



BESTATTUNGSWELT

Das Fachmagazin für die Bestattungsbranche
Ausgabe 06.2025



SIE SIND AM ZUG!
Glänzende Ideen für die Branche



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

Ihr **Daxecker®** - Team



Liebe Leserin, lieber Leser,

ein Zusammenschluss aus Trauerrednern, Trauerbegleitern, Sozialpädagogen, Ärzten und Hospizmitarbeitern in Deutschland, Österreich, den Niederlanden und der Schweiz – das ist die Trauer Taskforce. Diese Plattform bietet umfassende Hilfe für Trauernde an: Hier erfahren sie Unterstützung durch Experten und Trost durch die Vernetzung mit Hinterbliebenen.

„Wir arbeiten mit Menschen und Organisationen zusammen, die Trauer nicht wegsortieren, sondern ihr Raum geben.“ Die Trauer Taskforce setzt neue Akzente für eine zeitgemäße und individuelle Trauerkultur. Ob Trauerseminar, Brauhaustreff für Trauernde oder Trauerbegleitung für Tierhalter – hier gibt es Angebote und kreative Anregungen für die unterschiedlichen Bedürfnisse der Menschen.

Eine schöne Idee, die nach Weiterempfehlung ruft. Und vielleicht möchten Sie ja auch zum Netzwerk gehören? Sie finden die Trauer Taskforce in den sozialen Netzwerken und unter traurtaskforce.de.

Wir wünschen Ihnen eine schöne Adventszeit.
Kommen Sie gut ins neue Jahr!

Herzlichst

Ihr BestattungsWelt-Team

Britta Schable
Redaktion

Nicola Tholen
Projektleitung

Beiträge

**6****100 Fragen**

Erasmus A. Baumeister

**8****Sandra Wille-Orlinski, Pietät Ulm**

Adelta Kundenstimme

**19****Neue App bringt das Bestatterbüro aufs Tablet**

Rapid Data GmbH

3 Editorial**6 100 Fragen**

Erasmus A. Baumeister

8 Sandra Wille-Orlinski, Pietät Ulm

Adelta Kundenstimme

10 Moderne Lösungen für eine traditionelle Branche

ADELTA.FINANZ AG

12 Die erbrechtliche Beratung im Bestattungshaus

Dipl.-Jur. Gerrit A. Leibersberger

14 Modulbau

Dipl. Ing. Architektur Karsten Schröder

16 Gestorben wird immer

Jule Baumeister

19 Neue App bringt das Bestatterbüro aufs Tablet

Rapid Data GmbH

**22 15 Jahre Lavabis:
Alles aus einer Hand für Bestatter**

Lavabis GmbH

24 Digitale Lösungen von Bestattern – für Bestatter

Clever One

27 Das Multitalent im Bestatter-Alltag

Andreas Wormstall Bürotechnik

29 Der BW-Buchtipps**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

zweimonatlich

Nächster Anzeigen-/**Redaktionsschluss**

16.01.2026

Gestaltung

Florian Rohleder

Titelfoto Schachfigur/KI

ant/adobestock.com

Copyright

Verlag BestattungsWelt Ltd.

Nachdruck, Vervielfältigung

und elektronische Speicherung,

auch auszugsweise, sind nur mit

schriftlicher Genehmigung

des Verlags gestattet.

Für unverlangt eingesandte

Manuskripte, Bilder, Bücher und

sonstige Unterlagen wird keine

Gewähr übernommen.

Namentlich gekennzeichnete

Beiträge geben nicht unbedingt

die Meinung der Redaktion oder

des Verlags wieder.

Bei Preisausschreiben der

Redaktion ist der Rechtsweg

ausgeschlossen.

Es gelten die Mediadaten

vom 01.01.2025.

€ 7,50

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

AGENTUR

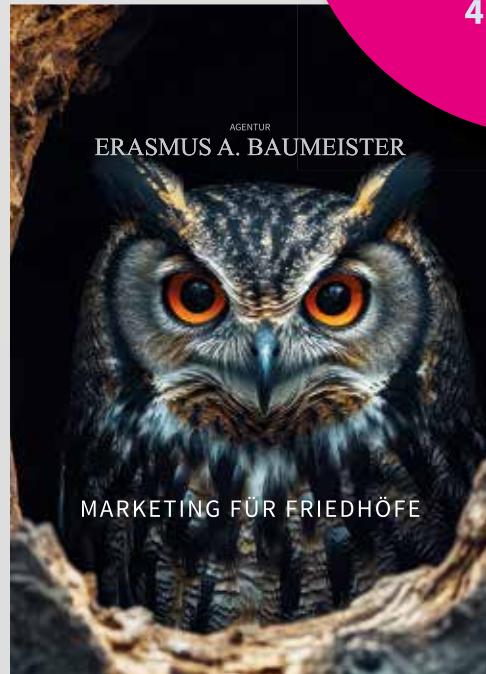
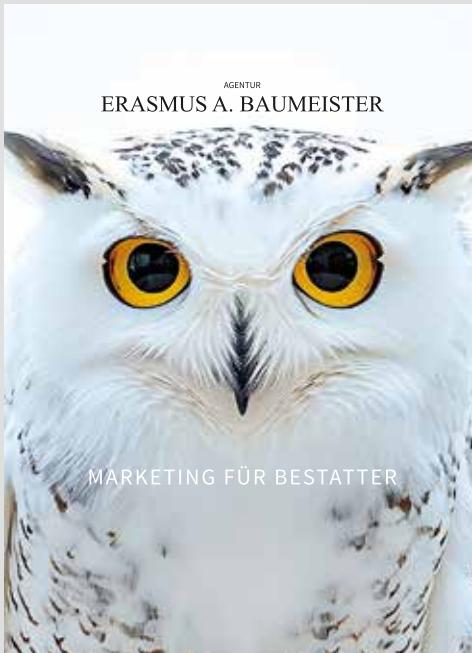
ERASMUS A. BAUMEISTER

MARKETING-KNOW-HOW FÜR ALLE

80 Seiten für Bestatter
134 Seiten Schaufenster
24 Seiten für Friedhöfe

Jetzt kostenlos
Broschüre anfordern!

Schnell sein lohnt sich:
Die ersten 10 Besteller
erhalten kostenlos
4 Anzeigen. *



* Sie erhalten hochwertige
Image-Anzeigen zur Präsentation
Ihres Unternehmens.
Ideal, um Ihre Sichtbarkeit
nachhaltig zu stärken.

100 Fragen

... die Sie sich für die Zukunft Ihres Bestattungsunternehmens stellen müssen.

Text: Erasmus A. Baumeister

Wenn nur die Antwort auf eine dieser Fragen für Sie interessant ist, dann bestellen Sie die drei kostenlosen Marketing-Broschüren der Agentur Erasmus A. Baumeister.

1. Wie entwickelt sich die Bestattungsbranche in den nächsten 10 Jahren?
2. Lohnt sich Anzeigenwerbung noch?
3. Wie steigere ich die Anzahl meiner Google-Bewertungen deutlich?
4. Wie nutze ich den Social-Media-Bereich für mein Bestattungsunternehmen?
5. Wie rechne ich meine Dienstleistungen perfekt ab?
6. Wie kalkuliere ich meine eingesetzte Zeit?
7. Soll ich neu bauen?
8. Wo lohnt sich meine nächste Filiale?
9. Mit welchen Instrumenten und welchem finanziellen Aufwand erobere ich welchen Marktanteil?
10. Wann lohnt sich ein neues Bestattungsfahrzeug?
11. Wie soll ich mich in der branchenspezifischen Softwarefrage aufstellen?
12. Was kann ich mit meinen Schaufestern erreichen?
13. Soll ich ausbilden?
14. Wo bekomme ich qualifizierte Mitarbeiter her?
15. Was ist mein Bestattungsunternehmen wert?
16. Funktioniert Social-Media-Recruiting?
17. Ist Nachhaltigkeit ein Wettbewerbsvorteil?
18. Soll ich andere Bestattungsunternehmen dazukaufen?
19. Welche Marktposition brauche ich, um unternehmerisch am erfolgreichsten zu sein?

20. Ist die Bestattungsbranche wirklich so krisenfest, wie die letzten 6 Jahre gezeigt haben?
21. Sind die großen Konzerne eine Gefahr für mein Unternehmen?
22. Welche Bedeutung hat die Internetpräsenz für mein Bestattungsunternehmen?
23. Wie steigere ich meinen Umsatz und Ertrag pro Bestattungsauftrag?
24. Wie kann ich mir die Kunden von morgen erziehen?
25. Der Wettbewerb macht mir alles nach – was kann ich tun?
26. Kann oder soll ich das Beratungsgespräch berechnen?
27. Wie mache ich mein Unternehmen noch zukunftstauglicher?
28. Wie mache ich mein Unternehmen nachhaltiger?
29. Wie mache ich mein Bestattungsunternehmen kaufmännisch noch erfolgreicher?
30. Welche Dienstleistungen kann ich noch anbieten?
31. Wie akquiriere ich in der digitalen Welt Bestattungsaufträge?
32. Was sind die größten Gefahren der Zukunft für mein Unternehmen?
33. Brauche ich einen Imagefilm – und was mache ich damit?
34. Wie werde ich bei Google die Nr. 1 in meinem Einzugsgebiet?
35. Was soll ich mit dem Telefonbuch machen?
36. Was ist ein privates Kolumbarium – und wie verdiene ich damit Geld?
37. Wie halte ich gute Mitarbeiter langfristig?
38. Wie generiere ich regelmäßig redaktionelle Beiträge in meinen lokalen Medien?
39. Bestattungsvorsorge läuft immer besser. Wie kann ich diesen Trend noch beschleunigen?
40. Was kann die KI alles für den Erfolg meines Bestattungsunternehmens tun?
41. Wie verhalte ich mich als traditionelles Bestattungsunternehmen zu dem wachsenden Markt der Onlineangebote?
42. Wie gehe ich in Zukunft mit den steigenden Sozialbestattungen um?
43. Die Friedhöfe in meiner Umgebung entwickeln sich einfach nicht weiter. Was kann ich tun?
44. Ist ein privater Friedhof möglich?
45. Die Bestattungsgesetze ändern sich (Rheinland-Pfalz, Sachsen-Anhalt), die anderen Bundesländer werden folgen. Was bedeutet das für meine Arbeit und Zukunft?
46. Wie reagiere ich auf neuen Wettbewerb oder aggressiven Wettbewerb?
47. Wie verteile ich Printmedien?
48. Lohnen sich Veranstaltungen in Bestattungsunternehmen?
49. Wie bezahle ich Mitarbeiter richtig?
50. Welche Werbemittel machen Sinn?
51. Soll ich ausbilden?
52. Wie generiere ich die größte Reichweite im Social-Media-Bereich?
53. Kann ich parallel auch Tierbestattungen anbieten?
54. Was bedeutet Barrierefreiheit für meine Internetpräsenz?
55. Wie kann mein Bestattungsunternehmen vom Friedhof profitieren?
56. Was ist für die Zukunft wichtiger: die Anzahl der Bestattungen oder die Qualität der Bestattungen?
57. Wie verkaufe ich hochwertigere Produkte?
58. Wie gehe ich arbeitsrechtlich richtig mit den Bereitschaftsdiensten um?

59. Welche Themen muss meine Website transportieren, damit ich die maximalen Besucherzahlen erreiche?
60. Wie illustriere ich meine Internetpräsenz mit Erläuterungsvideos, um den Einstieg in das Antithema Bestattungen zu erleichtern?
61. Wie verknüpfe ich meine Social-Media-Aktivitäten mit allen anderen Marketingaktivitäten, um den größten Erfolg zu generieren?
62. Was kann ich mit meiner eigenen Online-Bestatterplattform erreichen?
63. Was ist der Unterschied zwischen Sereni, Ahorn Gruppe, Mymoria, ASV, Himmelblau etc.?
64. Kann ich meinen Kindern mit gutem Gewissen dazu raten, das Bestattungsunternehmen zu übernehmen?
65. Wie kann ich den Markt mit einer Zeitungsbeilage erobern?
66. Wie kann ich meine Präsenz und Performance bei jeder Trauerfeier auf dem Friedhof steigern?
67. Lohnt es sich, eine eigene Feierhalle mit Café zu bauen?
68. Ist es noch von Relevanz, dass es mein Unternehmen seit 4 Generationen gibt?
69. Lohnt sich Radiowerbung?
70. Wie gewinne ich Seniorenwohnheime, Hospize, Pflegedienste für mein Unternehmen?
71. Soll ich meine Preise öffentlich machen?
72. Ich habe keine Lust mehr auf schwarze Dreiteiler, kann ich mir das erlauben?
73. Bin ich zu preiswert?
74. Soll ich mit einem Factoring-Unternehmen arbeiten?
75. Wo gibt es noch Särge „Made in Germany“?
76. Kann ich mir Buswerbung erlauben?
77. Großflächenplakate sind sehr preiswert – wie kann ich das am besten für mein Unternehmen nutzen?
78. Wie generiere ich regelmäßigen Social-Media-Content mit gleichbleibender Qualität?
79. Wie generiere ich die maximale Social-Media-Reichweite in meinem Einzugsgebiet?
80. Ich will Marktführer werden, wie geht das am schnellsten?
81. Wie halte ich Wettbewerber aus meinem Einzugsgebiet fern?
82. Gibt es Alternativen zu den etablierten Treuhandlösungen?



Abb. Agentur Erasmus A. Baumeister

83. Wie baue ich Vorurteile und Berührungsängste bei der Zielgruppe ab?
84. Wie erreiche ich potenzielle Kunden ohne aktuellen Sterbefall?
85. Wie formuliere ich meine Rechnungspositionen, sodass sie jeder versteht und ich mich damit vom Wettbewerb unterscheide?
86. Wie gehe ich mit Fremdleistungen um, wie rechne ich diese ab?
87. Wie reagiere ich auf die Aussage: „Oma war immer einfach und bescheiden!“?
88. Soll ich Bürgermeister, Schützenkönig oder Karnevalsprinz werden?
89. Wie kann ich den Umsatz pro Bestattungsauftrag steigern?
90. Transporter oder Limousine?
91. Welche Apps kann ich nutzen, um meine betriebsinterne Kommunikation zu optimieren?
92. Wie gehe ich mit lokalen Vereinen um, die mir dauernd eine Anzeige oder Bandenwerbung verkaufen wollen?
93. Was muss mein Google-My-Business-Eintrag können?
94. Ist mein Leichenwagen ein Marketinginstrument?
95. Wie reagiere ich auf die Aussage von Kunden, die alle Bestatter kennen: „Ich hätte aber gedacht, es sei teurer bei Ihnen!“?
96. Was muss meine Website können, damit die KI sie liebt?
97. Haben Discount-Bestatter eine Zukunft?
98. Wie gehe ich mit einer schlechten Google-Resenzion um?
99. Muss meine Internetpräsenz heutzutage mehrsprachig sein?
100. Wie optimiere ich die Zukunft meines Bestattungsunternehmens?

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

Bitte anfordern unter:
info@erasmus1248.de oder
0221 16 90 93 28

www.erasmus1248.de



Foto: ADELTA FINANZAG Sandtenteunissen

Adelta Kundenstimme

Sandra Wille-Orlinski, Pietät Ulm

Einfühlung und Verantwortung sind wichtige Eigenschaften für den Bestatterberuf. **Sandra Wille-Orlinski** berichtet über ihren Karriereweg in ein sensibles Berufsfeld und darüber, was sie in ihrer täglichen Arbeit antreibt. Außerdem verrät sie, warum Factoring im emotional fordernden Alltag eine große Entlastung ist.

Liebe Frau Wille-Orlinski, bitte stellen Sie Ihr Bestattungshaus kurz vor.

Wir sind die Pietät Ulm mit Sitz in Wetzlar – das älteste Bestattungshaus der Stadt, gegründet vor über 150 Jahren. Unser Name geht auf die Gründerfamilie Ulm zurück. Im Laufe der Jahre haben wir unsere Standorte erweitert und sind heute nicht nur in Wetzlar tätig, sondern auch in Bad Nauheim, Frankfurt am Main und Aslan.

Wie viele Mitarbeitende gehören zu Ihrem Team?

In unserem Büro arbeiten sechs Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Zudem beschäftigen wir 15 weitere Personen im Fahrdienst, die in wechselnder Bereitschaft für uns tätig sind.

Was hat Sie dazu bewogen, Bestatterin zu werden?

Das war eigentlich ein glücklicher Zufall. Ursprünglich wollte ich Medizin studieren, inspiriert durch meinen Vater, der ebenfalls im medizinischen Bereich tätig war. Schon mit 14 Jahren hatte ich diesen Wunsch, allerdings hatte ich große Angst davor, als Chirurgin Fehler zu machen. Daher interessierte ich mich zunehmend für die Rechtsmedizin. Ein Praktikum in der Pathologie hätte mir Klarheit verschaffen sollen, allerdings durfte ich aufgrund meines Alters nicht aktiv mit Verstorbenen arbeiten. So entschied ich mich kurzerhand für ein Praktikum in einem Bestattungsinstitut. Nach einem bestandenen psychologischen Eignungstest durfte ich dort

starten – und traf auf eine Mitarbeiterin, die mich nachhaltig beeindruckt hat. Ihre empathische Art und ihr Umgang mit Trauernden haben mich tief bewegt. Diese Erfahrung hat meinen Wunsch bestärkt, in diesem Beruf zu arbeiten. Seitdem bin ich der Branche treu geblieben – mittlerweile seit 16 Jahren.

Was ist Ihnen bei Ihrer Arbeit besonders wichtig?

Das Wichtigste ist für mich, individuell auf die Trauernden einzugehen und ihnen möglichst viele Aufgaben abzunehmen. Gerade in einer solch belastenden Zeit möchten wir die Abläufe für die Angehörigen so einfach und reibungslos wie möglich gestalten.

Im Laufe der Jahre haben wir ein großes Netzwerk aufgebaut, das notarielle Dienstleistungen, Trauerbegleitung und Trauergruppen umfasst. So können wir für jede Situation die passenden Kontakte vermitteln und sicherstellen, dass die Angehörigen bestmöglich betreut werden.

Ebenso liegt uns ein würdiger Abschied für den Verstorbenen am Herzen. Ich sage in Gesprächen oft: „Das Wichtigste ist, dass

„Der Abschied sollte ein Spiegel des gelebten Lebens sein.“

Sie, wenn Sie die Trauerhalle betreten, den Verstorbenen in der Musik, im Blumenschmuck, in der Auswahl der Urne bzw. des Sarges oder generell in der Gestaltung der Trauerfeierlichkeit wiedererkennen.“ Der Abschied sollte ein Spiegel des gelebten Lebens sein.

Hat sich die Nachfrage nach einer individuellen Trauergestaltung verändert?

Ja, deutlich. Vor 16 Jahren waren traditionelle Designs wie betende Hände auf Urnen und klassische Kränze mit roten Rosen und Schleierkraut weit verbreitet. Heute wünschen sich die Angehörigen viel individuellere Gestaltungen. Wir verkaufen inzwischen kaum noch zweimal die gleiche Urne im Monat. Viele Urnen und Särge werden individuell angefertigt, mit eigenen Motiven und persönlichen Details. Auch beim Blumenschmuck legen unsere Partnerfloristen besonderen Wert auf Qualität und Individualität – immer mit dem Ziel, einen Abschied zu gestalten, der dem Verstorbenen wirklich gerecht wird.

Welche Gründe haben Sie dazu bewogen, sich mit Factoring zu beschäftigen?

Ein wesentlicher Beweggrund war die Sicherung unserer Liquidität. Gerade in den vergangenen Jahren, insbesondere seit Corona, ist dieses Thema noch bedeutender geworden. Sozialbestattungen nehmen zu, doch die Zahlungen erfolgen oftmals erst nach einem halben Jahr. Bei mehreren Sozialbestattungen pro Monat würde das für uns eine erhebliche finanzielle Vorleistung bedeuten.

Ein weiterer wichtiger Aspekt war die Möglichkeit, das Mahnwesen auszulagern. Durch das Factoring können wir organisatorische Aufgaben abgeben und uns voll und ganz auf das konzentrieren, was wirklich zählt: die individuelle und einfühlsame Betreuung der Trauernden.

Was ist der größte positive Effekt aus der Zusammenarbeit mit Adelta für Sie?

Der größte Vorteil ist für uns ganz klar die Sicherheit der Liquidität. Wenn wir eine Rechnung bei Adelta einreichen, erhalten wir das Geld in der Regel innerhalb von 24 Stunden. Das gibt uns Planungssicherheit und erlaubt es, unseren Betrieb unabhängig von verzögerten Zahlungen effizient zu steuern. Hinzu kommt die enorme Entlastung, da das gesamte Mahnwesen von Adelta übernommen wird. Dadurch gewinnen wir Freiräume, um uns noch intensiver auf die Bedürfnisse unserer Kunden konzentrieren zu können.

Welche Vorteile haben Ihre Kunden durch Ihre Zusammenarbeit mit Adelta?

Ein großer Vorteil für unsere Kunden ist die Möglichkeit der Ratenzahlung. Dank der Partnerschaft mit Adelta können wir im Trauergespräch unkompliziert flexible Zahlungsmodelle anbieten – etwa Ratenzahlungen über einen Zeitraum von bis zu drei Jahren.

Mit dem Ratenzahlungsrechner von Adelta können wir den Angehörigen direkt ausrechnen, wie hoch die monatliche Belastung wäre – inklusive transparenter Darstellung der Zinsen. Auch für Kunden, die keine Ratenzahlung benötigen, ist das Factoring ein Vorteil: Durch Adelta können wir ein großzügiges Zahlungsziel von 21 Tagen anbieten, was vielen Trauernden zusätzlichen Spielraum verschafft.

Wird die Ratenzahlung häufig in Anspruch genommen?

Ja, immer wieder. Gerade Kunden, die sich eine Ratenzahlung wünschen, sind sehr dankbar für dieses Angebot. Insgesamt trägt Factoring dazu bei, dass sich alle Kunden gut aufgehoben fühlen – unabhängig davon, ob sie sofort oder später zahlen möchten.

Wie beurteilen Sie das Kundenportal von Adelta?

Das Kundenportal ist sehr übersichtlich und leicht zu bedienen. Formulare sind schnell auffindbar, der Upload von Dokumenten funktioniert einwandfrei, und generell läuft die gesamte Zusammenarbeit mit Adelta reibungslos und unkompliziert.

Sollte doch einmal eine Frage oder ein Problem auftauchen, wird immer schnell und lösungsorientiert reagiert – sowohl intern als auch im Umgang mit den Angehörigen. Für uns ist die Zusammenarbeit eine verlässliche und vertrauensvolle Partnerschaft, die den Arbeitsalltag spürbar erleichtert.

www.pietaet-ulm.de

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



Abb. ADELIA FINANZ AG

Digitalisierung im Bestattungswesen:

Moderne Lösungen für eine traditionelle Branche

Während durch die Digitalisierung bereits in vielen Geschäftsbereichen große Veränderungen stattgefunden haben, setzen zahlreiche Betriebe im Bestattungswesen nach wie vor auf bewährte Abläufe. Dabei bieten moderne Lösungen viele zusätzliche Möglichkeiten. Zudem haben sich die Erwartungen von Hinterbliebenen gewandelt.

So haben nicht nur das Internet und Apps im Bestattungswesen an Bedeutung gewonnen, sondern Bestattungswünsche werden ebenfalls immer individueller. Die Anzahl kirchlicher Bestattungen, die nach wie vor sehr klassisch verlaufen, nimmt hingegen immer weiter ab¹.

Das Bestattungswesen gilt als sehr traditionelle Branche. Die Abläufe haben sich in den meisten Betrieben seit Jahrzehnten kaum verändert. Hinterbliebene rufen den Bestatter ihres Vertrauens an und vereinbaren einen Termin. Anschließend klärt man alle Fragen im persönlichen Gespräch und plant die Details der Beisetzung. Die Digitalisierung beschränkt sich bei diesem ritualisierten Ab-

lauf vielfach nur darauf, dass Hinterbliebene Kontaktinformationen auf der Website des Bestattungsunternehmens finden.

Blick ins Ausland

Wie die Zukunft der Branche hierzulande aussehen könnte und sehr wahrscheinlich auch aussehen wird, zeigt beispielsweise ein Blick in die USA. Im Bestattungswesen sind in den vergangenen Jahren dank der Digitalisierung deutliche Veränderungen erkennbar.

Dank Software-Plattformen können Hinterbliebene bei einer anstehenden Beisetzung die komplette Planung auch online abwickeln, ohne ein Fuß in das Bestattungsunternehmen setzen zu müssen. Wie in einem gewöhnlichen Online-Shop lassen sich Bestattungsarten auswählen, Särge bestimmen und alle Elemente einer Trauerfeier per Mausklick zusammenstellen. Im Anschluss erscheint ein konkretes Angebot, das die Hinterbliebenen direkt online annehmen können. Auch die Zahlungsabwicklung erfolgt online – ebenso wie die Bereitstellung von Behördendokumenten.

Virtuell an Zeremonie teilnehmen

Die Digitalisierung ermöglicht in den USA, oder in anderen Ländern wie den Niederlanden, schon jetzt zusätzliche Angebote. So bieten Bestatter die Option an, Trauerfeiern per Internet live zu übertragen². Dadurch können Angehörige, die aus unterschiedlichen Gründen nicht vor Ort sein können, zumindest virtuell an der Zeremonie teilnehmen.

Nun mögen die Trends aus den USA auf den einen oder anderen befremdlich wirken. Allerdings gilt es zu berücksichtigen, dass diese digitalen Angebote nur eine zusätzliche Option für Angehörige und Hinterbliebene darstellen. Nach wie vor kann der Ablauf auf Wunsch auch in einem persönlichen Gespräch vor Ort besprochen werden.

Jedem Hinterbliebenen ein passendes Angebot machen

Die Digitalisierung bietet dabei die Chance, jedem Hinterbliebenen maßgeschneiderte Angebote machen zu können. So bevorzugt eine Personengruppe die ausschließlich digitale Abwicklung. Die zweite Gruppe informiert sich vorab über alle relevanten Details im Internet und entscheidet dann, welchen Bestatter man persönlich kontaktiert. Die dritte Gruppe legt großen Wert auf den persönlichen Kontakt.

Interaktive Angebote bieten

Wachstumspotenzial

Anwender sind es im Zeitalter des Internets gewohnt, bei Fragen vorab online zu recherchieren und alle relevanten Informationen dort finden zu können. Das gilt auch für Bestattungsbetriebe.

Deshalb bietet das Internet für die Branche viel mehr Möglichkeiten, als nur die eigene Website als Online-Visitenkarte zu nutzen, damit Hinterbliebene Kontaktmöglichkeiten finden und anrufen können. Um Wachstumspotenziale zu nutzen und sich von Wettbewerbern abzugrenzen, kann es sich lohnen, die Website stattdessen als umfassende Informationsquelle auszubauen. Im besten Fall zudem als interaktives Medium, um jeden Hinterbliebenen mit seinem Informationsbedarf genau dort abzuholen, wo er gerade ist. Zudem lassen sich dort auch zusätzliche, optionale Angebote vorstellen – beispielsweise die Trauerfreier mit digitalen Fotos und Videos zu begleiten oder per Internet zu streamen, damit weit entfernte Verwandte und Angehörige digital teilhaben können.

Digitalisierung auch in Deutschland auf dem Vormarsch

Auch in Deutschland haben sich Anbieter von digitaler Bestattungs-Software am Markt etabliert und bieten maßgeschneiderte Lösungen für Unternehmen an. So lässt sich die Sterbefallabwicklung inklusive Aufgabenmanagement, Bestands- und Personalverwaltung und Rechnungsstellung digital abbilden. In der Kommunikation mit potenziellen Kunden über die Website helfen Angebote wie Chatbots, allgemeine Fragen schon im Vorfeld zu klären.

Moderne Finanzlösungen integrieren

Die Digitalisierung hört mit einer digitalen Bestattungs-Software und einer leistungsstarken, interaktiven Website jedoch noch längst nicht auf. Moderne Finanzlösungen können zukunftsorientierten Bestattern zusätzlich dabei helfen, sich effizienter aufzustellen.

Mit Factoring brauchen sich Bestattungsbetriebe keine Sorgen mehr um unbezahlte Rechnungen machen. Dabei profitieren die Bestatter gleich von mehreren Vorteilen bei einer Zusammenarbeit mit Adelta:

- **Höhere Liquidität**, da keine offenen Forderungen mehr vorliegen.
- **Kein Ausfallrisiko**, da dies die Adelta übernimmt.

- **Entlastung der Mitarbeitenden**, da das Forderungsmanagement komplett von der Adelta übernommen wird.

- **Attraktive Zusatzangebote für Angehörige und Hinterbliebene:** Bestatter können attraktive Ratenzahlungsangebote machen. Auch hier trägt die Adelta das Ausfallrisiko.

Das Adelta Kundenportal

Das Kundenportal ist neben der persönlichen Kommunikation das Herzstück bei der Adelta. Über das Portal haben Kunden jederzeit Zugriff auf alle relevanten Funktionen, Daten und Auswertungsmöglichkeiten:

- **Kostenlose Online-Bonitätsabfragen:**

So erhalten Kunden schnell eine Auskunft darüber, ob ein Rechnungsankauf möglich ist oder nicht.

- **Auszahlungsjourale und Gebühren-abrechnungen in digitaler Form:**

Diese sind schon fertig für den Steuerberater aufbereitet und auf die internen buchhalterischen Prozesse der Betriebe abgestimmt.

- **Upload der Rechnungen:** Dadurch erhalten Kunden zügig den Rechnungsbetrag abzüglich Gebühr – garantiert in spätestens 48 Stunden.

- **Kontakt:** Persönliche und schnelle Kommunikation

Jetzt Angebot einholen

All das lässt sich mithilfe eines Factoring-Partners wie der ADELTA.FINANZ AG schnell und unkompliziert umsetzen.

Informieren Sie sich kostenfrei und unverbindlich über Factoring für Bestatter und wie Ihr Betrieb davon profitieren kann. Lassen Sie sich gerne ein maßgeschneidertes Angebot erstellen.

www.adeltafinanz.com



Kontaktieren
Sie Adelta

¹Aeternitas, 2025

²Aeternitas, 2022



REEDEREI HUNTEMANN



**SEEBESTATTUNG –
EINE GUTE ALTERNATIVE**

individuell besonders unvergesslich

Familie Huntemann
wünscht Ihnen frohe Festtage
und für 2026 alles Gute,
verbunden mit einem Dank für
die gute Zusammenarbeit.

www.reederei-huntemann.de

Die erbrechtliche Beratung im Bestattungshaus – guter Rat oder bereits Rechtsdienstleistung?

Rechtsdienstleistungsgesetz und gesetzliche Erbfolge / Teil 1

„Haben oder Sein“. Aus juristischer Sicht müsste diese Formulierung lauten: „Haben und Sein“, da das „Haben“ einer Person mit dem „Sein“ einer Person endet. Jedenfalls sofern man dem „Haben“ die rechtliche Definition von Eigentum und Besitz zugrunde legt. Erich Fromm dürfte sich über den juristischen Inhalt seines Werkes mit dem vorgenannten Titel „Haben oder Sein“ vermutlich keine Gedanken gemacht haben.

Als Bestatter, die sich regelmäßig durch die Angehörigen von Verstorbenen mit der Frage konfrontiert sehen, was denn nach dem „Sein“ aus dem „Haben“ wird, dürfte eine Auseinandersetzung mit dem Erbrecht jedoch im Interesse Ihrer Kunden erforderlich und daher für Sie lohnenswert sein.

Ziel dieses Beitrags ist es, zu klären, wie auf Fragen rund um das Erbrecht reagiert werden kann, ohne dass hierbei der Geltungsbereich des Rechtsdienstleistungsgesetzes (RDG) eröffnet wird und die sich daraus folgenden Risiken einer unzulässigen Rechtsberatung, insbesondere Haftungsfragen, für Sie ergeben.

Zunächst wird in diesem Beitrag geklärt werden, in welchem Umfang erbrechtliche Fragen von Bestattern beantwortet werden dürfen. Maßstab und Grenze ist hier das Rechtsdienstleistungsgesetz.

I. Rahmen des Rechtsdienstleistungsgesetz

Das Damoklesschwert über jedem gut gemeinten Rechtsrat ist für den juristischen Laien das RDG.

Das RDG regelt die Befugnis, außergerichtliche Rechtsdienstleistungen zu erbringen. Sinn und Zweck dieses Gesetzes ist es, die Rechtssuchenden, den Rechtsverkehr und

„Das BGB ist wie ein Werkzeugkoffer eines Handwerkers zu sehen, der ein Repertoire an Instrumenten für die Gestaltung der Erbfolge bereithält.“

auch die Rechtsordnung von unqualifizierten Rechtsdienstleistungen zu schützen.

- Als Rechtsdienstleistung gilt dabei nach § 2 Absatz 1 RDG jede Tätigkeit in konkreten fremden Angelegenheiten, sobald sie eine rechtliche Prüfung des Einzelfalls erfordert.

Keine Rechtsdienstleistungen sind, ausgehend von der oben genannten Definition, Tätigkeiten, die sich im Auffinden, der Lektüre, der Wiedergabe und der bloßen schematischen Anwendung von Rechtsnormen erschöpfen. Dies betrifft etwa die allgemeine Aufklärung über rechtliche Hintergründe oder eben auch die allgemeine Darstellung bzw. Definition des Erbrechts, die keinen Einzelfallbezug aufweist.

Daraus folgt, dass von Bestattern keine einzelfallbezogene Beratung in erbrechtlichen Fragen, welche eine rechtliche Prüfung des Einzelfalls erfordern würde, erfolgen darf.

Die Wiedergabe von Rechtsnormen oder die allgemeine Aufklärung über rechtliche Hintergründe in erbrechtlichen Fragestellungen ist aber bei Beachtung der gesetzlichen Defi-

nition des Begriffs der Rechtsdienstleistung durchaus möglich und auch im Sinne Ihrer Kunden wünschenswert.

Das maßgebliche Abgrenzungskriterium von der allgemeinen und zulässigen Beratung zur unzulässigen Rechtsdienstleistung ist daher die Frage, ob eine rechtliche Prüfung des Einzelfalls erforderlich ist, um die Ihnen gestellte Frage beantworten zu können.

Immer dann, wenn Sie sich dazu veranlasst sehen sollten, individuelle Informationen von Ihren Kunden, wie bspw. die Anzahl der als Erben in Betracht kommenden Personen, Verwandtschaftsverhältnisse oder den Umfang des Nachlasses einzuholen oder bei Ihrer Beratung berücksichtigen zu wollen, sollte bei Ihnen ein imaginäres Warnsignal kommen, dass Sie jetzt in den Bereich der Rechtsdienstleistung geraten könnten.

II. Überblick über das Erbrecht

Das BGB ist wie ein Werkzeugkoffer eines Handwerkers zu sehen, der ein Repertoire an Instrumenten für die Gestaltung der Erbfolge bereithält.

Damit Sie diese Werkzeuge erkennen und Ihren Kunden darstellen können, soll dieser Werkzeugkoffer nun – entsprechend dem Wort von Goethe: „Man sieht nur, was man weiß“ – in Form eines Überblicks über das Erbrecht dargestellt werden. Dieser Überblick ist weder abschließend noch umfassend.

Zunächst stehen zwei Wege offen, die im Hinblick auf das Vererben beschritten werden können.

- Wird einfach „nichts“ getan, greift die Erbfolge zu den jeweiligen Anteilen, die das BGB vorsieht. Die sogenannte gesetzliche Erbfolge tritt ein. Dazu nachfolgend unter Ziffer 1.

- Allerdings vermag das BGB nicht jeden Einzelfall zu berücksichtigen. Auch folgt aufgrund der aus Art. 14 des Grundgesetzes abgeleiteten Eigentumsgarantie, dass jeder Bürger in gewissen, insbesondere in steuerrechtlichen Grenzen selbst darüber bestimmen können muss, was mit seinem Eigentum nach dessen Tod geschehen soll. Sollen die Erbfolge und die jeweiligen Anteile daher abweichend von den gesetzlichen Regelungen des BGB gestaltet werden, bietet das BGB zahlreiche Werkzeuge, die dazu genutzt werden können. Hier spricht man dann von der gewillkürten Erbfolge, da diese eine Wahl des Willens ist. Aufgrund des in Art. 14 Absatz 1 Satz 1 Grundgesetz garantierten Rechts, eine Person nach Belieben als Erben einzusetzen, hat die gewillkürte Erbfolge gegenüber der gesetzlichen Erbfolge stets Vorrang. Hierzu nachfolgend unter Ziffer 2 (siehe Teil 2 des Beitrags in der folgenden Ausgabe).

Was allerdings passiert, wenn eine Person, die nach der gesetzlichen Erbfolge erben würde, nach der gewillkürten Erbfolge leer ausgeht, wird unter Ziffer 3 dargestellt (siehe Teil 2 des Beitrags in der folgenden Ausgabe).

1. Gesetzliche Erbfolge

Zur Bestimmung der gesetzlichen Erbfolge werden die Verwandten in sogenannte



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

Ordnungen eingeteilt. Welcher Verwandtschaftsgrad zu einer Eingruppierung in welche „Ordnung“ führt, ist in den §§ 1924 ff. BGB abschließend geregelt.

Beispielsweise sind die gesetzlichen Erben der ersten Ordnung die Abkömmlinge des Erblassers, § 1924 Absatz 1 BGB.

Daneben ist zu beachten, dass neben Verwandten auch der Ehepartner des Erblassers vom BGB mit einem Erbteil bedacht wird.

Fragen zur gesetzlichen Erbfolge sind rechtlich regelmäßig komplex und nur unter Beachtung weiterer Besonderheiten des BGBs zu beantworten. Auch ginge eine Aussage zur gesetzlichen Erbfolge wohl in den Bereich der Rechtsberatung, da es sich hierbei um eine einzelfallbezogene Aussage handeln würde, die nur mit Hilfe von Informationen, die Sie zunächst bei Ihren Kunden einholen müssten (Warnsignal (!)) gelingen würde. Bei Fragen zur gesetzlichen Erbfolge sind Kunden nach meiner Auffassung immer an einen Rechtsanwalt zu verweisen.

Der Überblick über das Erbrecht, hinsichtlich der gewillkürten Erbfolge, wird im zweiten Teil dieses Beitrags in der folgenden Ausgabe der BestattungsWelt fortgesetzt.

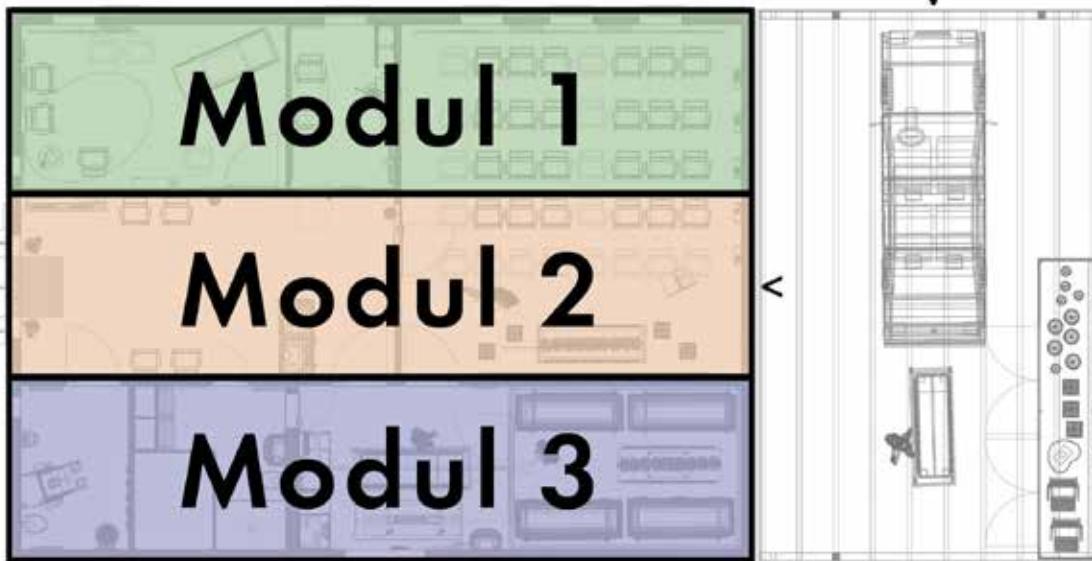
Bleiben Sie am Recht (!)

Zwei starke Kollektionen
- jetzt aus einem Haus -

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

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

www.procasting.nl	www.nano-erinnerungsschmuck.de
PUR Solutions GmbH	Elisabethstraße 23 - 41334 Nettetal - D



2plus Konzeptionen

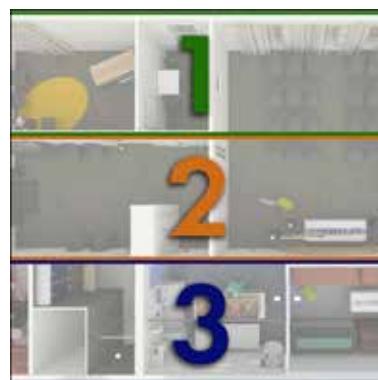
Modulbau

Bauen mit offenem Ende

Der gegenwärtige Modulbau mit Vorhangsfassade, Öffnung nach allen Seiten und haptischen Oberflächen hat nichts mehr mit dem profanen Container-Stapeln der Vergangenheit zu tun. Die Funktionsflächen eines Bestattungshauses sind nicht nur höchst unterschiedlich, sie sind auch meist großflächig und bestens ebenerdig. Hier schreit der Bedarf förmlich nach modularer Bauweise!

Text und Grafik:
Dipl. Ing. Architektur
Karsten Schröder

Aufstockung für die Mitarbeiterwohnung kann ohne Weiteres entsprochen werden. Es kann ebenso geleast werden – und auch ein potenzieller Nachfolger genießt diese Wandlungsfähigkeit. Gegenüber dem Massivbau ist eine Ersparnis von ca. 10 Prozent nicht sehr viel, aber jährliche Abschreibung, frühere Nutzung und der Wiederverkauf des Grundstücks, lediglich mit Streifenfundament, sind klare Vorteile.

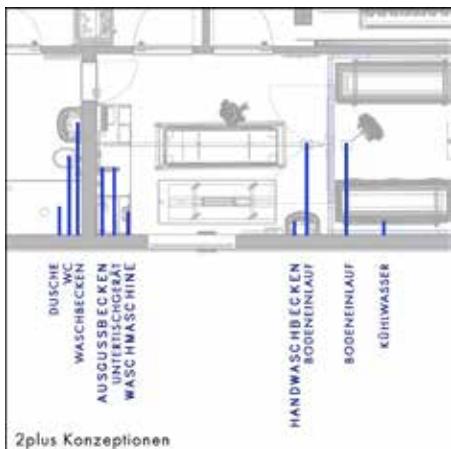


Ob Fensterbänder oder großflächige Verglasungen, Putzfassade oder vorgehängte, hinterlüftete Fassadensysteme aus Holz, Metall, Keramik oder Glas: Den kreativen Gestaltungsmöglichkeiten sind heutzutage in der Systembauweise keine Grenzen mehr gesetzt. Sollten Sie von Ihrer Gemeinde überrannt werden und Sie dringend mehr Sitzplätze in Ihrer Feierhalle benötigen oder Ihren Wohnsitz auf das Firmengelände verlegen wollen, wächst Ihr Gebäude mit.

Geprüfte Typenstatiken der Raumzellen verkürzen das Genehmigungsverfahren im Modulbau für die Gebäude, da das meist zeitaufwendigere Prüfverfahren der statischen Berechnungen für alle Systembauweisen entfällt. Die Produktion der einzelnen Raumzellen in einem Werk vermeidet witterungsbedingte Verzögerungen und garantiert eine hohe Qualität aufgrund der industriellen Fertigungsprozesse. Dank des hohen Vorfertigungs-

Zumal braucht es bei einem Bau auf der grünen Wiese nicht immer viel Fassadenzauber. Eine einladende Geste in der Außenfassade und ein „grünes Zimmer“ im Innern sind meist ausreichend. Dem Wunsch nach optionaler Erweiterung der Kühl- und Lagerflächen, einem nachträglichen Plus an Abschiedsräumen oder der

grades der Raumzellen und der parallelen Abläufe in der Systembauweise – in der Fabrik und auf der Baustelle (Fundamentierung) – reduziert sich die Bauzeit von Gebäuden im Modulbau vor Ort auf wenige Wochen und damit auf eine sehr kurze Gesamtbauzeit.



Planungssicherheit ist bei jeder Baumaßnahme, ob es sich nur um eine Erweiterung Ihrer Abschiedsräume oder um einen kompletten Neubau handelt, sehr wichtig. Im Modulbau haben Sie in der Regel einen einzigen Ansprechpartner, Ihren Generalunternehmer. Dieser ist in der Lage, Ihnen Festpreisgarantie zu geben. Beim konsequenten Einsatz von Trockenbaumaterialien bei der Erstellung der einzelnen Raumzellen ist ein Gebäude in Systembauweise unmittelbar nach Fertigstellung

und Abnahme bezugsfertig und besitzt sofort ein angenehmes Raumklima. Es entstehen keine erhöhten Energiekosten, um das Gebäude von Baufeuchte zu befreien.

Die flexible, modulare Struktur der Raumzellen macht nutzungsbedingte Veränderungen möglich. Das Versetzen der nicht tragenden Wände einzelner Raumzellen und die Anpassung von Installationen können jederzeit durchgeführt werden. Folgerichtig wird damit eine spätere flexible Nutzung bzw. Raumgestaltung gewährleistet. Eine modulare Bauweise ermöglicht neben der Erweiterung auch eine Aufstockung bis hin zu einer teilweisen oder kompletten Umsetzung der Raumzellen. Man öffnet die Fuge, der Kran kommt – und „Abschied und Hygiene“ finden auf einem anderen Grundstück statt.

Die bauphysikalischen Eigenschaften eines Systemgebäudes stehen denen im Massivbau mittlerweile in nichts nach. Sowohl die Statik als auch Brandschutz, Schallschutz und Wärmeschutz werden in den vorgeschriebenen oder gewünschten Werten im Systemgebäude realisiert. So entsprechen Systemgebäude den jeweils gültigen länderspezifischen Normen im Brandschutz, wie beispielsweise der DIN 4102, Schallschutz und Wärmeschutz.

Einer Trennung der Wasserkreisläufe, entsprechend den jeweils geltenden hygienischen Vorschriften, kann entsprochen werden. Es können Brandschutzklassen zwischen F30 und F120 erreicht werden. Eine Kopplung mit regenerativen Energien wie

Solartherme oder Photovoltaik, zur Optimierung der Eigenstromnutzung für ein „extra“ an das Kühlaggregat oder Kraft-Wärme-Kopplungsanlagen, zur Be- und Entlüftung der Kundenräume im Verbund, ist gegeben.

Meine zwei Seiten sind schon wieder voll! Entwurf, Anlagenkonzept und Kostenabschätzung für den „Abschied im Modulbau“ entnehmen Sie bitte meinem Leitfaden. Auf meiner überschaubaren Homepage finden Sie ein Angebot. Eine Mail vor der zweiten Kerze und Sie lesen ihn, bevor die dritte brennt.

Ich wünsche Ihnen gute Gedanken, Mut und Entschlossenheit für Ihre Vorhaben im nächsten Jahr.

www.2plus-konzeptionen.de



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.

SEEBESTATTUNGEN



**REEDEREI
H.G. RAHDER**

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

Reederei H.G. Rahder GmbH · Fischerkai 2 · 25761 Büsum · 04834-93 81 11 · info@seebestattung-buesum.de



Foto: Art/KobStock.com

Gestorben wird immer

(gähn – Augen verdreh – geht's noch flacher?)

Text: Jule Baumeister

Man könnte den Eindruck gewinnen, dass im Moment, mit rasant steigender Tendenz, dieser Leitspruch „Gestorben wird immer“, diese unsäglich einfallslose Flachfloskel, zur treibenden Kraft wird für Hinz, Kunz, Krethi und Plethi, die nichts und gar nichts mit dem Thema Bestattungen zu tun haben.

Jeder, der glaubt, er wisse, wie man Money mobilisiert, Business-Aktivitäten skaliert und Unternehmen verschlankt, mischt mit bzw. will mitmischen. Ruiniert einzelne Unternehmen, weil Versprechungen nicht eingehalten werden, unfaire Bedingungen mit nem Batzen Geld kaschiert werden, regionale Unternehmen überregionale Systeme übergestülpt kriegen und Endkunden aus anonymen Callcentern abgespeist werden.

Es ist verblüffend, mit welcher Geschwindigkeit hier neue und branchenfremde Namen und Unternehmen auftauchen und zum Teil ja auch schon wieder untergehen.

Das Bestattungswesen ist im Wandel, das ist uns allen klar. Und dass Dynamik im Markt ist, auch. Es liegt an Ihnen zu entscheiden, auf welcher Seite des Wandels Sie stehen

wollen. Quick and dirty Geld machen, nach dem Motto: „Was kümmert mich mein Geschwätz von gestern?“, oder auf Qualität und Verantwortung setzen – das ist hier die Frage. Verantwortung verlangt Haltung

Verstehen Sie mich bitte richtig: Ich will hier definitiv nicht die Moralkeule schwingen – wer bin ich, Ihnen sagen zu wollen, was richtig und falsch ist. Es geht mir darum, den Gedanken der Verantwortung im Sinne von Nachhaltigkeit ein bisschen zu thematisieren und zu durchdenken. Mit ausgezulötzten Worthülsen und Stammtischrhetorik kommen wir da nicht weiter. Nachhaltigkeit fängt nicht bei der Umwelt an und hört da auch nicht auf. Nachhaltigkeit betrifft das gesamte globale Menschheitssystem – im Großen wie im Kleinen. Also schließt das auch unser aller Verantwortung gegenüber jedem Einzelnen – egal ob Kunde/Verbraucher oder eigene Familienmitglieder, Freunde – und gegenüber der gesamten Gesellschaft mit ein. Verantwortung übernehmen für das, was kommt. Und zwar da, wo es in unserer Macht steht.

Verantwortung ist unbequem. Sie lässt sich nicht in Schablonen pressen und schon gar nicht mit einem Investmentdeck schönreden. Verantwortung verlangt Haltung. Haltung, auch dann, wenn's nicht profitabel

scheint. Scheint! Scheint! Haltung, wenn der Markt gerade „Auf zu neuen Systemen“ schreit und alle blindlings hinterherrennen, als gäbe es kein Morgen.

Vielelleicht ist das ja die eigentliche Disruption: nicht alles neu zu machen, sondern sich zu erinnern. Daran, dass dieses Geschäft – so alt es ist wie das Leben selbst – mit Würde, Vertrauen und Menschlichkeit steht oder fällt. Dass die eigentliche Innovation nicht im „smartten“ Algorithmus steckt, der das Geschäft mit dem Trauerprozess automatisiert und überall über ein und denselben Kamm schert, sondern im Leben und Weiterführen der gewachsenen Gepflogenheiten vor Ort.

Gestorben wird immer, ja – aber wie wir damit umgehen, das ist alles andere als selbstverständlich. Und wir sollten gerade jetzt, in dieser schillernden, schnelllebigen Zeit, den Mut haben, das Altmodische wiederzuerkennen: Echtheit. Empathie. Verantwortung. Verantwortung über uns selbst hinaus.

Denn eines ist sicher: Auch wenn Märkte kommen und gehen, wenn Investoren – im Kleinen, wie im Großen – wechseln und Systeme platzen: Das, was bleibt, ist das Menschliche. Und das lässt sich nicht skalieren.

www.baumeister-baumeister.de



Ein Grabmal ist mehr als nur ein Name auf einer Ruhestätte – es ist ein Ort der Erinnerung.

Mit unseren Grabmalen aus Aluminium verbinden wir modernes Design, persönliche Gestaltung und faire Preise mit einer Kaufabwicklung, die für Bestatter, Friedhofsverwaltungen und Hinterbliebene so einfach wie möglich ist.

Erzielen Sie mit unserem Produkt einen hohen Zusatzgewinn. Lassen Sie sich beraten.

Für die mehr als 20-jährige gute und erfolgreiche Zusammenarbeit möchte ich mich bei meinen betreuten Kunden und der Adelta.Finanz AG recht herzlich bedanken.

Gerne können Sie mich ab sofort unter der Ihnen bekannten Mobilnummer: 0178-5239774 bei der Firma Grabsteinmalanders GmbH erreichen.

Natürlich bleibe ich dem Bestattungsmarkt erhalten.



Stefan Mittelbach

Geschäftsführer

Tel: 0178-5239774

Mail: Info@gma-bonn.de



Unser Multitalent für Bestatter

Oder, wie wir sagen: Die eierlegende Wollmilchsau 4.0

JETZT
NEU!

Mit integriertem Hochleistungsscanner

Qualität eines Premium-Dokumentenscanners. Der innovative Hochleistungsscanner erfasst jedes Detail gestochen scharf – ob einzelne Seite oder umfangreiche Dokumentenstapel.



Autom. Texterkennung (OCR)

Sogar handschriftliche Notizen oder Unterschriften werden zuverlässig übertragen und digitalisiert.



Alles in einem Gerät

Neue Maßstäbe in der modernen Dokumentenverarbeitung inkl. Trauerdruck

Sie können – wie beim IM C3010A – alle Vorteile des modernen Trauerdrucks nutzen: brillante Farbwiedergabe, exakte Bilddarstellung und höchste Druckqualität für anspruchsvolle, persönliche Gestaltungen.

Gemischte Formate?
Kein Problem!

Dank geradem Durchlauf werden unterschiedlich große und dicke Dokumente wie Kassenbons und Ausweisdokumente zuverlässig und ohne Stau verarbeitet.

Autom. Scan-Korrektur

Schiefe Seiten, Schatten oder Verzerrungen gehören damit der Vergangenheit an.

**Wir beraten Sie gerne:
Tel. 02374/4042**

www.trauerdruck-wormstall.de

Weil moderne Technik erst durch Erfahrung wirklich stark wird.

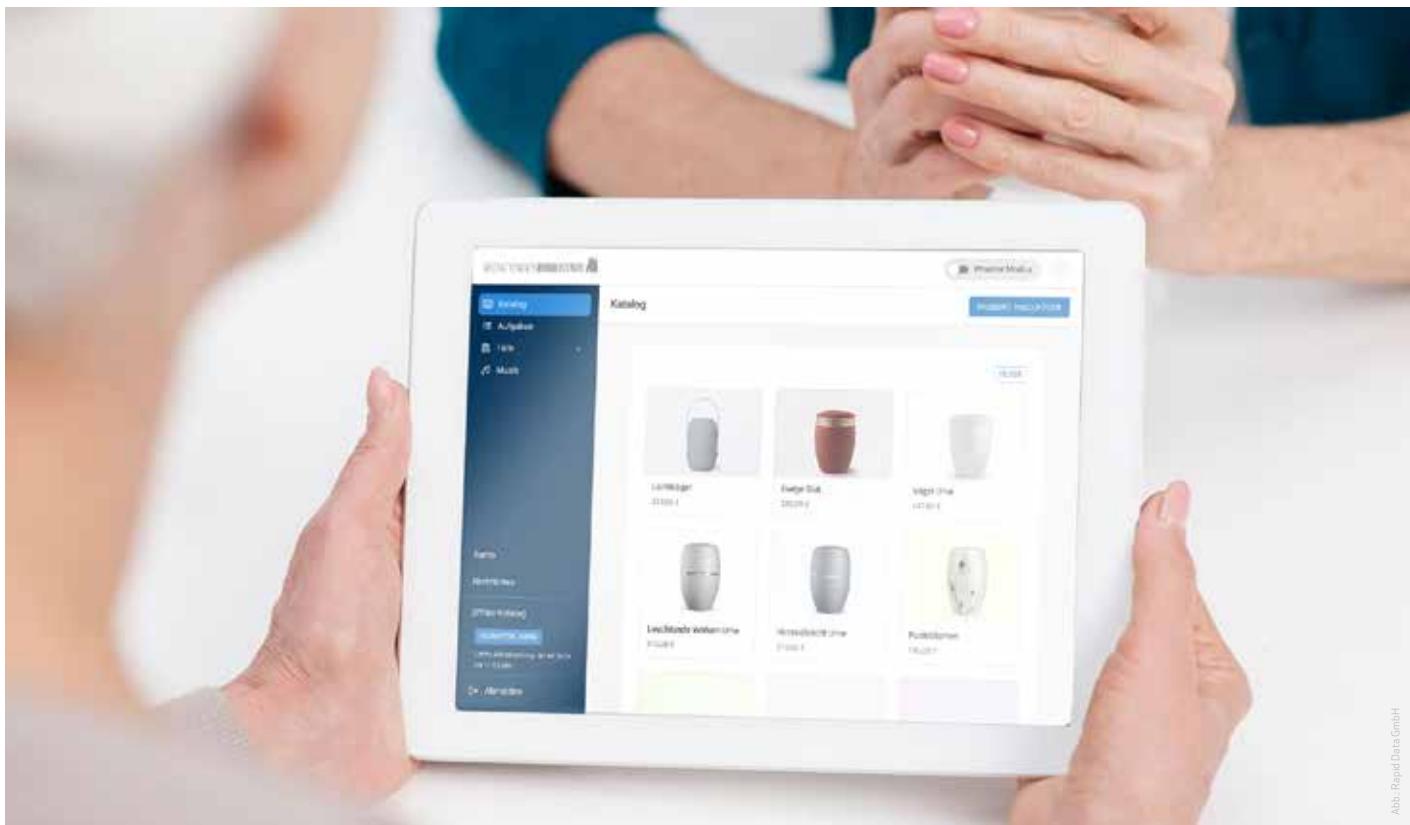


Abb. Rapid Data GmbH

Beratung, Auswahl, Angebot – alles mobil

Neue App bringt das Bestatterbüro aufs Tablet

Text: Ramona Peglow

Wachsende Kundenbedürfnisse und der Anspruch an zeitgemäße Dienstleistungen verlangen von Bestattungshäusern immer mehr Flexibilität und digitale Prozesse. Pünktlich zur Weihnachtszeit schneit eine Lösung von Rapid Data herein, die genau hier ansetzt: Die neue PowerOrdo App bringt das Bestatterbüro auf Ihr Smartphone und Tablet. Ob beim Trauergespräch bei den Angehörigen, auf dem Friedhof oder auf der Trauerfeier – die App ermöglicht Ihnen mobiles, komfortables Arbeiten von A wie Auftragserfassung bis Z wie Zeremoniegestaltung inklusive moderner Beratung per digitalem Produktkatalog und digitaler Angebotsvorbereitung.

„Wir wollten eine Lösung schaffen, die technisch überzeugt und Ihnen im Alltag unterwegs wirklich hilft. Mit der PowerOrdo App sparen Sie kostbare Zeit, behalten den Überblick, präsentieren sich als modernes Unter-

nehmen und können sich im Team besser organisieren. Ganz gleich, wo Sie gerade im Einsatz sind“, so Christian Lang, Geschäftsführer von Rapid Data.

PowerOrdo App – eine für alles

- Aufträge erfassen
- Produkte präsentieren
- Angebote vorbereiten
- Termine & Kontakte einsehen
- Aufgaben verwalten
- Musik auswählen & abspielen
- Trauerfeier planen

Arbeiten, wo Sie gebraucht werden

Mit der neuen Rapid Lösung sind Sie nicht mehr an den Schreibtisch gebunden und können Angehörige auch in vertrauter Atmosphäre optimal beraten. Alles, was für die Planung der Beisetzung wichtig ist, kann über die App unterwegs geregelt, organisiert und erfasst werden. Zusammen mit der Trau-

erfamilie können Sie am Wohnzimmertisch einfach per Fingertipp die Optionen auswählen treffen und festhalten. So entsteht ein Arbeitsalltag, der flexibel bleibt und sich den Bedürfnissen Ihrer Kunden anpasst.

Alle Sterbefälle & Dokumente jederzeit verfügbar

Die PowerOrdo App hält Ihre Daten jederzeit für Sie griffbereit und ermöglicht es Ihnen, Aufträge und Sterbefälle mobil im Trauergespräch zu erfassen – sogar per Ausweisscan. Vor allem bei komplizierteren Namen ist das eine große Hilfe und vermeidet unangenehme Fehler. Wichtige Unterlagen lassen sich direkt hochladen und sicher speichern. Ihre Daten sind jederzeit verfügbar und werden automatisch mit PowerOrdo synchronisiert. Immer aktuell, ohne zusätzlichen Aufwand.

Professionell beraten – direkt beim Kunden

Das digitale Herzstück der Anwendung ist der integrierte Produktkatalog. Ein echtes



Am Puls der Zeit: Die neue PowerOrdo App ermöglicht ortsunabhängige Begleitung

Highlight für ein zeitgemäßes Trauergespräch, auch direkt bei der Trauerfamilie zu Hause. Schluss mit schweren Muster- und Katalogmappen, die mühsam in den dritten Stock geschleppt werden müssen. Stattdessen: Tablet einschalten, App öffnen und alle Produkte elegant und übersichtlich präsentieren.

Särge, Urnen, Schmuck, Blumen, Trauerdruck – sämtliche Produkte und Optionen lassen sich in der App ansprechend darstellen und für die Vorbereitung des Angebots auswählen. Die Hinterbliebenen können gemeinsam mit Ihnen die Artikel anschauen, Varianten vergleichen und Entscheidungen treffen. So macht die PowerOrdo App aus einer oft nüchternen Pflicht eine moderne, persönliche Begleitung: professionell, leicht verständlich und mit Ihrem Firmenlogo in der Anwendung ist Ihr Name dabei immer präsent.

Das Ergebnis? Ein Beratungserlebnis, das Eindruck hinterlässt. Ohne Papierberge, ohne Zeitverlust, dafür mit Stil und Effizienz.

Vom Wohnzimmertisch ins System – Angebote ohne Umwege vorbereiten

Früher bedeutete die Erstellung eines Angebots: Notizen machen, später alles ins System übertragen und hoffen, dass nichts verloren geht. Heute geht es einfacher, effizienter und deutlich nachvollziehbarer. Per App können Sie bei der Trauerfamilie vor Ort am Tablet

ein vollständiges Angebot vorbereiten – von der Bestattungsart über die Sarg- oder Urnenauswahl bis hin zu Blumen, Musik und allen Details der Trauerfeier. Anschließend wird alles nahtlos in PowerOrdo zur weiteren Bearbeitung übertragen.

Damit entfällt das lästige Nacharbeiten und die Beratung wird für alle Beteiligten angenehmer und transparenter. Entscheidungen sind sofort sichtbar, Änderungen lassen sich direkt einarbeiten. So ermöglicht die App umso mehr ein Gespräch, das Vertrauen schafft und den gesamten Prozess für Sie und die Hinterbliebenen spürbar leichter und entspannter gestaltet.

Mehr Zeit für das Wesentliche

Mit der neuen PowerOrdo App gehören mehrfache Dateneingaben der Vergangenheit an. Alle Informationen werden nur einmal eingegeben und werden in PowerOrdo sicher gespeichert. Die Sterbefälle lassen sich als Entwurf speichern, bei Bedarf fortsetzen und Details können natürlich jederzeit ergänzt werden. Klare Statusanzeigen zeigen auf einen Blick, was erledigt ist und wo noch etwas fehlt. So vermeiden Bestatterinnen und Bestatter unnötige Nacharbeit und gewinnen wertvolle Zeit für das, was wirklich zählt: die persönliche Begleitung der Angehörigen.

Erste Live-Tests konnten punkten

Schon auf der FORUM BEFA Mannheim 2025 sorgte die neue App am Rapid Data Stand für viel Aufsehen. Zahlreiche Bestatterinnen und Bestatter testeten die Anwendung live – und waren begeistert: „Super, dann hab ich mit der PowerOrdo App alle Produkte auf meinem Tablet und brauch nicht mehr die dicke Mappe schleppen.“ Und: „Die App ist besser für meinen Rücken als der Physiotherapeut.“

Demnächst überall verfügbar

Die neue Anwendung ersetzt die Vorgänger-App „MOVE“ und ist mit unterschiedlichem Funktionsumfang in den drei Rapid Softwarepaketen SMART, PLUS und MAX erhältlich. In Kürze steht die App bei Google Play und im App Store bereit.

Weitere Informationen und Beratung:

www.rapid-data.de/mobile-app

Mehr Mobilität, mehr Komfort:
Eine Bestatter-App, die alles einfacher macht



- 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



Lisa Kikillus

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



● ● ● ● AHORN GRUPPE

Bestattungskultur gestalten

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

Marcel Annes, Leo Kuckelkorn Bestattungen

So kann's weitergehen.

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

www.ahorn-gruppe.de/unternehmensnachfolge

15 Jahre Lavabis

Alles aus einer Hand für Bestatter

Text: Patricia Gutjahr

In diesem Jahr feiert Lavabis sein 15-jähriges Bestehen – ein Meilenstein in der Entwicklung vom spezialisierten Fachhandel für Versorgungsbedarf zum heutigen Komplettausstatter der Bestattungsbranche. Was im Jahr 2010 mit dem Schwerpunkt auf Hygiene begann, ist heute zu einem der führenden Partner der Branche geworden: Lavabis – ein Name, der für Qualität, Vertrauen und persönlichen Service steht.

Über die Jahre ist das Unternehmen stetig gewachsen. Das anfänglich überschaubare Sortiment entwickelte sich zu einem umfassenden Angebot mit mehr als 10.000 Produkten in fünf Kernbereichen: Versorgung & Embalming, Hygiene, Urnen & Sarg, Trauerfeier und Friedhof. Heute zählt der Fachhandel zu den ersten Adressen, wenn es um hochwertige, praxisnahe und innovative Produkte für Bestatter, Thanatologen und Friedhofsverwaltungen geht.

Ein Unternehmen mit Haltung

Lavabis versteht sich nicht als bloßer Lieferant, sondern als vertrauenswürdiger Partner, der die besonderen Anforderungen und Werte der Bestattungsbranche kennt und pflegt. In einem Umfeld, in dem Zuverlässigkeit, Präzision und ein würdevoller Umgang unerlässlich sind, richtet der Betrieb sein Handeln konsequent an diesen Grundsätzen aus. Dieses Bewusstsein prägt jeden Schritt – von der Produktentwicklung über die persönliche Beratung bis hin zum schnellen Versand aus dem eigenen Lager und über 30 Partnerlagern.

Mit Herz und Verstand für die Branche

Seit 2022 leitet Markus Sailer als Inhaber die Lavabis GmbH. Mit großem Respekt vor der

Geschichte des Unternehmens führt er es in eine neue Ära – mit dem Ziel, Bewährtes zu erhalten und zugleich Zukunft zu gestalten. Seine Haltung ist bodenständig und authentisch: Bestattern die tägliche Arbeit erleichtern und ihnen den Rücken freihalten. Dabei legt er besonderen Wert auf partnerschaftliche Beziehungen, transparente Abläufe und ehrliche Kommunikation. „Wir verstehen uns als Begleiter – jemand, auf den man sich jederzeit verlassen kann“, betont Sailer.



Markus Sailer
Inhaber der
Lavabis GmbH

Starkes Team – starke Werte

Hinter Lavabis steht ein engagiertes Team aus Fachleuten in Einkauf, Logistik, Vertrieb, Marketing, IT, Buchhaltung und Kundenservice. Was sie verbindet, ist ein gemeinsamer Anspruch: zuverlässig arbeiten, offen kommunizieren und stets den Menschen im Mittelpunkt sehen. Diese Haltung ist spürbar – in jedem Kontakt, jeder Lieferung und jeder Weiterentwicklung.

Alles, was Bestatter benötigen

Der gesamte Bedarf aus einer Hand, kombiniert mit einem intuitiven Online-Shop, der rund um die Uhr zur Verfügung steht: Bei Lavabis bestellen Bestatter schnell, sicher und unkompliziert – genau dann, wenn sie es brauchen. Bestellungen sind ohne Min-



destbestellwert möglich und ermöglichen dadurch volle Flexibilität. Schnelle Lieferzeiten geben Sicherheit – gerade dann, wenn es eilig ist. Faire Konditionen und versandkostenfreie Lieferung ab 300 Euro innerhalb Deutschlands schonen das Budget, während das breite Sortiment Zeit spart und Abläufe vereinfacht. Ergänzt wird dies durch regelmäßige Produktneuheiten und einen persönlichen Service mit direkten, fachkundigen Ansprechpartnern. Über 6.700 zufriedene Kunden setzen bereits auf diese Mischung aus Effizienz, Vertrauen und Verlässlichkeit. Beständigkeit und Wandel im Einklang. Seit der Übernahme durch Markus Sailer hat Lavabis seinen Weg mit frischem Elan fortgesetzt – immer mit Blick auf Qualität, Stabilität und Kundennähe. Diese Philosophie wurde auch außerhalb der Branche anerkannt: 2025 erreichte Lavabis das Halbfinale des Hessischen Gründerpreises – ein Zeichen für Innovationskraft, ohne die eigenen Wurzeln zu verlassen.

Gemeinsame Werte, gemeinsame Wege

Das 15-jährige Jubiläum ist mehr als nur ein Meilenstein. Es ist das Ergebnis langjähriger Zusammenarbeit und gemeinsamer Werte. Diese Entwicklung wäre ohne die Beständigkeit und Treue der Kundschaft nicht möglich gewesen – ein Vertrauen, für das Markus Sailer und sein Team aufrichtig dankbar sind. Lavabis möchte diesen gemeinsamen Weg fortsetzen – mit Qualität, Beständigkeit und gegenseitigem Vertrauen. Auf viele weitere Jahre guter Zusammenarbeit!

www.lavabis.com



Seebestattungs-Reederei Albrecht



Frohe Weihnachten

Seebestattungs-Reederei Albrecht
Friedrichsschleuse 3a
26409 Carolinensiel-Harlesiel
Tel.: 04464 1306

info@reederei-albrecht.de
www.seebestattung-albrecht.de

Zum Jahresende 2025 bedanken wir uns herzlich für die gute Zusammenarbeit und das entgegengebrachte Vertrauen! Wir wünschen Ihnen und Ihrer Familie von ganzem Herzen ein ruhiges und besinnliches Weihnachtsfest, viel Gesundheit und alles Gute für 2026!

Ihre Familie Albrecht und Team

Digitale Lösungen von Bestattern – für Bestatter

Text: Britta Schable

Clever One – hier ist der Name Programm: Die All-in-one-Software bietet umfassende Entlastung im Alltag eines Bestattungsunternehmens – entwickelt von Bestattern für Bestatter. Und jetzt gibt es noch eine Auszeichnung: Das Team von Clever One ist Preisträger des MEGGLE-Gründerpreises 2025.

Über die Besonderheiten von Clever One, die Vorteile für Unternehmer und die Hinterbliebenen möchten wir mehr erfahren. Die BestattungsWelt hat sich hierzu mit einem der Gründer, dem Bestattermeister Michael Hartl, für ein Gespräch verabredet.

Herr Hartl, bitte erklären Sie uns, welche Funktionen und Services Clever One umfasst?

Clever One ist eine sogenannte All-in-one-Software: Es gibt nicht mehrere Tools, sondern hier ist alles in einem System vereint. Das Herzstück bildet das Aufgaben-Management, das auf jedes Unternehmen individuell angepasst wird. Es gibt ein Kunden- und ein Gedenkportal, einen Abmeldeservice und ein Buchhaltungstool. Ebenso gehört die Clever One App zum Nutzungsumfang. Diese Anwendung bietet insbesondere für Überführungs- oder Friedhofsdiensleistungen eine große Erleichterung in der Abarbeitung der täglichen Aufgaben. Jeder Schritt kann digital erfasst werden. Das spart nicht nur Bestattern viel Zeit: Auch für die Angehörigen ist es angenehm, wichtige Entscheidungen in Ruhe, vielleicht zu Hause zu treffen. Oft lernen sie Möglichkeiten kennen, die ihnen vorher nicht bekannt waren. Letztlich sind beide Seiten für das Trauergespräch viel besser vorbereitet.

Worin unterscheidet sich Ihre Software von anderen Anbietern? Welche besonderen Vorteile bieten Sie an?

Eine Software und alles auf einen Blick – für Bestatter und Hinterbliebene steht ein umfassender Service zur Verfügung. Er funktioniert überall, ganz gleich welches Endgerät gerade genutzt wird. Clever One ist für kleine und große Unternehmen geeignet. Vieles lässt sich individualisieren. Formalitäten lassen sich unkompliziert erledigen. Verträge und Aufträge werden mit Unterschriften rechtskonform abgewickelt – wir haben die DSGVO immer im Blick. Die Möglichkeiten sind unendlich. So können wir z. B. auch besondere Örtlichkeiten und Feierhallen präsentieren, sodass den Angehörigen die Entscheidungen leichter fallen. Und wir bieten den Anwendern stets unsere Unterstützung an.

Wir kommen aus der Praxis und kennen die Herausforderungen. Deshalb sind wir nah dran an den Bedürfnissen unserer Kollegen und gleichzeitig berücksichtigen wir die Wünsche der Hinterbliebenen.



Foto: © 2025 MEGGLE Group GmbH

Das Gründerteam von Clever One freut sich über den MEGGLE-Gründerpreis 2025:

Stephan Rüttenauer (Geschäftsführer),
Bestattermeister Michael Hartl,
Bestattermeister Georg Hartl und
Bestattermeister Karl-Albert Denk
(v. l. n. r)

Stichwort Support: Oft hapert es im Online-Bereich am Service, wenn es Probleme gibt. Wie ist der Support bei Clever One geregelt?

Bei uns gibt es immer Hilfe, sei es telefonisch oder online in unserem Hilfecenter. Das wissen unsere Kunden sehr zu schätzen und wir erfahren viel Lob. Kommunikation ist für uns ganz wichtig und das beinhaltet auch die zeitnahe Lösung von Problemen. Dabei berücksichtigen wir selbstverständlich, dass nicht jeder Anwender eine technische Affinität hat. Clever One soll für jeden zugänglich sein. Übrigens verlangen wir für unseren Support und unsere Hilfestellungen keine Zusatzgebühren – das ist heutzutage keine Selbstverständlichkeit.

Erzählen sie uns bitte etwas über die Entstehungsgeschichte. Wie kam es zu der Idee von Clever One?

Naja, eigentlich aus unserem eigenen Unmut – und aus unserem eigenen Antrieb. Als Bestatter kennen wir die kleinen und großen Probleme im Alltag, die manchmal zeitraubend sind. Wir haben uns dann in unserer kleinen Runde zusammengesetzt und uns überlegt: Was können wir tun? Wie können wir das optimieren? Welche Lösungen gibt es, damit wir uns mehr auf das Wesentliche fokussieren können: Die Begleitung und Beratung der Angehörigen und die Durchführung einer würdevollen Bestattung.

Eine Ideensammlung war schnell vorhanden. Wir sind dann bei Anbietern damit vorstellig geworden, aber das Interesse an unseren Ideen hielt sich leider in Grenzen. So haben wir es selbst in die Hand genommen: Wir wollten eine Lösung, die zukunftstauglich ist. Clever One ist seit 2023 auf dem Markt und am 1. Januar 2026 feiern wir den

„Dabei berücksichtigen wir selbstverständlich, dass nicht jeder Anwender eine technische Affinität hat. Clever One soll für jeden zugänglich sein.“

dritten Geburtstag. Also innerhalb von drei Jahren sind wir Marktführer im Bereich der Cloud-Anwendungen geworden – darauf sind wir schon sehr stolz.

Unsere Gründertreffen finden wöchentlich statt. Hier besprechen wir aktuelle Entwicklungen und alles, was uns auf dem Herzen liegt. Außerdem tauschen wir uns regelmäßig mit den Anwendern aus und berücksichtigen das Feedback sowie die Wünsche der Hinterbliebenen.

Gibt es besondere Pläne für die Zukunft, die Sie uns verraten möchten?

Unsere Pipeline ist gut gefüllt, wir haben viel vor. Bis Februar 2026 möchten wir z. B. das Thema Rechnungsstellung optimieren. Auch bei den Aufgaben und Erledigungen sind wir dabei, Vorgänge zu vereinfachen und zu optimieren. Im Bereich Trauerdruck sind viele moderne Features geplant. Die KI ist auch für uns ein ganz großes Thema.

Aufgrund unseres regelmäßigen internen Austauschs und dem Feedback der Anwender sind wir immer in Bewegung. Und wir bleiben wir ganz nah dran an den Wünschen und den individuellen Bedürfnissen. Clever One ist für uns eine Herzensangelegenheit, deren Entwicklung wir mit Vollgas weiter betreiben möchten. Und auf der BEFA im kommenden Jahr wird es von uns einen Stand geben – wir freuen uns auf viele Besucher und die Gespräche.

www.cleverone.io



**achim
frenz** ●

UNTERNEHMENSBERATUNG

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

Ich bleibe der Branche erhalten und bin auch ab dem 01.01.2026 gern für Sie da.

Freundliche Grüße
Achim Frenz

unter allen Wipfeln ist ruh'.

Feierliche Eröffnung des RuheForstes „Ditscheid“

Bei strahlendem Herbstwetter und umgeben von leuchtenden Bäumen, deren goldenes Laub den Wald in warmes Licht tauchte, wurde am Donnerstag, den 9. Oktober 2025, der neue „RuheForst Ditscheid“ feierlich eröffnet. In der besonderen Atmosphäre des Waldes wurde die Eröffnung von Trompetenklängen begleitet.

Ortsbürgermeister Frank Rieder begrüßte die zahlreich erschienenen Gäste und hob die besondere Bedeutung des RuheForstes für die Gemeinde und die Menschen der Region hervor. Rieder dankte allen Beteiligten – von den Gemeindegremien über die RuheForst GmbH bis hin zu den ehrenamtlichen Helferinnen und Helfern –, deren Engagement die Umsetzung des RuheForstes in so kurzer Zeit ermöglicht hatte.



Alle Redner waren sich darüber einig, dass mit dem RuheForst Ditscheid ein weiterer schöner Bestattungswald entstanden ist, der den Bedürfnissen der Bürger in naher Zukunft Rechnung tragen wird und dass der RuheForst ein Ort sei, an dem trauernde nicht nur Abschied nehmen, sondern auch Kraft und Trost schöpfen können – ein Ort, an dem Natur, Erinnerung und Ruhe zusammenkommen.

Im Anschluss an die Eröffnungsreden segnete Pfarrer Alois Dreser den RuheForst.

Der Höhepunkt der Feier war das gemeinsame Zerschneiden des Bandes, welches die offizielle Eröffnung des RuheForstes Ditscheid symbolisierte. Dies wurde von den Gästen mit Applaus begleitet und markierte den Beginn der Nutzung des Waldstückes als Ort der Ruhe, Besinnung und Erinnerung. Nach der Eröffnungsfeier konnten interessierte Gäste das RuheForst-Konzept während einer Führung durch den herbstlichen Wald kennenlernen. Die Eröffnung des RuheForstes Ditscheid wurde so zu einem besonderen Tag der Besinnung und Begegnung, eingebettet in die leuchtenden Farben des Waldes und das goldene Herbstlicht.

Weitere Informationen unter: www.ruheforst-ditscheid.de



Waldbestattung im RuheForst®.

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



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



RuheForst®. Ruhe finden.

Das Multitalent im Bestatter-Alltag

Die eierlegende Wollmilchsau 4.0 der Firma Wormstall Bürotechnik – einer für alles.

Im Bestattungswesen zählt jede Minute – und jedes Detail. Trauerdruck, Formulare, Ausweise, Fotos, Rechnungen: All das muss täglich schnell und zuverlässig verarbeitet werden. Mit der eierlegenden Wollmilchsau 4.0 steht Bestattern jetzt ein Gerät zur Verfügung, das genau dafür entwickelt wurde – vielseitig, präzise und beeindruckend leistungsstark.

Hochleistungsscanner trifft Premium-Druckqualität

Der integrierte Dokumentenscanner arbeitet in Profiqualität: Er verarbeitet einzelne Seiten, ganze Stapel, empfindliche Vorlagen sowie gemischte Formate wie Ausweise oder Belege – ohne Stau und ohne Qualitätsverlust.

Automatische Schräglagenkorrektur, Schattenentfernung und intelligente Bildoptimierung sorgen dafür, dass jedes Dokument direkt weiterverwendbar ist. Auch im Druck liefert er alles, was Bestatter brauchen: brillante Farbwiedergabe, gestochen scharfe Bilder und Ausdrucke auf höchstem Niveau – ideal für Trauerkarten, Liedblätter, Sterbebilder und Fotodrucke.



Text: Julia Wormstall-Ksellmann

So entsteht ein effizienter Arbeitsbereich, der Ordnung schafft, Zeit spart und die tägliche Routine spürbar erleichtert.

Digitale Zukunft inklusive

Dank KI-gestützter Verarbeitung, automatischer Texterkennung und revisionssicherer Archivierung ist er perfekt für digitale Prozesse im Bestatter-Alltag gerüstet. Dokumente werden sortiert, verschlagwortet, archiviert und auf Wunsch automatisch in Folgeprozesse überführt.

Fazit: Mehr Leistung. Mehr Zeit. Mehr Möglichkeiten.

Die eierlegende Wollmilchsau 4.0 kombiniert Premium-Dokumentenscanner, hochwertigen Trauerdruck, Foto- und Bannerdruck sowie smarte Workflow-Technologie in einem einzigen System.

Ein Gerät, das Bestattern den Rücken freihält – damit mehr Zeit für das Bleibt, was wirklich zählt: die Menschen.

www.wormstall-bt.de



LEONHARD GOETZ NACHF.
TRAUERWAREN • BESTATTUNGSBEDARF • FRIEDHOFSTECHNIK











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



04/05/06 juni 2026

SAVE THE DATE

Frohe Weihnachten

Liebe Freunde und Partner,

gemeinsam blicken wir auf ein erfolgreiches Jahr zurück.
Wir möchten uns herzlich für die gemeinsame Zusammenarbeit
im Jahr 2025 bedanken.

Für das anstehende Weihnachtsfest wünschen wir Ihnen und
Ihren Familien eine erholsame und friedvolle Zeit.
Wir freuen uns mit Ihnen auf ein weiteres erfolgreiches
Jahr 2026 und wünschen Ihnen dafür alles Gute.

Ihr BEFA - Team

Stephan Neuser Udo Gentgen



Jan Bittler, Wolfgang Schulzinski, Heike Nordmann, Carina Frey

Das Vorsorge-Handbuch

Vorsorge für Alter, Unfall und Krankheit: Der neue Ratgeber von der Verbraucherzentrale: Wichtige Vollmachten und Verfügungen, die jeder haben sollte.

Der praktische Ratgeber: Patientenverfügung, Vorsorgevollmacht, Betreuungsverfügung, Sorgerechtsverfügung. Kurze Erklärtexte erläutern, wie die Dokumente zu erstellen sind; der Praxisteil enthält alle notwendigen Vorlagen. Mit Tipps für die Verfassung von rechts-sicheren Verfügungen.

Mit den passenden Vollmachten und Verfügungen in diesem Ratgeber gelingt das zuverlässig und ohne großen Aufwand.

www.verbraucherzentrale.nrw

Taschenbuch
ISBN: 978-3863364304
Verbraucherzentrale NRW e.V.
Preis € 16,00



Bestattungswagen **WOLF**

Direkt verfügbar
Vito Bestattungswagen

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

JAHRENSDURCHSTOSS: NEUWAGEN MIT TAGESZULASSUNG AB 48.900,- €

WOLF Bestattungswagenausbau

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

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



Termine

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

Friedhofsverwaltungstag

24.03.2026 Stuttgart

18.06.2026 Essen

www.friedhofsverwaltungstag.de

Fachmessen

18.01.2026 Himmelsgruß & Seelenfrieden, Minden (Westfalen)

Die Messe für Lebensende, Vorsorge, Tod und Trauer
www.himmelsgruss-seelenfrieden.de

10.-11.04.2026 Leben und Tod, Bremen

Fachkongress und Publikumsmesse
www.leben-und-tod.de

04.-06.06. BEFA FORUM 2026, Düsseldorf

Internationale Bestattungsfachausstellung

www.forum-befa.com

Bühne

ICH, JUDAS

Ben Becker – Die Jubiläumstour

Termine: ab 27.02.2026, bundesweit

Veranstaltungsort: Kirche in der jeweiligen Stadt

www.benbecker.de

Ausstellung

Was zu verschwinden droht, wird Bild

Mensch – Natur – Kunst

Lenbach Museum München

Termine: bis Frühjahr 2027

www.lenbachhaus.de

Inserenten

2 Daxeder Holzindustrie GmbH

www.daxeder.at

5 Agentur Erasmus A. Baumeister

www.erasmus1248.de

9 ikt Lenz GmbH & Co. KG

www.natururne.de

11 Reederei Huntemann GmbH

www.reederei-huntemann.de

13 PUR Solutions GmbH

www.nanogermany.de

15 Reederei H. G. Rahder GmbH

www.seebestattung-buesum.de

17 grabmalmalanders

www.gma-bonn.de

18 Andreas Wormstall Bürotechnik

www.trauerdruck-wormstall.de

21 Linn Sprachverstärker

www.linn-sprachverstaerker.com

21 Ahorn AG

www.ahorn-gruppe.de

23 Seebestattungs-Reederei Albrecht

www.seebestattung-albrecht.de

25 Achim Frenz Unternehmensberatung

www.frenz-unternehmensberatung.de

26 RuheForst GmbH

www.ruheforst.de

27 Leonard Goetz Nachf.

www.goetz-1849.de

28 FORUM BEFA GmbH & Co. KG

www.forum-befa.com

29 Bestattungswagen Wolf OHG

www.bestattungswagen-wolf.com

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

Lavabis GmbH

www.lavabis.com

Adelta Fakten

Bestattung 2025

Seit über 20 Jahren vertrauen Bestatter ihr Forderungsmanagement der ADELTA.FINANZ AG an – besonders die Branchenkenntnisse zeichnen den Factoring-Experten aus.

In den Adelta Fakten Bestattung 2025 hat der Finanzdienstleister die aktuellsten Daten aus dem Bestattungsmarkt kompakt zusammengefasst – unter anderem die Entwicklung der Sterbefallzahlen in Deutschland im ersten Halbjahr 2025 sowie die Ergebnisse einer von Adelta durchgeföhrten Kundenumfrage.



Jetzt herunterladen



Licht und Leuchter

Waren aus NE-Metallen und Metallgestaltung

Wir wünschen Ihnen und Ihrer Belegschaft frohe Weihnachten und ein gutes neues Jahr, verbunden mit dem Dank für die vertrauensvolle geschäftliche Zusammenarbeit.



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



Frohe Weihnachten und
ein gesundes neues Jahr



PowerOrdo App **EINE FÜR ALLES**

Mehr Mobilität, mehr Komfort –
einfach, überall

- Aufträge erfassen
- Produkte präsentieren
- Angebote vorbereiten
- Termine & Kontakte einsehen
- Aufgaben verwalten
- Musik auswählen & abspielen
- Trauerfeiern planen

Jetzt neu
mit digitalem
**PRODUKT-
KATALOG!**



JETZT APP ENTDECKEN:
rapid-data.de/mobile-app

DEMNÄCHST FÜR SIE BEREIT!



RAPID-DATA.DE