formalitäten, fehlende Übersicht und unzureichende Vernetzung häufig viel Zeit und Energie kosten. Mit der RIP APP haben wir ein Tool geschaffen, das sämtliche Prozesse rund um die Bestattung digital erfasst und die wichtigsten Schritte einfach und übersichtlich zusammenführt. Diese digitale Transformation ist längst überfällig – so entsteht mehr Raum für das Wesentliche. Unser Ziel ist ein stark vernetztes System, in dem Bestatter, Hersteller, Krematorien, Friedhöfe und Dienstleister effizient zusammenarbeiten und gemeinsam wachsen. Optimierte Abläufe kommen letztlich allen Beteiligten zugute – insbesondere den Angehörigen.“

Alles in einer App

Herzstück der Technologie ist ein lückenloses Tracking-System, das jeden Vorgang bei Särgen und Urnen bis zur letzten Ruhestätte



Softstart im Sommer 2026.
Offizielle Markteinführung
im Herbst 2026.

sönlichen Erinnerungen – alles in einem vernetzten Ökosystem. Für die Zeit bewahrt.

Behördensicher

Die RIP BRIDGE bindet Behörden direkt in die digitalen Abläufe ein – mit klaren Freigaben, lückenloser Protokollierung und vollständiger Nachvollziehbarkeit. Datenschutz und Datensicherheit sind fest in der Technologie verankert – basierend auf deutschen Standards.

Digitale Unterstützung – auch für Tierhalter

Mit RIP ANIMAL kann der Abschied vom Haustier einfühlsam begleitet werden: von der Organisation bis zur letzten Ruhestätte bleibt alles nachvollziehbar und transparent.

Die RIP APP steht für eine komplexe und leistungsstarke Technologie, um die gesamte Bestattungsbranche nachhaltig zu entlasten. Die Patentanmeldung wurde bereits eingereicht.

Besuchen Sie das Team von RIP SOLUTIONS auf der kommenden BEFA in Düsseldorf, am Stand 13 / F15. Sie sind herzlich willkommen!

www.rip-solutions.de

nachvollziehbar macht. Zertifizierte Partner integrieren die Technologie direkt in ihre Produkte. Der RIP TAG lässt sich im Krematorium vom Sarg entnehmen und an der Aschekapsel weiterführen. Darüber hinaus können die Bestattungsfahrzeuge entsprechend mit dem RIP TRACKER ausgestattet werden.

Angehörige haben die Möglichkeit, die letzte Reise ihres Verstorbenen in Echtzeit digital zu begleiten. Bestatter und Krematorien behalten dabei jederzeit den Überblick. Ausgestattet mit NFC und QR-Code eröffnet die RIP APP neue Wege der Erinnerung.

Hinterbliebene erhalten Zugang zu digitalen Gedenkräumen, Zeitkapseln und per-



Zwei starke Kollektionen

- 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



Wir stellen aus:
BEFA Düsseldorf
4. - 6. Juni
13 C13

www.procasting.nl

www.nano-erinnerungsschmuck.de

PUR Solutions GmbH

Elisabethstraße 23 - 41334 Nettetal - D

Gabriele von Arnim

Abschied leben

Tagebuch eines Zeitgeföhls

Abschied ist immer. Abschied ist der Ort im Jetzt.

Wir verabschieden uns an Haustüren, auf Bahnhöfen, im eigenen Kopf, verabschieden uns von Menschen, die sterben, von Geliebten, die weiterziehen, von Kindern, die erwachsen werden. Von Wohnungen, Städten, Jobs. Aber auch von Meinungen und Prägungen, von früheren Ichs, von der Friedens- wie der Demokratiegewissheit. Abschiede sind Kummer oder auch Lust. Sind Schmerz und Mut. Wege und Irrwege. Abschied heißt nicht nur Beraubung und Trauer, sondern auch Verwandlung, Aufbruch, Abenteuer. Abschiede sind auch Wege in die Freiheit der Ungewissheit. In ihrem Tagebuch erzählt Gabriele von Arnim ein Jahr lang über Abschiede, Träume, Gegenwärtigste und über unentbehrliche Lebensfreude, durchläuft sie das Labyrinth ihres Wollens und Hoffens bis hin zum unentrinnbar letzten Abschied, ahnt den Schrecken der Endgültigkeit. Manchmal übe ich sterben, schreibt sie.

Seiten: 272, gebunden, Hardcover

ISBN: 978-3-498-00776-8

Verlag: Rowohlt

Preis € 24,00



MOBILE KÜHLUNG & KÜHL-KATAFALKE

Mobile Kühlplatten, Kühlmatratzen und Kühlkatafalke für den vielseitigen Einsatz in und unter dem Sarg, im Sterbebett, unter oder auf einer Bahre, auf einem Scherenwagen oder Katafalk.

Schnelle gezielte Wirkung durch digitale Temperaturregelung (von -25° C bis +15° C) | praktische perfekte Lösung für die würdevolle offene Aufbahrung | optimale, wirtschaftliche Alternative zum „Schneewittchen-Sarg“ und Klimaraum | Hausaufbahrung leicht gemacht | extrem leise und diskret | in vielen Varianten und Größen erhältlich | Kühlkatafalk-Oberfläche nach Wunsch



Westhelle Köln GmbH
Bestattungsbedarf . Dekorationen & Einrichtungen

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



© Die Systeme und Gerätschaften geschützt



„Welt des Erbens“

Das Informationsportal zur Orientierung bei allen Nachlassthemen

Erben und Vererben gehören zu den Themen, die viele Menschen lieber ausblenden – doch spätestens im Trauerfall holen sie jede Familie ein. Genau deshalb lohnt sich ein Blick auf ein neues Portal, das frischen Wind in die Welt der Nachlässe bringt: www.weltdeserbens.de

Die **neue Website** verbindet Fachwissen, Unterhaltung und praktische Orientierung. Hier werden komplexe Themen leicht zugänglich und gut verständlich präsentiert:

- Fachliche Informationen zu Erbrecht, Pflichtteil, Erbschaftsteuer und Unternehmensnachfolge
- Unterhaltsame Rubriken wie Gedichte, Filme, Prominente, Rekorde, Quiz und Kurioses, Zitate
- Berichte über erbrechtliche Besonderheiten in verschiedenen (europäischen) Ländern
- Checklisten, Statistiken und Tipps und Tricks für Vorsorge und Nachlassplanung

Besonders hilfreich: Besucher können ein **eigenes Profil** anlegen. Für Dienstleister aus allen relevanten Branchen besteht zudem die Möglichkeit, sich als Anbieter zu präsentieren, eigene Artikel hochzuladen und das Portal als Vermarktungsplattform zu nutzen.

www.weltdeserbens.de ist ein Portal, das genau zur richtigen Zeit kommt. Es verbindet Fachlichkeit mit Leichtigkeit, schafft

Zugang zu oft verdrängten Themen und bietet gleichzeitig echte Hilfestellung.

Wer die Welt des Erbens betritt, findet nicht nur erste Antworten, sondern erkundet diese Welt oft auch mit einem Lächeln – wenn man die Angelegenheiten und Anekdoten anderer Familien kennenlernt.

Für Bestattungsunternehmen bietet sich damit die Möglichkeit, Hinterbliebenen eine wertvolle Orientierungshilfe bereitzustellen.

www.weltdeserbens.de



REEDEREI HUNTEMANN




SEEBESTATTUNG – SO SCHLIESST SICH DER KREIS

individuell besonders unvergesslich

ÜBER 30 JAHRE
SEEBESTATTUNG

BESUCHEN SIE UNS
AUF DER FORUM BEFA
HALLE 13 STAND E08

www.reederei-huntemann.de



Gemeinsam erinnern, gemeinsam helfen

Das Rapid Data Gedenkportal mit Spendenfunktion

Text: Ramona Peglow

Wenn ein Mensch stirbt, möchten Angehörige und Trauergäste oft mehr tun, als nur Worte zu finden. Sie möchten etwas weitergeben – im Sinne des Verstorbenen oder zur konkreten Unterstützung der Familie.

Das Bedürfnis selbst ist nicht neu – verändert hat sich nur, wo es heute Raum findet: Auf externen Plattformen wie GoFundMe, PayPal oder betterplace laufen mittlerweile schon tausende bestattungsbezogene Spendenaktionen – in der Regel ohne Beteiligung des Bestattungshauses. Familien organisieren die Spendenaufrufe eigenständig, in einem der schwersten Momente ihres Lebens, oft in einem Graubereich zwischen privater Initiative und unklarem Datenschutz. Das Bestattungshaus, das die Familie bereits würdevoll begleitet, bleibt außen vor.

Genau hier setzt das Rapid Data Gedenkportal mit Spendenfunktion an. Das Gedenkportal ist längst ein vertrauter Ort: Dort

werden Kondolenzen hinterlassen, digitale Kerzen entzündet, Erinnerungen in Bildern und Worten geteilt – und alle wichtigen Informationen rund um den Abschied sind gebündelt verfügbar.

Die Spendenfunktion fügt sich in diesen Ort ein, ohne ihn zu verändern. Aus Anteilnahme kann – wenn die Familie es möchte – eine konkrete Geste werden: eine Spende im Gedenken an den geliebten Menschen für eine Organisation, die ihm wichtig war, oder direkte Unterstützung für die Trauerfamilie, wenn jeder Beitrag zählt. So findet ein Bedürfnis, das ohnehin vorhanden ist, einen würdevollen und transparenten Rahmen – im vertrauensvollen Umfeld des Bestattungshauses.

Weil Anteilnahme mehr sein kann als liebe Worte

Die Möglichkeit, die Trauerfamilie selbst zu unterstützen, macht das digitale Spendensammeln über die Bestatterwebsite für viele

Angehörige so wertvoll. Denn Bestattungs- und Folgekosten können gerade bei der aktuellen wirtschaftlichen Lage zu einer großen Belastung führen.

Gemeinsames Helfen kann somit konkret dazu beitragen, einen würdevollen Abschied zu realisieren, auch wenn der finanzielle Spielraum begrenzt ist.

Spenden über Gedenkseiten – in Skandinavien bereits gelebter Standard

Bei 4 von 5 Beisetzungen in Schweden (82%) wird mit der Rapid Data Spendenfunktion bereits für gute Zwecke gesammelt. Dabei kommen Spenden in allen Größenordnungen zusammen – durchschnittlich umgerechnet 28 Euro je Spende. An genau diese Erfahrungen knüpft Rapid Data nun auch mit der Spendenfunktion für Deutschland und Österreich an.

Ein zusätzlicher Service – ohne Abwicklungsaufwand für Bestattungshäuser

Die Spendensammlung erfolgt direkt über die Gedenkseite. Die Abwicklung ist dabei vollständig digital organisiert. Zahlungspro-

zesse, die transparente Übersicht der eingegangenen Beträge sowie die Ausstellung von Spendenquittungen erfolgen automatisch über das System. Einzelne Geldumschläge, die verloren gehen könnten, manuelle Listen oder Unklarheiten bei der Erfassung und Weitergabe der Spenden gehören damit der Vergangenheit an.

Bestattungshäuser behalten jederzeit den Überblick, ohne selbst in die Abwicklung eingebunden zu sein.



Die Spendenfunktion im Überblick

- Spende für eine Organisation oder direkt für die Trauerfamilie
- Wertvoller Service für Angehörige mit hohem Mehrwert
- Kein Abwicklungsaufwand für Bestattungshäuser
- Sicherer Ablauf – kein Stress mit Geldumschlägen
- Höchste Transparenz – Spendenstatus jederzeit im Blick
- Automatisch erstellte Spendenquittung
- Kostenfrei verfügbar für Bestattungshäuser mit Rapid Data Gedenkportal
- Keine Provision auf die Spende – ein freiwilliger Beitrag des Spenders für den Service ist optional und transparent
- Ideale Unterstützung für einen würdevollen Abschied

Das Rapid Data Gedenkportal – Teil umfassender digitaler Begleitung

Das Rapid Data Gedenkportal mit Spendenfunktion ist keine isolierte Einzellösung, sondern ein fester Bestandteil einer durchgängigen digitalen Begleitung im Trauerfall. Es ist passend zum Erscheinungsbild des jeweiligen Bestattungshauses gestaltet und in die Unternehmenswebsite eingebettet. Sterbedaten werden direkt aus der Bestattersoftware übernommen. Über das Trauerdruckprogramm Scivaro erstellte Anzeigen lassen sich einfach auf der Gedenkseite veröffentlichen, Kondolenzen und Beiträge können direkt in das Erinnerungsfotobuch übertragen werden. Das Gedenkportal hat sich zu einem wichtigen Service für Angehörige entwickelt, der generationsübergreifend genutzt und zunehmend aktiv nachgefragt wird. Für Bestattungshäuser ist es ein zeitgemäßer Bestandteil ihres Angebots, das zudem für hohe Sichtbarkeit, neue Auftragschancen und nachhaltige Kundenbindung sorgt. Daniel Wallis vom Bestattungsinstitut von Halle / Emkes be-

schreibt es so: „Seit wir das Gedenkportal nutzen, sind wir bei Google wieder auf Platz eins – ganz ohne Werbebudget.“ Auch Armin Stier von Trauerhilfe Stier hebt die Wirkung hervor: „Unsere Bekanntheit und unser Ansehen sind durch das Rapid Gedenkportal stark gewachsen.“ Und Jano Gommer bringt es auf den Punkt: „Eine Traueranzeige in der Zeitung landet irgendwann im Müll. Unser Gedenkportal bleibt.“

Informationen über das Gedenkportal mit Spendenfunktion

Sie haben bereits ein Rapid Data Gedenkportal und möchten mehr über die Spendenfunktion erfahren? Alle Infos erhalten Sie über: ksc@rapid-data.de.

Sie möchten das Rapid Data Gedenkportal mit Spendenfunktion in einer kurzen, unverbindlichen Demo live erleben? Dann melden Sie sich bei vertrieb@rapid-data.de.

www.rapid-data.de

TRAUERWAREN • FRIEDHOFSTECHNIK • HALLENAUSSTATTUNG



LEONHARD GOETZ NACHF.
TRAUERWAREN • BESTATTUNGSORGAN • FRIEDHOFSTECHNIK

BESUCHEN SIE UNSEREN STAND:

14 A 01

BEFA 2026
Wir freuen uns!

SEIT ÜBER 175 JAHREN IHR PARTNER FÜR TRAUERWAREN!

WWW.GOETZ-1849.DE

Individuelle Banderolen für Aschekapseln

Text: Britta Schaible

Ein liebevoller und kreativer Ansatz für die Gestaltung des Abschieds: Die Künstlerin Astrid Moritz aus Ainring hat eine besondere Idee entwickelt, um Bestattungen persönlicher zu gestalten. Mit ihrer Erinnerungsmanufaktur „kLunterbunt“ richtet sie sich gezielt an Angehörige, denen nur ein kleines Budget zur Verfügung steht.

Einzigartig in ihrer Art sind die notariell beglaubigten Banderolen für Aschekapseln. Aus edlem Hirschleder aus dem Berchtesgadener



Foto: kLunterbunt

Land und feiner Ramie gefertigt, entstehen individuelle Stücke, die bestickt oder gelasert werden. Jede Banderole trägt die Handschrift

von handwerklicher Präzision, Liebe zum Detail und einem besonderen Gespür für Würde und Ästhetik.

Astrid Moritz hat eine klare Vision „Mit diesen Banderolen möchte ich eine neue, achtsame Form der Gestaltung in die Bestattungskultur bringen und eine Alternative schaffen, die Individualität und Wertschätzung sichtbar macht.“

Darüber hinaus gehören kleine Erinnerungstafeln mit tröstenden Worten auf einer Staffelei zum Angebot.

www.klunterbunt.de
www.instagram.com/klunterbunt_em

BEFA FORUM 2026

Das Warten hat ein Ende

Die Messe BEFA FORUM 2026 öffnet ihre Tore. Vom 4. bis 6. Juni 2026 findet in Düsseldorf die 17. Internationale Bestattungsfachausstellung statt. Sie sind herzlich willkommen!

Mehr Vielfalt, mehr Service, mehr Programm

Auf einer Fläche von rund 25.000 m² präsentieren über 230 nationale und internationale Hersteller ihre neuesten Produkte und Dienstleistungen für die Bestattungs- und Friedhofsbranche. Moderne Sortimente, innovative Technologien, nachhaltige Konzepte und zukunftsweisende Lösungen stehen dabei im Mittelpunkt.

Kultur inklusive

Auch kulturell hat die Messe einiges zu bieten: Neben der Ausstellung „150 Jahre Feuerbestattung in Deutschland“ wird das Figurentheater „Die besten Beerdigungen der Welt“ aufgeführt. Die Inszenierung basiert auf dem gleichnamigen Kinderbuch von Ulf Nilsson für Kinder ab 6 Jahren. Pro Messetag sind zwei bis drei Aufführungen geplant.



Themen, die die Branche bewegen

Ein exklusives Kongressprogramm mit Fachvorträgen und Diskussionsrunden lädt zum Austausch ein. Organisiert wird dieses vom Bundesverband Deutscher Bestatter in Kooperation mit der Stiftung Deutsche Bestattungskultur.

Am Donnerstagabend bietet sich die Gelegenheit, an Bord der MS Rhein Galaxy auf dem Rhein in Düsseldorf das Tanzbein zu schwingen. Für den Freitagabend lädt ein geselliger Brauhaustreff dazu ein, rheinische Gastlichkeit zu erleben.

Auch dieses Mal werden Sie sicherlich feststellen: Das Besondere an der BEFA FORUM ist, dass trotz der Größe der Fachmesse ausreichend Raum für persönlichen Austausch bleibt. Versprochen!

forum-befa.com

DAS PROGRAMM IM ÜBERBLICK

Donnerstag, 04.06.

- 11:00 Eröffnung
- 11:15 Gerriet Danz
- 12:30 Christina Feldmann-Fourberg
- 13:30 RAPID DATA
- 14:30 BEMA
- 15:30 CLEVER ONE
- 16:15 Tobias Gantner

Freitag, 05.06.

- 10:00 ADELTA.FINANZ AG
- 11:00 Podiumsdiskussion
- 12:00 BEMA
- 13:00 Daniel Niemeyer
- 14:00 Günter Czasny
- 15:15 Dr. Daniel Alt
- 16:15 Electronic Printing

Samstag, 06.06.

- 9:30 Grüne Linie
- 10:30 CLEVER ONE
- 11:30 BEMA
- 12:30 Philip Felgen
- 13:30 RAPID DATA
- 14:30 GRIEVY

„Mein Lebenswerk habe ich an meine Tochter übergeben – und an die Ahorn Gruppe, die ihr als starke Partnerin zur Seite steht. Mir bleibt nun Zeit, meine Erfahrungen in neuer Rolle weiterzugeben.“

Wilfried Odenthal, Direktor Public Affairs



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

Besuchen Sie
uns auf der BEFA
in Düsseldorf!
Halle 14 D11

**achim
frenz** ●

UNTERNEHMENSBERATUNG

„ICH MÖCHTE, DASS SIE ALS BESTATTER ERFOLGREICH SIND. DAFÜR SETZE ICH MICH PERSÖNLICH EIN.“

Über 25 Jahre Erfahrung in der Branche

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

18.06.2026 Essen

24.11.2026 Frankfurt (Steinbach/Taunus)

www.friedhofsverwaltungstag.de

Fachmessen

04.-06.06.2026

BEFA FORUM 2026, Düsseldorf

Internationale Bestattungsfachausstellung

www.forum-befa.com

16.-17.10.2026

Leben und Tod, Freiburg

Fachkongress und Publikumsmesse

www.leben-und-tod.de

08.11.2026

happy End, Hamburg

www.bestattungs-messe.com

Bühne

Der Tod – Death Comedy

Best Of 13 Jahre Death Comedy

Jubiläums-Programm

Termine 2026: bundesweit

www.endlich-tod.de

Ausstellung

Wohin mit dem Hund?

dazwischen 4.0

Du, das Leben und die Endlichkeit

bis 01. 11 2026, Museum für

Sepulkralkultur, Kassel

Erfahrener Vertriebsprofi sucht neue Herausforderung in der Bestattungsbranche

Langjährig tätiger Vertriebsmitarbeiter mit umfassender Erfahrung in der Bestattungsbranche sucht eine neue berufliche Perspektive. Fundierte Kenntnisse im Außendienst, ausgeprägte Kundenorientierung sowie ein sicheres und empathisches Auftreten im sensiblen Umfeld zeichnen mich aus.

Ich verfüge über ein gewachsenes Netzwerk, Verhandlungsgeschick und ein hohes Maß an Eigeninitiative. Der respektvolle Umgang mit Kunden und Partnern steht für mich stets im Mittelpunkt.

Gesucht wird eine verantwortungsvolle Position im Vertrieb. Zuschriften bitte unter Chiffre BW03-26-01

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 Linn Sprachverstärker

www.linn-sprachverstaerker.com

17 Welt des Erbens

www.weltdeserbens.de

19 RIP Solutions

trauerdruck-wormstall.de

21 ADELTA.FINANZ AG

www.adeltafinanz.com

23 PUR Solutions GmbH

www.nanogermany.de

24 Westhelle Köln GmbH

www.westhelle-koeln.de

25 Reederei Huntemann GmbH

www.reederei-huntemann.de

27 Leonard Goetz Nachf.

www.goetz-1849.de

29 Ahorn AG

www.ahorn-gruppe.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

ADELTA.FINANZ AG

www.adeltafinanz.com



Ralf Krings seit 1985

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

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.

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



Besuchen Sie uns
auf der FORUM BEFA
Messe Düsseldorf
Halle 14
Stand A04-B01

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

Zeit für das, was du liebst.



Erfahren Sie mehr

www.adeltafinanz.com

AUF ZUR BEFA PREMIERE

Erleben Sie vom
04.-06. Juni 2026 unsere
neuen Produkt-Highlights
live auf der BEFA FORUM
in Düsseldorf!

- **Rapid Next – die neue
Generation Bestattersoftware**
- **Vorsorge-Center**
- **Persönlicher KI-Assistent**
- **Digitale Unterschrift**
- **Gedenkportal mit Spendenfunktion**

NEU

am Rapid Stand
C18-C09,
Halle 14!

Treffpunkt Rapid Stand – ein Besuch der sich lohnt

Außerdem erwarten Sie bei uns Entspannung vom Messetrubel an unserer **Bar** und in der **Rapid Lounge**, tolle **Gewinne** für Groß und Klein und **persönliche Beratung** von Ihrem Rapid Team. Wir freuen uns auf den Austausch mit Ihnen!