

Bestattungsbereport 2026



Bundesverband
Deutscher Bestatter e.V.

ADELTA FINANZ

Also available in English

The Bestattungsreport 2026 (Funeral Industry Report 2026) is available in English. The report offers insights into evolving funeral culture, customer expectations, quality standards, pre-planning, succession, and the future of the funeral profession in Germany.



Scan to read
Use the QR code to download the report as a PDF or order a printed copy.

Impressum

© Christina Heldman-Fourberg
Düsseldorf 2026

Herausgeber und Verlag:
Fachverlag des deutschen
Bestattungsgewerbes GmbH
Cecilienallee 5, 40474 Düsseldorf
Tel.: 0211 / 160 08 10
Fax: 0211 / 160 08 50
www.bestatter.de

Redaktion:
Christina Heldman-Fourberg
Weitere Herausgeber:
ADELTA.FINANZ AG
Bundesverband Deutscher Bestatter e.V.

Vielen Dank an alle Bestatterinnen und Bestatter, die an der Unternehmensbefragung teilgenommen haben.

Gestaltung:
tiger&monkey Kreativagentur
www.tigerandmonkey.agency
Bildnachweise:
Die Fotografien in diesem Report stammen von Unsplash. Wir danken den jeweiligen Fotografinnen und Fotografen für die Bereitstellung ihrer Arbeiten.

Lektorat: Simon J. Walter
Druck: Druckstudio GmbH

ISBN 978-3-936057-93-5

Inhalt

	Methodik	4
	Vorwort	5
01	Kundenbedürfnisse: Was wir uns wünschen Wandel der Bestattungskultur Orientierung statt Zusatzleistungen Was Angehörige erwarten	6
02	Qualität: Was uns Halt gibt Ausbildung und Professionalisierung Der Meisterbrief als Qualitätssiegel	26
03	Vorsorge: Was uns Sicherheit gibt Warum Menschen vorsorgen Finanzielle Absicherung in der Praxis	34
04	Nachfolge: Was wir weitergeben Generationswechsel im Handwerk Familieninterne vs. externe Übergabe Nachfolgefaktoren	42
05	Ausblick: Wie es weitergeht Die größten Herausforderungen Wo Betriebe Chancen sehen Menschliche Nähe und Digitalisierung	52

Methodik

Als Ökonomin am Düsseldorf Institute for Competition Economics (DICE, Uni Düsseldorf) beschäftige ich mich täglich mit der Analyse von Märkten und deren Strukturen. Während die Forschung bereits für zahlreiche Branchen fundierte Einblicke hervorgebracht hat, liegen über das Bestatterhandwerk bislang kaum systematische Einblicke vor. Dabei ist dieser Markt gerade für Ökonominen und Ökonomen besonders spannend: Geprägt von spezifischen Wettbewerbsverhältnissen, wird er gleichzeitig von emotionalen, gesellschaftlichen und kulturellen Faktoren beeinflusst und ist zudem sichtbar im Wandel. Genau dieses Spannungsfeld war der Ausgangspunkt, mich intensiver mit der Branche zu beschäftigen und hat den Wunsch geweckt, einen Beitrag zu einem besseren Verständnis zu leisten.

Vor diesem Hintergrund habe ich zwischen September und Dezember 2024 eine Online-Befragung unter Bestattungsunternehmen in Deutschland durchgeführt. Die 245 teilnehmenden Unternehmen stammen aus dem gesamten Bundesgebiet und bilden unterschiedliche Betriebsgrößen und Umsatzklassen ab. Ergänzt wird die Analyse durch eine Umfrage des Meinungsforschungsinstituts Forsa im Auftrag des Bundesverbands Deutscher Bestatter e. V., für die im September 2024 bundesweit 1.021 Personen zu ihren Vorstellungen und Entscheidungen rund um das Thema Bestattung befragt wurden.

Ich danke allen Teilnehmerinnen und Teilnehmern herzlich für ihre Mitwirkung und ebenso Fabian Lenzen, Daniel Niemeyer und Dr. Simon J. Walter für ihre tatkräftige Unterstützung bei der Entwicklung der Unternehmensbefragung.

Ich hoffe, dass die Ergebnisse dieser Studie dazu beitragen, die Branche besser zu verstehen und eine fundierte Grundlage für weitere Diskussionen und Entwicklungen schaffen.



Christina Heldman-Fourberg

ADELTA FINANZ

Die Zukunft des Bestattungswesens entsteht im Zusammenspiel aus Tradition, Verantwortung und dem Mut, neue Wege zu gehen. Gerade in einer Zeit tiefgreifender gesellschaftlicher Veränderungen zeigt sich, wie wichtig verlässliche Partnerschaften und ein gemeinsamer Blick nach vorn sind.

Die Adelta Finanz ist seit rund 20 Jahren im Bestattungswesen tätig. In dieser Zeit durften wir viele Betriebe begleiten, Entwicklungen miterleben und wertvolle Einblicke in die besonderen Anforderungen dieser Branche gewinnen. Daraus ist für uns weit mehr entstanden als eine geschäftliche Verbindung: Wir verstehen uns als Teil der Bestattungskultur und fühlen uns den Menschen und Werten dieses Handwerks eng verbunden.

Daher ist es für uns eine besondere Freude, an dieser gemeinsamen Studie mitzuwirken. Sie liefert wichtige Erkenntnisse und regt zum Nachdenken über die zukünftige Entwicklung der Branche an.

Unser herzlicher Dank gilt dem Bundesverband Deutscher Bestatter für das Vertrauen und die partnerschaftliche Zusammenarbeit. Ebenso danken wir Frau Christina Heldman-Fourberg für ihre tiefgehenden Analysen sowie der Agentur tiger&monkey für die professionelle, kreative und engagierte Umsetzung dieses Projekts.

Manuel Scheffler & Brian Schneiderath



Bundesverband
Deutscher Bestatter e.V.

Das Bestatterhandwerk befindet sich im Wandel. Gesellschaftliche Entwicklungen, familiäre Strukturen, technologische Innovationen und wirtschaftliche Veränderungen treffen immer kürzer getaktet aufeinander.

Als maßgeblicher Berufsverband, der über 90 Prozent der Kolleginnen und Kollegen vertritt, ist es uns ein Kernanliegen, am Puls der Zeit zu bleiben und unsere Mitgliedsunternehmen für Entwicklungen, Fragen und Chancen zu sensibilisieren. In diesem Sinne haben wir die hier ausgewertete Unternehmensstudie unterstützt und parallel dazu unsere Verbrauchenumfrage mit dem Institut Forsa durchgeführt. Die wichtigsten Ergebnisse und Erkenntnisse beider Studien liegen nun gebündelt im Bestattungsreport 2026 vor.

Wir bedanken uns für die gemeinsame Arbeit an diesem Projekt bei den Kollegen von Adelta, bei der Kreativagentur tiger&monkey und insbesondere bei Christina Heldman-Fourberg, die als Wissenschaftlerin und Autorin so tief in unser Handwerk eingetaucht ist.

Pia Neerfeld & Dr. Simon J. Walter



01 Kundenbedürfnisse

Was wir uns wünschen

Abschied nehmen vom Standard

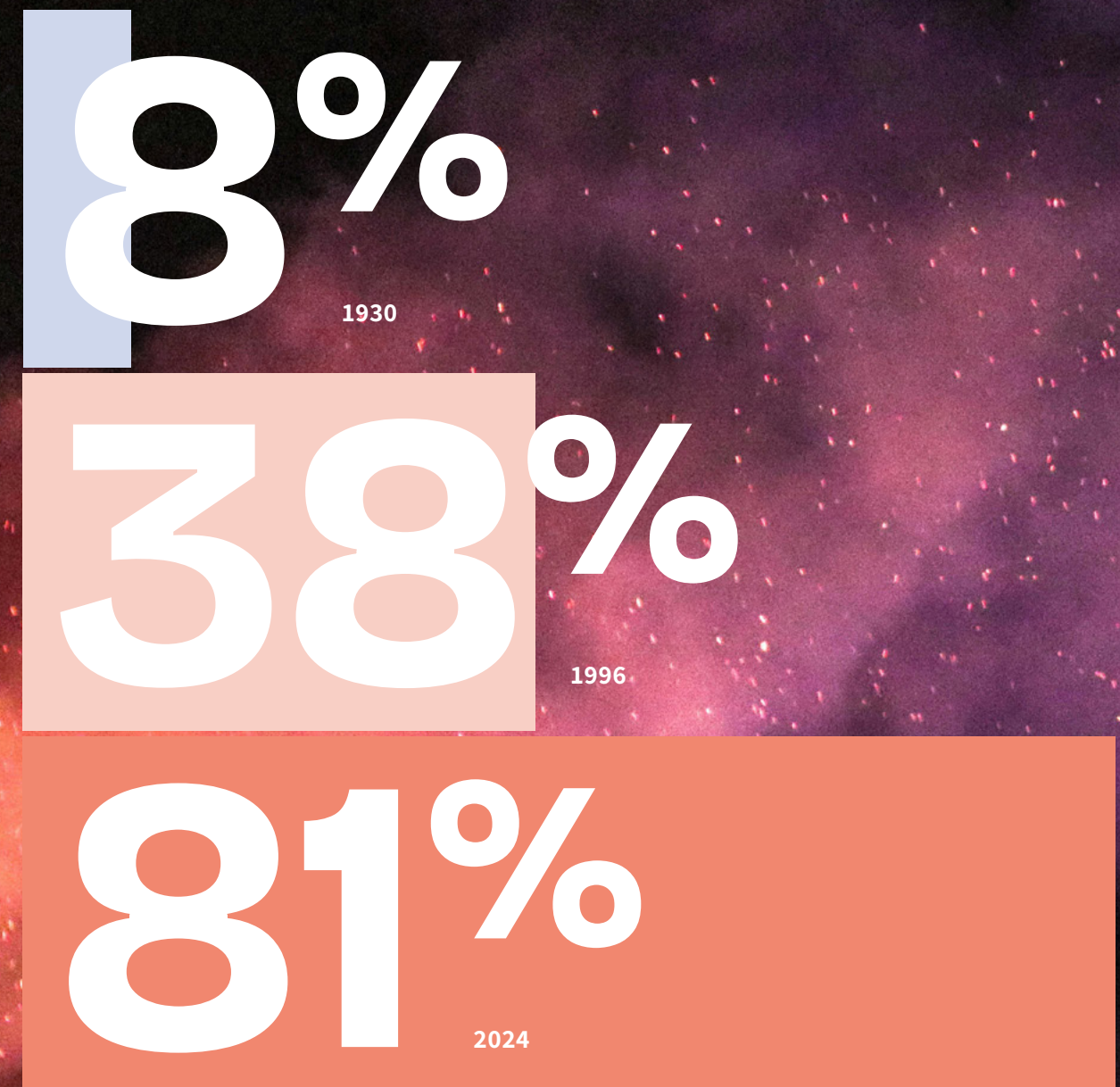
In Deutschland sterben seit 2021 jedes Jahr mehr als eine Million Menschen. Hinter dieser Zahl stecken Millionen von Entscheidungen: Wie soll die Bestattung gestaltet werden und wer begleitet die Angehörigen in dieser emotional belastenden Situation?

Lange Zeit war die deutsche Bestattungskultur von der klassischen Erdbestattung geprägt und damit die Antwort auf diese Fragen recht eindeutig. Der Ablauf war meist klar vorgegeben: Trauerfeier in der Kirche oder in der Friedhofskapelle, danach die Beisetzung des Sarges auf dem Friedhof. Kirchliche Rituale und örtliche Traditionen gaben den Rahmen vor, Bestattungsunternehmen kümmerten sich vor allem um die Organisation. Dieses Bild hat sich in den letzten beiden Jahrzehnten spürbar verändert. Kirchliche Bindungen haben an Bedeutung verloren, zugleich sind die Wünsche vielfältiger geworden und alternative Formen der Trauer und des Gedenkens haben sich etabliert.

Abschiede werden heute häufiger individuell gestaltet und orientieren sich weniger an festen Traditionen.

Das zeigt sich deutlich bei den bevorzugten Bestattungsarten. In der Forsa-Umfrage nennen 67 Prozent der Befragten die Feuerbestattung als die Form, die sie für sich selbst am ehesten wünschen. Nur 20 Prozent bevorzugen eine klassische Erdbestattung. Dieser Wandel zeigt sich längst auch in der Praxis: Der Anteil an Feuerbestattungen liegt heute bundesweit gesehen bei über 80 Prozent.

Anteil der Feuerbestattungen



Quelle: Norbert Fischer, Handbuch des Feuerbestattungswesens, 2024 und RAL Gütegemeinschaft Feuerbestattungsanlagen e. V., 2025

Trauerbegleitung

20 Prozent der Betriebe registrieren inzwischen eine konkrete, hohe Nachfrage nach professioneller Trauerbegleitung.

20%

Erinnerungsgegenstände

23 Prozent der Bestattungsunternehmen verzeichnen eine starke Nachfrage nach individuellen Erinnerungstücken.

23%

Aufbahrung der Verstorbenen

Die Abschiednahme am offenen Sarg bleibt für viele Menschen ein wichtiges Bedürfnis. Gut 67 Prozent der befragten Betriebe geben an, dass Aufbahrungen von Hinterbliebenen stark nachgefragt werden.

67%

Alternative Beisetzungsformen

Aktuell verzeichnen knapp 4 Prozent der Betriebe eine starke Nachfrage nach hochindividualisierten Optionen wie bspw. der Diamantbestattung.

4%

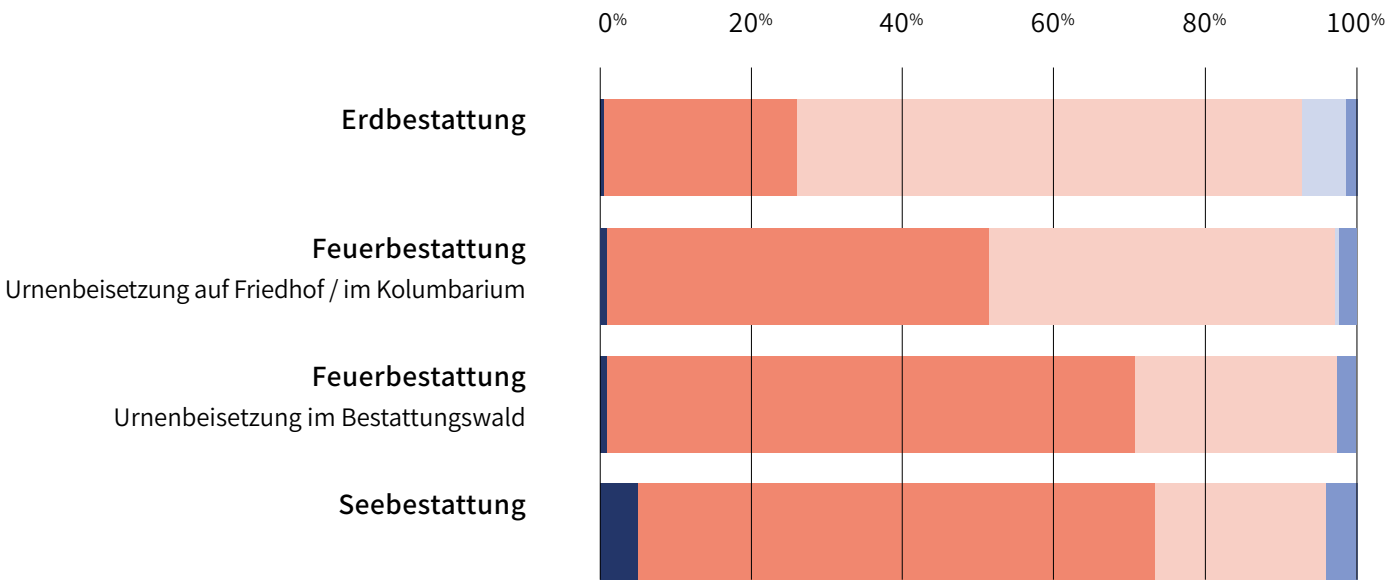
Quelle: Unternehmensbefragung

Mit dem Wandel der Bestattungskultur hat sich auch die Rolle der Bestattungsunternehmen verändert.

Gefragt ist heute oft nicht mehr nur die Organisation der Beisetzung, sondern eine deutlich umfassendere Begleitung des Abschieds. Dazu gehören individuelle Beratung und Planung, Trauerbegleitung und weitere Angebote, die Angehörige entlasten sollen. Auch Trauerreden werden zunehmend nachgefragt – nicht zuletzt, weil immer weniger Bestattungen kirchlich begleitet werden und die klassische Ansprache durch Geistliche dadurch entfällt. Dass dieser Bedarf real ist, zeigt auch die Unternehmensbefragung: Trauerbegleitung und Erinnerungsgegenstände spielen inzwischen für etwa 20 Prozent der befragten Unternehmen eine wichtige Rolle.

Die veränderten Wünsche der Kundinnen und Kunden zeigen sich inzwischen deutlich im Angebot der Bestattungsunternehmen. Klassische Erd- und Feuerbestattungen mit Beisetzung auf dem Friedhof bilden zwar weiterhin den Kern des Portfolios, gleichzeitig hat ein großer Teil der Betriebe sein Angebot erweitert. Manche Unternehmen setzen ganz bewusst auf besonders individuelle Leistungen – etwa Erinnerungsschmuck, Begleithunde bei Trauerfeiern oder Trauercafés.

Preisspannen nach Bestattungsart



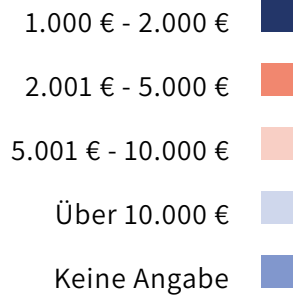
Der neue Leistungsumfang spiegelt sich auch in der Preisstruktur von Bestattungen wider. Die Kosten für eine Erdbestattung liegen üblicherweise zwischen 5.000 und 10.000 Euro. Feuerbestattungen werden teilweise zu ähnlichen Preisen angeboten, sind in einfacheren Ausführungen jedoch auch deutlich günstiger möglich. Gleichzeitig zeigt die Befragung der Verbraucherinnen und Verbraucher, dass die maximale Zahlungsbereitschaft vieler Menschen vergleichsweise zurückhaltend bleibt. Rund die Hälfte der Befragten gibt an, höchstens 5.000 Euro für eine Bestattung ausgeben zu wollen, während nur ein kleiner Anteil bereit ist, deutlich höhere Beträge zu zahlen.

Auffällig ist, dass viele Menschen die tatsächlichen Kosten durchaus realistisch einschätzen. Für eine Urnenbestattung erwarten die meisten Befragten einen Betrag zwischen 3.000 und 7.000 Euro, für eine Erdbestattung meist zwischen 5.000 und 10.000 Euro.

Die ungefähren Kosten für eine Bestattung sind vielen Menschen also durchaus bewusst. Dennoch bleibt die Bereitschaft, diese Summen für den eigenen Trauerfall ein-

zuplanen, oft verhalten. Dahinter kann der Wunsch stehen, die Ausgaben möglichst gering zu halten – oder auch, dass sich viele erst im konkreten Trauerfall intensiver mit der Finanzierung beschäftigen. Auch das dürfte ein Grund dafür sein, warum Feuerbestattungen heute die dominierende Bestattungsform in Deutschland sind. Sie gelten als flexibler und bieten in vielen Fällen mehr Spielraum bei der Preisgestaltung als klassische Erdbestattungen.

Quelle: Unternehmensbefragung



Die Kosten für eine Bestattung sind vielen durchaus bekannt. Die Bereitschaft, diese Summen auch selbst einzuplanen, bleibt oft verhalten.

≤ 5.000 €

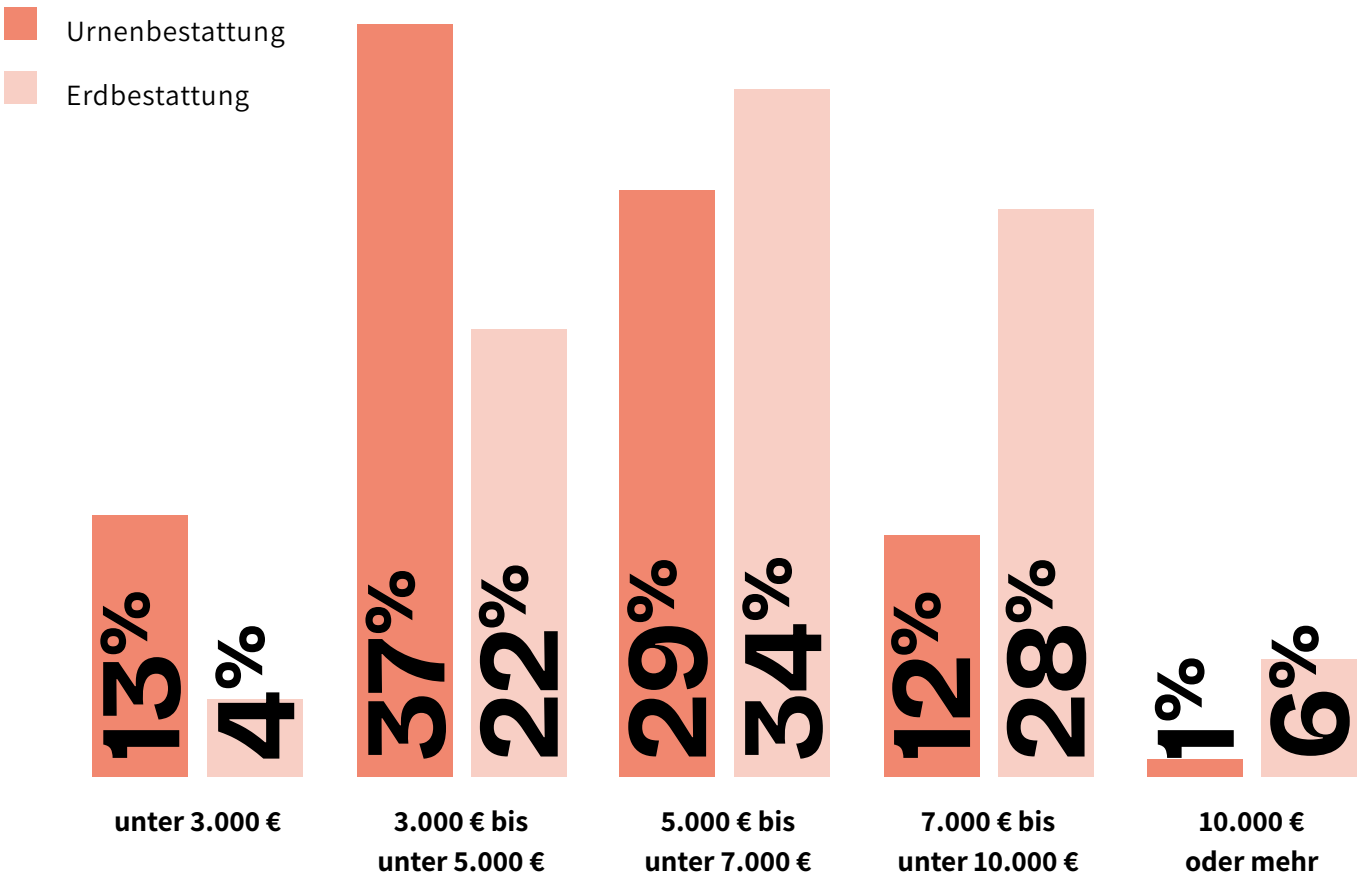
49 Prozent der Befragten möchten maximal 5.000 Euro für eine Bestattung ausgeben.

Quelle: Verbraucherbefragung

Auch wenn Kosten bei der Planung einer Bestattung eine Rolle spielen, fällt die Entscheidung für ein Bestattungsunternehmen nur selten allein über den Preis.

So zeigt die Umfrage unter Verbraucherinnen und Verbrauchern, dass ein günstiger Preis nur für neun Prozent entscheidend für die Wahl des Bestatters und dessen Angebot ist. Deutlich häufiger nennen die Befragten das Verhältnis zwischen Preis und Leistung oder den Gesamteindruck des Unternehmens als entscheidendes Kriterium.

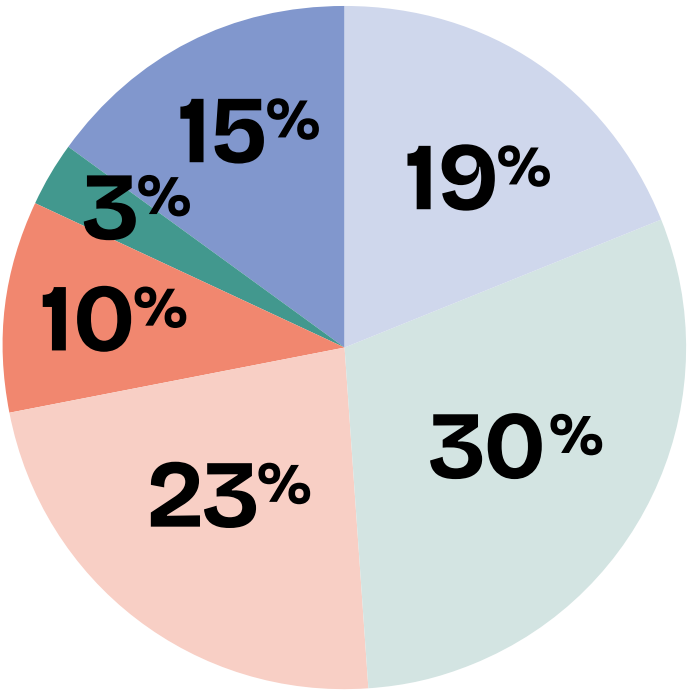
Erwartete Höhe der Bestattungskosten



Quelle: Verbraucherbefragung

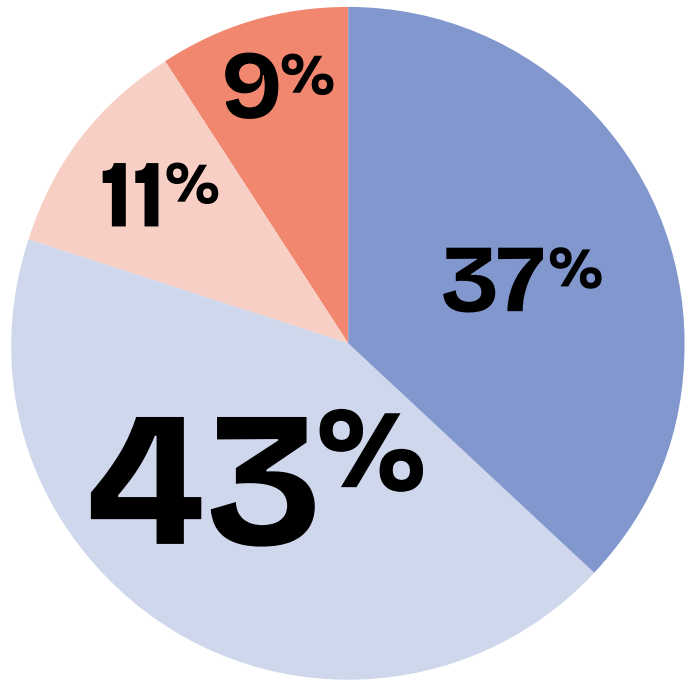
Maximale Zahlungsbereitschaft bei einem Trauerfall in der eigenen Familie

- unter 3.000 €
- 3.000 € bis 5.000 €
- 5.000 € bis 7.000 €
- 7.000 € bis 10.000 €
- 10.000 € oder mehr
- weiß nicht



Bedeutung des Preises bei der Entscheidungsfindung

- Gesamteindruck und Leistung
- Preis-Leistungs-Verhältnis
- weiß nicht
- günstiger Preis



Bei der Wahl eines Bestattungsunternehmens stehen für viele Angehörige vor allem praktische Orientierungspunkte im Vordergrund: Rund zwei Drittel der Befragten würden sich im Trauerfall an ein Unternehmen in ihrer Nähe wenden, und etwa jeder Zweite berücksichtigt Empfehlungen von Verwandten und Bekannten. Auch das Internet spielt eine Rolle für die Suche nach einem Unternehmen oder zur Recherche nach Empfehlungen. Darüber hinaus sind persönliche Faktoren entscheidend. Viele Befragte nennen insbesondere eine kompetente, umfassende und individuelle Beratung sowie das persönliche Auftreten der Bestatterin oder des Bestatters als ausschlaggebend. Ein besonders breites Dienstleistungsangebot ist dagegen nur für etwa ein Fünftel wichtig.

Angehörige suchen in erster Linie nicht nach vielen Zusatzleistungen, sondern nach Orientierung und einem Gegenüber, dem sie den Abschied anvertrauen können.

Online-Suche

Mit einer Suche im Internet verschaffen sich 28 Prozent der Befragten einen Überblick über Bestattungsunternehmen in der Nähe.

28%

Räumliche Nähe

Bei einem Trauerfall in der Familie würden sich rund zwei Drittel der Befragten an ein Bestattungsunternehmen in ihrer Nähe wenden.

65%

Persönliche Empfehlungen

Mehr als die Hälfte der Befragten verlässt sich bei der Auswahl des Bestattungsunternehmens auf Empfehlungen von Verwandten, Freunden oder Bekannten.

52%

Online-Bewertungen

25 Prozent der Befragten recherchieren online ganz gezielt nach Bewertungen und Erfahrungswerten anderer.

25%

Quelle: Verbraucherbefragung

Persönliche Sympathie

Der Hälfte der Befragten muss die Bestatterin oder der Bestatter sympathisch sein.

52%

Seriöses Auftreten

Vertrauenswürdiges und seriöses Auftreten der Bestatterin oder des Bestatters zählt für 61 Prozent der Befragten.

61%

Umfassende Beratung

Eine kompetente, umfassende und individuelle Beratung ist für 62 Prozent der Befragten unverzichtbar.

62%

Langjährige Erfahrung

41 Prozent der Befragten orientieren sich an der langjährigen Erfahrung des Unternehmens.

41%

Quelle: Verbraucherbefragung

Neben den Kosten ist bei der Auswahl eines Bestattungsunternehmens vor allem kompetente, umfassende und individuelle Beratung entscheidend.





54%

54 Prozent der Befragten würden sich zur Beurteilung der fachlichen Kompetenz eines Bestattungsunternehmens persönlich beraten lassen.

48%

48 Prozent würden auf eine transparente Preisgestaltung achten.

Quelle: Verbraucherbefragung

36%

36 Prozent würden auf die angebotenen Produkte und Dienstleistungen schauen.

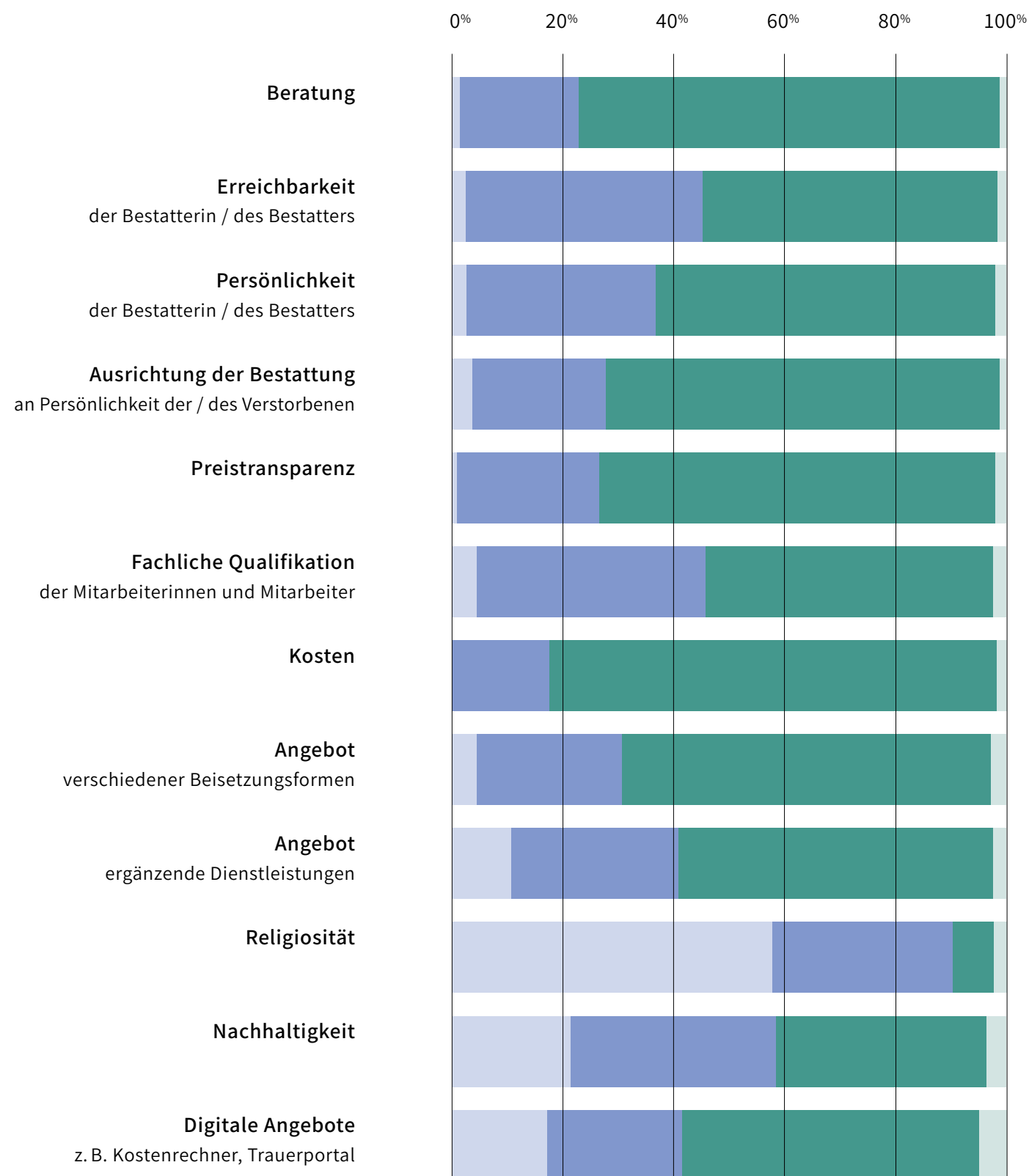
Eine persönliche Beratung ist nicht nur zentral für die Auswahl eines Bestattungsinstitutes, sondern auch für die Einschätzung seiner Qualität und Kompetenz: 54 Prozent aller befragten Verbraucherinnen und Verbraucher würden sich auf dieser Basis ein Bild von der fachlichen Qualität machen. An zweiter Stelle stehen mit 48 Prozent jedoch auch die Preise – allerdings nicht absolut, sondern in ihrer Gestaltung, insbesondere hinsichtlich der Transparenz. Die angebotenen Produkte und Dienstleistungen werden von 36 Prozent der Verbraucherinnen und Verbraucher berücksichtigt, die Außen-darstellung spielt nur für weniger als ein Viertel eine Rolle. Insgesamt zeigt sich damit ein konsistentes Bild:

Für viele Angehörige wird fachliche Qualität nicht über einzelne Produkte oder den niedrigsten Preis sichtbar, sondern über eine nachvollziehbare Beratung, transparente Informationen und einen professionellen Umgang mit ihren Fragen und Unsicherheiten.

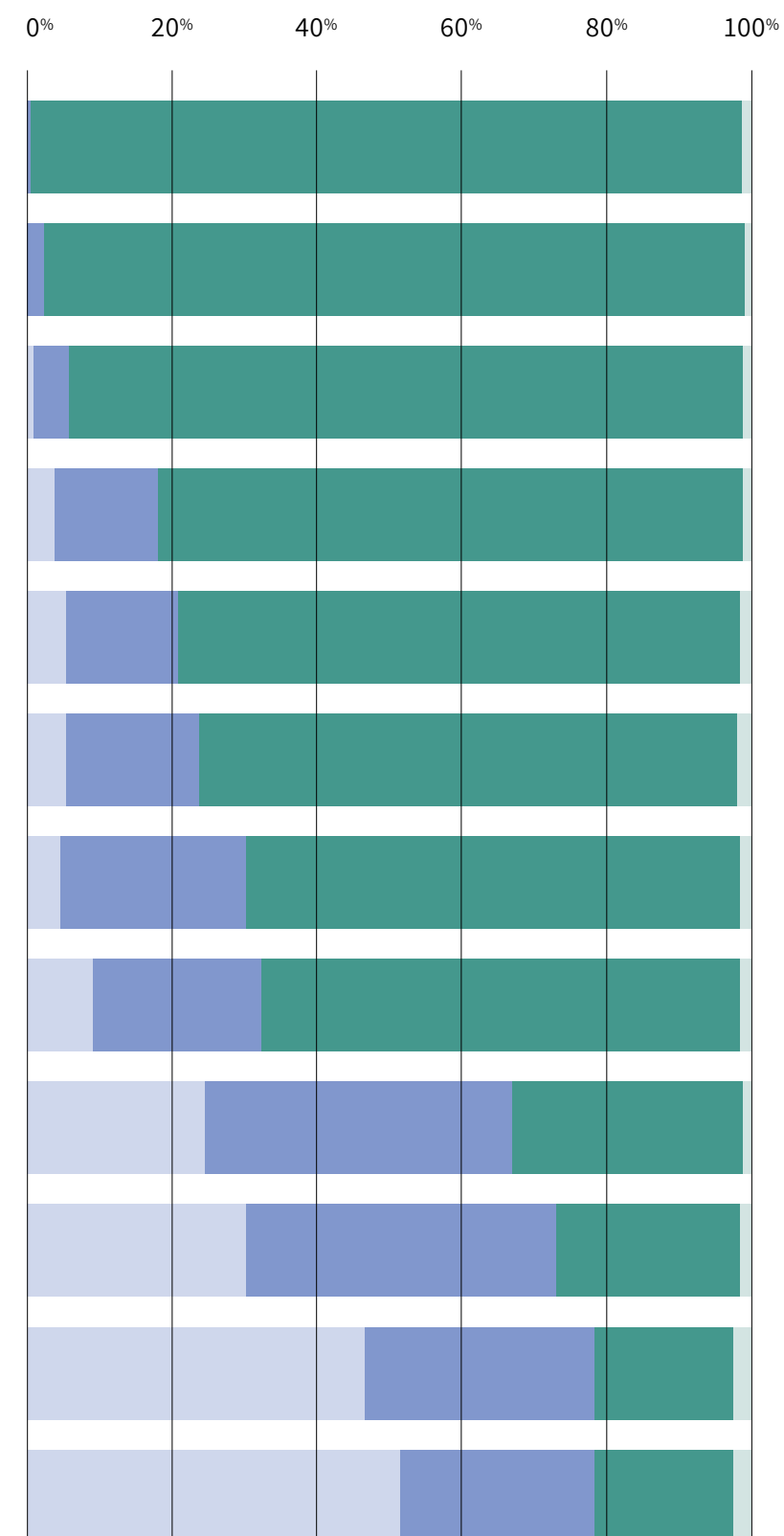
Dieses Bild deckt sich weitgehend mit der Einschätzung der Bestattungsunternehmen selbst und bestätigt damit die Erfahrungen aus der täglichen Praxis vieler Betriebe. Aus Sicht der Bestatterinnen und Bestatter kommt es vor allem auf gute Beratung, Erreichbarkeit und die Persönlichkeit der handelnden Personen an. Darin zeigt sich auch eine zentrale Stärke vieler Bestattungsbetriebe: nicht allein das Angebot

einzelner Leistungen, sondern die Fähigkeit, Angehörige sicher durch eine komplexe und emotionale Situation zu führen. In einer Situation, die für viele Menschen belastend und organisatorisch herausfordernd ist, suchen Hinterbliebene vor allem Orientierung, Verlässlichkeit und ein vertrauenswürdiges Gegenüber.

Auch beim Thema Kosten zeigt sich ein differenziertes Bild. Hier gewinnt die transparente Darstellung der Leistungen und Kosten zunehmend an Bedeutung – ein Bereich, auf den viele Bestattungsunternehmen bereits heute großen Wert legen. Andere Faktoren wie digitale Angebote oder Nachhaltigkeit werden zwar zunehmend diskutiert, stehen nach Angabe der Bestattungsunternehmen derzeit für die Kundinnen und Kunden jedoch meist noch hinter den klassischen Qualitätsmerkmalen zurück.



Trend letzte 10 Jahre



Heute

Entwicklung der Kundenpräferenzen

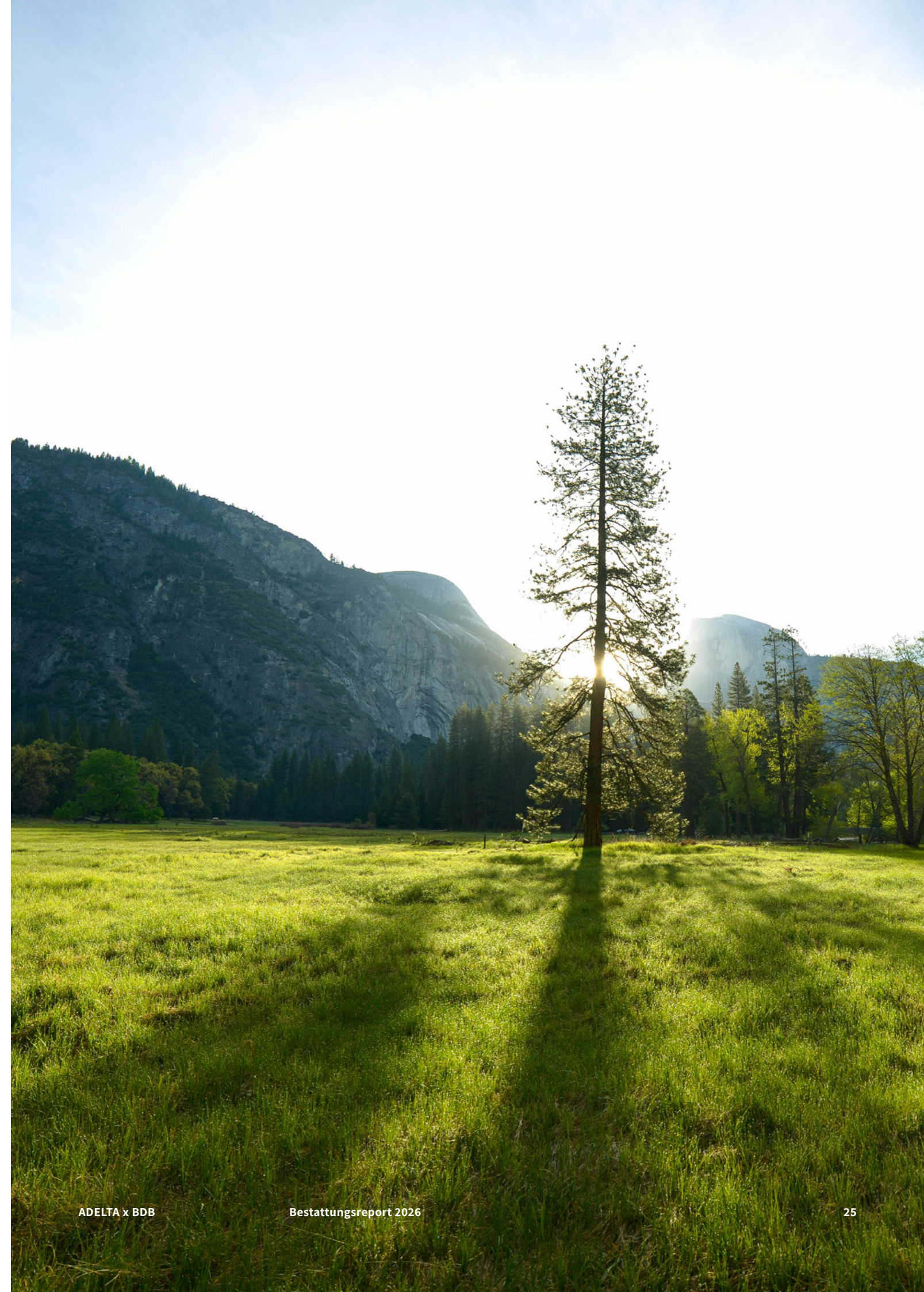
Ein Blick auf die Entwicklung der vergangenen Jahre zeigt, welche Faktoren an Bedeutung gewonnen haben. Kosten und Preistransparenz werden heute deutlich häufiger als wichtige Entscheidungskriterien genannt als noch vor zehn Jahren. Gleichzeitig haben persönliche Aspekte wie Beratung und die Persönlichkeit der Bestatterin oder des Bestatters weiter an Bedeutung gewonnen. Deutlich spiegelt sich das Bedürfnis nach Individualität in den Zahlen wider: Die Möglichkeit, die Bestattung an der Persönlichkeit des verstorbenen Angehörigen auszurichten, sowie das Angebot verschiedener Dienstleistungen sind aus Sicht von deutlich mehr als der Hälfte der Bestatterinnen und Bestatter in den letzten zehn Jahren eher oder sogar viel wichtiger geworden.

- Nicht wichtig / eher unwichtig
- Neutral
- Wichtig bis sehr wichtig
- Keine Angabe

Quelle: Unternehmensbefragung

Die Ergebnisse der Unternehmensbefragung und der Verbraucherbefragung weisen damit in eine klare Richtung: Mit der größeren Vielfalt an Gestaltungsmöglichkeiten und der Auflösung fester Traditionen sind die Erwartungen der Angehörigen anspruchsvoller geworden. Neben einer gewissen Preissensibilität wächst vor allem der Wunsch nach Orientierung, persönlicher Begleitung und vertrauensvoller Beratung. Trotz neuer Angebote und zusätzlicher Dienstleistungen bleibt der Kern der Branche damit unverändert. Entscheidend ist weiterhin die persönliche Begleitung der Angehörigen, getragen von Vertrauen, Kompetenz und einer transparenten Kommunikation der Leistungen.

Was Angehörigen heute am wichtigsten ist: ein fester Ansprechpartner, hohe Erreichbarkeit und Raum für Individualität.





02 Qualität

Was uns Halt gibt

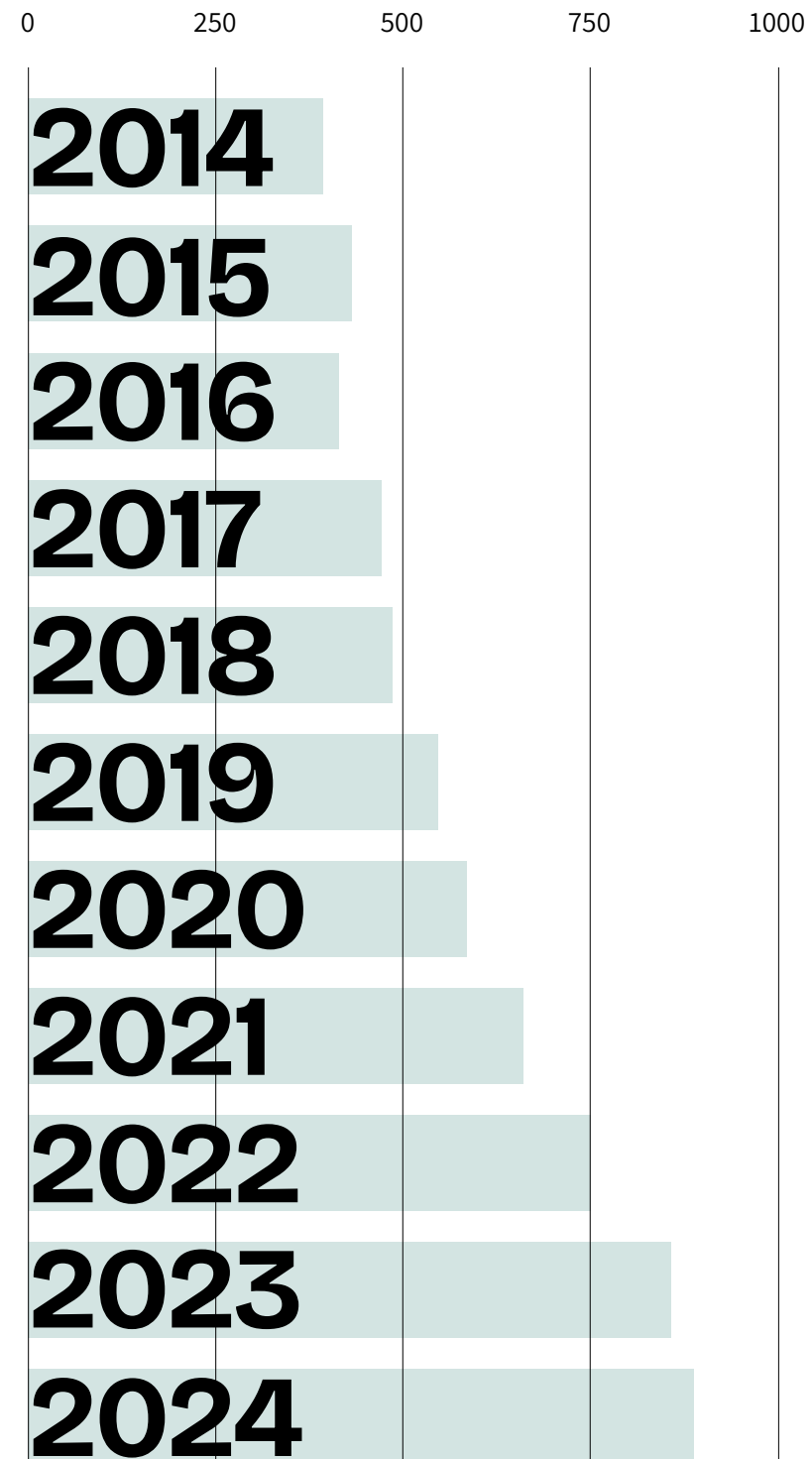
Das Handwerk der Empathie

Qualität im Bestatterhandwerk lässt sich nur schwer an einzelnen Kennzahlen festmachen. Sie zeigt sich im Umgang mit Verstorbenen, in der Beratung der Angehörigen und in der Fähigkeit, einen würdevollen Abschied zu organisieren.

Gerade weil in diesem Beruf so viel über Haltung, Erfahrung und den professionellen Umgang mit Menschen vermittelt wird, spielt fachliche Qualifikation eine besondere Rolle. Ausbildung, Meisterbrief und Fortbildung schaffen Standards, geben Orientierung und machen Qualität für Betriebe wie für Angehörige greifbar.

Ein Blick auf die Ausbildungszahlen zeigt, wie stark sich das Berufsbild in den vergangenen Jahren verändert hat. Ende 2024 befanden sich nach Angaben des Statistischen Bundesamtes fast 900 Personen in der Ausbildung zur Bestattungsfachkraft – mehr als doppelt so viele wie noch vor zehn Jahren. Im Januar 2026 waren es bereits 988. Auch die Demografie des Nachwuchses hat sich verändert: Mit 57 Prozent stellen Frauen inzwischen die Mehrheit der Auszubildenden. Darin zeigt sich nicht nur, dass der Beruf an Attraktivität gewinnt. Es deutet auch darauf hin, dass sich sein Profil verschiebt. Neben klassischen handwerklichen Aufgaben spielen heute Beratung, Organisation und Kommunikation eine deutlich größere Rolle als früher, was sich auch in der Ausbildung widerspiegelt.

**Steigende Ausbildungszahlen:
Das Bestatterhandwerk professionalisiert sich.**



Quelle: Statistisches Bundesamt (Destatis), 2025

Gleichzeitig zeigt die Befragung der Bestattungsunternehmen, dass die Nachwuchssicherung in der Branche stark von den jeweiligen Strukturen abhängt. Viele Betriebe geben an, derzeit nicht auszubilden. Als Gründe nennen sie vor allem ihre geringe Größe sowie den organisatorischen und bürokratischen Aufwand, der mit Ausbildung verbunden ist. Tatsächlich zeigt sich ein klarer Zusammenhang zwischen Betriebsgröße und Ausbildungstätigkeit: Größere Unternehmen bilden deutlich häufiger aus als kleinere. Auch der Standort macht einen Unterschied. In größeren Städten gibt es häufiger Ausbildungsplätze als in kleineren Gemeinden.

Für viele kleine Betriebe bleibt Ausbildung damit eine echte Herausforderung, obwohl der Bedarf an qualifiziertem Nachwuchs in der Branche insgesamt hoch ist.

Darin zeigt sich auch ein zentrales Merkmal der Branche: Viele Bestattungsunternehmen arbeiten in kleinen Einheiten und unter Bedingungen, unter denen eigene Ausbildung nicht immer leicht umzusetzen ist. Das heißt allerdings nicht, dass Qualifizierung dort keine Rolle spielt. Im Gegenteil. Gerade kleinere Betriebe sichern Qualität oft auf anderem Weg, vor allem über Fort- und Weiterbildungen. Besonders gefragt sind Seminare zur hygienischen Versorgung, zum Beratungsgespräch und zu den Grundlagen der Trauerpsychologie. Auch Weiterbildungen zu Trauerreden sowie zu Soft Skills wie Resilienz, Mitarbeiterführung oder Fehlermanagement gewinnen an Bedeutung. Das macht deutlich, wie stark Bestattungsunternehmen auf veränderte Anforderungen im Berufsalltag und auf die Bedürfnisse der Angehörigen reagieren.



Wo Beratung, Begleitung und individuelle Gestaltung wichtiger werden, wächst auch der Bedarf an Qualifikation in genau diesen Bereichen. Gerade für Quereinsteigerinnen und Quereinsteiger können solche Angebote eine wichtige fachliche Grundlage schaffen.

Fortbildung ist damit für viele Unternehmen längst mehr als eine Ergänzung. Sie ist dort, wo Ausbildung im eigenen Betrieb nur eingeschränkt möglich ist, eine zweite wichtige Säule der Professionalisierung.

Neben der Aus- und Fortbildung spielt die Qualifikation als Bestattermeisterin oder Bestattermeister eine immer wichtigere Rolle, denn sie steht für vertiefte fachliche Kenntnisse, aber ebenso für unternehmerische und organisatorische Kompetenz. Ein Meisterbrief verweist nicht nur auf handwerkliches Können, sondern auch auf Verantwortung für Betriebsführung, Ausbildung und Qualitätsstandards. Mit regelmäßig mehr als 30 Abschlüssen pro Jahr vor den Handwerkskammern Düsseldorf und Unterfranken bleibt der Meister im Bestattungswesen ein vergleichsweise spezialisierter, aber stabil nachgefragter Qualifikationsweg. Gerade weil der Beruf rechtlich bislang weder an eine Meisterpflicht noch an eine abgeschlossene Ausbildung gebunden ist, kommt der Bezeichnung Meisterin oder Meister eine besondere Signalwirkung zu: Sie steht weniger für regulatorische Notwendigkeit als für freiwillig erworbene Fach- und Führungskompetenz.

Fachliche Qualifikation wird in der Bevölkerung mehr und mehr wahrgenommen. Rund 30 Prozent der Befragten geben an, dass eine abgeschlossene Ausbildung des Personals für sie bei der Wahl eines Bestattungsunternehmens eine wichtige Rolle spielt. Gleichzeitig zeigt sich aber die Grundproblematik, dass viele der Befragten bei denjenigen, die den Beruf ausüben, eine fachliche Qualifikation als gegeben ansehen. Nur 14 Prozent der Befragten ist bekannt, dass ein einfacher Gewerbeschein dafür ausreicht. 39 Prozent gehen davon aus, dass Bestatterinnen und Bestatter nur mit entsprechender Ausbildung tätig sein dürfen.

Darin liegt eine besondere Herausforderung und zugleich eine Chance für die Branche. Wenn formale Qualifikation noch nicht Voraussetzung für die Berufsausübung ist, muss Qualität an anderer Stelle erkennbar werden: in der Beratung, in verlässlichen Abläufen, in einem professionellen Auftreten

gegenüber Angehörigen und in der nachvollziehbaren fachlichen Aufstellung des Betriebs. Ausbildung, Meisterbrief und Fortbildung sind damit nicht nur interne Qualitätsmerkmale, sondern können gezielt als sichtbare Vertrauenssignale genutzt werden. In einem Markt, der stark von persönlicher Beratung und Vertrauen geprägt ist, wird Qualifikation so zu einem wichtigen Faktor für wahrgenommene Kompetenz und Verlässlichkeit.

Erwartete Qualifikation

39 Prozent gehen fälschlicherweise davon aus, dass Bestatterinnen und Bestatter nur mit entsprechender Ausbildung tätig sein dürfen.

39%

Anerkannter Ausbildungsberuf

Die große Mehrheit der Befragten weiß, dass die Bestattungsfachkraft ein offizieller Ausbildungsberuf ist.

79%

Unbekannte Rechtslage

Nur 14 Prozent der Befragten ist bekannt, dass für die Berufsausübung rein rechtlich ein einfacher Gewerbeschein ausreicht.

14%

Quelle: Verbraucherbefragung



03 Vorsorge

Was uns Sicherheit gibt

Das ruhige Gewissen vor der ewigen Ruhe

Vorsorge ist ein Thema, das viele Menschen lange vor sich herschieben und das trotzdem ein starkes Bedürfnis nach Sicherheit anspricht. Denn auch wenn sich der Todesfall selbst nicht planen lässt, lassen sich viele Fragen rund um die Bestattung frühzeitig klären: Wer soll entscheiden? Welche Wünsche sollen berücksichtigt werden? Welche Kosten können entstehen, und wer trägt sie? Bestattungsvorsorge ist weit mehr als ein formaler Vertrag. Für viele Menschen ist sie eine Möglichkeit, Unsicherheit zu verringern, Angehörige zu entlasten und die Bestattung nach den eigenen Vorstellungen zu regeln.

Für die Bestattungsbranche ist Vorsorge längst kein Randthema mehr. Nahezu alle befragten Unternehmen bieten entsprechende Leistungen an, und die große Mehrheit berichtet von einer hohen oder sehr hohen Nachfrage. Das zeigt:

Vorsorge ist in den Betrieben angekommen – nicht nur als Zusatzangebot, sondern als fester Teil der Beratung.

Die Gründe, warum Menschen vorsorgen, sind dabei recht eindeutig. Im Vordergrund steht meist nicht der Wunsch nach einem bestimmten Produkt, sondern das Bedürfnis, Verantwortung zu übernehmen. Viele möchten ihren Angehörigen im Trauerfall finanzielle Belastungen und schwierige Entscheidungen abnehmen. Andere verbinden mit Vorsorge vor allem das gute Gefühl, die eigene Bestattung geregelt zu haben und damit Klarheit für sich selbst und für die Familie zu schaffen. In diesem Sinn ist Vorsorge

oft ein Ausdruck von Fürsorge: für den eigenen Abschied, aber auch für die Menschen, die zurückbleiben.

Motive für die Bestattungsvorsorge

42%

Angehörige finanziell entlasten

17%

Art und Ablauf der Bestattung selbst bestimmen

40%

Angehörigen schwierige Entscheidungen abnehmen

6%

Das eigene Geld vor dem Zugriff Dritter schützen

26%

Das gute Gefühl, alles geregelt zu wissen

3%

Eine Sozialbestattung (Armutsbegräbnis) vermeiden

Quelle: Verbraucherbefragung

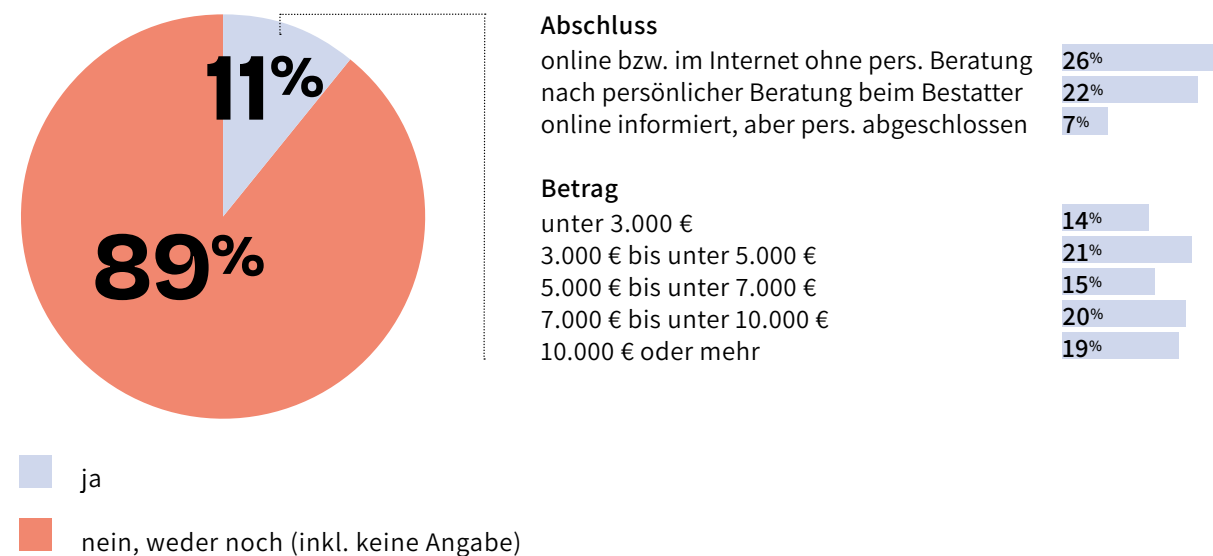
Dass es dabei nicht nur um symbolische Vorsorge geht, zeigt auch die Höhe der abgesicherten Beträge. Wer bereits eine Sterbegeldversicherung oder einen Treuhandvertrag abgeschlossen hat, bewegt sich oft in einer Größenordnung, die sich an den realen Kosten einer Bestattung orientiert. Unter den entsprechenden Befragten liegen die vereinbarten Summen meist im mittleren bis höheren vierstelligen Bereich: nur 14 Prozent haben weniger als 3.000 Euro abgesichert, 36 Prozent zwischen 3.000 und 7.000 Euro und 39 Prozent über 7.000 Euro. Die durchschnittliche Vorsorgesumme eines Vertrags bei der Deutschen Bestattungsvorsorge Treuhand AG betrug im Jahr 2025 5.477,15 Euro. Vorsorge orientiert sich damit häufig an realistischen Erwartungen an die Kosten einer Bestattung.

Dahinter steht auch ein gesellschaftlicher Wandel. Familien leben heute häufiger an unterschiedlichen Orten, klassische Abläufe sind weniger selbstverständlich geworden, und die Möglichkeiten der Bestattung sind vielfältiger als früher. Je individueller die Wünsche und je größer die Auswahl, desto

wichtiger wird es für viele Menschen, zentrale Fragen frühzeitig festzulegen. Vorsorge schafft in diesem Umfeld Verbindlichkeit und Orientierung.

Auffällig ist dabei, dass Menschen von einer Bestattungsvorsorge vor allem Einfachheit und Verlässlichkeit erwarten. Als wichtigsten Aspekt nennen Verbraucherinnen und Verbraucher, dass mit einer Vorsorge möglichst alles Wesentliche erledigt ist. Gefragt sind daher keine komplizierten Zusatzmodelle, sondern nachvollziehbare Lösungen: ein stimmiges Gesamtpaket, eine transparente Auflistung aller Leistungen und eine persönliche, ausführliche Beratung.

Abschluss eines Bestattungsvorsorgevertrages / einer Sterbegeldversicherung



Quelle: Verbraucherbefragung

Es geht bei Vorsorge nicht um zusätzliche Komplexität, sondern um Entlastung.

Unverbindliches Interesse



Verbindlicher Abschluss



Quelle: Verbraucherbefragung

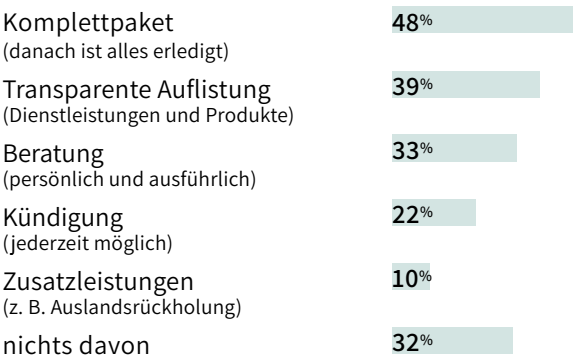
Im Bereich Vorsorge zeigt sich heute ein Spannungsfeld, das für die weitere Entwicklung des Themas entscheidend ist. Obwohl Vorsorge aus Sicht der Betriebe stark nachgefragt ist und viele Menschen ihren Nutzen grundsätzlich erkennen, haben sich bisher nur vergleichsweise wenige aktiv beraten lassen oder konkrete Regelungen getroffen. Mit elf Prozent verfügt nur ein kleiner Teil der befragten Verbraucherinnen und Verbraucher bereits über eine Bestattungsverfügung, eine Sterbegeldversicherung oder einen Vorsorgevertrag. Das spricht weniger gegen das Thema als für dessen typische Dynamik. Viele Menschen wissen, dass Vorsorge sinnvoll wäre, schieben die konkrete Auseinandersetzung aber auf. Es zeigt sich jedoch ein positiver Trend: Die Anzahl der Vorsorgeverträge, die bei der Deutschen Bestattungsvorsorge Treuhand AG abgeschlossen wurden, stieg von 2020 bis 2025 um rund 33,8 Prozent.

Für Bestattungsunternehmen liegt darin ein erhebliches Potenzial. Vorsorge ist nicht nur ein wichtiges Beratungsfeld, sondern auch ein Stabilitätsfaktor für den Betrieb. Sie schafft frühzeitige Kundenbeziehungen, macht Wünsche und Leistungen besser planbar und verlagert zentrale Gespräche aus der akuten Belastungssituation des Trauerfalls in einen ruhigeren, vertrauensvolleren Rahmen.

Vorsorge kann helfen, die Beziehung zu Kundinnen und Kunden langfristig aufzubauen und die wirtschaftliche Basis eines Betriebs zu stärken.

Allerdings deutet vieles darauf hin, dass das Thema in der Bevölkerung noch klarer erklärt und eingeordnet werden kann. Viele Menschen sehen die Vorteile einer Vorsorge grundsätzlich, beschäftigen sich aber erst spät oder gar nicht konkret damit. Darin liegt eine Chance für die Branche. Wer Vorsorge verständlich, transparent und niedrigschwellig

Wichtige Aspekte bei der Entscheidung für eine Bestattungsvorsorge



Quelle: Verbraucherbefragung

Abschluss eines Bestattungsvorsorgevertrages / einer Sterbegeldversicherung



Quelle: Verbraucherbefragung

vermittelt, kann Menschen früher erreichen – nicht mit Druck, sondern mit Aufklärung, Orientierung und einem greifbaren Nutzen. Informationsgespräche, Vorträge oder andere persönliche Formate können helfen, Hemmschwellen abzubauen und das Thema aus der Tabuzone zu holen.

Im Ergebnis zeigt sich, dass Bestattungsvorsorge in Deutschland noch kein flächendeckend etabliertes Instrument, aber ein wachsendes Feld mit hohem Vertrauenspotenzial ist. Menschen schließen Vorsorge nicht in erster Linie ab, um ein Produkt zu kaufen, sondern um Sicherheit zu gewinnen, Angehörige zu entlasten und die eigenen Wünsche verbindlich festzuhalten. Für Bestattungsunternehmen bedeutet das: Vorsorge ist weit mehr als ein Zusatzangebot. Sie ist ein Bereich, in dem sich Beratungskompetenz, Transparenz und Verlässlichkeit besonders deutlich zeigen. Hier kann die Branche ihre Stärke als vertrauenswürdiger Begleiter schon lange vor dem eigentlichen Trauerfall unter Beweis stellen.



04 Nachfolge

Was wir weitergeben

Mehr als das Erbe eines Namens

Das Bestatterhandwerk in Deutschland lebt stark von Kontinuität. Ein Großteil der Betriebe ist über Jahrzehnte gewachsen, regional fest verankert und eng mit den Familien ihrer Inhaberinnen und Inhaber verbunden. Das zeigt sich auch in der Struktur der Unternehmen. Mehr als zwei Drittel der Betriebe ist kleinteilig organisiert und inhabergeführt. Viele Betriebe gibt es schon seit Jahrzehnten, manche noch deutlich länger. Ein erheblicher Teil der Bestattungsinstitute wurde bereits vor 1950 gegründet, einige sogar vor 1900. Die Branche ist bis heute stark von Traditionsunternehmen geprägt.

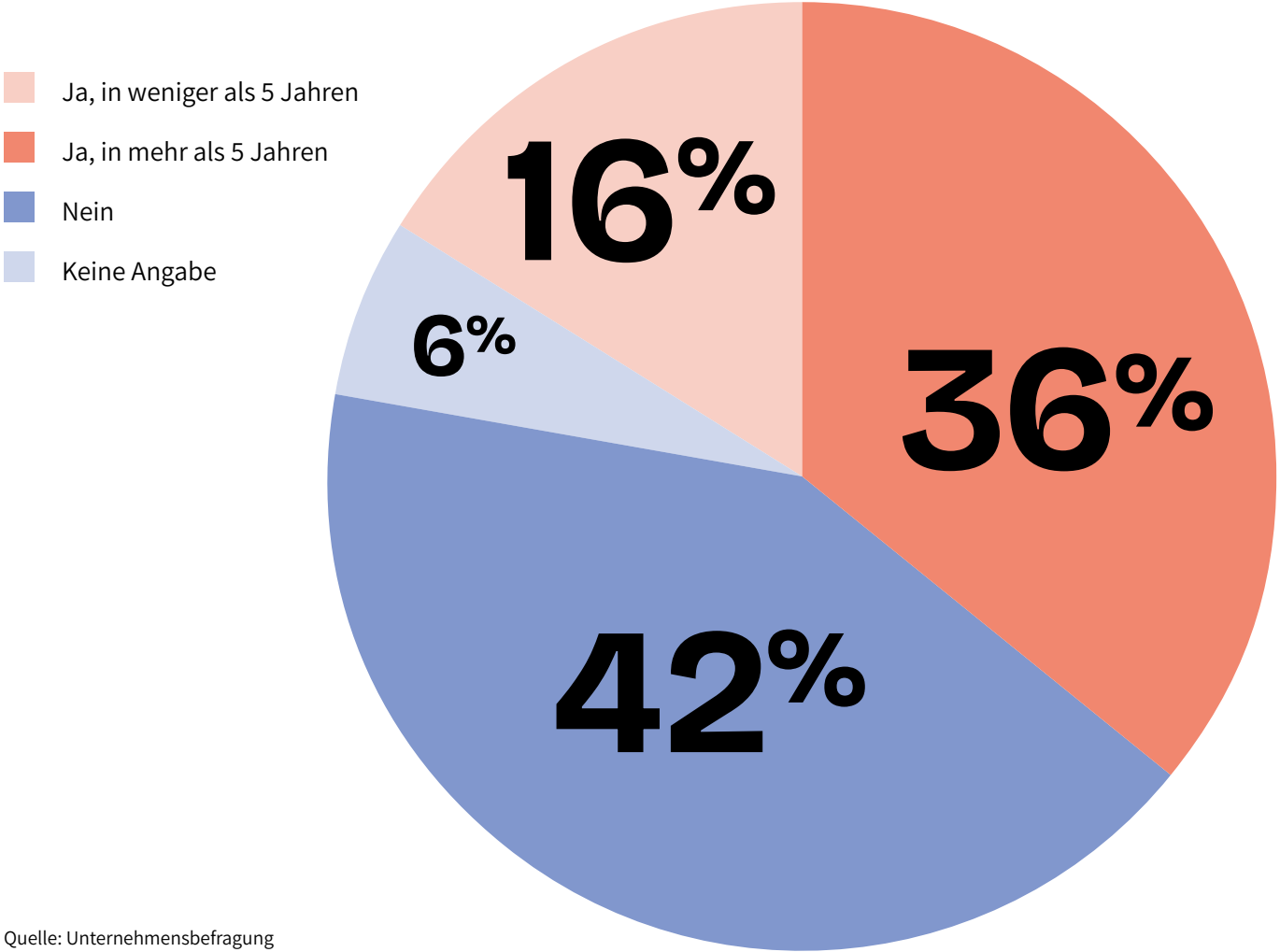
Doch genau diese Struktur steht vor einem Wandel. Wie in fast allen Bereichen des Mittelstands und des Handwerks erreicht auch in der Bestattungsbranche eine Generation von Unternehmerinnen und Unternehmern das Rentenalter. Der demografische Wandel macht die Nachfolge zu einer immer drängenderen Frage. Während in vielen Branchen bereits sichtbar wird, wie schwer sich Übergaben organisieren lassen, gestalten sich diese in Bestattungsinstituten besonders anspruchsvoll.



Wenn ein Betrieb über Jahre stark mit bestimmten Personen, einem Familiennamen oder gewachsenen Arbeitsweisen verbunden war, stellt sich bei der Nachfolge nicht nur die Eigentumsfrage, sondern auch die Frage, wie sich Identität und Ansehen des Unternehmens weiterführen lassen.

Die Unternehmensbefragung zeigt, dass das Thema in vielen Betrieben längst angekommen ist, auch wenn nicht überall akuter Zeitdruck besteht. Ein Teil der befragten Unternehmen plant den Ruhestand der Geschäftsführung in den kommenden fünf Jahren, andere erst mit mehr Abstand. Bei 42 Prozent ist aktuell keine Veränderung in der Geschäftsführung geplant. Von einer flächendeckenden Übergabewelle kann also noch keine Rede sein. Aber dass Nachfolge für die Branche zu einer strukturellen Zukunftsfrage wird, ist klar.

Wird die Geschäftsführung in den nächsten 5 bis 10 Jahren Ihr Unternehmen verlassen, z. B. durch Renteneintritt?



Quelle: Unternehmensbefragung

Wo die Nachfolge bereits geregelt ist, bleibt die Übergabe innerhalb der Familie der wichtigste Weg. Knapp die Hälfte der befragten Unternehmen mit geregelter Nachfolge setzt auf eine familieninterne Lösung. Übergaben an Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, an Unternehmensgruppen oder an eigenständige Wettbewerber spielen demgegenüber nur eine deutlich kleinere Rolle und eine Geschäftsaufgabe zieht nur ein Prozent der Befragten in Betracht. Das überrascht wenig, denn in einer Branche, in der viele Betriebe über Jahre stark durch ihre Inhaberinnen und Inhaber geprägt wurden, erscheint die Übergabe innerhalb der Familie oft als der Weg mit der größten Kontinuität.

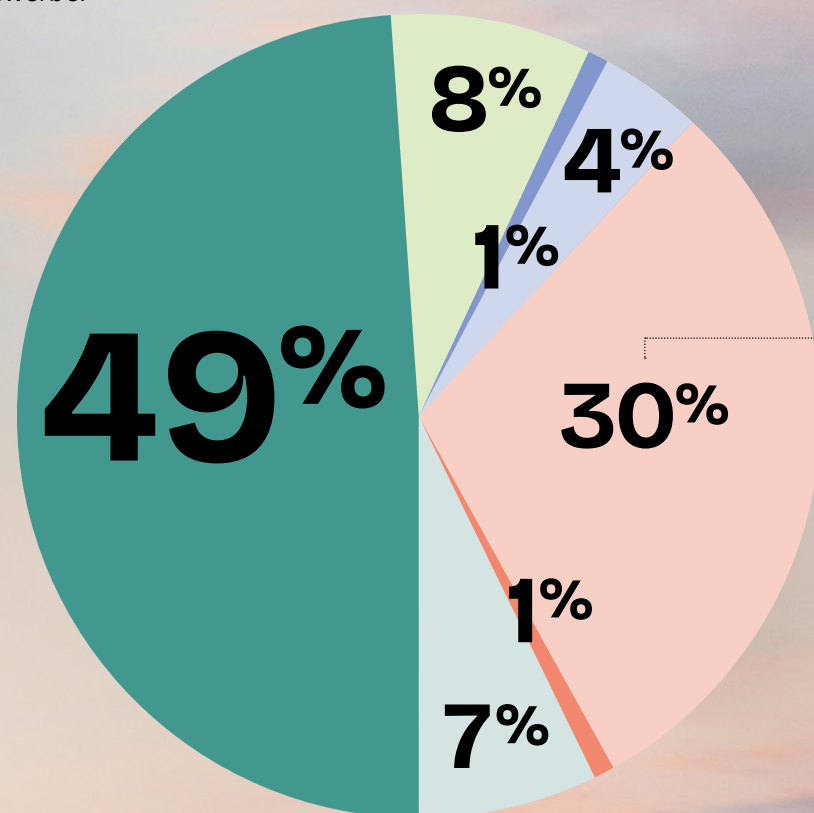
Gleichzeitig zeigt sich aber auch: Selbstverständlich ist dieser Weg längst nicht mehr.

Rund 30 Prozent der befragten Unternehmen geben an, dass ihre Nachfolge bislang noch nicht geregelt ist. Und gerade in dieser Gruppe verschiebt sich das Bild deutlich. Weniger als zehn Prozent sehen eine Übergabe innerhalb der Familie als wahrscheinlich an.

Häufiger genannt werden Übergaben an eigenständige Wettbewerber oder an Unternehmensgruppen. Auch die Aufgabe des Betriebs kommt eher in Betracht. Das gilt nicht nur in der Bestattungsbranche, sondern ganz grundsätzlich für viele Familienunternehmen. Lebensentwürfe haben sich verändert, jüngere Generationen treffen andere berufliche Entscheidungen, und nicht überall gibt es innerhalb der Familie jemanden, der die Verantwortung übernehmen will oder kann. Genau darin spiegelt sich weniger ein Sonderproblem der Branche als eine veränderte wirtschaftliche und gesellschaftliche Realität.

Bereits geregelte Nachfolge

- Übergabe innerhalb der Familie
- Übergabe an Mitarbeiterin / Mitarbeiter
- Übergabe an eigenständigen Wettbewerber
- Übergabe an Unternehmensgruppe
- Nein, Nachfolge ist nicht geregelt
- Geschäftsaufgabe
- Keine Angabe

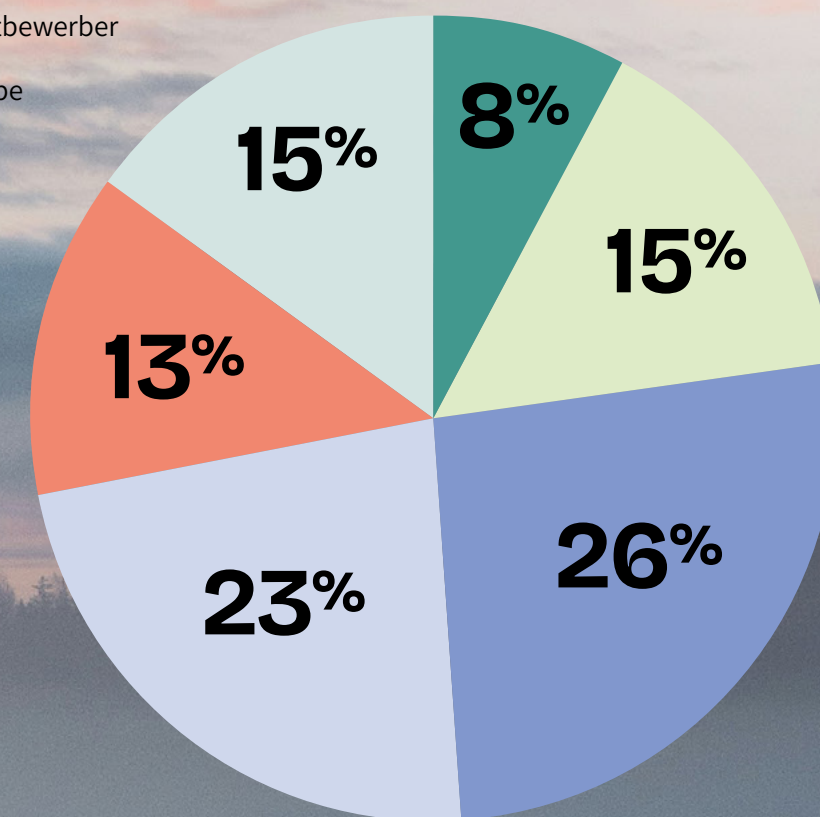


Wo eine familieninterne Lösung nicht möglich ist, muss das kein Scheitern sein. Übergaben an Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter oder Wettbewerber können ebenfalls tragfähige Wege sein. Entscheidend ist am Ende nicht allein, wer übernimmt, sondern was dabei erhalten bleibt und was sich weiterentwickeln darf. Gerade externe Lösungen können neue Perspektiven mitbringen, Abläufe modernisieren und betriebliche Strukturen effizienter machen. Sie sind also nicht automatisch ein Bruch mit der Geschichte eines Unternehmens. Im besten Fall schreiben sie diese Geschichte unter neuen Bedingungen fort.

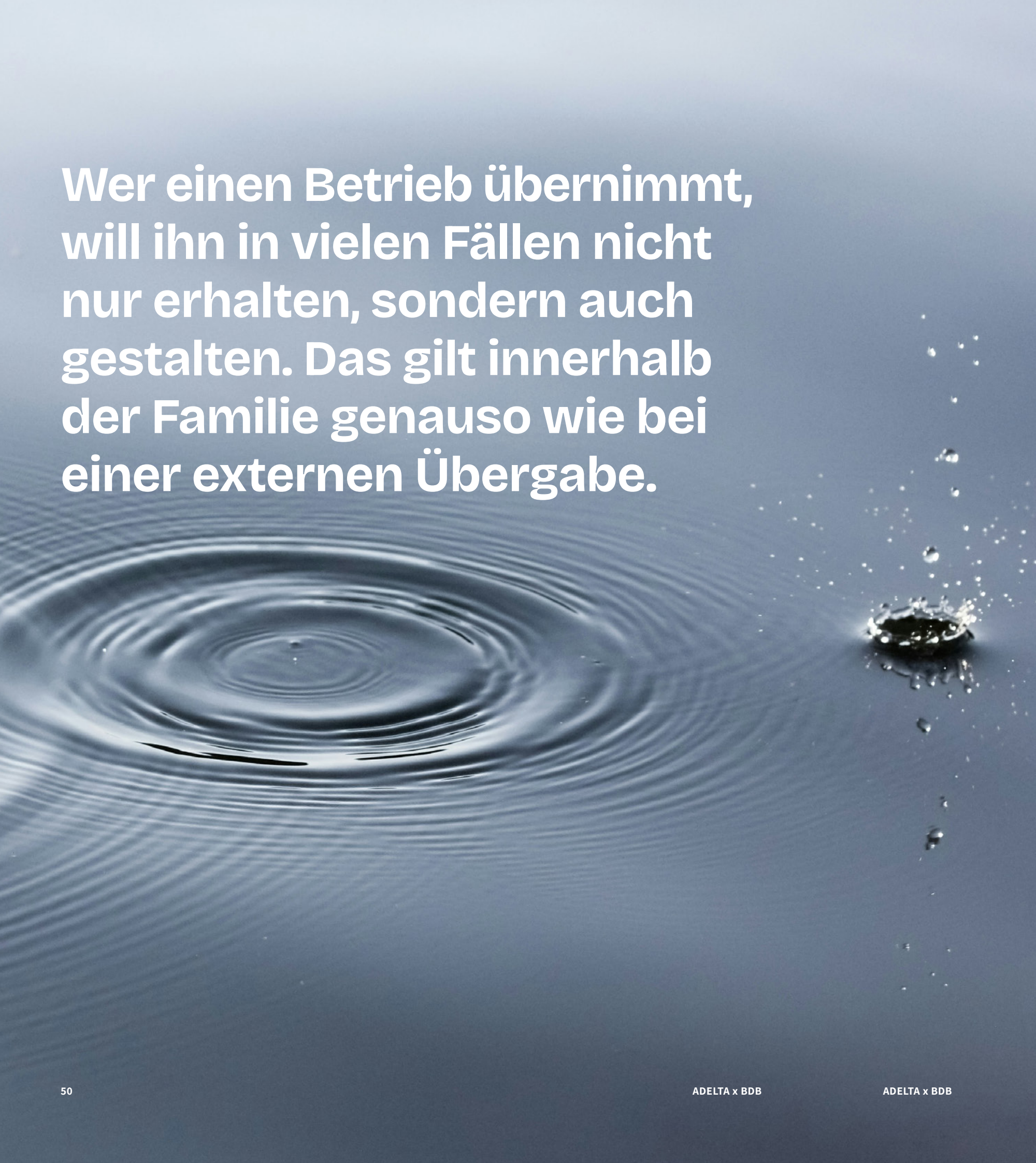
Quelle: Unternehmensbefragung

Überlegungen zu möglichen Übergabewegen

- Übergabe innerhalb der Familie
- Übergabe an Mitarbeiterin / Mitarbeiter
- Übergabe an eigenständigen Wettbewerber
- Übergabe an Unternehmensgruppe
- Geschäftsaufgabe
- Keine Angabe



Interessant ist eine Analyse der Umfragedaten, die zeigt, dass Betriebe mit klar geregelter Nachfolge eher eine höhere Zahl an Bestattungen aufweisen. Auch die Nutzung Sozialer Medien und die Nachfrage nach alternativen Gestaltungsformen rund um die Bestattung fallen in dieser Gruppe tendenziell stärker aus. Das legt nahe: Dort, wo Unternehmen wirtschaftlich aktiv, sichtbar und offen für neue Entwicklungen sind, fällt auch Nachfolge oft leichter. Sie wirken anschlussfähiger – nach innen wie nach außen. Ein Betrieb wird nicht allein deshalb attraktiv für eine Übergabe, weil er schon lange besteht oder einen guten Ruf hat. Das hilft, aber es reicht nicht immer. Wirklich interessant für die nächste Generation ist ein Unternehmen dann, wenn es ein klares Fundament hat und zugleich Raum für eigene Ideen bietet.



Wer einen Betrieb übernimmt, will ihn in vielen Fällen nicht nur erhalten, sondern auch gestalten. Das gilt innerhalb der Familie genauso wie bei einer externen Übergabe.

Darin liegt für die Branche eine wichtige Erkenntnis. Die nächste Generation bringt oft andere Erwartungen mit als die Generationen davor. Dazu gehören andere Vorstellungen von Führung, von Kommunikation, von Arbeitskultur und teils auch vom Angebot selbst. Das muss kein Gegensatz zu den bisherigen Stärken eines Betriebs sein. Im Gegenteil: Gerade wenn persönliche Verlässlichkeit, regionale Verwurzelung und ein vertrauensvoller Umgang mit Angehörigen erhalten bleiben, kann Weiterentwicklung auf einem stabilen Fundament stattfinden. Die Chance auf eine gelungene Übergabe steigt dort, wo Unternehmen erkennbar zukunftsfähig sind. Dazu gehören ein klares Profil, Offenheit für neue Produkte und Dienstleistungen, zeitgemäße Kommunikation und Strukturen, die auch für jüngere Nachfolgerinnen und Nachfolger attraktiv wirken. Wichtig ist, dass Nachfolge Zeit braucht. Wer früh plant, schafft mehr Spielraum und senkt das Risiko, unter Druck entscheiden zu müssen.

Die Nachfolgefrage in der Bestattungsbranche ist nicht nur eine private oder familiäre Angelegenheit, sondern eine der zentralen Zukunftsfragen der Branche. Die Übergabe innerhalb der Familie bleibt ein starkes und prägendes Modell, entspricht aber nicht in jedem Fall mehr der Lebensrealität. Externe Lösungen können genauso tragfähig sein – vorausgesetzt, sie verbinden Weiterentwicklung mit dem Erhalt der gewachsenen Stärken des Betriebs. Für Bestattungsunternehmen heißt das: Wer seine Werte bewahrt und zugleich offen für neue Anforderungen, Angebotsformen und Kommunikationswege bleibt, verbessert nicht nur seine Zukunftsfähigkeit, sondern auch die Chancen auf eine gelungene Übergabe.



05 Ausblick

Wie es weitergeht

Bekannte Pfade und neues Terrain

Die Bestattungsbranche steht nicht vor einem grundlegenden Umbruch, aber vor einer Phase spürbarer Veränderung. Bestattungen bleiben ein verlässliches Grundbedürfnis, doch die Bedingungen, unter denen Betriebe arbeiten, verändern sich. Kundinnen und Kunden erwarten heute mehr Orientierung, mehr Transparenz und individuellere Gestaltungsmöglichkeiten rund um Trauerfeier und Beisetzung. Gleichzeitig stehen die Betriebe vor verschiedenen Herausforderungen, wie die Unternehmensbefragung zeigt. Mit jeweils über 40 Prozent nennen Bestatterinnen und Bestatter besonders häufig die allgemeine wirtschaftliche Lage, steigende Kosten, veränderte Kundenbedürfnisse, Personalmangel und den Wettbewerb mit bestehenden Unternehmen. Hinzu kommen sinkende Zahlungsbereitschaft und -fähigkeit, veränderte Bedürfnisse und Erwartungen der Angehörigen oder die Frage, wie sich Abläufe effizienter gestalten lassen.

Die Branche arbeitet nicht an einer einzelnen Herausforderung, sondern an mehreren gleichzeitig. Es stellt sich längst nicht mehr die Frage, ob sich etwas verändert, sondern wie Bestatterinnen und Bestatter damit umgehen.

Vor welchen Herausforderungen steht die Branche?

47%

Mit der allgemeinen Wirtschaftslage umgehen

45%

Gegen etablierte Unternehmen am Markt bestehen

47%

Steigende Kosten kompensieren

26%

Unterschiedliche Ländergesetzgebungen navigieren

46%

Sich an veränderte Kundenbedürfnisse anpassen

25%

Mit großen Unternehmensgruppen konkurrieren

46%

Dem anhaltenden Personalmangel begegnen

24%

Sich gegen neue Marktteilnehmer behaupten

Quelle: Unternehmensbefragung

Wo Betriebe ihre größten Chancen sehen

Der Veränderungsdruck in der Branche richtet den Blick vieler Unternehmen aber nicht nur auf Risiken, sondern auch auf die Frage, wo sich neue Spielräume eröffnen. Denn viele der aktuellen Herausforderungen machen zugleich sichtbar, in welchen Bereichen sich Betriebe weiterentwickeln und neu positionieren können. Dazu gehören insbesondere Digitalisierung, die Erweiterung des Angebots und Effizienzsteigerungen. Doch Chancen sehen Betriebe nicht nur in neuen Produkten, sondern in dem, was sie schon heute stark macht: Nähe zu den Menschen, regionale Verwurzelung, fachliche Kompetenz und eine langfristige Kundenbindung. Gerade das wirkt wie eine realistische Perspektive.

Die Zukunft liegt für viele Betriebe offenbar nicht im Bruch mit dem Bestehenden, sondern in der Verbindung von Verlässlichkeit und Anpassungsfähigkeit.

Die größten Chancen liegen darin, fachliche Kompetenzen zu bündeln und auf die konkreten Wünsche der Kundinnen und Kunden einzugehen. Gepaart mit einem gezielten Marketing, das die Menschen hinter den Betrieben sichtbar macht.

Effizienzsteigerung

Knapp die Hälfte der befragten Unternehmen möchte betriebsinterne Abläufe verschlanken und Ressourcen gezielter einsetzen.

49%

Digitalisierung

53 Prozent der befragten Unternehmen möchten digitale Werkzeuge nutzen, um sichtbarer zu werden und Prozesse zu optimieren.

53%

Angebotsausweitung

52 Prozent der befragten Unternehmen möchten ihr Portfolio um neue, zeitgemäße Dienstleistungen ergänzen.

52%

Unternehmenswachstum

Die eigene Marktposition durch strategische Expansion zu stärken, planen knapp ein Drittel der befragten Unternehmen.

28%

Quelle: Unternehmensbefragung

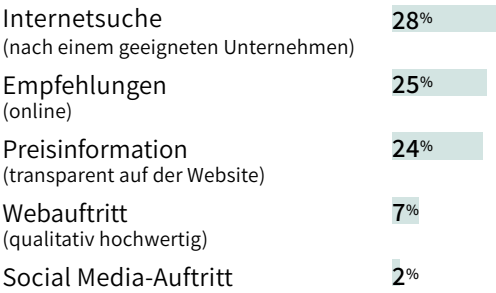
Besonders deutlich wird das beim Thema Digitalisierung, in dem 53 Prozent der befragten Bestatterinnen und Bestatter eine Chance sehen. Die eigene Website gehört inzwischen für fast alle Unternehmen zum Standard und auch Profile im Netz, gut auffindbare Kontaktdaten und Social Media sind bei fast 50 Prozent und mehr angekommen. Gleichzeitig zeigt sich aber: Zwischen digitaler Sichtbarkeit und echter digitaler Begleitung liegt noch einmal ein Unterschied. Während der Auftritt nach außen vielerorts selbstverständlich geworden ist, bleiben Angebote wie Trauerportale, digitale Beratung oder weitergehende Online-Services deutlich ungleichmäßiger verbreitet.

Zugleich spielt Digitalisierung nicht nur im Kontakt mit Kundinnen und Kunden eine Rolle, sondern auch innerhalb der Betriebe selbst. Mehr als die Hälfte der Unternehmen setzt digitale Dienste für die interne Organisation ein, und bereits 35 Prozent nutzen digitale Schnittstellen zu Behörden. Digitalisierung ist in der Branche damit nicht nur ein Instrument der Sichtbarkeit, sondern zunehmend auch ein Werkzeug für effizientere Abläufe.

Dass digitale Präsenz an Bedeutung gewinnt, zeigt auch die Verbraucherbefragung.

unternehmen heißt das: Zukunftsfähig ist nicht automatisch der Betrieb mit den meisten digitalen Services, sondern derjenige, der digitale Werkzeuge sinnvoll in ein verlässliches Gesamtangebot einbindet.

Digitalisierung und die Auswahl des Bestatters / der Bestatterin:

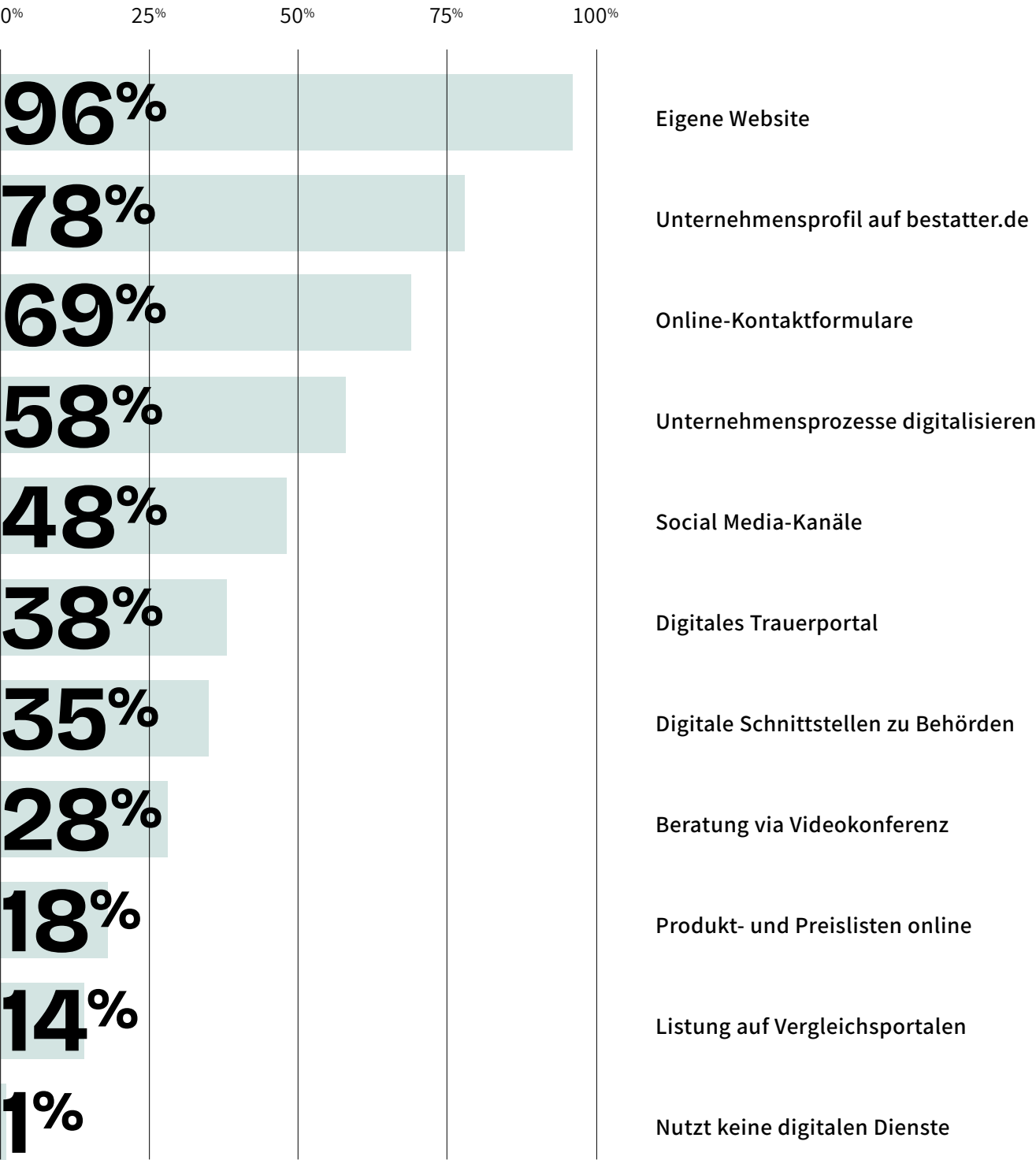


Quelle: Verbraucherbefragung

Zwar bleiben Nähe und persönliche Empfehlungen die wichtigsten Wege bei der Auswahl eines Bestattungsunternehmens. Gleichzeitig würde etwa ein Viertel der Angehörigen zu-nächst im Internet nach einem Betrieb oder nach Empfehlungen anderer suchen.

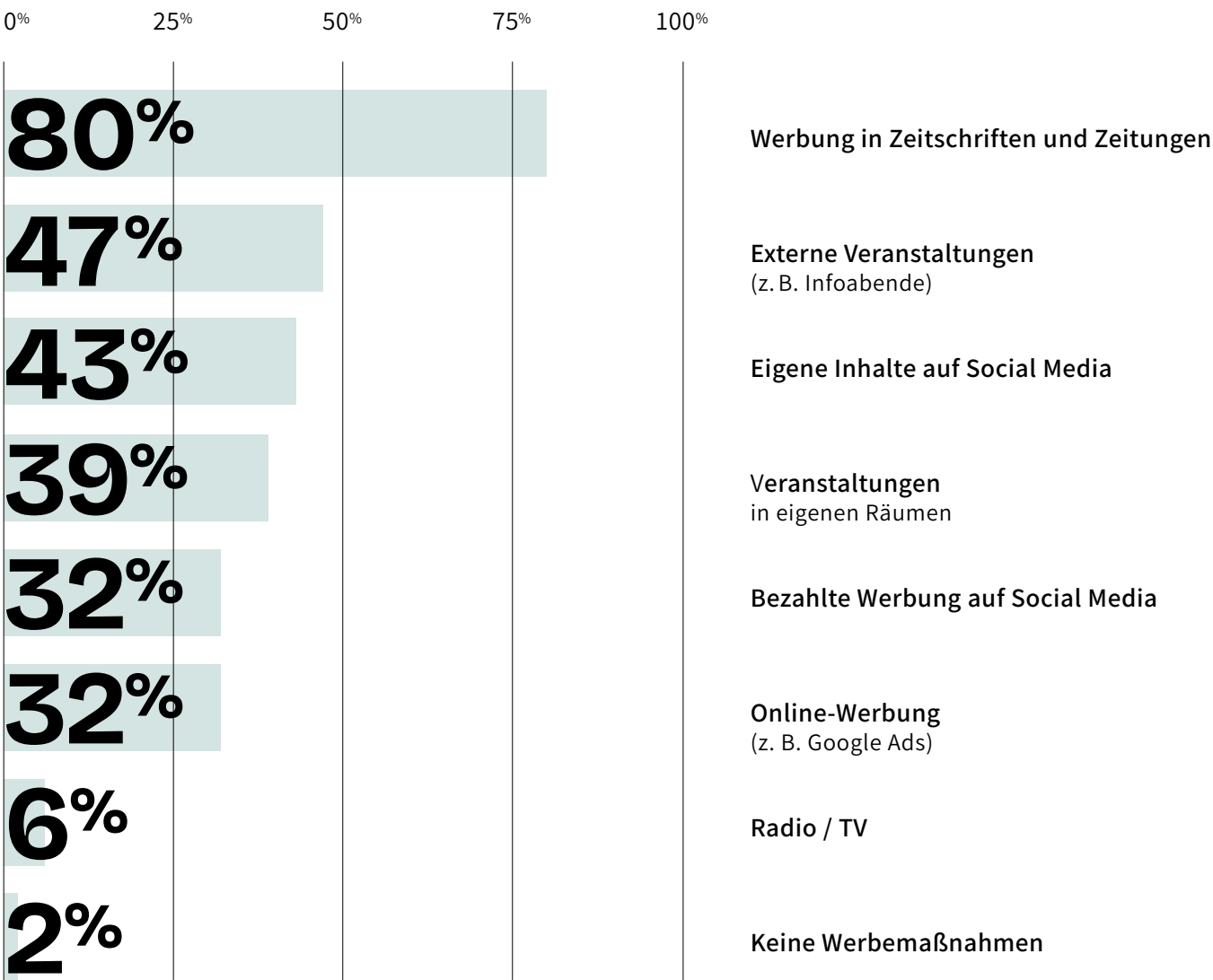
Dabei wären für 24 Prozent praktische Informationen beispielsweise zu Preisen zentral. Eine besonders hochwertige Website oder ein aktiver Social Media-Auftritt spielen dagegen nur für wenige eine zentrale Rolle. Digitalisierung wird damit vor allem dort relevant, wo sie Orientierung schafft und persönliche Beratung sinnvoll ergänzt. Für Bestattungs-

So digital arbeiten Betriebe heute



Quelle: Unternehmensbefragung

So machen Betriebe auf sich aufmerksam



Quelle: Unternehmensbefragung

Ähnlich vielschichtig ist das Bild beim Thema Werbung und Sichtbarkeit. Für viele Bestattungsunternehmen bleibt die Ansprache vor allem lokal verankert und das passt zur Struktur des Geschäfts. Geworben wird häufig in Vereins- oder Lokalzeitungen, über Infoabende, Betriebsführungen, Veranstaltungen oder andere Formen persönlicher Präsenz vor Ort. Die Zielgruppe ist für viele Betriebe weiterhin in erster Linie regional, und Sichtbarkeit entsteht deshalb oft dort, wo Nähe, Bekanntheit und Vertrauen zusammenkommen. Gleichzeitig verändert sich auch hier das Umfeld. Die Gesellschaft wird digitaler, und viele Betriebe haben darauf bereits reagiert.

Neben den klassischen lokalen Wegen setzen über 30 Prozent der befragten Bestatterinnen und Bestatter auch auf soziale Medien oder Online-Werbung. Dieses digitale Standbein ersetzt die lokale Verankerung nicht, sondern ergänzt sie.

Sichtbarkeit entsteht heute also häufig aus dem Zusammenspiel beider Ebenen: persönlicher Präsenz im lokalen Umfeld und digitaler Auffindbarkeit für Menschen, die sich online informieren.

Angebot neuer Dienstleistungen

Auch bei neuen Dienstleistungen zeigt sich eher eine vorsichtige als eine sprunghafte Entwicklung. Die Mehrheit der Betriebe plant derzeit keine grundsätzlich neuen Angebote. Das muss nicht als Zeichen von Stillstand gelesen werden. Vieles spricht dafür, dass die Unternehmen ihre Energie zunächst in die Stabilisierung und Weiterentwicklung des Bestehenden investieren. Dort, wo neue Dienstleistungen geplant sind, liegen sie meist nah am Kerngeschäft und an den veränderten Erwartungen der Angehörigen. Dazu gehören etwa Angebote rund um Trauerbegleitung, Trauerreden, digitale Begleitung, Erinnerungsformen oder andere neue Gestaltungsmöglichkeiten. Doch auch das Thema Nachhaltigkeit spielt in einigen Betrieben eine immer größere Rolle. Vieles entwickelt sich in der Branche aus bestehenden Leistungen heraus weiter, zugleich setzen einzelne Betriebe bewusst neue Impulse.

Langsam wachsendes Leistungsportfolio

26%

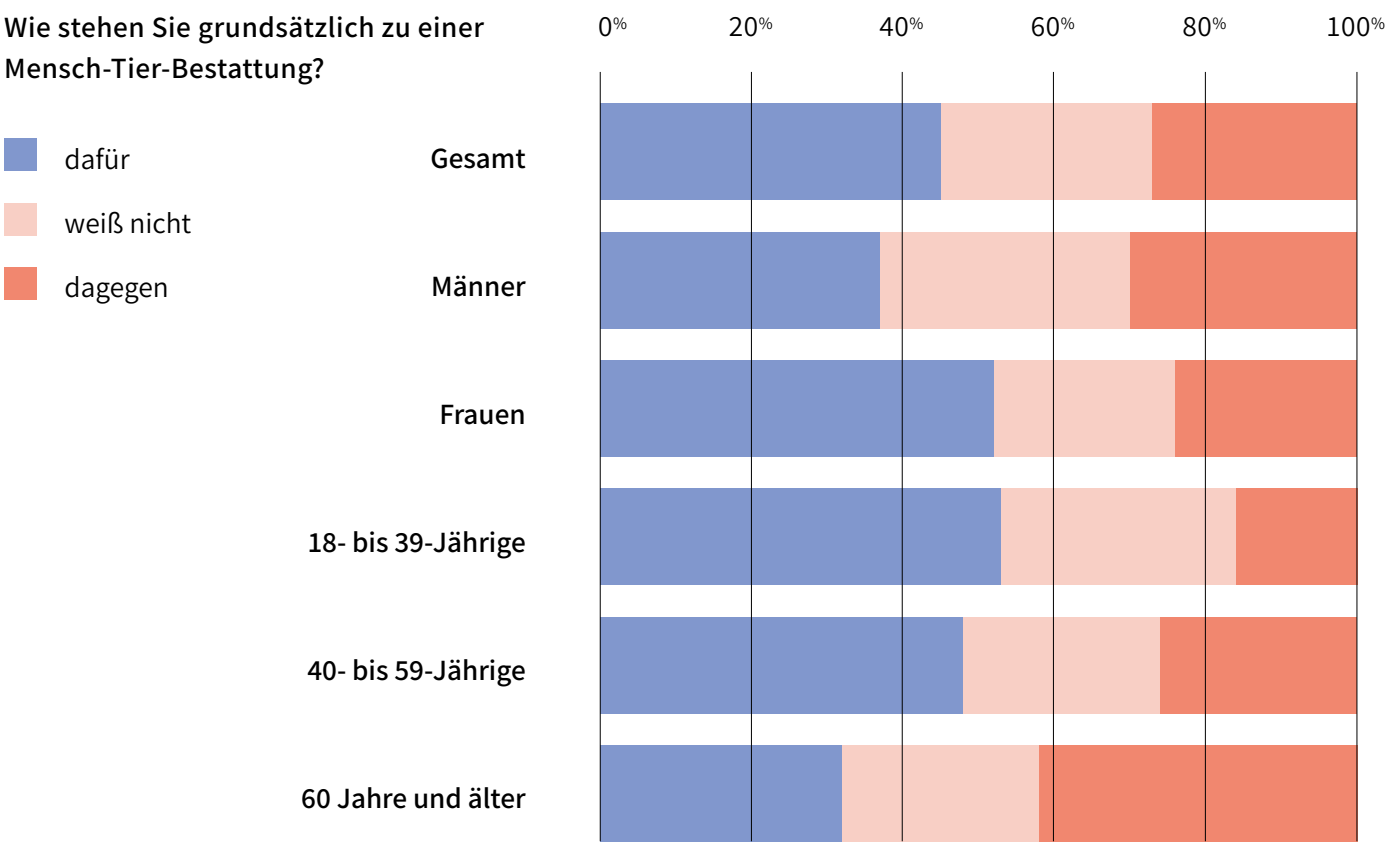
Planen das Angebot neuer Produkte

74%

Planen keine neuen Angebote

Quelle: Unternehmensbefragung

Letztes Geleit für den treuen Begleiter

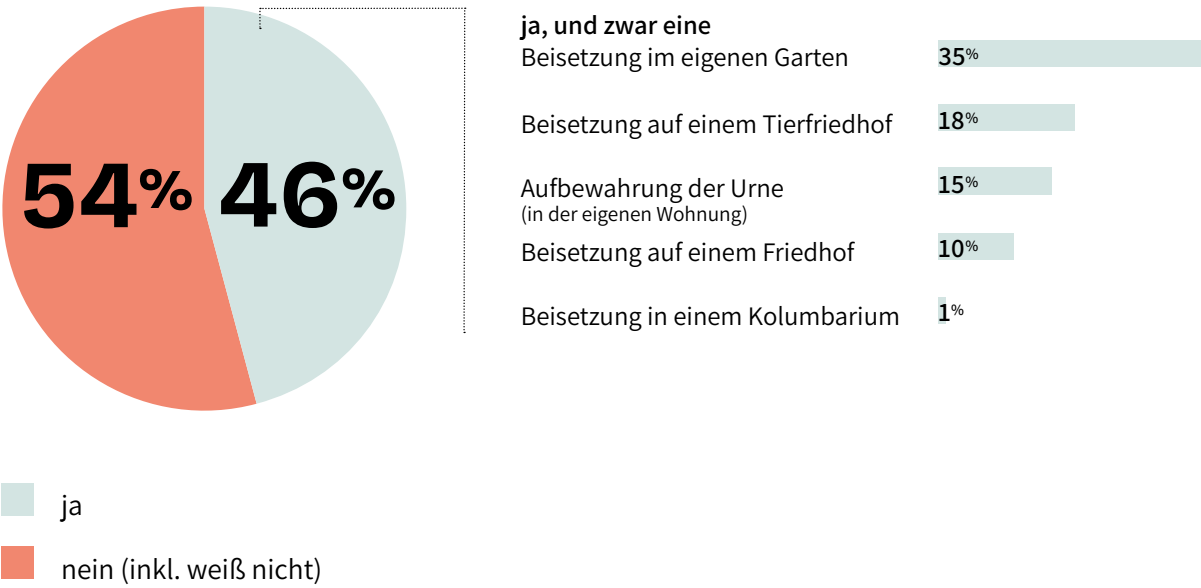


Ein besonders interessantes Beispiel dafür sind Tierbestattungen. Sie zeigen, wie sehr sich das Verständnis von Abschied erweitert. In der Unternehmensbefragung werden sie vergleichsweise häufig als geplante neue Dienstleistung genannt. Gleichzeitig zeigen die Umfragedaten von Forsa, dass ein relevanter Teil der Menschen dem Thema gegenüber positiv eingestellt ist. So geben 46 Prozent der Verbraucherinnen und Verbraucher an, sich grundsätzlich vorstellen zu können, ein Haustier einäschern und beisetzen zu lassen. Dabei werden vor allem der eigene Garten und Tierfriedhöfe als mögliche Orte genannt. Auch die Idee von Mensch-Tier-Bestattungen stößt auf spürbare Zustimmung. Dahinter

Quelle: Verbraucherbefragung

steht eine gesellschaftliche Entwicklung: Haustiere nehmen für viele Menschen heute einen deutlich größeren Stellenwert ein als früher und gelten oft als Teil der Familie. Vor diesem Hintergrund erscheint es für viele naheliegend, dass auch für Tiere Formen eines würdevollen Abschieds gesucht werden. Einige Bestattungsunternehmen greifen diese Entwicklung bereits auf. Noch ist das sicher kein Massenmarkt. Aber das Thema macht deutlich, wie individuell Abschied heute gedacht wird und wie stark sich emotionale Bindungen im Bestattungsverhalten

Die Einäscherung und Beisetzung von Haustieren käme grundsätzlich in Frage...



Quelle: Verbraucherbefragung

widerspiegeln. Für manche Betriebe bleibt das eine Nische, für andere kann es ein Feld sein, das künftig an Bedeutung gewinnt.

Eine Frage der Balance

Wenn man die Entwicklungen zusammen betrachtet, ergibt sich ein recht klares Bild. Die Zukunft der Branche wird wahrscheinlich nicht durch einen einzelnen Trend entschieden, sondern durch die Fähigkeit, mehrere Anforderungen gleichzeitig auszubalancieren. Betriebe müssen wirtschaftlich stabil bleiben, ihre Prozesse im Griff haben, auf neue Bedürfnisse reagieren und zugleich das bewahren, was sie stark macht. Genau darin liegt die Aufgabe der kommenden Jahre.

Die vorherigen Kapitel haben gezeigt, worauf es dabei ankommt: Angehörige erwarten Orientierung, Transparenz, persönliche Begleitung und nachvollziehbare Qualität. Genau deshalb muss sich die Branche nicht neu erfinden. Aber sie muss in vielen Bereichen anschlussfähig bleiben – für Kundinnen und Kunden, für Mitarbeitende und auch für mögliche Nachfolgerinnen und Nachfolger.

Für Bestattungsunternehmen bedeutet das nicht, jedem Trend hinterherzulaufen. Wohl aber bedeutet es, die eigene Rolle bewusst weiterzuentwickeln. Die Stärke der Branche liegt weiterhin in Nähe, Verlässlichkeit und einem sensiblen Umgang mit Menschen. Wer diese Stärken mit professionellen Strukturen, sinnvollen digitalen Angeboten und Offenheit für neue Bedürfnisse verbindet, schafft nicht nur Stabilität im Alltag, sondern auch eine gute Grundlage für die Zukunft.

Die Bestattungsbranche muss sich nicht völlig neu erfinden, sondern ihr Potenzial nutzen, indem sie Prozesse vereinfacht, die eigene Sichtbarkeit stärkt und Beratungskompetenzen weiter ausbaut.

Auf diese Weise bleiben Bestatterinnen und Bestatter auch in Zukunft, was sie heute schon sind: die wichtigsten Begleiterinnen und Begleiter für Menschen in Trauer.

