



BESTATTUNGSWELT

Das Fachmagazin für die Bestattungsbranche
Ausgabe 05.2025



VON ZAUBER, WANDEL UND ERFOLG
Bestattung neu erzählt



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

Ihr **Daxecker®** - Team



Liebe Leserin, lieber Leser,

erwartet, bejubelt oder befürchtet? Viele sehen die beschlossenen Lockerungen der Bestattungsgesetze in Rheinland-Pfalz und Sachsen-Anhalt mit gemischten Gefühlen.

Die Friedhofs- und Sargpflicht im Wandel: Gut für die Entscheidungsfreiheit der Menschen, schlecht für die Friedhöfe? Schwer zu sagen. Aber, wie so oft, liegt auch hier in der Veränderung eine Chance.

Sicherlich sind die Friedhöfe jetzt mehr gefordert, ihr Konzept zu überdenken und ihr Angebot neu zu gestalten. Einige haben das bereits in der Vergangenheit getan, andere wiederum verharren im Dornrösenschlaf.

Der Friedhof ist nicht nur ein bedeutender Ort für die Erinnerung. Er ist das Wahrzeichen der Region. Er ist die grüne Lunge der Stadt. Und das soll er auch bleiben. Dennoch darf er sich auch neu erfinden. Und er muss das tun. Neue Grabbarten, Tiny Forests, Trauerparcours, Veranstaltungen oder Themenführungen – Möglichkeiten gibt es genug.

Herzlichst

Ihr BestattungsWelt-Team

Britta Schaible
Redaktion

Nicola Tholen
Projektleitung

Beiträge



6

Marketing komplett kostenlos
Erasmus A. Baumeister



18

Tarifverträge im Bestattungswesen
Dipl.-Jur. Gerrit A. Leibersberger



20

Mehr Planungssicherheit für Unternehmer
Achim Frenz

3 Editorial

6 Marketing komplett kostenlos
Erasmus A. Baumeister

8 Stefan Dabringhaus im Thanatorium
Adelta Kundenstimme

10 Über Stolpersteine und Chancen
Jule Baumeister

13 Feel So Reel
Warum Social Media Reels für Bestatter so wichtig sind?

14 Passt Factoring zu Ihrem Bestattungsbetrieb?

ADELTA.FINANZ AG

16 Wo war ich?!

Dipl. Ing. Architektur Karsten Schröder

18 Tarifverträge im Bestattungswesen

Dipl.-Jur. Gerrit A. Leibersberger

20 Mehr Planungssicherheit für Unternehmer

Achim Frenz

22 „Nutzt diese moderne Form der Trauerkultur – das zahlt sich für euch aus.“

Rapid Data GmbH

26 Trauerdekorationen – immer aktuell
Westhelle Köln GmbH

28 Micro Cleaner
Medeco Cleantec GmbH

29 Der BW-Buchtipps

30 Termine/Inserenten

Impressum

Herausgeber	Redaktionsanschrift	Chefredaktion und Projektleitung	Gestaltung	schriftlicher Genehmigung des Verlags gestattet.	die Meinung der Redaktion oder des Verlags wieder.
Verlag BestattungsWelt Ltd c/o ADELTA.FINANZ AG Marc-Chagall-Straße 2 40477 Düsseldorf	Verlag BestattungsWelt Ltd Jakob-Esser-Platz 2 50354 Hürth Telefon: 0173-9449522 info@bestattungswelt.com	Britta Schaible Nicola Tholen zweimonatlich	Florian Rohleder chris/adobestock.com Verlag BestattungsWelt Ltd.	Für unverlangt eingesandte Manuskripte, Bilder, Bücher und sonstige Unterlagen wird keine Gewähr übernommen.	Bei Preisausschreiben der Redaktion ist der Rechtsweg ausgeschlossen. Es gelten die Mediadaten vom 01.01.2025.
Geschäftsführung	www.bestattungswelt.com	Nächster Anzeigen-/ Redaktionsschluss	Nachdruck, Vervielfältigung und elektronische Speicherung, auch auszugsweise, sind nur mit	Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben nicht unbedingt	€ 7,50
Hans-Joachim Frenz		07.11.2025			

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.

DAS NEUE

SCHWARZ

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

80 SEITEN
MARKETING FÜR BESTATTER

**Beeindruckend, was
Sie als Bestatter leisten.
Erzählen wir es!**

AGENTUR
ERASMUS A. BAUMEISTER

MARKETING FÜR BESTATTER

138 SEITEN
SCHAUFENSTERAUSSTELLUNGEN
FÜR BESTATTUNGSUNTERNEHMEN

**Spannend, was Sie
ins Schaufenster stellen.
Zeigen wir es!**

Schaufensterausstellungen für Bestattungsunternehmen
AGENTUR ERASMUS A. BAUMEISTER

**Jetzt kostenlos bestellen:
unsere Broschüren für Ihre Schwerpunkte.**

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



Marketing komplett kostenlos

Text: Erasmus A. Baumeister

Wir wiederholen ein erfolgreiches Projekt von vor 15 Jahren. Ein Bestattungsunternehmen in Deutschland bekommt von der Agentur Erasmus A. Baumeister ein komplett individuelles Full-Service-Marketingpaket geschenkt. Als Gegenleistung wird dieses Bestattungsunternehmen von der BestattungsWelt über die nächsten 5 Jahre begleitet. Das bedeutet, dass in jeder Ausgabe der BestattungsWelt und in den dazugehörigen Medien über die nächsten 5 Jahre die Entwicklung während und nach der Einführung des Marketingpaketes redaktionell in Text, Film und Social Media erklärt und präsentiert wird. Hier soll eine komplett transpa-

rente Referenz für maximal erfolgreiches Full-Service-Bestattermarketing der gesamten Branche am Praxisbeispiel Ihres Unternehmens gezeigt werden.

Die Bestattungsbranche verändert sich mit dynamischer Geschwindigkeit. Es reicht schon lange nicht mehr, mit einem etablierten Namen seit Generationen vor Ort zu sein. Die Bestattung ist kein Selbstläufer mehr. Immer mehr Anbieter, immer mehr Konzerne und immer mehr digitaler Marktanteil beschleunigen die Evolution der Bestattungsbranche. Natürlich werden wir in Deutschland in den nächsten 30 Jahren bis zu 20 Prozent mehr Sterbefälle haben, aber die Angehörigen müssen sich eben auch für Ihr Unternehmen entscheiden. Ohne maß-

geschneiderte Kommunikation, ohne ein zukunftsorientiertes Marketingkonzept und ohne die Weiterentwicklung der Dienstleistungen ist es auf Dauer nicht möglich, ein Bestattungsunternehmen in Deutschland kaufmännisch erfolgreich zu betreiben. Die beste Branche der Welt verändert sich – und damit es die beste Branche der Welt für Ihr Unternehmen bleibt, müssen auch Sie sich weiterentwickeln.

Bewerben Sie sich mit Ihrem Unternehmen für dieses Geschenk, wenn Sie bereit sind, Ihren Erfolg mit der Branche zu teilen. Einsendeschluss für die Bewerbung ist der 15. November 2025. In der ersten Ausgabe der BestattungsWelt 2026 wird der ausgewählte Betrieb vorgestellt.

Die Entwicklung des Marketingkonzepts und der Instrumente geht los, und die Ziele werden definiert. Die Leser der BW erleben live, was mit zeitgemäßem Marketing und maßgeschneideter Kommunikation möglich ist.

Bewerbung und Fragen hierzu an:

**Agentur Erasmus A. Baumeister,
Frau Behra Fischer
bfi@erasmus1248.de**

Wir machen Ihr Unternehmen gemeinsam kaufmännisch noch erfolgreicher, noch nachhaltiger und noch zukunftstauglicher. Gemeinsam präsentieren wir der Bestattungsbranche unsere Erfolge.

Ihr Unternehmen wird nicht komplett neu erfunden, es wird gemeinsam mit Ihnen weiterentwickelt, und wir bauen es gemeinsam zum Marktführer in Ihrer Region aus oder manifestieren Ihre Marktführerschaft. Das Full-Service-Marketingpaket beginnt bei absolut null und wird zu 100 Prozent maßgeschneidert für Ihre Ziele, Ihre Persönlichkeit, Ihr Team, Ihre Region und die lokalen Anforderungen umgesetzt. Die Maßnahmen und Strategien werden mit Ihnen entwickelt und Sie haben das letzte Wort, immer. Dieses Projekt kann nur erfolgreich sein, wenn Sie selbst es am besten finden, leben, umsetzen und vollständig dahinterstehen. Wir freuen uns, gemeinsam mit Ihnen Erfolg zu haben und diesen zeigen zu können.

Bewerben Sie sich mit einer Kurzbeschreibung Ihres Unternehmens, Ihrer Person, Ihres Teams und Ihrer Ziele bei Behra Fischer: bfi@erasmus1248.de, Telefon: 0221 169 093 28 bis zum 15. November 2025.

Wir melden uns im November bei den Bewerbern, führen persönliche Gespräche mit ihnen und wählen den Gewinner aus.

Ab **1. Januar 2026** geht es dann mit der Zukunft Ihres Unternehmens los. Die BestattungsWelt, die Agentur Erasmus A. Baumeister und die Leser freuen sich, Sie in Ihre noch erfolgreichere Zukunft zu begleiten.

www.erasmus1248.com

Voraussetzung für die Bewerbung:

- ➔ Maximales Engagement der Inhaber und des Teams für die gesamte Laufzeit
 - ➔ Maximale Qualität der Bestattungsleistung (ohne Qualität hilft Marketing und Kommunikation auch nichts)
 - ➔ Lust auf unternehmerischen Erfolg und Markteroberung
 - ➔ Die Größe des Unternehmens spielt keine Rolle, von Existenzgründer bis unbegrenzt können sich alle bewerben
 - ➔ Nur der Wunsch nach mehr und noch erfolgreicher zählt
 - ➔ Die Bereitschaft, Ihre Unternehmensentwicklung für die Branche transparent zu machen (natürlich werden keine Bilanzen etc. veröffentlicht)

Das Marketingpaket, kostenlos für den Gewinner:

- ➔ Status-quo-Analyse vor Ort
 - ➔ Analyse des Wettbewerbs
 - ➔ Definition der Ziele, Anzahl der Bestattungsaufträge p. a., Umsatzentwicklung für die Zukunft
 - ➔ Auswahl der Marketinginstrumente zur Markteroberung
 - ➔ Entwicklung der Marketinginstrumente, die erst nach den obigen Analysen endgültig entschieden werden, aber z. B. beinhalten:
 - ➔ komplettes Social-Media-Konzept
 - ➔ Internetpräsenz
 - ➔ Imagefilm
 - ➔ Erläuterungsfilm
 - ➔ Printmedien
 - ➔ Veranstaltungen
 - ➔ Anzeigen und Großflächenplakate
 - ➔ Networking
 - ➔ Online-Bestatter-Konzept
 - ➔ Beratungsunterlagen analog und digital
 - ➔ Bestattungsvorsorgeoffensive
 - ➔ Marketing- und Kommunikationsbegleitung über 5 Jahre
 - ➔ Verkaufsprychologie
 - ➔ Kalkulation von Produkten und Dienstleistungen
 - ➔ Kooperationen mit Friedhöfen und anderen Dienstleistern

The banner features a circular logo on the left with the text 'HANDGEFERTIGT' at the top, 'NATURURNE' in the center, and '100% BIOLOGISCH ABBAUABAR' at the bottom, all within a laurel wreath. To the right is the brand name 'NATURURNE' in a serif font. Below the logo is a large QR code with a red arrow pointing to it. The central text 'AKTUELLES IMMER ZUERST ERFAHREN!' is displayed in a bold, sans-serif font. Below this are three circular images: the first shows a dark urn and a pile of dry grass labeled 'Paludi-Crem'; the second shows a white urn and a modern wooden building labeled 'Innovationen'; the third shows a wooden plaque and a small tree labeled 'Erinnerungsstücke'. The bottom of the banner contains the contact information 'Tel.: 02763 / 212040 | WhatsApp: 0160 / 96579713 | E-Mail: info@natururne.de | www.natururne.de'.

Foto: ADELTA FINANZ AG & arndteunissen

Adelta Kundenstimme

Stefan Dabringhaus im Thanatorium

Wie meistert ein modernes Bestattungsunternehmen Herausforderungen in einer sich wandelnden Branche? **Stefan Dabringhaus** erzählt, wie er mit viel Engagement und einer klaren Vision sein Unternehmen aufgebaut hat – und wie Adelta ihn dabei unterstützt, sich auf das Wesentliche zu konzentrieren.

Herr Dabringhaus, bitte stellen Sie Ihren Betrieb kurz vor.

Meine Frau und ich haben 1995 das Bestattungsinstitut Friedrich Wackenhut übernommen – damals das kleinste Bestattungsunternehmen in Stockelsdorf und vermutlich auch eines der kleinsten im Kreis Lübeck. Die vorherige Inhaberin, Erna Wackenhut, hatte das Institut jahrzehntelang geführt. Anfangs gab es einige Herausforderungen, da wir unsere modernen Vorstellungen eines Bestattungsunternehmens umsetzen wollten, während sie noch an traditionellen Abläufen festhielt. Obwohl sie aus gesundheitlichen und altersbedingten Gründen nicht mehr aktiv im Büro arbeitete, war ihre Prägung auf das Unternehmen deutlich spürbar.

Doch schnell wurde uns klar: Wenn wir langfristig erfolgreich sein und uns einen Namen machen wollten, brauchten wir eine eigene, zeitgemäße Lösung. Die Situation auf den Lübecker Friedhöfen und in den Kapellen war aus unserer Sicht unflexibel – vorgegebene Zeitfenster, wenig Gestaltungsspielraum und keinerlei individuelle Dekorationsmöglichkeiten, da die Hansestadt Lübeck die Vorgaben bestimmte.

1998 fassten wir schließlich den Entschluss, ein völlig neues Bestattungshaus zu schaffen. Wir stellten unser Konzept den Banken vor und planten den Bau eines modernen Bestattungsinstituts, das wir unter dem geschützten Namen Thanatorium führen wollten. 2000 begannen wir mit dem

Bau, im Dezember zogen wir mit der technischen Ausstattung ein, und 2001 folgte der vollständige Umzug mit Büro, Ausstellung, Garagen sowie Räumlichkeiten für Trauerfeiern.

Seitdem hat sich unser Unternehmen stetig weiterentwickelt. Heute gehören wir zu den drei größten Bestattungsunternehmen in der Region Lübeck – eine Entwicklung, auf die wir sehr stolz sind.

Was war der Impuls für Ihre Entscheidung, diesen Beruf zu ergreifen?

Meine Faszination für das Bestattungswesen begann bereits mit 13 Jahren. Damals begleitete ich einen Bestatter in Wuppertal, meiner Heimatstadt. Erst als Zuschauer, dann als Praktikant und später als Aushilfe verdiente ich mir dort mein erstes Geld. Mein damaliger Chef war für mich eine Art Vaterfigur – ich habe ihm aufmerksam zugehört und viel von ihm gelernt.

Da es zu dieser Zeit noch keine Ausbildung zum Bestatter gab, folgte ich seinem Rat und absolvierte zunächst eine kaufmännische Ausbildung in der Textilbranche. Doch schnell wurde mir klar: Mein Herz schlägt für das Bestattungswesen. Mein ehemaliger Chef empfahl mir, bei dem größten

privaten Bestattungsunternehmen Deutschlands in München weiter zu lernen. Also zog ich dorthin, arbeitete bei der Trauerhilfe Denk und vertiefte meine Fachkenntnisse.

Nach einer lehrreichen Zeit in München wurde ich über einen Kollegen aus Hamburg nach Lübeck vermittelt. Dort arbeitete ich zunächst für das damals größte Bestattungsunternehmen der Stadt. Da mir Lübeck sehr gefiel und ich den Wunsch hatte, mich selbstständig zu machen, begann ich nach einem geeigneten Betrieb zu suchen – und so ergab sich die Übernahme des Unternehmens von Frau Wackenhut in Stockelsdorf, einem Vorort von Lübeck.

Allerdings war schnell klar, dass wir mit dem Namen des Unternehmens nicht alle positiven Assoziationen verbanden. Es war ein traditionsreicher Betrieb, aber nicht mehr zeitgemäß geführt. Deshalb entschieden wir uns nach und nach für eine Neuaustrichtung. Mit der Eröffnung des Thanatoriums änderten wir unseren Unternehmensnamen in Bestattungen Dabringhaus im Thanatorium.

Welche Herausforderungen erwarteten Sie nach der Übernahme?

Eine der größten Herausforderungen war zunächst, die Bestattungen so zu planen, dass sie unsere Investitionen in das Thanatorium mitfinanzieren konnten. Gleichzeitig mussten wir eine gewisse Skepsis in der Bevölkerung überwinden. Ein neuer Name, ein neuer Standort – das bedeutete auch, dass wir uns erst erneut etablieren mussten.

Ein weiteres Problem war die wirtschaftliche Lage: Kurz nachdem wir eröffnet hatten, prognostizierte das Statistische Bundesamt eine steigende Sterberate ab den frühen 2000er-Jahren. Doch diese Entwicklung trat nicht wie erwartet ein, und die gesamte Branche geriet unter Druck.

Wenn Sie dann mit einem Neubau, erhöhtem Personalbedarf und finanziellen Verpflichtungen starten, aber der erhoffte Umsatz ausbleibt, geraten Sie schnell in eine schwierige Situation. In solchen Momenten fragt man sich natürlich: War das die richtige Entscheidung? Wir setzten uns ein Zeitfenster – wenn es sich bis zu einem bestimmten Punkt nicht bessert, müssen wir eine Lösung finden. Zum Glück kam dieser Punkt nicht. Mit der Zeit nahm unser Geschäft Fahrt auf, und wir sind sehr dankbar, dass sich unser Konzept letztendlich bewährt hat.

Konnte Adelta Ihnen in dieser Phase helfen?

Ja, absolut. Wir standen damals mit Herrn Piff und Herrn Frenz von Adelta in Kontakt, schilderten unsere Situation und suchten nach einer Lösung. Wir hatten ausreichend Umsatz, aber die Zahlungen kamen nicht rechtzeitig. Gleichzeitig mussten wir unsere Bankverpflichtungen und Gehälter pünktlich bedienen.

Factoring über Adelta war für uns die perfekte Lösung – und ist es bis heute.

Waren Sie anfangs skeptisch gegenüber Factoring?

Ja, durchaus. Aber wir hatten keine große Wahl. Wir mussten eine Lösung finden, um unsere Zahlungseingänge zu sichern und unsere Buchhaltung planbar zu machen. Heute ist Adelta für uns ein verlässlicher Partner. Wir wechseln nicht aus kurzfristigen Überlegungen heraus den Anbieter, sondern setzen auf eine langfristige Zusammenarbeit. Adelta hat uns in all den Jahren immer zuverlässig begleitet – und wir wissen, dass wir diesen Service auch in Zukunft benötigen werden.

Hat sich die Zahlungsmoral in den letzten Jahren verändert?

Definitiv. Es geht nicht nur um tatsächliche Zahlungsausfälle – die gibt es natürlich. Aber was uns besonders belastet, ist die Tatsache, dass einige Hinterbliebene einfach nicht zahlen, obwohl wir unsere Dienstleistung einwandfrei erbracht haben. Das ist für jeden Unternehmer frustrierend, besonders in unserer Branche, wo wir mit viel Herz und Engagement arbeiten.

Adelta nimmt uns dieses Problem ab: Das Mahnwesen liegt nicht mehr bei uns, sondern bei einem professionellen Partner. Das entlastet uns enorm.

Wie reagieren Hinterbliebene auf die Möglichkeit der Ratenzahlung über Adelta?

Wir bieten diese Option direkt im Trauergespräch an. Die Angehörigen erhalten eine Mappe mit allen Unterlagen, darunter auch Informationen über die Möglichkeit einer Bestattungsfinanzierung über Adelta.

Anfangs dachte ich, dass es schwieriger sein würde, dieses Angebot zu vermitteln, aber mittlerweile wird Factoring immer mehr akzeptiert. Die Menschen kennen es aus anderen Bereichen, etwa aus Arztpraxen, und nehmen die Möglichkeit der Ratenzahlung gut an.

Haben Sie Verbesserungsvorschläge für Adelta?

Nein, tatsächlich nicht. Ich schätze es sehr, wenn eine Partnerschaft langfristig stabil ist. Mir ist wichtiger, dass ich mich auf meinen Partner verlassen kann, als dass ich vielleicht woanders ein paar Euro spare. Adelta bietet uns genau diese Sicherheit, und das ist für mich entscheidend.

www.dabringhaus.de



GREEN CLEANING = SMART CLEANING



#KOMPROMISSLOS SAUBER – GANZ OHNE CHEMIE

#ÜBER 99,99% KEIMREDUKTION

Mit Microdampf können alle Oberflächen ohne jegliche chemische Mittel parentief gereinigt werden. Mit über 180°C und über 9 bar Druck entsteht gesättigter Dampf mit nur 5% Wasseranteil, der bis in kleinste Mikrostrukturen eindringt. So wird selbst hartnäckigster Schmutz gelöst und auf allen Oberflächen absolute Sauberkeit ohne Rückstände erzielt.

Georg-Aicher-Straße 1, D-83026 Rosenheim, +49-8031-29061-0, office@medeco-cleantec.com, www.medeco-cleantec.com



Über Stolpersteine und Chancen

Unternehmensnachfolge und Erfolge anders gedacht –
das besondere Konzept von Baumeister & Baumeister

Text: Hanna Wermann

Ein Bestattungsunternehmen zu führen bedeutet Verantwortung – nicht nur im täglichen Umgang mit Trauernden, sondern auch, wenn es um die eigene Zukunft geht. Früher oder später stellen sich die Fragen: Wer übernimmt einmal das Lebenswerk? Wann ist der richtige Zeitpunkt, ein Unternehmen zu kaufen oder abzugeben?

Bei diesen Überlegungen sind nicht nur Zahlen gefragt. Die Unternehmer brauchen Partner, die verstehen, worum es wirklich geht. Genau an diesen Schnittstellen sind die Geschwister Jule Baumeister und Erasmus A. Baumeister seit vielen Jahren zu Hause. Dabei hilft ihnen ihre tiefgreifende Branchenerfahrung von nahezu 30 Jahren.

Baumeister & Baumeister: Mit Gespür für die Bedürfnisse von Verkäufern und Käufern begleiten sie die Bestatter persönlich durch die vielleicht wichtigsten Entscheidungen ihres Unternehmerlebens. Im Interview erzählt Jule Baumeister, warum Nachfolgeplanung weit mehr ist als ein Zahlenwerk – und weshalb ein guter Übergang immer auch eine Herzensangelegenheit bleibt.

BW: Frau Baumeister, seit wann gibt es Baumeister & Baumeister und wie kam es zu der Firmengründung?

Zunächst mal Hallo und vielen Dank für Ihr Interesse an unserem Tun und diese Gelegenheit, ein bisschen über uns plaudern.

Die Entstehung von Baumeister & Baumeister war ein naheliegender, fast zwangsläufiger, ja vielleicht damals überfälliger Schritt. Aus der überregionalen Arbeit für ein extrem regionales und sehr klassisches, vor Ort verankertes Business der Agentur heraus entstand Baumeister & Baumeister. Im Laufe von inzwischen Jahrzehnten kommen sowohl Unternehmen, die keine Nachfolge-Regelung haben – aus welchen Gründen auch immer (die Nachfolgegeneration will was anderes machen, keine Lust mehr, es gibt keine Folgegeneration ...), die Gründe sind vielfältig –, auf uns zu. Genauso wie Unternehmen, die sich erweitern wollen als langjährige Kunden und fragen, ob wir nicht irgendeine Idee hätten. Und meistens hatten wir die.

Der Unterstützungsbedarf ging aber eigentlich deutlich hinaus über diese ‚Idee‘. Im Prinzip wird eine umfassende Begleitung gebraucht. Und genau das, was eine gute Begleitung beinhalten sollte, können wir aus unserer langjährigen, überregionalen Branchenerfahrung liefern wie kein anderer. Also haben wir unser Konzept auf eigene Füße gestellt, um es nicht als ‚Mit‘betreuung nebenbei laufen zu lassen – das Thema Betriebsnachfolge ist so (!) wichtig, also bedarf es dieser fokussierten Betrachtung. Wichtig im wirtschaftlichen, aber eben auch genauso im persönlichen und emotionalen Sinn.

BW: Wie würden Sie Ihr Konzept beschreiben?

Das ist einfach. Durch unsere sehr persönliche und meistens langjährige Kundenbeziehung kennen wir die Bedürfnisse der einzelnen Unternehmen und der einzelnen Unternehmer sehr genau. Genauso wie die Unterschiede in den Gepflogenheiten und Perspektiven der einzelnen Regionen innerhalb von Deutschland, ja im gesamten deutschsprachigen Raum. Dadurch, dass wir intensiv mit der gesamten Branche im Dialog stehen, wissen wir um diese Unterschiede, Bedürfnisse und Gepflogenheiten.

Veränderung ist schwierig, zuweilen schmerhaft und zeitgleich eine riesige Chance.

Diese sehr individuellen und persönlichen Einblicke und das übergeordnete große Ganze geben uns die Möglichkeit, Menschen und Unternehmen zueinander zu vernetzen und somit Brücken zur Zukunftsgestaltung zu bauen.

Uns ist es wichtig, dass alle Beteiligten mit Ihren Bedürfnissen gesehen werden und gute, faire und für die Zukunft mit gutem Gefühl vertretbare Lösungen zu finden.

und Lösungen vermeiden. In der Regel gibt es Alternativen.

Das können wir gut. Wir sehen und arbeiten mit Persönlichkeiten. Der Mensch als Persönlichkeit und das Unternehmen als Persönlichkeit – mit allen Facetten.

Und was uns ganz sicher von allen anderen unterscheidet ist, dass wir das tägliche Handwerk der Bestatter zu 100 Prozent kennen. Wir kennen die kleinsten Strukturen inkl. der regionalen Unterschiede im Detail, weil wir seit über 30 Jahren ausschließlich und intensiv – zu Neudeutsch: im maximalen Deepdive – bei und mit unseren Bestattungsunternehmern arbeiten. Wir kennen die Branche und somit die allseitigen Bedürfnisse von innen heraus. Wir sind nicht nur am Unternehmen dran. Wir sind auch drin. Soll heißen: Mit den alltäglichen Herausforderungen in der Praxis sind wir vertraut: von der Überführung, über die Beratung und Regelung der Formalitäten bis hin zu der Organisation von Trauerfeier, Beisetzung und der Hilfe danach.

BW: Branchenfremde Firmengründer und Quereinsteiger – welche Chancen sehen Sie hier?

Es kommt immer darauf an, wie die Erwartungshaltung und die persönliche Bereitschaft zum Engagement sind. Ich sehe gute Möglichkeiten für branchenfremde Quereinsteiger, wenn ein gutes und schon eingespieltes Team mit übernommen werden kann. Wenn jemand von null startet, geht das, ist aber ein härterer Weg. Das Bestatterhandwerk ist lernbar und keine Raketenwissen-

Zwei starke Kollektionen

- jetzt aus einem Haus -

zeitlos - sicher - schnell

Abdrücke aller Art und Befüllung

(Nano Patentverschluss)

Sternenkinderkollektion

info@nano-erinnerungsschmuck.de

info@procasting.nl

T: +49 (0)2153 127 88 81

T: +31 (0)46 449 45 44

PROCASTING

www.procassing.nl

www.nano-erinnerungsschmuck.de

PUR Solutions GmbH

Elisabethstraße 23 - 41334 Nettetal - D



schaft – erfordert aber Fleiß, Belastbarkeit, Mut und Passion. Und genau diese Punkte machen einen guten Bestatter aus.

Mit ein bisschen Philanthropie und Lust auf wirtschaftliche Herausforderung und Wachstum kann das gut klappen.

Bestattungsunternehmen „einfach nur“ mit viel Geld zu übernehmen (immer schön nach dem – ich kann's echt nicht mehr hören – Motto „Gestorben wird immer“), ohne Ahnung von dem operativen Bestatterhandwerk/-alltag zu haben, nach mittelständischer und Großkonzernmanier nach Übernahme das Unternehmen umzustrukturieren ggf. Stellen abzubauen und entgegen jeder regionalen Gepflogenheit alles über einen Kamm zu scheren, halte ich für blauäugig und unfair, unbefriedigend und vermutlich unrentabel.

BW: Wie beobachten Sie die Entwicklungen in der Branche? Und was sind die größten Herausforderungen?

Die Bestattungsbranche ist im Umbruch. Große Konzerne drängen intensiv in den deutschen Markt. Viele alteingesessene Un-

„Das Bestatterhandwerk ist lernbar und keine Raketenwissenschaft – erfordert aber Fleiß, Belastbarkeit, Mut und Passion. Und genau diese Punkte machen einen guten Bestatter aus.“

ternehmen, die Zukunftsstrategien suchen, werden fast schon bedrängt und häufig ist es aus Mangel an Alternativideen so, dass sie dem Druck nachgeben und hinterher die Enttäuschung groß ist. Die Branche muss zukunftssicher werden, in einer Zeit in der sich die Bevölkerung, der Kundenstamm ändert. Die Branche ist zwar nach wie vor regional gebunden, das liegt an der Tätigkeit des Bestatters per se, der Handlungsradius ist natürlich begrenzt. Aber die Kundenstruktur ändert sich zunehmend. Es wird verglichen, Familien bleiben nicht am Ort, Traditionen verlieren an Wert oder ändern sich ... Der

demografische Wandel spielt der Branche natürlich in die Karten.

Ein Bestatter ist heutzutage nicht mehr der klapperige Totengräber, der einfach tut, was getan werden muss. Der Bestatter ist ein hochmoderner Dienstleister, ja ein Eventmanager auf höchstem Niveau, der immer innerhalb kürzester Zeit perfekte Arbeit abliefern muss – ohne Generalprobe.

Der Bestattungsmarkt ist ein großartiger Zukunftsmarkt mit tollen Gestaltungs- und Entwicklungsmöglichkeiten. Bestatter gestalten die Gesellschaft und die Kultur einer Region mit. Bestatter sind Tradition- und Landschaftspfleger. Gleichzeitig ist der Bestatter aktiv an der zeitgemäßen Ausgestaltung der Gesellschaft beteiligt. An Prozessen zur nachhaltigen Zukunftsgestaltung. Eine großartige Branche, an deren Seite wir uns mit großer Überzeugung als starker Partner stellen.

BW: Das klingt ermutigend. Vielen Dank für das Gespräch.

www.baumeister-baumeister.de



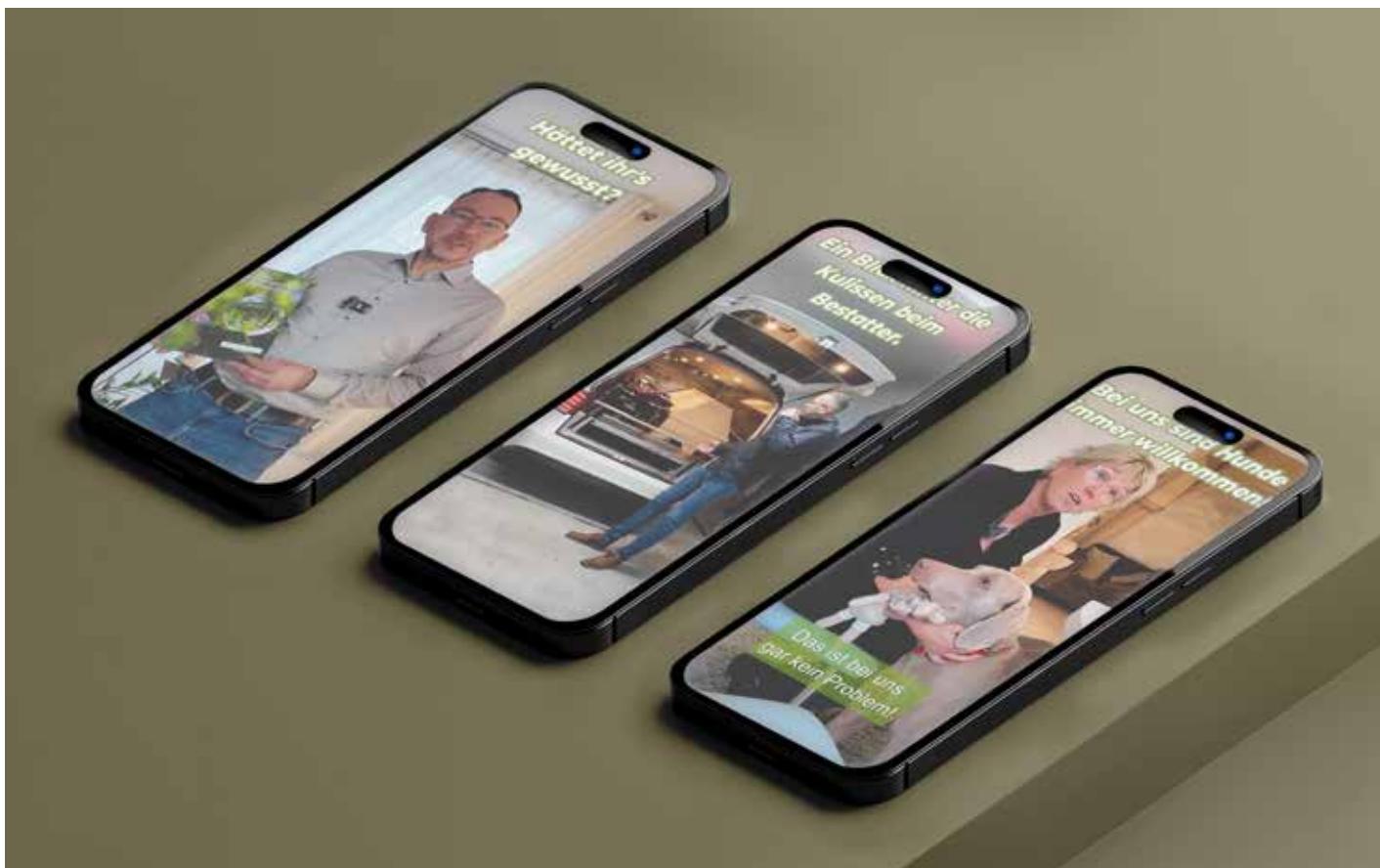
Seebestattungs-Reederei
Albrecht

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.



Feel So Reel

Warum Social Media Reels für Bestatter so wichtig sind?

Text: Britta Schaible

Insbesondere in der sensiblen Bestattungsbranche zählt der erste Eindruck. Hier entsteht Vertrauen – und das bereits vor Eintritt eines Trauerfalls. Und hier menschelt es.

Dabei geht es um kurze wirkungsvolle Filme, die Nähe schaffen, authentische Einblicke ermöglichen und Ihr Bestattungsunternehmen sympathisch machen. Der Einsatz auf Instagram, Facebook & Co sorgt für eine große Reichweite. Eine Erweiterung ist außerdem möglich, z. B. durch Ihre Website, Ihr Google-Profil oder über WhatsApp.

Und wie geht das? Sie haben Lust auf Reels, wir auch. Mit einem erfahrenen Team aus den Bereichen Redaktion, Projektleitung, Grafik und Videoproduktion entwickeln wir gemeinsam Ihre Filme. Mit Texten, die Ihr Unternehmen, Ihr Angebot, Persönlichkeiten und die Region widerspiegeln. Mit spannenden Beiträgen, die es nirgendwo anders gibt.

Für die bewegten Einblicke, die bleiben: Fordern Sie Ihr persönliches Angebot an bei Behra Fischer, Tel. 0221 169 093 28 oder bfi@erasmus1248.de

www.erasmus1248.de

Der Booster für Ihre Reichweite – darum Reels für Bestatter:

- Sie bauen Vertrauen auf – durch Gesichter, Stimmen, Geschichten, Worte und Atmosphäre.
- Ihr Team wird sichtbar, Ihre Philosophie wird fühlbar.
- Sie stärken Ihren Namen und Ihr Profil in der Region und darüber hinaus.
- Einfach anders: Erzählen und erklären Sie emotionale Themen behutsam und modern – ohne Pathos.
- Sie polieren das Selbstbewusstsein Ihres Unternehmens mit Zeitgeist und einem modernen Image.
- Unterschiedliche Zielgruppen werden auf Sie aufmerksam.
- Ihre Reels sind lebendig und vielseitig einsetzbar.



Passt Factoring zu Ihrem Bestattungsbetrieb?

Text: ADELTA.FINANZ AG

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

Finden Sie mithilfe der nachfolgenden Fragen heraus, ob Factoring für Bestatter auch für Sie ein erfolgversprechendes Modell sein kann.

Hat Ihr Betrieb regelmäßig mit hohen Außenständen zu kämpfen?

Wenn Sie mit einem Factoring-Dienstleister wie beispielsweise der ADELTA.FINANZ AG

zusammenarbeiten, gehören Außenstände der Vergangenheit an. Nachdem Sie Ihre Dienstleistung erbracht haben, erhalten Sie bei Adelta den Rechnungsbetrag abzüglich der Factoring-Gebühr innerhalb von 48 Stunden ausgezahlt. Das Forderungsmanagement sowie das Zahlungsausfallrisiko übernimmt der Factoring-Spezialist für Sie.

Ist Ihr Personal durch das Forderungsmanagement zeitlich stark belastet?

Zahlungseingänge überprüfen, Zahlungserinnerungen senden, Mahnstufen auslösen und bei Nichtzahlungen Weitergabe an Inkasso-Dienste: Das Forderungsmanagement bindet in Betrieben Personal. Insbesondere bei kleinen und mittelständischen Betrieben

kann das zu Problemen führen, weil so Kapazitäten für andere Aufgaben fehlen, die eigentlich wichtiger wären – die einfühlsame Begleitung der Hinterbliebenen und die würdevolle Gestaltung des Abschieds. Arbeiten Sie mit einem Factoring-Dienstleister zusammen, entfallen all diese administrativen Schritte. Stattdessen laden Sie die Rechnung einfach in das Ankauf-Portal des Anbieters hoch. Fertig!

Bieten Sie den Hinterbliebenen lange Zahlungsziele an?

Lange Zahlungsziele sind für Hinterbliebenen attraktiv, für die bereitstellenden Betriebe jedoch ein Problem. Sie müssen mit Personalkosten und Materialbeschaffung in

Vorleistung gehen und die entsprechenden Kosten vorfinanzieren. Das Geld erhalten sie anschließend erst 30, 60 oder gar 90 Tage später. Dieses Problem lässt sich durch die Zusammenarbeit mit einem Factoring-Dienstleister lösen, weil Sie so innerhalb kürzester Zeit über das Geld, das Ihnen für Lieferungen und Leistungen zusteht, verfügen können.

Würden die Hinterbliebenen ein Ratenzahlungsangebot begrüßen, Sie können es ihnen jedoch nicht anbieten?

Mit einem Factoring-Dienstleister wie der ADELTA.FINANZ AG können Sie Hinterbliebenen ein Ratenzahlungsangebot machen. Entscheidet sich ein Hinterbliebener für die Ratenzahlung, erhalten Sie dennoch sofort die gesamte Rechnungssumme abzüglich der Factoring-Gebühr. Auch das Ausfallrisiko trägt weiterhin der Factoring-Dienstleister.

Ist eine geringe Liquidität gelegentlich ein Problem in Ihrem Betrieb?

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

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

Ein geringes Eigenkapital im Betrieb kann zu Problemen bei fremdfinanzierten Investitionen führen. Das kann gelöst werden, indem Betriebe ihre Liquidität durch den Verkauf offener Forderungen an einen Factoring-Dienstleister erhöhen und so direkt zu Geld machen.

Leidet Ihr Betrieb unter einem schlechten Banken-Rating?

Hohe Außenstände sorgen für ein geringes Eigenkapital, was zu einem schlechten Banken-Rating führen kann. Das wiederum

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

Verzichten Sie aus Liquiditätsgründen auf die Nutzung von Skonti bei Lieferanteneinkäufen?

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

Fazit:

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

www.adeltafinanz.com



Um mehr zu erfahren, schauen Sie sich das **Factoring-Erklärvideo** an.



REEDEREI HUNTEMANN



SEEBESTATTUNG – SO SCHLIESST SICH DER KREIS

individuell besonders unvergesslich

ÜBER 30 JAHRE SEEBESTATTUNG

www.reederei-huntemann.de



Wo war ich?!

Markenbildung in Ihren Räumlichkeiten

Jetzt ist Ihre Bildmarke dran. Jetzt ist Schluss mit den gefalteten Händen von Albrecht Dürer und diesem Palmwedel und das ermahrende, schwarze Kreuz! Jetzt heißt es auch für Sie: Hallo Gegenwart! Sie nehmen Geld in die Hand, lassen Köpfe rauchen und dann strahlt sie demnächst auch von Ihren Wänden, Ihre neue Bildmarke.

Text und Grafik:
Dipl. Ing. Architektur
Karsten Schröder

Eine Bildmarke mit realem Bezug zu Ihnen und Ihrem Unternehmen, abgestimmt auf Ihre Farbwelt und Ihren Bestand, geboren aus einem Detail Ihrer Gebäudearchitektur, Ihrem Einrichtungsstil oder Ihrem ganz persönlichen Verständnis zu bestatten. Ich stand in diesem Jahr wiederholt in Feierhallen ohne Namen drauf. In Räumen mit 120 Sitzplätzen, Empore für die Orgel, Drehbühne für

die Aufbahrung und Fußbad für den Trauerredner, aber nirgends auch nur der kleinste Hinweis, wer denn hier so großzügig bereitstellt, öffnet und ermöglicht. Keine Bildmarke auf dem Rednerpult, nicht als Wandrelief oder auf einem Täfelchen neben der Eingangstüre. Noch nicht einmal die Hausfarbe auf den Sitzkissen oder den Vorhangsstoffen. Tief im Herzen bin ich ja für Understatement und eher für die leisen Töne, aber gleich so stumm?

Sie bedienen ein sensibles Thema, Ihre Kunden flüstern, wenn es um den Tod geht, dennoch dürfen Sie als Bestatter mittlerweile Farbe bekennen und sollten allen Besuchern nachhaltig in Erinnerung bleiben. Eine Bildmarke kann dabei helfen. Wie laut Sie diese einsetzen, entscheiden Sie, und das, wie so vieles, aus Ihrem sensiblen Bauch heraus. Ihre Bildmarke nur als Wasserzeichen an der Innenwand oder hell erleuchtet in der Fassade: Sie bestimmen dieses Gespräch.

Ein Bildzeichen, das sich aus Ihrem unmittelbaren Kontext entwickelt, verspricht den größten Schutz vor Beliebigkeit. Zur Entwicklung dieses Zeichens geben Sie Ihrem Grafiker etwas an die Hand. Vielleicht ist es die markante Form Ihres Daches, ein kunstvoll geschwungenes Fenster oder die „Grüne Wand“ im Außenbereich der Abschiedsräume.

Eine besondere geometrische Form lässt sich auch gut über Vorlieben finden. Ihre Vorliebe für eine besondere





Inszenierung von Abschiedsfeiern und für die Detailliebe beim Arrangieren der Aufbahrung – oder für besonders ausgeprägte „Hand-in-Hand-Arbeit“ bei der Durchführung von Bestattungen.

Ist die Form einmal gefunden, ist die Farbe nicht weit. Sollten Sie jahrelang im Farbraum Mahagoni, Grau, Schwarz- und Orangebraun unterwegs gewesen sein und sich darin sehr wohlgefühlt haben, lassen Sie sich von keiner Agentur eine „frische Limette“ aufdrängen. Auch hier bleiben Sie wiedererkennbar und zeigen Ihren Besuchern, dass Sie sich in Ihrer Farbwelt wohlfühlen. Modernität lässt sich auch mit Einrichtung und Oberflächen schaffen.

Ihre Unternehmensfarbe, die Ihre Bildmarke vermittelt, ist auch in Ihrer Fassade zu finden. Die Räume mit Kundenverkehr erhalten der entsprechenden Funktion die nende Farben. Ein dominantes Blau in der Bildmarke und auf der Dachkante ist wunderschön, in Ihren Beratungs- und Ausstellungsräumen jedoch tabu. Hier wollen wir kreative Mitarbeit anregen und das können andere Farben.

„Ich wünsche Ihnen eine Bildmarke, in die Sie sich regelrecht verlieben.“

So sehr, dass Sie damit Ihre Homepage zuschütten, Ihren Fuhrpark tapezieren und Ihre Krägen besticken!“

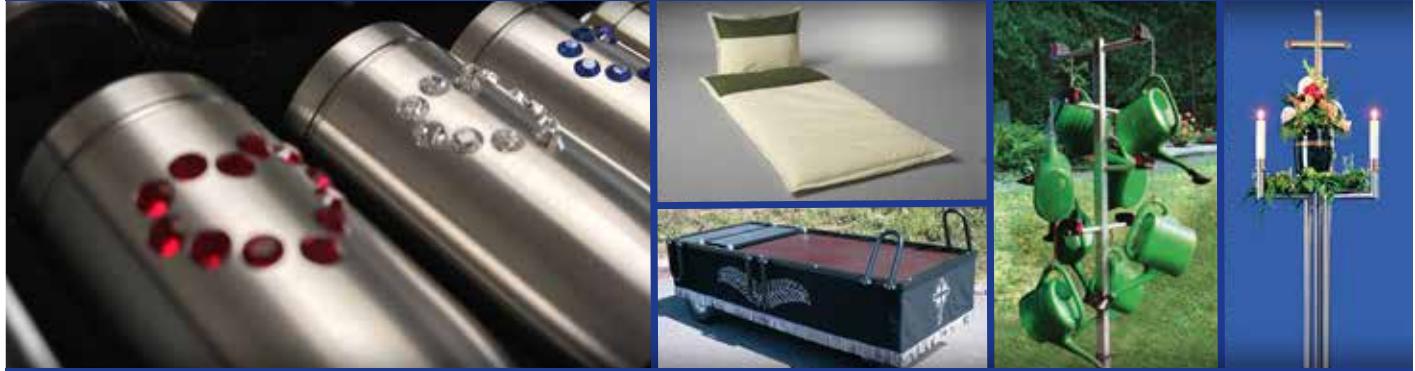
Ich wünsche Ihnen eine Bildmarke, in die Sie sich regelrecht verlieben. So sehr, dass Sie damit Ihre Homepage zuschütten, Ihren Fuhrpark tapezieren und Ihre Krägen besticken! Eine Bildmarke wie ein Maßanzug, die Ihrem Unternehmen vorzüglich steht und es nach Außen beschreibt. Diskutieren Sie das doch einmal mit Ihren Kindern, Mitarbeitern oder Nachfolgern – und sollte kreativer Anschub notwendig werden, setzen wir das auf die Agenda unseres gemeinsamen Ortstermins.



Karsten Schröder

bietet für Bestattungsunternehmen landesweit Ortstermine an. Bei diesen Terminen werden vor Ort Lösungsansätze skizziert, die zu erwartenden Kosten geschätzt und die Zielvorstellungen beurteilt. Ein übertragbares Raumbuch mit Händlerangaben, Material- und Ausführungshinweisen unterstützt dabei die spätere Umsetzung.

 **LEONHARD GOETZ NACHF.**
TRAUERWAREN • BESTATTUNGSBEDARF • FRIEDHOFSTECHNIK 



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

Tarifverträge im Bestattungswesen

Ein Überblick

Bereits seit einiger Zeit schwebt die Idee eines Tarifvertrags im Bestattungswesen im Raum. Doch was genau ist ein Tarifvertrag, wie wirkt er sich auf die Arbeitsverhältnisse aus und welche Folgen hat er auf Bestattungsunternehmen? Ohne Zweifel ist die Koalitionsfreiheit aus Art. 9 Absatz 3 des Grundgesetzes eine Errungenschaft der Nachkriegszeit, welche die Arbeits- und Wirtschaftsbedingungen in Deutschland nachhaltig verändert hat.

Der nachfolgende Beitrag soll einen ersten Überblick über die Voraussetzungen und Auswirkungen eines etwaigen Tarifvertrags im Bestattungswesen verschaffen, um eine fundierte Auseinandersetzung mit diesem Thema zu ermöglichen.

1. Ausgangspunkt des Tarifvertragsrechts

Ausgangspunkt des Tarifvertragsrechts ist die bereits genannte Koalitionsfreiheit aus Art. 9 Absatz 3 des Grundgesetzes. Diese besagt, dass jedermann und allen Berufen das Recht zusteht, zur Wahrung und Förderung der Arbeits- und Wirtschaftsbedingungen Vereinigungen, sog. Koalitionen, zu bilden.

Damit eine Koalition allerdings einen Tarifvertrag abschließen und damit als tariffähig bezeichnet werden kann, muss die Koalition einige Voraussetzungen erfüllen. Die Gründung eines einfachen BGB-Vereins ist jedenfalls nicht ausreichend.

Zu nennen ist hier zunächst die Notwendigkeit einer auf Dauer angelegten und vom Bestand ihrer Mitglieder unabhängigen Organisation mit eigenen Organen, die frei vom Einfluss Dritter und privatrechtlich gebildet wurde. Des Weiteren muss die Vereinigung geeignet sein, ihren Zweck, nämlich die Wahrung und Förderung der Arbeits- und Wirtschaftsbedingungen, zu erfüllen. Dies wiederum setzt neben einer demokratischen

und unabhängigen Organisation eine gewisse Durchsetzungskraft und auch die (finanzielle) Fähigkeit voraus, Arbeitskämpfe zu führen. Die genannten Voraussetzungen sind nicht abschließend und auch nicht in ihrer tatsächlichen Tiefe ausgeführt. Die vorstehenden Ausführungen sollen lediglich einen ersten Eindruck hinsichtlich der tatsächlichen Anforderungen an die Gründung einer tariffähigen Koalition vermitteln.

2. Zustandekommen eines Tarifvertrags

Wurden die jeweiligen Arbeitgebervertretungen (Arbeitgeberverbände) und Arbeitnehmervertretungen (Gewerkschaften) erfolgreich gegründet, können zwischen diesen beiden sowie zwischen Gewerkschaften und einzelnen Arbeitgebern Tarifverträge verhandelt und letztlich auch abgeschlossen werden.

Um den „Verhandlungen“ Nachdruck zu verleihen, steht den Arbeitnehmern als Mittel des Arbeitskampfes das Streikrecht zu. Eine arbeitsrechtliche Sanktion für streikende Arbeitnehmer ist im Falle eines ordnungsgemäß geführten Streiks nicht möglich. Dem bestreikten Arbeitgeber bleibt lediglich das Recht, dem noch arbeitswilligen Arbeitnehmer den Zutritt zum Betrieb, die sog. Aussperrung, und somit auch die Zahlung des Lohns zu verweigern. Gewerkschaftlich organisierte Arbeitnehmer erhalten dann regelmäßig wie ihre streikenden Kollegen finanzielle Unterstützung der Gewerkschaften. Ob und in welcher Höhe Streikgeld bezahlt wird, hängt allerdings von der jeweiligen Gewerkschaft ab.

3. Auswirkungen eines Tarifvertrags auf die Arbeitsverhältnisse

Ist der Tarifvertrag erst einmal in der Welt, bindet dieser die Mitglieder der Tarifvertragsparteien und den Arbeitgeber, der selbst Partei des Tarifvertrags ist.

Zudem besteht auch die Möglichkeit, über sogenannte (dynamische oder statische) Bezugnahmeklauseln die Regelungen eines bestimmten, bereits bestehenden Tarifvertrags zum Gegenstand eines Arbeitsvertrags zu machen.

Inhaltlich regelt ein Tarifvertrag die Rechte und Pflichten der Tarifvertragsparteien. Er enthält Rechtsnormen, die den Inhalt, den Abschluss und die Beendigung von Arbeitsverhältnissen sowie betriebliche und betriebsverfassungsrechtliche Fragen ordnen können. Beispiele für die Regelungsreichweite eines Tarifvertrags sind unter anderem:

- Gehalt
- Dauer der Wochenarbeitszeit
- Höchstdauer der täglichen Arbeitszeit
- Zahlung von Zulagen und Zuschlägen, beispielsweise bei Überstunden
- Urlaubsdauer

Die für die vorgenannten Punkte geltenden allgemeinen gesetzlichen Regelungen geben nur den Rahmen vor, der grundsätzlich durch tarifvertragliche Regelungen nicht zum Nachteil der Arbeitnehmer unterschritten werden darf. Tarifverträge dagegen werden speziell für eine Branche geschlossen und sind damit regelmäßig auf die Besonderheiten der Branche angepasst.

4. Mögliche Folgen eines Tarifvertrags auf das Bestattungswesen

Damit stellt sich die Frage, wie sich ein Tarifvertrag auf das Bestattungswesen auswirken würde.

Zunächst ist hierbei zu beachten, dass Tarifverträge in aller Regel in Branchen abgeschlossen werden, in welchen zwischen Arbeitgebern und Arbeitnehmern ein „soziales“ Ungleichgewicht besteht. Dieses soziale Ungleichgewicht wird hauptsächlich dadurch

erkennbar, dass Arbeitnehmer aufgrund ihrer Qualifikation oder dem Angebot auf dem Arbeitsmarkt leicht ausgetauscht werden können. Um diesem Ungleichgewicht einen Riegel vorzuschieben und für ein soziales und ausgewogenes Verhältnis zwischen Arbeitgebern und Arbeitnehmern zu sorgen, sind Tarifverträge ein äußerst wirksames Instrument.

Allerdings besteht das Bestattungswesen überwiegend aus kleineren familiengeführten Unternehmen, die auf gut ausgebildete, motivierte und insbesondere auf zufriedene Arbeitnehmer angewiesen sind. Auch ist der Arbeitsmarkt im Bestattungswesen nicht mit dem beispielsweise der Industrie vergleichbar. Es besteht also bereits ein erhebliches Interesse der Arbeitgeber, die „besten“ Mitarbeiter an sich zu binden und langfristig zu

halten. Ohne leistungsbereite und motivierte Mitarbeiter wäre ein Bestattungsunternehmen schlicht nicht zu führen.

Damit dürfte der Schutz der Arbeitnehmer regelmäßig schon durch die strukturellen Besonderheiten der Bestattungsbranche gesichert sein.

In diesem Sinne sollten vonseiten der Arbeitgeber und auch vonseiten der Arbeitnehmer die Vor- und Nachteile eines Tarifvertrags mit Besonnenheit gegeneinander abgewogen werden. Zumal eine arbeitsvertragliche Bezugnahme auf bereits bestehende, branchennahe Tarifverträge eine Möglichkeit wäre, die Vorteile tarifvertraglicher Regelungen ohne die für beide Seiten bestehende Risiken von Arbeitskämpfen im Bestattungswesen zu etablieren.



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



- 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 kabelfreiem 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



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





Mehr Planungssicherheit für Unternehmer

Text: Britta Schaible

Bestatter stehen vor besonderen Herausforderungen: Sie begleiten Menschen in ihrer schwierigsten Zeit – und müssen gleichzeitig ein Unternehmen führen. Zwischen Tränen, Trauerfeier, Organisation, Formalitäten und menschlicher Fürsorge bleibt oft wenig Zeit für kaufmännische Fragen, Analysen und Planungen.

Genau hier setzt Achim Frenz mit seiner Unternehmensberatung an. Nach 25 Jahren als Leiter des Gesamtvertriebs im Geschäftsbereich Bestattungsmarkt bei der ADELTA. FINANZ AG kennt er die Branche genau. Vertraulichkeit, Offenheit und Ehrlichkeit: Mit seiner Unternehmensberatung unterstützt er seine Kunden dabei, wirtschaftlich erfolgreich zu arbeiten, ihre Zukunft zu sichern und mutige Entscheidungen zu treffen. Ob Provinz oder Großstadt: Er ist präsent. Er ist vor Ort. Die Größe und der Standort des Unternehmens spielen keine Rolle.

Die BestattungsWelt hat sich mit Achim Frenz zu einem Gespräch verabredet.

BW: Herr Frenz, warum ist für die Branche eine spezifische Unternehmensberatung so wichtig?

Achim Frenz: Die Bestattungsbranche ist sensibel. Bestatter sind sehr nah am Menschen. Aber sie sind auch Unternehmer. Das wird oft unterschätzt. Es geht um Zahlen, Strukturen und Entscheidungen. Es geht um wichtige Weichenstellungen für eine erfolgreiche Zukunft des Betriebs. Da helfe ich mit meiner langjährigen Erfahrung, damit das Unternehmen auch nachhaltig gesund bleibt.

BW: Welche Themen stehen bei Ihrer Beratung im Vordergrund?

Achim Frenz: Ganz zentral sind es der kaufmännische Erfolg und die Liquidität. Ein Bestattungshaus muss zuverlässig wirtschaften, Rechnungen bezahlen und Rücklagen bilden. Außerdem begleite ich viele Firmen

bei der Nachfolge: Wenn eine Übernahme der nächsten Generation geplant ist oder ein Verkauf ansteht, ist eine klare Werteermittlung entscheidend. Darüber hinaus leiste ich Unterstützung bei Neugründungen.

BW: Werteermittlung – das klingt sehr technisch. Warum ist sie so wichtig?

Achim Frenz: Weil sie Klarheit schafft. Viele Unternehmer wissen nicht genau, was ihr Betrieb tatsächlich wert ist. Gerade bei Übergaben innerhalb der Familie oder beim Verkauf ist das notwendig, auch um fair zu bleiben. Ich sorge dafür, dass die Bewertung professionell und nachvollziehbar erfolgt.

BW: Wie unterstützen Sie Gründerinnen und Gründer in der Branche?

Achim Frenz: Eine Firmengründung ist immer ein großer Schritt. Dabei sind die betriebswirtschaftlichen Grundlagen enorm wichtig: Businessplan, Finanzierung, Standortanalyse. Ich begleite die Gründer von der

Idee bis zur Eröffnung und darüber hinaus, wenn gewünscht. Denn gerade in den ersten Jahren ist die Gefahr groß, sich zu verkalkulieren oder sich zu „verrennen“.

BW: Was verstehen Sie unter betriebswirtschaftlicher Beratung für Bestatter?

Achim Frenz: Ich prüfe Einnahmen und Ausgaben auf Herz und Nieren. Das kann eine Analyse der Kostenstruktur sein, die Liquiditätsplanung, die Personalkosten oder die Preispolitik. Dann übersetze ich die „Zahlenwelt“ in eine verständliche Sprache. Am Ende soll der Unternehmer wissen: Wie steht mein Betrieb da? An welchen Stellschrauben kann ich drehen? Und wie sichere ich mich für die Zukunft ab? Oft ist sogar ein Einblick in die privaten Ausgaben erforderlich. Meine Beratung ist ganzheitlich ausgerichtet. Ich berücksichtige die Region und den Wettbe-

„Vertraulichkeit, Offenheit und Ehrlichkeit sind für die Zusammenarbeit ganz wichtig.“

werb vor Ort. Vertraulichkeit, Offenheit und Ehrlichkeit sind für die Zusammenarbeit ganz wichtig.

BW: Gibt es einen Tipp, den Sie fast allen Bestattern geben?

Achim Frenz: Ja: Behandeln Sie Ihr Unternehmen so sorgfältig wie die Menschen, die Sie begleiten. Wer auf die Finanzen achtet,

seine Werte kennt und frühzeitig an die Zukunft denkt, sei es Nachfolge, Expansion, räumliche Veränderungen oder weitere Geschäftsfelder, der schafft Stabilität. Und genau diese Stabilität brauchen Bestatter: Eine unternehmerische Sicherheit, um auch morgen noch zuverlässig mit besonderem Qualitätsanspruch für die Angehörigen da zu sein.

BW: Herr Frenz, was macht Ihnen an Ihrer Arbeit am meisten Freude?

Achim Frenz: Wenn ich sehe, dass ein Betrieb wieder Luft zum Atmen hat – und wenn Unternehmerinnen und Unternehmer merken: „Ich habe die Zahlen im Griff, ich bin sicher aufgestellt.“ Dann spüre ich, dass meine Arbeit wirkt. Und das motiviert mich jeden Tag. Dafür bin ich gern unterwegs.

www.frenz-unternehmensberatung.de

Digitalisierung ist anstrengend? Nicht in einem starken Verbund.

Manchmal kann einem als Bestatter die sich ständig verändernde Software- und IT-Welt den letzten Nerv rauben. Wie soll da noch Zeit für die eigentliche Hinterbliebenen-Fürsorge bleiben? Dann wünscht man sich, einen starken Partner an der Seite zu haben. Zeit, mit der Bestatterfamilie zu sprechen.

www.die-bestatterfamilie.de



„Nutzt diese moderne Form der Trauerkultur – das zahlt sich für euch aus.“

Armin Stier von Trauerhilfe Stier über seinen Erfolg mit dem Rapid Data Gedenkportal

Text: Ramona Peglow

Seit über einem Jahrhundert steht die Trauerhilfe Stier für einfühlsame und würdevolle Bestattungen in Karlsruhe. Unter der Leitung von Armin Stier, der das Traditionshaus seit 2003 führt, gelingt dem Unternehmen der Spagat zwischen Tradition und Moderne meisterhaft.

2014 traf Armin Stier eine zukunftsweisende Entscheidung: die Einführung des Gedenkportals von Rapid Data. Was damals als neuer Service begann, entwickelte sich schnell zu einem zentralen Bestandteil seines Angebots und zum Trend in seiner Region. Für Armin Stier ist das Gedenkportal ein unverzichtbares Werkzeug, das die Sichtbarkeit und Bekanntheit seines Bestattungshauses deutlich gesteigert hat.

Über 73.800 Aufrufe und mehr als 39.200 Besucher verzeichnete das Gedenkportal von Trauerhilfe Stier allein im Jahr 2024. Doch nicht nur Zahlen sprechen für den Erfolg. Armin Stier zeigt, wie durch digitales Gedenken der Trauerprozess bereichert wird und wie Bestatterinnen und Bestatter das Potenzial solcher Plattformen optimal nutzen können.

Warum haben Sie sich für das Rapid Data Gedenkportal entschieden?

Es gab einen klaren Bedarf, den ich erkannt habe – und Rapid Data hat mir genau in dem Moment die Hand gereicht. Das Rapid Gedenkportal ist nicht nur komfortabel, sondern auch auf einem hohen Niveau.

Eine Gedenkseite lässt sich hier mit nur wenigen Klicks einrichten und online stellen. Das Gedenkportal ist für mich eine zeitgemäße Form des Trauerns und Erinnerns. Ich sehe digitale Lösungen wie diese als eine wichtige Ergänzung. Der Zugang zu Informationen ist eben heutzutage digital – 24/7



überall erreichbar. Als Bestatter ist es mir wichtig, diesen Weg mitzugehen, um Angehörigen digital entgegenzukommen.

Mit dem Gedenkportal fühle ich mich als Bestatter technologisch fortschrittlich aufgestellt. Diesen Fortschritt will ich einfach haben – es ist mein persönliches Bedürfnis, unser Bestattungshaus auf dem neuesten Stand zu präsentieren.

Warum ist für Sie das Rapid Data Gedenkportal DAS Marketing-Tool für Bestattungshäuser?

Das Gedenkportal steigert unseren Bekanntheitsgrad bei Menschen, die wir sonst nicht erreicht hätten. Wenn sie auf eine Gedenkseite stoßen, gelangen sie automatisch auf meine Website – und das ganz ohne zusätzliches Werbebudget. Das ist für mich ein wunderbarer Nebeneffekt, der quasi von allein läuft. Gleichzeitig wird unser Bestattungshaus durch das Gedenkportal als kompetent und modern wahrgenommen. Unsere Bekanntheit und unser Ansehen sind stark gewachsen, und das ist für mich ein entscheidender Grund, warum ich dieses Tool unbedingt ha-

ben wollte. Es ist ein so wichtiger Bestandteil unseres Angebots, eine eigene kleine „Abteilung“ in unserem Unternehmen. Heute kann ich mir unsere Trauerhilfe ohne Gedenkportal nicht mehr vorstellen.

Außerdem ist das Gedenkportal für mich eine Kommunikationsplattform mit großem Potenzial. Ich weiß, dass Rapid Data im Bereich E-Commerce bei der Weiterentwicklung des Gedenkportals noch einiges vorhat. Ich bin schon sehr gespannt auf die neuen digitalen Services, die ich dann über meine Gedenkseiten anbieten kann.

Wie und wann erzählen Sie der Trauerfamilie von der persönlichen Gedenkseite?

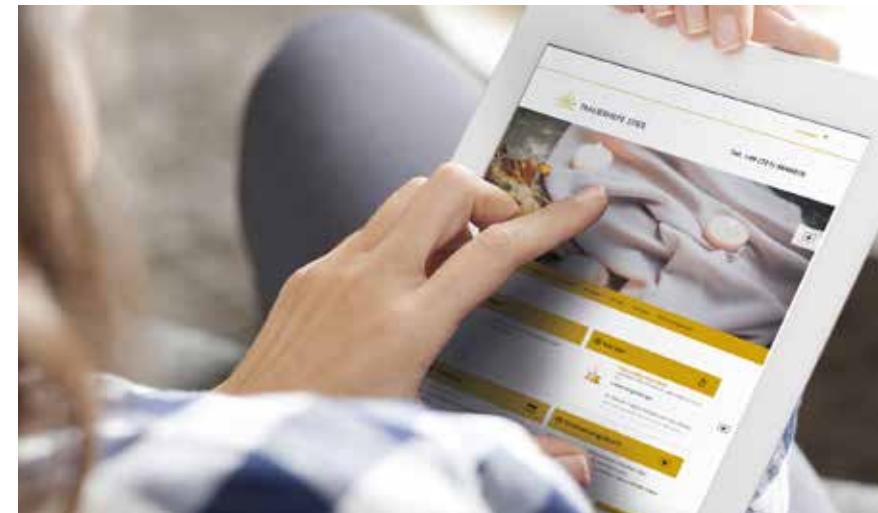
Wenn die Trauerfamilie den Sterbefall ganz normal bekannt geben möchte, erwähne ich, dass bei uns immer kostenfrei eine Gedenkseite angelegt wird. Ich erkläre das so: Ein Sterbefall wird automatisch digital über die Tageszeitung und den Friedhof veröffentlicht – früher war das der Aushang im Dorf. Das sind die Standardwege der Bekanntgabe. Die Gedenkseite ergänzt diese Kanäle auf moderne Weise – sie ist immer zugänglich

und bringt alle wichtigen Informationen an einem Ort zusammen.

Das ist für viele direkt nachvollziehbar, und ich hole mir meist ein zustimmendes Nicken ab. Wichtig ist, dass ich es nicht als Frage formuliere. Wenn ich frage: „Sollen wir eine Gedenkseite für Sie erstellen?“, entstehen oft unnötige Hürden. Stattdessen stelle ich unseren Gedenkseiten-Service als selbstverständlichen Weg der Terminveröffentlichung vor.

So nehmen wir die Familien an die Hand, und es gibt kaum Einwände. Vor allem bei Sterbefällen, bei denen ohnehin eine öffentliche Feierlichkeit geplant ist, wird die Gedenkseite bei Trauerhilfe Stier zu fast 100 Prozent angenommen. In der Gesamtbetrachtung mit den Fällen, die privat bleiben sollen, liegt die Quote noch bei etwa 70 Prozent.

Dadurch ist die Gedenkseite längst ein fester Bestandteil unseres Angebots geworden, und die Familien schätzen diese Möglichkeit, weil sie ihnen einen modernen und zeitgemäßen Raum für Trauer und Erinnerung bietet. Oft werden wir in den Trauergesprächen sogar gezielt nach einer Gedenkseite gefragt.



Das Rapid Data Gedenkportal – für Trauernde eine zeitgemäße Möglichkeit, das Andenken zu bewahren, für Bestattungshäuser ein starkes Marketing-Instrument zur Bekanntheitssteigerung.

Welches Feedback erhalten Sie von Angehörigen zum Gedenkportal? Können Sie uns von persönlichen Geschichten berichten?

Seitdem wir das Gedenkportal von Rapid Data eingeführt haben, erleben wir immer wieder, wie viel positive Resonanz es auslöst. Manche Angehörige nutzen die Gedenkseite intensiv für ihren Trauerweg. Sie gestalten die Seite mit Anekdoten, Lebensläufen oder

sogar selbstgemalten Bildern und machen so das Leben der Verstorbenen greifbar und einzigartig.

Eine Geschichte hat mich besonders bewegt: Eine Frau schrieb in einem Kerzen-Text, dass sie die Verstorbene zu Lebzeiten regelmäßig in der Straßenbahn getroffen und die gemeinsamen Gespräche sehr geschätzt habe. Sie waren weder befreundet

SEEBESTATTUNGEN



ab Büsum / Nordsee



Seit über 15 Jahren Ihr kompetenter Partner für Seebestattungen ab Büsum.

Ob mit dem Kutter „Hauke“ oder dem klassischen Fördeschiff MS „Ol Büsum“.

Das ganze Jahr über, unabhängig von Gezeiten und mit natürlicher Barriere durch Sandbänke

noch verwandt, doch die Botschaft der Frau hat die Trauerfamilie tief berührt. Ohne die Gedenkseite hätte diese wertvolle Erinnerung wohl nie geteilt werden können.

Das Gedenkportal bietet eine niederschwellige Möglichkeit, Anteilnahme auszudrücken. Man braucht keine Karte zu kaufen oder sich mit Terminproblemen herumschlagen, wenn man kondolieren möchte. Ein kurzer Moment online reicht aus. Selbst Menschen, die flüchtige Begegnungen mit dem Verstorbenen hatten, können sich einbringen und so für die Angehörigen einen Schatz an Erinnerungen schaffen.

Auch ältere Menschen nutzen das Gedenkportal, oft weil sie so Teil der Trauergemeinschaft bleiben können, auch wenn sie nicht persönlich an den Feierlichkeiten teilnehmen können. Für sie ist die Möglichkeit, online Anteil zu nehmen, ein wertvolles, barrierefreies Angebot.

Gelegentlich werden wir auch angesprochen, wenn ausnahmsweise mal keine Gedenkseite eingerichtet wurde. Es zeigt, wie sehr unser Gedenkportal geschätzt wird und wie selbstverständlich es inzwischen als Teil der Trauerkultur wahrgenommen wird.

Welche konkreten Tipps und Tricks haben Sie für Ihre Kolleginnen und Kollegen, die ihre Gedenkseiten-Nutzung deutlich steigern möchten?

Mein wichtigster Tipp lautet: Einfach machen. Man braucht keine große Werbung, nur den Mut, am Anfang ein paar Mal entschlossen zu handeln, dann wird es zur Routine.

Als Bestatterinnen und Bestatter ist es doch unsere Aufgabe, dafür zu sorgen, dass ein Verstorbener nicht sang- und klanglos von der Welt geht. Mit dem Gedenkportal können wir dazu beitragen, das einzigartige Andenken an einzigartige Menschen zu bewahren. Das sind wir sowohl den Verstorbenen als auch ihrem Umfeld schuldig.

Seht Gedenkseiten also als einen integralen Bestandteil eurer Arbeit und bietet sie aktiv an. Versteht sie als ein Werkzeug, das den Trauernden nicht nur praktische Informationen gibt, sondern auch hilft, die Erinnerung lebendig zu halten.

Ein weiterer Tipp: Legt Vorurteile ab. Der Gedanke, dass digitale Services von älteren



„Im Radio spielen Sie gerade unser Lied. Weißt du noch? Ein Glas Wein, ein Tänzchen in der Küche - Ich vermisse dich.“
Dein Helmut

„Lore, Margret und ich spielen gerade Karten. Jetzt sind wir nur noch zu dritt; aber du bist und bleibst in unserer Mitte. Aus alter Gewohnheit haben wir dir sogar eine Tasse Kaffee eingeschenkt.“
Deine Mädels

„Mit befreim Mitgefühl denken wir an dich und deine Familie. Der Schmerz des Abschieds ist groß, doch die Dankbarkeit für die gemeinsame Zeit noch größer.“
Familie Peters

Menschen nicht genutzt werden, stimmt einfach nicht mehr. Und selbst wenn manche Ältere weniger technikaffin sind, gibt es oft jüngere Familienmitglieder, die das Portal aktiv nutzen und schätzen.

Für skeptische Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter empfehle ich: dranbleiben! Sprecht immer wieder über das Gedenkportal, fragt nach, wenn es nicht genutzt wird, und bietet Unterstützung an. Die Angst vor technischen Fragen oder Problemen ist meist unbegründet. Rapid Data stellt umfangreiche Hilfestellungen bereit – von Schulungen bis zu klaren, verständlichen Anleitungen. Und am Ende ist die Nutzung wirklich unkompliziert.

Habt keine Sorge, wenn auf manchen Gedenkseiten nur wenige Kerzen entzündet werden. Stellt die Gedenkseite einfach von Anfang an als Ort der Terminveröffentlichung vor. So gibt es keine falschen Erwartungen, und niemand ist enttäuscht, wenn keine Kerzen entzündet werden. Stattdessen

sind die Angehörigen positiv überrascht, wenn doch liebevolle Botschaften veröffentlicht werden.

Zur Bekanntmachung eures Gedenkportals ist es hilfreich, Gedenkportal-Anzeigen in der Tageszeitung zu schalten und die Sterbedaten mit Link zu den Gedenkseiten auf der Startseite eurer Website zu veröffentlichen. Richtig gut funktioniert auch der Link zum Gedenkportal in den Todesanzeigen.

Und denkt daran: Wenn ihr es nicht macht, macht es jemand anderes. Diejenigen, die heute frühzeitig auf digitale Angebote wie das Gedenkportal setzen, werden morgen diejenigen sein, zu denen die Leute gehen. Nutzt also die Chance, die euch diese moderne Form der Trauerkultur bietet – es zahlt sich für euch aus.

Weitere Informationen:

www.rapid-data.de

www.trauerhilfe-stier.de



VOM BESTATTER
FÜR BESTATTER

Neuwagen
sofort verfügbar:
alle Motorisierungen
teilweise auch Allrad
gängige Farben
1–2 und 4 Sarg
Ausbau

SOFORT VERFÜGBARE NEUE VITO BESTATTUNGSWAGEN

Bestattungswagen WOLF OHG | Südstraße 5-7 | 57632 Eichen

+49 170 7722320 | info@bestattungswagen-wolf.com | www.bestattungswagen-wolf.com

●●●● 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

Trauerdekorationen – immer aktuell

Text: Britta Schäible

DESIGN FUTURE ist eine der beliebtesten Produktlinien des Unternehmens Westhelle Köln im Bereich Dekorationen. Die BestattungsWelt hat mit der Geschäftsführerin Ariane Schnickmann, geb. Westhelle, darüber gesprochen sowie über die Möglichkeiten für die besondere Gestaltung von Trauerfeiern.

Frau Schnickmann, die Gestaltung von individuellen Trauerdekorationen liegt Ihnen seit jeher am Herzen. Wie sieht Ihre Unterstützung für die Bestattungsunternehmen aus?

Schauen wir uns Dekorationen in der Bestattungsbranche an, sehen wir oft immer noch das gleiche Bild: schwere Leuchter im Hintergrund, überall Tücher, Blumenmeere etc. der Sarg oder die Urne spielen scheinbar oft eine Nebenrolle.

Ist es nicht an der Zeit, mal ganz anders zu gestalten? Nicht die gleiche Dekoration wie der Kollege von nebenan aufzustellen? Seinen eigenen individuellen Stil zu finden und zu entwickeln, der die Qualität des eigenen Unternehmens widerspiegelt?

Mehr Mut zu Form und Farbe – das ist heute wichtig. Seit Generationen entwickeln wir neue Ideen und Konzepte für Bestatter, Hospize, Friedhöfe und Krankenhäuser. Unsere Kunden beraten wir gerne persönlich, falls gewünscht auch vor Ort. Wir erarbeiten mit ihnen ein maßgeschneidertes Konzept. Das ist unsere Passion und Aufgabe, denn wir kennen die vielfältigen Möglichkeiten unserer Dekorationen.

Was zeichnet Ihre Produktlinien in erster Linie aus?

Wir verzichten auf industrielle Lagerware, die man durchaus häufig findet. Qualität und Individualität bestimmen unser Sortiment. Unser Angebot beinhaltet eine



Foto: Westhelle Köln GmbH

große und vielseitige Auswahl: zeitgemäß, unverwechselbar und innovativ. Jede Linie kann individuell auf das Bestattungsunternehmen und die Wünsche seiner Kunden abgestimmt werden. Die meisten unserer Produktlinien sind miteinander kompatibel. Auf diese Weise entstehen echte Originale: Trauerdekorationen, die bei den Hinterbliebenen für tröstliche und unvergessene Erinnerungen sorgen.

Verraten Sie uns mehr über die Dekorationsserie DESIGN FUTURE?

Bereits vor 25 Jahren haben wir die Linie DESIGN FUTURE auf der BEFA 2000 in Düsseldorf vorgestellt. Wir haben die Produkte und das Angebot erweitert, optimiert und modernisiert.

Die Serie besteht aus zeitlos und modern gestalteten Leuchtern, Sargständern, Möglichkeiten für die Urnenaufbahrung, Kranzhaltern und einem Kondolenztisch. Besonders erwähnenswert: Unsere Kunden dürfen



mitgestalten. Die Leuchter gibt es nicht nur in 3 Standardmaßen: Das Bestattungshaus entscheidet über die gewünschte Höhe. Jedes Maß fertigen wir nach ihren Angaben. Auch bei der Auswahl der Farben reagieren wir flexibel und richten uns nach den Kundenwünschen. Die Artikel können komplett auseinandergebaut werden, Transportmöglichkeiten liegen vor.

Welche Möglichkeiten gibt es für den Einsatz der Leuchtmittel?

Diese Entscheidung überlassen wir ebenso unseren Kunden. Ob Teelicht, Brenneröl-Einsatz, Dauerkerzen, Echtwachskerzen: Alles verwendbar in einem Leuchterkopf, ganz nach ihren Vorlieben. Übrigens haben die losen und standfesten Leuchterköpfe einen großen Vorteil: Sie können auch als Dekorationsobjekte in der Dekoration wirken. Möglich ist z. B. die Platzierung vor dem Sarg, neben der Urne oder auf dem Kondolenztisch.

... also sind Sonderwünsche bei Ihnen stets willkommen?

Sonderanfertigungen sind für uns keine Ausnahme, sondern eine Selbstverständlichkeit. Das gilt für unser komplettes Sortiment. Unser umfangreiches Angebot für



die Bestattungshäuser und Einrichtungen umfasst Sarg-Aufbahrungen und Katafaleke mit unterschiedlichen Dekoren und Oberflächen, mit und ohne integrierte Kühlung (Kühlmöglichkeit bis minus 25 Grad), Sargständer, Scheren- und Hubwagen sowie Urnen-Präsentationen und Tragen, Leuchter und Kandelaber, Kondolenztische, Kranzständer, ausgefallene Kunstpflanzen, Pflanzgefäße, Bänke und Hocker, Hintergrund-Dekorationen, Kerzen, Tücher, Katafalkdecken und vieles mehr.

Der Besuch auf unserer Internetseite lohnt sich – hier gibt es viel zu entdecken. Persönlich sind wir telefonisch unter **02247 968 25 64** erreichbar.

www.westhelle-koeln.de

ABWECHSLUNG GEFÄLLIG?

Acryl Dekorationen & Einrichtungen
– immer wieder **NEU!**

Dekorationen & Einrichtungen für Aufbahrungen und Präsentationen aus Acryl | schlichtes, modernes und zeitloses Design geben Ihrer Aufbahrung oder Ausstellung Leichtigkeit und Großzügigkeit | individuelles Dekorieren – immer wieder neu | Produkte sind alle miteinander kombinierbar | Größen nach Wunsch | hohe Belasbarkeit | Produktserie gesetzlich geschützt



Westhelle Köln GmbH

Bestattungsbedarf · Einrichtungen & Dekorationen

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

Micro Cleaner

Reinigt chemiefrei und rückstandslos mit heißem Trockendampf

Wasser statt Chemie: Der Pionier in rückstandsloser Reinigung Medeco Cleantec geht Schmutz kompromisslos chemiefrei an den Kragen. Sein Mikrotrockendampfreiniger Micro Cleaner macht Keimen, Schimmel, Schmutz und Gerüchen mit stark überhitztem Wasserdampf den Garaus. Nach industrialem Vorbild in Deutschland, Österreich und Norditalien produziert, hält der ergonomische Sauberprofi über Jahrzehnte. Unter Medeco Cleantec erhalten gewerblich Interessierte das leicht zu handhabende Gerät sowie den passenden Rollwagen.

Hygienisch sauber ohne Chemie

Kühlzellen, Sezertische, Tragen oder Sterbezimmer – überall lauern Keime und Viren. Einatmen belastet die Gesundheit. Wer glaubt, mit der Menge an Putzmitteln steige die Sauberkeit, täuscht sich. „Der größte Feind rückstandsloser Reinigung sind Reinigungsmittel“, erklärt Fritz Patti, Gründer und Geschäftsführer von Medeco Cleantec. Putzmittel hinterlassen Rückstände, die wiederum mühsam entfernt werden müssen. Die Lösung lautet: Wasser.



Fotos: Medeco Cleantec

Hans Dampf in allen Gassen

Medeco Cleantec greift auf ein umweltfreundliches Mittel zurück, das Schmutz gnadenlos den Garaus macht und trotzdem empfindliche Oberflächen und Geräte schont: stark überhitzter Wasserdampf. Seine langlebigen Mikrotrockendampfgeräte aus Edelstahl eliminieren mit auf 195 Grad erhitztem Wasser Viren, Keime und Schimmel und rauben ihnen dauerhaft die Nahrungsgrundlage. Flächen strahlen, Gerüche verschwinden. Aufgrund seiner physikalischen Beschaffenheit überwindet Dampf jegliche Grenzen und gelangt überall hin.

Ohne ist mehr: Ohne Chemie, Plastik, Transport oder Verpackungsmüll

Wer ökonomisch und ökologisch mit Mikrotrockendampf reinigt, erspart sich aufgrund des ausschließlichen Gebrauchs von Wasser den Kauf von Putzmitteln, Verpackungsmüll, Transportwege und schmierige Putzmittelrückstände entfallen. Aufgrund des geringen Gewichts und der industrietauglichen Verarbeitung lässt sich der Micro Cleaner leichtfüßig bedienen, schont den Rücken und hält viele Jahre. Reinigungsmittelfreiheit

und der ausschließliche Gebrauch von Trockendampf erlaubt Anwendung sogar an hochempfindlichen Oberflächen wie Holz, Stuck oder Marmor.

Über die Medeco Cleantec GmbH

Medeco Cleantec mit Sitz in Rosenheim widmet sich der thermodynamischen Reinigung: Das 2012 von Geschäftsführer Friedrich Patti gegründete Green-Cleaning-Unternehmen entwickelt, produziert und vertreibt Produkte zur chemiefreien und rückstandslosen Reinigung. Kerngerät ist der Mikrotrockendampfreiniger MediClean-Tec Micro Cleaner. Das Anwenderspektrum reicht von Hotels, Schulen oder Kliniken über Einzelhandel und Handwerk hin zu Privathaushalten. Die Entwicklung der auf jegliche Reinigungsmittel verzichtenden Geräte findet in Rosenheim statt, die Produktion in Deutschland, Österreich und Norditalien. Gut 60 Personen arbeiten in Deutschland und Österreich, ein internationales Händlernetzwerk vertritt die wasserbasierten Reinigungslösungen weltweit.

www.medeco-cleantec.de

Hanna Roth

Sterben Frauen anders?

Erfahrungen zwischen Empathie, Stärke und Schmerz

Frauen leben im Schnitt fünf Jahre länger als Männer. Sterben Frauen folglich anders? Einsamer oder reicher an Erfahrung? Immerhin überleben sie statistisch gesehen nicht nur die meisten Männer, sie erfahren auch durch die Möglichkeit, Kinder zu gebären, das Leben zu Beginn wie am Ende intensiver.

Hanna Roth geht der Frage nach, wie Frauen Abschied nehmen und erzählt von Frauen, die ihr im Bestattungshaus begegnet sind, die sie in Trauergruppen getroffen hat oder sie inspiriert haben. Manche beschäftigen sich auch professionell, ehrenamtlich oder künstlerisch mit dem Thema Lebensende. Auch erzählt sie von prominenten Verstorbenen wie Amy Winehouse, Hannelore Kohl oder Queen Elizabeth II., deren Leben und Tod sie berührt hat.

Ihre Geschichten regen an, über den eigenen Umgang mit dem Ende nachzudenken und Wünsche und Bedürfnisse für die letzten Jahre intensiver in den Blick zu nehmen. Sie laden dazu ein, sich der Vielfalt des Lebens und des Todes zu stellen und sich selbst zu fragen: Wie möchte man eigentlich als Frau am Ende des Lebens begleitet werden?



Hanna Roth

Sterben Frauen anders?

Bonifatius Verlag

Gebunden, 208 Seiten

ISBN 978-3-98790-099-0

Preis: €22,00

Auch als E-Book erhältlich

Erscheint am 15.10.2025



achim
frenz

UNTERNEHMENSBERATUNG

Damit Sie sich auf
das Wesentliche
konzentrieren können.

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

13.11.2025 Leipzig

www.friedhofsverwaltungstag.de

Fachmessen

17.-18.10.2025 LEBEN UND TOD

Freiburg

www.leben-und-tod.de

02.11.2025 happy END

Hamburg

www.bestattungs-messe.com

Bühne

IMAGINE – Welt ohne uns

Eine postumane Fantasie
für alle ab 8 Jahren

Premiere: 29.11.2025, Köln
www.analogtheater.de

Workshop

31.10.2025 Día de los Muertos 2025

01.11.2025 Día de los Angelitos 2025

Sepulkralmuseum Kassel
www.sepulkralmuseum.de



Gebrauchtes Bestatterfahrzeug zu verkaufen!

Das Auto ist fahrbereit und wurde
regelmäßig gewartet.

Modell: Mercedes Vito

Nutzung: gewerblich, Bestatterfahrzeug

Km-Stand: 313.000 km

Baujahr: 7/2013

TÜV & HU gültig bis 2/2026

Verkaufspreis: 12.000 Euro

Kontakt: 0391-58255061

Inserenten

2 Daxecker Holzindustrie GmbH

www.daxecker.at

5 Agentur Erasmus A. Baumeister

www.erasmus1248.de

7 ikt Lenz GmbH & Co. KG

www.natururne.de

9 medeco cleantec GmbH

www.medeco-cleantec.com

11 PUR Solutions GmbH

www.nanogermany.de

12 Seebestattungs-Reederei Albrecht

www.seebestattung-albrecht.de

15 Reederei Huntemann GmbH

www.reederei-huntemann.de

17 Linn Sprachverstärker

www.linn-sprachverstaerker.com

19 Fameco GmbH

www.die-bestatterfamilie.de

21 Reederei H. G. Rahder GmbH

www.seebestattung-buesum.de

23 Bestattungswagen Wolf OHG

www.bestattungswagen-wolf.com

23 Ahorn AG

www.ahorn-gruppe.de

25 Leonard Goetz Nachf.

www.goetz-i849.de

27 Westhelle Köln GmbH

www.westhelle-koeln.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

Ralf Krings

seit 1985

Licht und Leuchter

Waren aus NE-Metallen und Metallgestaltung

Vollendete und zeitlose Edelstahldekorationen, die in Punkt 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.

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 0 172/2 89 21 57
Telefax 0 22 34/92 25 47





Jetzt
6 Monate
testen

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

Zeit für das, was du liebst.



Erfahren Sie mehr

www.adeltafinanz.com

TIPP: DAS RAPID GEDENKPORTAL

Mehr Reichweite,
neue Auftragschancen
und zeitgemäßer Service

- **5 x** mehr Seitenaufrufe
- **500** Besuche je Gedenkseite
- **80%** des Website-Traffics
- **5** Kerzen pro Gedenkseite

Alle Angaben sind Durchschnittswerte



**DAS STÄRKSTE
MARKETING-TOOL**
für Bestatter!

„Für uns ist das Gedenkportal ein **unverzichtbares Werkzeug**, das die Sichtbarkeit und Bekanntheit unseres Bestattungshauses deutlich gesteigert hat. Allein in 2024 hatten wir dadurch **über 73.800 Aufrufe und mehr als 39.200 Gedenkseitenbesucher**. Eins ist klar: Diejenigen, die heute frühzeitig auf digitale Angebote wie das Gedenkportal setzen, werden morgen diejenigen sein, zu denen die Leute gehen. **Das zahlt sich aus!**“



Kostenfrei
beraten lassen!