



# BESTATTUNGSWELT

Das Fachmagazin für die Bestattungsbranche  
Ausgabe 04.2025



M E H R   S E L B S T B E W U S S T S E I N   M E H R   E R F O L G

# Daxecker®

Daxecker Holzindustrie GmbH | Hauptstraße 23 | A 4101 Feldkirchen/Donau  
T +43 7233 6277 0 | F +43 7233 6277 70 | info@daxecker.at | daxecker.at



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

Ihr **Daxecker®** - Team

## Liebe Leserin, lieber Leser,

es findet einmal jährlich statt, immer am Kirchweihmontag, stets an unterschiedlichen Orten und das seit über 40 Jahren: Das Totengräbertreffen in Bayern ist für viele Menschen, die in der Branche arbeiten, ein besonderes Highlight.

An diesem Datum versammeln sich regelmäßig aktive und ehemalige Friedhofsmitarbeiter, Bestatter, Fahrer, und Steinmetze aus Bayern und Österreich. Oft nehmen außerdem Geistliche an der Veranstaltung teil. Im Mittelpunkt stehen der Austausch, die Gemeinschaft sowie das Gedenken an die verstorbenen Kollegen. Hier gibt es Zeit für Anekdoten, Erfahrungsberichte und Gespräche über aktuelle Entwicklungen in der Bestattungskultur.

Und die Historie? Der Gründer des Treffens, Sepp Schmid aus Bichl, zog seinerzeit mit ein paar Kollegen ins Brauhaus Richtung Tegernsee. Dort kamen sie mit Totengräbern aus der Region ins Gespräch – und im folgenden Jahr trafen sie sich wieder. Die Tradition nahm ihren Lauf. Über 100 Teilnehmer und Teilnehmerinnen kamen 2024 in Uffing zusammen.

Das kommende Totengräbertreffen ist für den 20. Oktober 2025 geplant. Der Veranstaltungsort steht momentan noch nicht fest. In der Regel folgt die Bekanntgabe der genauen Informationen hierzu ab September über die lokale Presse, Gemeindeblätter und inzwischen sicherlich auch über die sozialen Medien.

Herzlichst

Ihr BestattungsWelt-Team

**Britta Schaible**  
Redaktion

**Nicola Tholen**  
Projektleitung





### Zwei starke Kollektionen - jetzt aus einem Haus -

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

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

**PROCASTING**

www.procasting.nl    www.nano-erinnerungsschmuck.de

PUR Solutions GmbH    Elisabethstraße 23 - 41334 Nettetal - D

# Beiträge



**6**

**Die Bestattung in Deutschland ist viel zu günstig**

*Erasmus A. Baumeister*



**10**

**Sinkende Zahlungsmoral**  
ADELTA.FINANZ AG



**22**

**Coole Lösungen für die Aufbahrung**  
Westhelle Köln GmbH

**3 Editorial**

**6 Die Bestattung in Deutschland ist viel zu günstig**

*Erasmus A. Baumeister*

**9 Für den bleibenden Eindruck**

*Ihre Imagebroschüre*

**10 Sinkende Zahlungsmoral**

*ADELTA.FINANZ AG*

**12 Viel Raum für Trauer und Erinnerung**

*Die BW im Interview mit Antje Körner, Bestattungshaus Körner*

**14 Ein Nachmittag vor Ort**

*Dipl. Ing. Architektur Karsten Schröder*

**16 Technische Ausstattung für Trauerfeiern auf höchstem Niveau**

*LINN SPRACHVERSTÄRKER GmbH*

**18 Trauerdruck in Eigenregie**

*Trauerruck Wormstall*

**20 Ein moderner Fachgroßhandel auf Erfolgskurs**

*Lavabis GmbH*

**22 Coole Lösungen für die Aufbahrung**

*Westhelle Köln GmbH*

**23 FORUM BEFA – das Jubiläum**

*www.forum-befa.de*

**24 „Digitale Begleitung schafft Nähe, Vertrauen ...“**

*Rapid Data GmbH*

**29 WOW – Wohl oder Wehe**

*Jue Baumeister*

**30 Termine/Inserenten**

## Impressum

**Herausgeber**

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

**Redaktionsanschrift**

Verlag Bestattungswelt Ltd  
Jakob-Esser-Platz 2  
50354 Hürth  
Telefon: 0173-9449522  
info@bestattungswelt.com  
www.bestattungswelt.com

**Chefredaktion und**

**Projektleitung**

Britta Schaible  
Nicola Tholen

**Erscheinungsweise**

zweimonatlich

**Nächster Anzeigen-/**

**Redaktionsschluss**

05.09.2025

**Gestaltung**

Florian Rohleder

**Titellillustration**

jozefmicio/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

**Strategie trifft Magie.**

**Ihre Schwerpunkte. Unsere Broschüren.  
Jetzt kostenlos bestellen.**



**242 Seiten kostenloses Marketing Know-how.**

Agentur Erasmus A. Baumeister e. Kfm. // Neusser Straße 617-621 // 50737 Köln

Telefon 0221 429 155 10 // Telefax 0221 829 564 09

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



Foto: halcyonlawrence/istockphoto.com

# Die Bestattung in Deutschland ist viel zu günstig

**Text:** Erasmus A. Baumeister

**Ich bin sicher, dass diese polarisierende Überschrift für viele die Lust auf diesen Artikel zerstört.**

Ich bin sicher, dass viele sofort ihre Baumeistervorurteile aktivieren. Ich bin sicher, dass ganz viele interessiert weiterlesen, weil sie genau das auch so sehen, oder zumindest ahnen, und hier die erhoffte Bestätigung finden werden. Ich spreche im Folgenden nur von den Leistungen eines Bestattungsunternehmens in der gesamten Kette der Gewerke, die für eine Bestattung notwendig sind, Friedhof, Gärtner, Steinmetz, Gastronomie etc. sind hier unbeachtet. Die Bestatterleistung kostet für die Angehörigen 2.000,00 € bis 6.000,00 €, was natürlich viel Geld ist. Wichtig: Mit dem, was ich hier schreibe, will ich keine Gebrauchsanweisung geben, wie der Kunde ausgenommen werden kann,

sondern ich möchte, dass beide Seiten zufrieden sind, nicht nur Kunde, sondern auch der Unternehmer.

Um überhaupt Bestattungen anbieten und durchführen zu können, ist verdammt viel nötig. Räumlichkeiten, Mitarbeiter, Ausbildungen, Hardware, Software, Fahrzeuge, Handwerk, Name, Marketing, Unternehmergeist, Verantwortung, Empathie, Sympathie, Sozialkompetenz, Erfahrung, Bereitschaften etc. sind Grundvoraussetzungen, die gegeben sein müssen, um die Dienstleistung der Bestattung überhaupt leisten zu können. All diese Dinge müssen in die Kalkulation und den Preis der Bestattung miteinfließen. Es muss auch dann bepreist werden, wenn das Haus schon seit 1933 von Opa abbezahlt ist, wenn die Ausbildungskosten ein anderer Betrieb bezahlt hat, der Schwiegervater kostenlos fulltime mitarbeitet und wenn das Bestattungsfahrzeug auf der Fachmesse am Glücksrad von Lämmermann Cars gewonnen wurde. Es

muss auch dann richtig kalkuliert werden, wenn die Bestatterfamilie gar nicht von den Erträgen der Bestattung lebt, sondern von der Immobilienverwaltung (gibt es häufiger mal). Ich greife diese Themen Kosten, Kalkulation, Ertrag immer wieder auf, weil ich hier definitiv jeden Tag große Fehler sehe und besonders diesbezüglich über sehr viele Unsicherheiten in dieser großartigen Bestattungsbranche stolpere. Auch die Bereitschaft, sich auf dieses beeindruckende Berufsbild einzulassen, muss bezahlt werden. 24/7 macht heute kaum noch jemand mit. Das Handling mit Verstorbenen und Angehörigen ist eine große Herausforderung. Gute Nerven und eine ganz stabile Psyche sind Voraussetzungen für diesen Job, den man wirklich wollen muss, sonst ist man einfach nicht geeignet, und auch nicht gut. Diese Soft Skills sind nicht als Rechnungsposition darstellbar, müssen aber trotzdem in die Kalkulation einfließen, niemand hat heute etwas zu verschenken.

HANDGEFERTIGT  
NATURURNE  
100% BIOLOGISCH ABBAUBAR

AKTUELLES IMMER ZUERST ERFAHREN!

Palude-Gras

Innovationen

Erinnerungsstücke

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



**„Die perfekte Rechnung und die optimale Kalkulation gehören als Qualitätssiegel genauso zu Ihrem Unternehmen wie Ihre einzigartigen Dienstleistungen.“**

Die wichtigste Position, die auf der Rechnung perfekt dargestellt werden muss, ist der Faktor Zeit: das Teuerste, was wir in Deutschland verkaufen können. Beispiel 1: „Erledigung der Formalitäten“, eine Position, die jeder auf der Rechnung hat, kann nicht mit 1 bis 3 verschiedenen Pauschalen verrechnet werden. In einem Fall dauert alles inklusive Standesamt 90 Minuten, in einem anderen Fall sind 5 Tage lang jeweils 3 Stunden hiermit besetzt. Die gesamte Branche muss sich auf eine zeitgenaue Abrechnung der Leistungen umstellen. Pauschalen haben nichts mit der Gegenwart und einem kaufmännisch gut geführten Unternehmen zu tun. Die qualifizierte Bestatterstunde muss mit 60,00 € bis 100,00 € brutto abgerechnet werden. Ganz genau so, wie in allen anderen Branchen auch. Das bedeutet, dass die bis zur letzten Kleinigkeit, in der Rechnung aufgeführten Leistungen/Formalitäten dann auch mal 800,00 € kosten müssen, wenn hier 10 Stunden Zeit drin stecken. Nach alter Kalkulation liegt der Bestatter hier oft deutlich unter Mindestlohn. Für die notwendige Transparenz ist es unumgänglich, dass die Rechnung jeden Handgriff so dokumentiert, dass jeder alles versteht, auch wenn er noch nie etwas mit Bestattung zu tun hatte. Ganze Sätze und Texte sind in der Rechnung nötig, und nicht Stichworte, Fachtermini oder halbe Zeilen. Die perfekte Rechnung und die optimale Kalkulation gehören als Qualitätssiegel genauso zu Ihrem Unternehmen wie Ihre einzigartigen Dienstleistungen. Qualität setzt sich immer durch und bleibt. Auch die Begleitung der Trauerfeier ist so ein Beispiel für Pauschalabrechnung. Zwei Mitarbeiter sind für alles (besprechen, umziehen, laden, fahren, ausladen, aufbauen, dekorieren, checken, empfangen, begleiten, aufräumen, einladen, zurückfahren, ausladen, umziehen etc.) 4 Stunden besetzt, mal 2 gleich 8 Stunden, schon wieder sind wir bei einer interessanten Summe, die hierfür abgerechnet werden muss. Auch das Berechnen von Überführungen nach Kilometern ist nicht mehr

ausreichend. Sonntagmorgens braucht der mit 2 Mitarbeitern besetzte Leichenwagen 35 Minuten von Köln-Chorweiler zur Pathologie, Freitagnachmittag sind 2 Stunden plus notwendig.

Dies ist ein Aufruf, dass Sie sich Ihre großartigen Leistungen angemessen und zeitgemäß bezahlen lassen. Ich möchte Ihnen auch die Angst vor diesen angemessenen Preisen nehmen. Seit 30 Jahren bin ich ausschließlich in der Bestattungsbranche unterwegs, wir betreuen über 1.700 Bestattungsunternehmen. Mit dieser einmaligen Erfahrung kann ich mit maximaler Überzeugung sagen, dass der Preis keine so große Rolle spielt, wenn die Qualität stimmt. Ob auf Ihrer Rechnung 4.000,00 € oder 5.000,00 € steht, ist egal, wenn Ihre Leistung stimmt. Die Hinterbliebenen haben so oder so mit viel mehr gerechnet. Wer Discount und Entsorgung will, der kann woandershin gehen. Wie oft haben Sie schon gehört: „Ich dachte aber, das kostet mehr!“ Sie müssen sich nicht über den Preis und soziale Anwendungen den Markt erkaufen, sondern Sie überzeugen durch Ihre beeindruckenden Leistungen und Ihre Qualität. Die Zukunft ist nicht, wie viele Bestattungen Sie dieses Jahr abwickeln, sondern die Zukunft ist die Summe, die Sie rechts unten auf die Rechnung schreiben, und die genau zu Ihrer Qualität passt, so wie die Darstellungen der Leistungen auf Ihrer transparenten Rechnung. Vergessen Sie nicht Ihr Unternehmertum. Nochmal: Natürlich ist das immer viel Geld für jede Familie, aber diese Familie kauft sich eine Bestattung nicht dreimal wöchentlich, sondern alle paar Jahrzehnte mal. Das geht schon. Es gibt auch die Familie, die dreimal im Jahr bei Ihnen sitzt, die kommt dann aber auch die nächsten 30 Jahre nicht mehr. Das geht dann auch schon. Was ist mit der Inflation? Die Menschen haben doch immer weniger Geld! Alles wird doch immer teurer! Das merken wir seit geraumer Zeit! Was ist mit den unsicheren Zeiten, in denen wir leben? Wie soll das weitergehen, wenn ich durch optimal abgerechnete Leistungen meine Rechnungssummen erhöhe? Das alles sind Fragen, die ich hierzu immer wieder gestellt bekomme, Fragen, die auch richtig sind. Nur: Für Sie und Ihr Unternehmen wird eben auch alles immer teurer. Sie

können mit Ihrem Unternehmen auch nicht die wackelige Weltlage für Ihre Zielgruppe abfedern, sondern müssen für sich und Ihr Team eine funktionierende, kaufmännisch gesunde und zukunftstaugliche Unternehmensstruktur erhalten.

**„Es geht um Ihre Qualität, Ihre Leistungen und Ihren Anspruch.“**

Ihre Marktposition basiert auf Qualität, und Qualität ist dauerhaft nur zu liefern, wenn die Bezahlung passt. Unabhängig von der Weltlage haben wir noch für die nächsten 30 Jahre die Menschen, die sich eine individuelle Bestattung leisten können und wollen – und besonders Ihre Qualität zu schätzen wissen. Den Beweis hierfür haben Sie fast täglich – durch die deutlich wachsende Anzahl der Vorsorgeverträge – auf dem Tisch, die Menschen haben das Geld hierfür. Ein etabliertes Bestattungsunternehmen schießt sich nicht durch angemessene Preise aus dem Markt, sondern stranguliert sich selbst durch schlechte Kalkulation, Abrechnung und durch ein falsch platziertes Helfersyndrom. Bitte vergessen Sie, was die Kollegen rundrum so abrechnen. Es geht um Ihre Qualität, Ihre Leistungen und Ihren Anspruch. Wenn Sie glauben, dass Sie schon den Ruf des etwas teureren Anbieters haben: Herzlichen Glückwunsch, denn dann sprechen Sie die richtige Zielgruppe an. Also die Menschen, die Ihre Qualität, Individualität, Persönlichkeit, Zuverlässigkeit und Kreativität zu schätzen wissen und auch gerne bezahlen.

[www.erasmus1248.de](http://www.erasmus1248.de)

---

Wenn Sie für das alles noch etwas Mut und etwas Anleitung brauchen, dann rufen Sie mich unverbindlich an:

**Erasmus A. Baumeister, 0172-2011268.**

Für die optimale Kalkulation und Rechnungsstellung haben wir einen kostenlosen Leitfaden entwickelt, den Sie bei **Kathrin Bischoff-Berger** unter [kab@erasmus1248.de](mailto:kab@erasmus1248.de) oder telefonisch unter **0173-5644492** anfordern können.

---



# Für den bleibenden Eindruck

Text: Britta Schaible

Als Bestatter begleiten Sie Hinterbliebene in einer schwierigen und emotional belastenden Zeit. Sie begegnen Ihren Kunden mit Verständnis, nehmen sich Zeit und halten ihnen den Rücken frei. Jeden Abschied gestalten Sie mit viel Liebe zum Detail.

Doch bevor Sie das tun können, müssen die Menschen wissen, dass es Ihr Unternehmen gibt. Sie möchten erfahren, wer Sie sind und warum sie sich für Ihr Unternehmen entscheiden sollen.

Eine gute Imagebroschüre zeigt, was Worte allein nicht ausdrücken können: Ihre Werte, Ihre Erfahrung und Ihr Selbstverständnis. Sie ist die aussagekräftige Stimme Ihrer Professionalität und Ihrer Philosophie. Gewähren



Sie Einblicke in Ihr Team und in Ihre Räumlichkeiten. Das schafft Vertrauen und weckt Sympathie.

Mit einer individuellen Broschüre erreichen Sie außerdem mehr Sichtbarkeit bei Ihren Kooperationspartnern, wie z. B. den Pflegeeinrichtungen und der Kirche.

Für Messeauftritte, Vorträge, Empfehlungen und Beratungsgespräche ist sie immer hilfreich.

Machen Sie sich greifbar. Bleiben Sie sympathisch – mit Ihrer Imagebroschüre.

[www.erasmus1248.de](http://www.erasmus1248.de)



**BOLLERMANN GRABMALE**  
SCHÖNE ERINNERUNGEN





stilvoll

modern

nachhaltig



EIN MEILENSTEIN

Die Urnenstele „SIA“ von BOLLERMANN

Telefon +49 7195 92 99 77 1 • [www.bollermann-grabmale.de](http://www.bollermann-grabmale.de)



Foto: alicia-christin/unsplash.com

# Sinkende Zahlungsmoral

Bestattungsbranche bleibt nicht verschont

Text: ADELTA.FINANZ AG

**Zu spät oder gar nicht bezahlte Rechnungen sorgen für immer größere Probleme in der deutschen Wirtschaft. Die Zahlungsmoral bei Verbrauchern und Unternehmen ist statistisch in den letzten Jahren erheblich gesunken.**

Auch die Bestattungsbranche hat mit diesem Negativtrend bereits seit mehreren Jahren zu kämpfen.

Selbst Sozialbehörden zahlen häufig erst einige Monate nach einer Bestattung die Kosten an die Bestattungsbetriebe aus. Das sorgt nicht nur für einen großen Arbeitsaufwand in den Unternehmen, sondern kann sogar die Liquidität eines Betriebes gefährden.

Unternehmen sitzen auf einem immer größer werdenden Berg offener Forderungen. Das zeigen Zahlen der Creditreform, die Branchendaten des zweiten Halbjahres von 2024 im „Zahlungsindikator Deutschland“ veröffentlicht hat.<sup>1</sup>

## Allzeithoch bei überfälligem Forderungsvolumen

Im zweiten Halbjahr 2024 registrierten Kreditgeber und Lieferanten einen spürbaren

Anstieg offener Forderungen. Pro Kreditnehmer wurden Rechnungen im Durchschnitt in Höhe von 22.239 Euro verspätet beglichen – ein deutlicher Anstieg im Vergleich zum Vorjahreszeitraum (20.847 Euro).

Und nicht nur das: Der Wert von 22.239 Euro ist ein Allzeithoch. Niemals zuvor wurde in den Erhebungen solch ein hoher Wert ausgewiesen. Zum Vergleich: Im Jahr 2015 hatte der Wert bei 17.038 Euro gelegen.<sup>2</sup>

Der Anstieg des Forderungsvolumens ist sowohl auf höhere Rechnungsbeträge infolge gestiegener Preise als auch auf eine Zunahme verspätet bezahlter Rechnungen zurückzuführen.

Der durchschnittliche Zahlungsverzug über alle Branchen hinweg lag im dritten Quartal 2024 laut Creditreform bei 8,4 Tagen und hat sich damit im Vergleich zum Vorjahreszeitraum spürbar verschlechtert. Im dritten Quartal 2023 mussten die Unternehmen noch einen Verzug von 7,6 Tagen verkraften, der bis dahin als stabil galt.<sup>3</sup>

## Kleine Unternehmen leiden am meisten

Schaut man sich die Zahlen zum Zahlungsverzug in Bezug auf Unternehmensgrößen

an, fällt auf, dass kleine Unternehmen laut Creditreform im B2B-Geschäft besonders stark unter Kunden leiden, die verspätet zahlen.

Während große Unternehmen (mindestens 249 Beschäftigte) „nur“ einen Zahlungsverzug von 7,59 Tagen aufzuweisen haben, sind es bei den kleinen Betrieben (bis 50 Mitarbeitende) 10,48 Tage.<sup>4</sup>

## Hohe Außenstände sorgen für Probleme

Wenn Rechnungen nicht fristgerecht beglichen werden, können selbst wirtschaftlich solide Betriebe schnell unter Druck geraten. Besonders kleine Unternehmen spüren die Auswirkungen sofort: Liquiditätsengpässe, eingeschränkte Investitionsmöglichkeiten und im schlimmsten Fall die Gefährdung der eigenen Zahlungsfähigkeit.

Denn während laufende Kosten – wie Löhne, Miete oder Lieferantenrechnungen – pünktlich zu zahlen sind, fehlen die geplanten Einnahmen. Das zwingt Unternehmer häufig dazu, Rücklagen anzugreifen oder auf teure Zwischenfinanzierungen zurückzugreifen. Auch das Verhältnis zu Geschäftspartnern kann leiden, wenn eigene Verbind-

lichkeiten nicht mehr fristgerecht bedient werden können.

Dauerhaft hohe Außenstände gefährden nicht nur den unternehmerischen Handlungsspielraum, sondern können auch das Wachstum bremsen – gerade in Phasen, in denen strategische Entscheidungen und Investitionen anstehen. Eine aktive Steuerung des Forderungsmanagements wird daher zur unternehmerischen Notwendigkeit.

### Factoring als Lösungsansatz

Der Verkauf offener Forderungen direkt nach Rechnungsstellung an einen Factoring-Partner wie der ADELTA.FINANZ AG löst das Problem mit säumigen Kunden und schafft schnelle finanzielle Klarheit. Die Adelta hat sich auf Factoring-Dienstleistungen für mittelständische Betriebe – insbesondere Bestatter, Handwerker und Dienstleister – spezialisiert.

Unternehmen profitieren dabei gleich doppelt: Sie erhalten die vereinbarte Rechnungssumme in kürzester Zeit und müssen sich nicht länger mit dem Risiko offener

Posten oder dem Aufwand im Forderungsmanagement belasten. Zudem entfällt für Unternehmen somit das Zahlungsausfallrisiko, denn das übernimmt der Factoring-Spezialist.

### Konzentration auf das Kerngeschäft

Gerade das Mahnwesen bindet in vielen Betrieben erhebliche personelle Ressourcen. Wer diesen Prozess an einen professionellen Factoring-Dienstleister überträgt, entlastet interne Strukturen und spart wertvolle Arbeitszeit – ein echter Effizienzgewinn im Tagesgeschäft.

### Wachstum durch maßgeschneiderte Zahlungsangebote

Doch Factoring kann noch mehr: Es schafft Liquidität, wodurch auch neue Spielräume für Wachstum eröffnet werden. So bietet Adelta flexible Zahlungsmodelle wie Ratenzahlungen für Privatkunden – Unternehmen erhöhen dadurch ihre Abschlussquote und schaffen Potenzial für signifikante Umsatzsteigerungen. Auch bei Ratenkäufen fließt

der Rechnungsbetrag unmittelbar von Adelta an das Unternehmen. Zudem übernimmt Adelta auch bei Ratenzahlungen das Ausfallrisiko.

Damit wird Factoring zu einem strategischen Instrument für mehr Planbarkeit, Liquidität, Wettbewerbsfähigkeit und Wachstumsperspektiven für die Zukunft.

[www.adeltafinanz.com](http://www.adeltafinanz.com)

### Informieren Sie sich jetzt über Factoring mit Adelta



Unsere Expertinnen und Experten freuen sich auf Ihre Fragen und erstellen gerne für Sie ein maßgeschneidertes Angebot. Kontaktieren Sie uns hier.

Quellen

<sup>1/2</sup> Creditreform Zahlungsindikator Deutschland – Winter 2024/2025

<sup>3</sup> Creditreform Zahlungsindikator Deutschland – Winter 2024/2025, Rezession: Zahlungsmoral deutlich verschlechtert

<sup>4</sup> Creditreform Wirtschaftsnews, 02/2025

Das richtige Büro- und Trauerdruck System finden

Wir beraten Sie gerne:  
Tel. 02374/4042  
Andreas Wormstall Bürotechnik

Nutzen Sie die Vorteile der modernen Kommunikation und die zusätzliche Möglichkeit des professionellen Trauerdrucks.

**wormstall**  
Wormstall Trauerdruck

FORUM BFFA  
Wir stellen aus  
**MANNHEIM**  
20. September 2025

[www.trauerdruck-wormstall.de](http://www.trauerdruck-wormstall.de)





Foto: Bestattungshaus Körner GmbH

Von rechts nach links: Geschäftsführerin **Antje Körner** mit ihren Töchtern **Anna Körner-Gehlich** und **Josefine Körner**

# Viel Raum für Trauer und Erinnerung

Das familiär geführte Bestattungshaus Körner in Walsrode wurde am Anfang des 20. Jahrhunderts gegründet. Aus der ehemaligen Tischlerei hat sich ein modernes Dienstleistungsunternehmen entwickelt, das den aktuellen Trends in der Bestattungskultur offen begegnet.

**Text:** Stefanie Nerge

**Welche Innovationen setzen sich nachhaltig durch? Wie haben sich die Bedürfnisse der Angehörigen verändert? Wie könnte die Zukunft gestaltet werden? Die Bestattungswelt hat über diese und weitere Themen mit der Geschäftsführerin Antje Körner gesprochen.**

**Frau Körner, wie würden Sie die besondere Philosophie Ihres Bestattungshauses beschreiben?**

Zu unserem Konzept gehört nicht nur die Durchführung der Trauerfeier und der Beisetzung. Wir reagieren auf die Bedürfnisse der Angehörigen. Bei Trauergesprächen sind

wir immer zeitlich flexibel. Zeit, Raum und Individualität sind für uns überhaupt wichtige Themen. Wir verfügen über ansprechend gestaltete Räume für Verabschiedungen im kleinen Kreis oder für Trauerfeiern mit bis zu 300 Personen. In unserem hauseigenen Café können bis zu 150 Gäste bewirtet werden.

Stolz sind wir außerdem auf unseren Erinnerungsgarten mit einem Trauerpfad für Spaziergänge und für die wichtigen Momente zum Innehalten. Darüber hinaus können hier Tree-of-Life-Lebensbäume gepflanzt werden.

Unser Leitsatz: Wir bieten Zeit und Raum für den letzten Weg, damit Menschen in Ruhe Abschied nehmen können.

**Wann wurde Ihr Familienunternehmen gegründet und was hat sich seit den Anfängen verändert?**

Unser Bestattungshaus ist aus einer Tischlerei, gegründet im Jahr 1903, hervorgegangen. Um den Wünschen der Hinterbliebenen gerecht zu werden, haben wir unsere besonderen Räumlichkeiten eingerichtet: eigene Trauerhallen, ein angegliedertes Café sowie einen Erinnerungsgarten. Und selbstverständlich ist unser Dienstleistungsangebot vielseitig aufgestellt: Ob traditionelle Bestattung oder moderne Beisetzung, ob Bestattungsvorsorge oder Service nach der Bestattung – wir sind ganzheitlich für die Menschen da.

**Wie unterstützen Sie die Hinterbliebenen in ihrer Trauer? Was ist Ihnen hierbei wichtig?**

Es ist mir ein Bedürfnis, Menschen in dieser schwierigen Lebensphase zu begleiten und Ihnen Wege aufzuzeigen, mit dem Verlust umzugehen.

Vertrauen aufzubauen, bedeutet auch, präsent zu sein: Ob auf dem Friedhof oder bei alltäglichen Gelegenheiten – ich treffe meine Familien überall und nehme mir Zeit für das Gespräch.

### Was liegt Ihnen bei der Gestaltung eines würdevollen Abschieds besonders am Herzen?

Die Individualität des Verstorbenen wird von uns immer in den Mittelpunkt gerückt und in die Dekoration und die Floristik miteinbezogen: Für Waldliebhaber gibt es Baumstämme, Pilze und Moos. Für eine Gärtnerin kommen Buschwindröschen, ihre Gummistiefel, die Rosenschere oder andere Gegenstände als Dekoration in Frage.

Die Familien erhalten die Zeit, die sie benötigen, um in einer ruhigen, stimmungsvollen Atmosphäre Abschied zu nehmen. Und es gibt unser Familienzimmer – hier besteht die Möglichkeit, in einem abgeschlossenen Apartment jederzeit, auch mehrere Tage, bei dem Verstorbenen zu verweilen.

### Wie können wir uns das vorstellen?

2019 haben wir zusätzlich zu unseren Abschiedsräumen ein Familienzimmer eingerichtet. Hier können die Hinterbliebenen ungestört über 2 bis 3 Tage Abschied nehmen. Der Verstorbene wird hier im geöffneten Sarg aufgebahrt und die Einhaltung von Hygiene- und Kühlungsrichtlinien ist gewährleistet. Das Apartment ist modern ausgestattet mit Dusche, Teeküche, Terrasse und einem Schlafsofa.

### Welche Bestattungsformen bieten Sie an?

Wir bieten alle Bestattungsformen an. In den letzten Jahren sind Seebestattungen und Lebensbaumbestattungen deutlich mehr geworden, jeweils ca. 10 Prozent.

Das Angebot der Tree-of-Life-Bestattung liegt uns besonders am Herzen. Diese Form ist eine tröstliche Möglichkeit für eine Beisetzung: Die Asche geht in den Lebenskreislauf eines neuen Baumes über. Für diese Bestattung gibt es spezielle Vorschriften: In unserem Erinnerungsgarten können die Tree-of-Life-Bäume gepflanzt werden. Bisher haben wir in unserer Umgebung bereits 135 Bäume pflanzen können. Wir möchten die Menschen über diese und weitere moderne Bestattungsformen transparent informieren und sie dazu motivieren, ihre persönliche Wahl zu treffen.

Darüber hinaus finden wir außerdem das Thema Reerdigung interessant und unterstützenswert. Aber in der Bestattungsbranche braucht halt alles seine Zeit. Da muss man einen langen Atem haben.

### Damit reagieren Sie auch auf den gesellschaftlichen Wandel?

Ja, denn die klassischen Familienverbände gibt es kaum noch. Die Kinder ziehen hinaus in die Welt, erlernen einen Beruf, verlieben sich, heiraten und kommen in der Regel nicht mehr in die Heimat zurück.

Der Wunsch nach pflegefreien Gräbern ist groß. Auf diese Bedürfnisse müssen wir reagieren – mit alternativen Bestattungs- und Grabformen.

### Sie arbeiten mit ADELTA.FINANZ AG zusammen. Erklären Sie uns bitte die Vorteile für Ihr Unternehmen.

Durch Zahlungsausfälle der Kunden können echte Liquiditätsprobleme entstehen. Hinzu kommt ein enormer Verwaltungsaufwand im Rechnungs- und Mahnwesen. Mit der Adelta haben wir einen zuverlässigen Partner, der uns in diesem Bereich entlastet: Wir haben mehr Zeit für die Hinterbliebenen und können uns auf das Wesentliche kon-

zentrieren. Das Factoring gibt uns finanzielle Sicherheit. Die Zusammenarbeit verläuft reibungslos, effizient und unkompliziert. Diese wichtige Unterstützung möchten wir nicht mehr missen – ein Service, den wir gern weiterempfehlen.

### Und inwieweit profitieren Ihre Kunden von der Partnerschaft mit der Adelta?

Durch die verlängerte Zahlungsfrist ist der finanzielle Druck deutlich gemindert. Außerdem gibt es die Möglichkeit, die Bestattungsrechnung in Raten zu bezahlen. Für viele Hinterbliebene entstehen dadurch ganz andere Möglichkeiten – einfach mehr Entscheidungsfreiheit. Kompromisse, die vielleicht aus Sorge vor den Finanzen getroffen werden, bleiben dann eher aus.

### Würden Sie jungen Menschen dazu raten, einen Beruf in der Bestattungsbranche zu ergreifen?

Auf jeden Fall. Bestatter oder Bestatterin zu sein, ist eine Herzensangelegenheit – der schönste und abwechslungsreichste Beruf der Welt.

### Wie sehen Sie in die Zukunft – ganz allgemein sowie auf Ihr Unternehmen bezogen?

In die Zukunft schauen kann ich nicht, aber ich bin mir sicher, dass wir Bestatter in der Zukunft sehr flexibel, offen und zugewandt sein müssen.

Was unser Bestattungshaus betrifft: Die Weiterentwicklung soll mit der Übernahme durch meine Töchter stetig wachsen – darauf freuen wir uns.

### Frau Körner, wir danken Ihnen für das Gespräch und wünschen Ihnen, Ihrer Familie und Ihrem Unternehmen alles Gute.

[www.bestattungshaus-koerner.de](http://www.bestattungshaus-koerner.de)

# VKF FOLIENSARG BIOSEAL®



Tatortgegebenheiten



Infektionsgefahren



Internationale Überführungen

DIE INNOVATION FÜR TRANSPORT UND AUFBEWAHRUNG.

[www.foliensarg.de](http://www.foliensarg.de)





# Ein Nachmittag vor Ort

um am Abend zu wissen, was Sie lieber lassen.

**Ihre Mitbewerber sind zu gut, Ihre Nachkommen nicht vorhanden und Ihre Frau möchte Richtung Sonne. Stellen wir uns gemeinsam in Ihren Bestand und ich skizziere Ihnen Ihre bauliche Zukunft.**

**Text und Grafik:**  
Dipl. Ing. Architektur  
Karsten Schröder

Trägt Ihr Fassadenfundament, was Ihnen die aktuelle Wärmeschutzverordnung befiehlt? Führt Ihr Reiraum zur Genehmigung? Wie wenig „Wand“ darf's denn sein, zwischen BKW und Andockstation? Und vor dem Wie noch rasch ein Blick auf das Was, von einem, der schon 348-mal hingesehen hat. Kommen Sie, trauen Sie sich.

Die Agenda dieses Nachmittags liest sich jedenfalls recht nützlich, wie ich finde. Sie stellen sich, Ihr Unternehmen und Ihre ganz spezielle Situation vor. Woher kommen Sie und wohin genau soll die Reise gehen? Wer oder was drängt Sie, genau jetzt Geld in die Hand zu nehmen? Nach einem gemeinsamen Gang durch Ihren Be-

**„Gutes Werkzeug hilft mir beim Aufmaß, viel Erfahrung bei der Idee.“**

stand oder nach der Begehung eines oder mehrerer Grundstücke setzen wir uns an einen Tisch und erarbeiten eine Raumlise. Diese Raumlise beschreibt exakt Ihren tatsächlichen Bedarf. Ihren „Maßanzug“. Darin enthalten sind exemplarische Grundrisslösungen, die jeweilige Länge und Breite eines Raumes und die technischen Anforderungen. Aus meiner Mappe fliegen Grundrissbeispiele von ähnlichen Projekten auf den Tisch. Ihre Antworten auf meine Fragen ergänzen diese Raumlise.

Jetzt kommt der Taschenrechner aus meinem Koffer und Sie dürfen

sich einige Zeit um Ihren laufenden Betrieb kümmern. Aus allen Einzelräumen wird jetzt von mir die Bruttogrundfläche ermittelt. Diese Fläche, inklusive der Erschließungs-, Technik- und Konstruktionsgrundfläche, ist die Grundlage für eine erste **Kostenschätzung**. Sowohl im Neubau wie auch im Bestand. Beim Neubau erhalten Sie Varianten im Massiv-, Fertigteil- oder Modulbau und Mischformen aus diesen Konstruktionsvarianten. Eventuell unterscheidet sich die Gebäudehülle Ihres Kundenbereiches ja von der Gebäudehülle Ihres Technikbereiches?

Aus meinem Architektenkoffer fliegen Skizzenrolle, Stifte und Dreikant. Mit Unterstützung meiner Raumschablonen, aus einer Vielzahl abgeschlossener Projekte, wird jetzt ein **Lösungsansatz** skizziert. Bei einem Neubau ist dies eine Verteilung der Funktionsflächen auf dem bestehenden Lageplan, beim Bauen im Bestand ein innenräumlicher, vollmöblierter und maßstäblicher Entwurf. Gutes Werkzeug





hilft mir beim Aufmaß, viel Erfahrung bei der Idee.

Auf dem Tisch liegen die Entwürfe und ich führe Sie hindurch. Zum genaueren Verständnis schreiten wir durch Ihr „1 : 1 Modell“, denn wir befinden uns ja vor Ort! Weitere Anregungen werden festgehalten und konstruktive Lösungswege zur Umsetzung besprochen. Mein Bauchgefühl tritt auf die Bühne. Stehen die Ziele in einem gesunden Verhältnis zu den zu erwartenden Kosten? Wer hat Ähnliches schon umgesetzt, bei vergleichbaren Sterbezahlen? In welches Unternehmen kann ich Sie schicken?

Der **Leitfaden** kommt auf den Tisch. Dieses übertragbare Raumbuch unterstützt Sie

bei Ihrer Umsetzung. Es enthält die Händleradressen von Produkten, die in meinen vergangenen Projekten zum Einsatz kamen. Es enthält weitere Entwurfs- und Gestaltungsvorschläge, ein Farbkonzept, die wichtigsten Leuchten und Hinweise zum Umgang mit Ihrer Bildmarke. Die wichtigsten Positionen habe ich bereits durch Seitenhinweise mit dem für Sie erstellten Entwurf verknüpft. Ein separater Begleittext erläutert noch einmal den theoretischen Hintergrund meiner Lösungsansätze.

Ein **Fazit** auf dem Weg zum Bahnhof. Ich packe meine Skizzenrolle, den Taschenrechner und die Raumschablonen in meinen Rollkoffer und wir überlegen uns, auf der

kurzen Fahrt in Ihrem Wagen, wie es weitergehen könnte. Genügt das heute Erarbeitete für Ihren Architekten oder Raumausstatter vor Ort, oder ist noch ein detailliertes Raumbuch von meiner Seite notwendig? Dies wäre dann ein zweiter Schritt, aber für heute raucht der Kopf und das Gesagte muss sich setzen.

Sollte Ihnen dieser Nachmittag vor Ort nützlich erscheinen, studieren Sie bitte das Angebot auf meiner überschaubaren Homepage und senden Sie mir eine kurze Zeile. Danach folgen Auswahltermine und wir besprechen, welche Unterlagen Sie mir zur Vorbereitung schicken.

[www.2plus-konzeptionen.de](http://www.2plus-konzeptionen.de)



**Karsten Schröder**

*hat es sich zur Aufgabe gemacht, den Bestatterfamilien bei der Bestellung ihrer baulichen Maßnahme zu helfen.*

*Durch seine Beratungstermine schließt er die Lücke zwischen den Wünschen der Bestatter und dem Wissen der Planer. Seine 348 Projekte im Rücken geben ihm Zuversicht bei jeder Lösungsfindung.*

**Goetz** SEIT 1849 **LEONHARD GOETZ NACHF.** **Made in GERMANY**  
 TRAUERWAREN • BESTATTUNGSBEDARF • FRIEDHOFSTECHNIK



**IHR PARTNER FÜR TRAUERWAREN UND FRIEDHOFSTECHNIK!  
 ENTDECKEN SIE UNSER GESAMTES SORTIMENT: [GOETZ-1849.DE](http://GOETZ-1849.DE)**

# Technische Ausstattung für Trauerfeiern auf höchstem Niveau

... für Menschen, die etwas zu sagen haben.

Text: Lisa Marie Kikillus

**Jede Trauerfeier ist einzigartig – genau wie die Stimmen, die sie gestalten. Damit Reden, Musik und Erinnerungen ihre Wirkung entfalten können, braucht es vor allem eines: klare, verlässliche Akustik – unabhängig vom Ort, der Anzahl der Gäste oder den individuellen Gegebenheiten.**

LINN SPRACHVERSTÄRKER steht seit über 40 Jahren für maßgeschneiderte Beschallungslösungen im Bestattungswesen – vom Friedhof bis zur Trauerhalle, vom Friedwald bis zur Seebestattung – sowie für langfristige Verlässlichkeit, auch im persönlichen Service.

Der neue Sprachverstärker PARADE 4 wurde speziell für die Bedürfnisse von Bestatter:innen entwickelt und überzeugt durch Qualität, Flexibilität und eine unkomplizierte Handhabung:

- **Einsatzbereit in Sekundenschnelle**  
kein technisches Know-how vorausgesetzt
- **Ideal für den Innen- und Außenbereich**  
Trauerhalle, Vorplatz, Grabstätte, Wald oder Schiff
- **Glasklare Sprach- und Musikwiedergabe**  
bis in die hinteren Reihen
- **Zwei kabellose Mikrofone gleichzeitig**  
z. B. für Angehörige & Redner:innen
- **Bluetooth, USB, Aufnahmefunktion**  
auch zur Erinnerung für die Familie
- **Leicht, robust, akkubetrieben**  
mobil und unabhängig
- **Modular erweiterbar**  
z. B. für parallele Beschallung drinnen und draußen

Trotz der kleinen, handlichen und leichtgewichtigen Bauweise ist der Sprachverstärker robust und verfügt nun auch über eine integrierte Bluetooth-Funktion sowie einen USB-Anschluss. Das Display bietet unter anderem bei Musikeinspielungen Sicherheit in



der Bedienung und erleichtert den Umgang mit der Anlage.

Darüber hinaus lassen sich bis zu zwei Sendermikrofone unterschiedlichster Art zeitgleich in Mischschaltung einsetzen, was das unkomplizierte Einbinden von Angehörigen oder einem zweiten Redner ermöglicht. Headset-Mikrofon, Handmikrofon oder eine Kombination aus beidem? Diese und weitere unterschiedliche Mikrofontypen ermöglichen es, dass jeder Redner das für ihn passende Modell erhält und die Stimme glasklar und naturgetreu übertragen wird.

Ein weiterer klarer Vorteil der Anlage ist, dass die Rede über den Mediaplayer aufgenommen und auf einem eingesteckten USB-Stick gespeichert werden kann. Damit erhalten die Angehörigen eine wertvolle Erinnerung an die Trauerfeier.

Der Sprachverstärker lässt sich um beliebig viele Lautsprecher erweitern, sodass die akustische Qualität auch für große Trauergrup-

pen oder für mehrere Örtlichkeiten zeitgleich gewährleistet ist, z. B. Beschallung innerhalb der Trauerhalle und Übertragung in den Außenbereich. Es besteht außerdem die Möglichkeit, einen größeren, leistungsstärkeren Sprachverstärker als Hauptanlage und das PARADE 4 als Erweiterung zu nutzen. Da die Gerätesysteme aus aktiven Lautsprechern bestehen, könnten bei dieser Variante auch zwei Bestattungen, die auf unterschiedlichen Friedhöfen stattfinden, bespielt werden. Sie sind also alle gemeinsam, jedoch auch einzeln einsetzbar.

**Erleben statt erklären – profitieren Sie von dem kostenfreien Teststellungsservice.**

Für weitere Informationen und eine persönliche Beratung steht Ihnen das Team von LINN SPRACHVERSTÄRKER gern telefonisch unter **02234 - 200 40 40** zur Verfügung.

[www.linn-sprachverstaerker.de](http://www.linn-sprachverstaerker.de)



*Das Unternehmen LINN SPRACHVERSTÄRKER wurde vor knapp 45 Jahren von Helmut Linn gegründet und später von seiner Tochter Ursula Linn-Kikillus weitergeführt. Mit Tochter Lisa Marie Kikillus steht heute die dritte Generation den Kunden mit einem erfahrenen Team zur Verfügung,*



**LINN**  
SPRACHVERSTÄRKER

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

Profitieren Sie von unserem unverbindlichen Teststellungsservice!

Besuchen Sie uns gerne unter [www.linn-sprachverstaerker.de](http://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](mailto:info@linn-sprachverstaerker.de)



**achim  
frenz** ●

UNTERNEHMENSBERATUNG

Damit Sie sich auf  
das Wesentliche  
konzentrieren können.

**Unternehmensberatung für Bestatter**

[www.frenz-unternehmensberatung.de](http://www.frenz-unternehmensberatung.de)





Ricoh IM C3010A & Brother HAK100  
Die perfekte Kombination zum veredeln Ihrer Trauerkarten

# Trauerdruck in Eigenregie

Was Bestatter durch eigene Herstellung wirklich gewinnen

## Ein Erfahrungsbericht von Trauerdruck Wormstall

In einer Branche, in der Zuverlässigkeit und Sensibilität den Unterschied machen, zählt jeder Handgriff. Wer Trauerdrucke nicht aus der Hand gibt, sondern selbst erstellt, gewinnt mehr als nur Kontrolle – er gewinnt Qualität, Schnelligkeit und Wirtschaftlichkeit.

Trauerdruck Wormstall aus Nordrhein-Westfalen hat sich genau darauf spezialisiert: auf den Trauerdruck in Bestatterhand. Und zeigt seit Jahren, wie lohnenswert es sein kann, wenn Bestattungsunternehmen ihre Drucksachen selbst in die Hand nehmen.

### Pünktlichkeit, auf die man sich verlassen kann

Wenn ein Trauerfall eintritt, zählt Zeit. Traueranzeigen, Karten, Umschläge und Erinnerungsbilder müssen oft binnen weniger Stunden produziert und übergeben werden – ohne Spielraum für Verzögerungen. Wer sich auf Versanddienstleister verlässt, kennt die Risiken: verspätete Lieferungen, beschädigte Pakete oder gar ausgefallene Zustellungen.

Durch den Trauerdruck im eigenen Haus ist Trauerdruck Wormstall unabhängig von Paketdiensten – und das bedeutet: pünktlich druckbereit, wann immer es gebraucht wird. Gerade für kurzfristige Termine oder Korrekturschleifen ein unschätzbare Vorteil.

### Qualität beginnt mit Kontrolle

Wer selbst druckt, bestimmt auch selbst über Papier, Farben, Verarbeitung und Veredelung – etwa mit Gold- oder Kupferfolien auf dem HAK100. Kein Kompromiss, keine Fremdentscheidungen – stattdessen gestalterische Freiheit und höchste Qualitätskontrolle bis zum letzten Handgriff.

Die Angehörigen merken den Unterschied. Ob schlicht, modern, klassisch oder individuell – der Druck trägt stets die persönliche Handschrift des Hauses.

### Der wirtschaftliche Aspekt: Alles bleibt in der Familie

Dazu kommt: Der Gewinn bleibt im eigenen Unternehmen. Was sonst als Marge an externe Druckdienstleister geht, bleibt als Wertschöpfung im Betrieb. Gerade in wirtschaftlich unsicheren Zeiten ein starkes Argument –

und eine Chance, Preise fair zu gestalten und Service flexibel anzupassen.

### Ein Zeichen der Wertschätzung

Eigener Trauerdruck ist zugleich ein starkes Zeichen an die Angehörigen: Alles kommt aus einer Hand – verantwortungsvoll, persönlich und professionell. In der emotional aufgeladenen Zeit rund um eine Beerdigung schafft das Vertrauen und Nähe. **Fazit: Wer druckt, der gewinnt**

### Bei Trauerdruck Wormstall ist man überzeugt: „Der eigene Trauerdruck stärkt die Position des Bestatters – inhaltlich, wirtschaftlich und menschlich.“

Und dass diese Strategie aufgeht, zeigt sich in der täglichen Praxis: keine Reklamationen wegen beschädigter Lieferungen, keine Zeitverluste durch Versand – dafür persönlicher Service mit Handschlagqualität. Vom Entwurf bis zum letzten Kuvert.

### Besuchen Sie uns auf der nächsten BEFA in Mannheim – wir freuen uns auf den Austausch!

[www.trauerdruck-wormstall.de](http://www.trauerdruck-wormstall.de)

# 26. Bestattungsfachausstellung

**20. September 2025**

9.00 - 17.00 Uhr



**MAIMARKTHALLE**  
MANNHEIM

# Netzwerk-Event & Ex-Junioren-Revival

**19. September 2025**

19.00 - 1.30 Uhr



**ROOFTOP-BAR**  
Hotel Atlantic Heidelberg

*Buffet- & Getränkepauschale (exkl. Cocktails)*

*Hotel-Abruf-Kontingent-Kennwort „FB-Netzwerk“:  
reservierung.ahh@atlantic-hotels.de*



**Tickets unter [www.forum-befa.de](http://www.forum-befa.de)**



# Ein moderner Fachgroßhandel auf Erfolgskurs

Lavabis im Halbfinale des Hessischen Gründerpreises 2025



**Es sind oft die leisen, stetigen Kräfte in der Branche, die mit klarem Fokus und konsequenter Ausrichtung Erstaunliches leisten.**

Ein solches Beispiel ist die Lavabis GmbH, die sich mit ihrem umfassenden Sortiment und konsequenter Kundennähe seit Jahren als zuverlässiger Partner in der Bestattungsbranche etabliert hat. Nun wurde das Unternehmen für seine besondere Entwicklung und zukunftsfähige Unternehmensführung mit der Nominierung zum Hessischen Gründerpreis 2025 in der Kategorie „Zukunftsfähige Nachfolge“ ausgezeichnet – und hat es bis ins Halbfinale geschafft.

Am 3. September 2025 wird sich Lavabis beim Pitch in der IKEA-Deutschlandzentrale in Hofheim-Wallau einer hochkarätig besetzten Jury präsentieren. Mit im Gepäck: eine Geschichte der Innovation, Anpassungsfähigkeit und strukturierten Weiterentwicklung – Eigenschaften, die in der heutigen Zeit gerade im sensiblen Bereich des Bestattungswesens essenziell sind.

## Vom Hygiene-Fachhandel zum Allround-Partner der Branche

Die Ursprünge von Lavabis reichen zurück bis ins Jahr 2010, als der Fokus des damals noch jungen Unternehmens zunächst auf Hygieneprodukten lag. Schnell wurde klar, dass die Bedarfe der Branche darüber hinausgingen. Im engen Austausch mit Bestattern, Pathologen, Thanatologen und Friedhofsverwaltungen wurde das Sortiment schrittweise ausgebaut – heute bietet der Onlineshop mehr als 10.000 Produkte, darunter Artikel aus den Bereichen Versorgung und Embalming, Hygiene, Urnen und Sarg, Trauerfeier sowie Friedhof.

Dieser modulare Aufbau ermöglicht es Bestattungsunternehmen, mit nur einer Be-



stellung ihren gesamten Bedarf abzudecken. Besonders hervorzuheben ist dabei die außergewöhnlich große Auswahl an Urnen, die Lavabis anbietet – ein Sortiment, das in dieser Breite und Tiefe bei vielen Mitbewerbern entweder gar nicht oder nur in stark eingeschränkter Form verfügbar ist.

## Modern, effizient und kundenzentriert

Die Lavabis GmbH versteht sich nicht nur als Lieferant, sondern als prozessoptimierender Partner für Bestatter. Mit kurzen Lieferzeiten, großer Markenvielfalt, Staffelpreisen und einem Kundensupport, der den Namen verdient, positioniert sich das Unternehmen dort, wo Dienstleister echten Mehrwert suchen. Besonderes Augenmerk liegt dabei auf Benutzerfreundlichkeit: Der Onlineshop ist 24/7 verfügbar, bietet transparente Produkt-

informationen und erlaubt es, den kompletten Bedarf komfortabel mit einer einzigen Bestellung abzudecken.

Ein weiterer Pluspunkt: Die durchdachte Produktauswahl hilft Bestattungsunternehmen dabei, Arbeitsprozesse effizienter zu gestalten, Zeit zu sparen und den Alltag mit klar strukturierten Abläufen sicherer zu meistern. Gleichzeitig ermöglichen gezielte Zusatzprodukte und moderne Ausstattung die Erschließung neuer Umsatzpotenziale – sei es durch Erweiterung des Leistungsangebots oder durch Differenzierung gegenüber Mitbewerbern.

Lavabis setzt dabei auf hochwertige Qualitätsprodukte bekannter Marken sowie auf eine bewährte Eigenmarke, die speziell auf die Bedürfnisse der Bestattungsbranche abgestimmt ist. Besonders wichtig ist dem



Unternehmen das Thema Nachhaltigkeit: Lavabis kooperiert mit vielen Produktherstellern, die umweltfreundliche und nachhaltige Materialien verwenden und so ein bewusstes Sortiment für die Zukunft bieten. Zugleich werden innovative Produkte gefördert, die neue Impulse für den Arbeitsalltag von Bestattern liefern – sowohl funktional als auch in der Ästhetik.

### Zukunftsfähige Nachfolge – auch im Inneren gut aufgestellt

Hinter Lavabis steht heute ein interdisziplinäres Team aus Fachleuten in den Bereichen Vertrieb, Logistik, IT, Marketing und Bestattungsfachwissen. Mit regelmäßigen Weiterbildungen und dem offenen Blick für Trends in der Branche bleibt das Unternehmen auch intern auf der Höhe der Zeit.

Besonders im Fokus der Preisjury: die gelungene Übergabe und Weiterentwicklung der Unternehmensführung. Der heutige Inhaber Markus Sailer hat das Unternehmen strategisch weiterentwickelt und konsequent auf Wachstum und Skalierbarkeit ausgerichtet. Mit einem klaren Verständnis für die Anforderungen der Branche und einem modernen Führungsstil setzt die aktuelle Geschäftsführung auf stabile Strukturen, digitale Prozesse und zukunftsfähige Lösungen – eine Kombination, die Lavabis nachhaltig positioniert und den Weg für weiteres Wachstum ebnet.

### Auf dem Weg ins Finale

Mit der Nominierung unter die Top-Halbfinalisten aus 156 Bewerbungen konnte sich Lavabis bereits eindrucksvoll durchsetzen. Der nächste Meilenstein: das Pitch-Event in Hofheim, bei dem die Finalisten ausgewählt werden. Sollte das Unternehmen auch diese Hürde nehmen, winkt nicht nur ein Platz im Finale, sondern auch überregionale Aufmerksamkeit in Wirtschaft und Medien.

Für Lavabis wäre es ein verdienter Schritt auf einem bislang beeindruckenden Weg – und für die Bestattungsbranche ein Zeichen, dass zukunftsfähige, digitale und serviceorientierte Strukturen längst Einzug gehalten haben.



Inhaber **Markus Sailer**

Er würdigt herausragende Leistungen von Gründerinnen, Gründern und Unternehmensnachfolgern, die mit ihren Ideen und Geschäftsmodellen den Wirtschaftsstandort stärken. Der Preis wird jährlich in verschiedenen Kategorien vergeben, darunter auch „Zukunftsfähige Nachfolge“, die die erfolgreiche Übergabe und Weiterentwicklung bestehender Unternehmen in den Fokus stellt. Die Initiative wird von regionalen Partnern aus Wirtschaft, Politik und Finanzwesen getragen und soll Gründerinnen und Unternehmer motivieren, ihre Vorhaben sichtbar zu machen und weiter auszubauen.

### Kontakt & Informationen

Weitere Informationen zum Unternehmen und dem Produktportfolio finden Sie unter:

[www.lavabis.com](http://www.lavabis.com)

### Über den Hessischen Gründerpreis

Der Hessische Gründerpreis ist eine der wichtigsten Auszeichnungen für innovative und zukunftsfähige Unternehmen in Hessen.



## REEDEREI HUNTEMANN





### SEEBESTATTUNG – DIE LETZTE REISE AUF SEE

individuell besonders unvergesslich

ÜBER 30 JAHRE  
SEEBESTATTUNG

[www.reederei-huntemann.de](http://www.reederei-huntemann.de)

# Cooler Lösungen für die Aufbahrung

Kühl-Katafalk und mobile Kühlung

Text: Ariane Schnickmann

**Bestattungsunternehmen, Hospize, Friedhöfe, Senioren- und Krankenhäuser kennen das Problem: Die adäquate Kühlung des Verstorbenen bereitet oft große Schwierigkeiten, insbesondere bei der offenen Aufbahrung.**

Eine Lösung bieten die mobilen Kühlungen, Kühlplatten, Betten bzw. Kühl-Matratzen und der Kühl-Katafalk PIETA der Firma Westhelle Köln, die im Sterbebett, in der Bahre, auf dem Katafalk, im Aufbahrungsraum in oder unter dem Sarg platziert werden können. Sie stellen eine besonders würdevolle und wirtschaftliche Alternative zu den traditionellen Kühlräumlichkeiten dar – ideal für die Aufbahrung am geöffneten Sarg. Den Kühl-Katafalk PIETA kann nach Kundenwunsch gestaltet werden, die Oberfläche ist individuell wählbar, passend zu Ihrer Einrichtung. Unter den vielen Dekoren findet sich für jeden Geschmack das Richtige.

Alle mobilen Kühlungen sind sehr leise, diskret und unauffällig. Sie erzielen eine schnelle und direkte Wirkung mit einer digital einstellbaren Temperatur von bis zu -25 Grad. Nur diese Produkte erreichen die erforderliche Tiefsttemperatur, aber vor allem auch den Plusbereich von 8 Grad: Das ist besonders wichtig, denn gerade bei einer Aufbahrung muss der optimale Kühlungseffekt gewährleistet sein.

Das Angebot umfasst unterschiedliche Größen, wobei auch besondere Kundenwünsche hergestellt werden können. Lieferbar sind 15 verschiedene Standardausführungen als Edelstahl-Kühlplatten oder -Mulde, mit und



ohne gekühlter Kopfstütze oder als Kühl-Matratze, die im Sarg verbleibt. Kühlbetten, Ausführungen für Kinder und Sonderanfertigungen ergänzen das umfangreiche Lieferprogramm.

Durch die mobilen Kühlungen ist die würdevolle Aufbahrung eines Verstorbenen, auch über mehrere Tage, möglich. Darüber hinaus können die Angehörigen in Ruhe in einem angenehm klimatisierten Raum Abschied nehmen.

Ein besonderes Konzept der Firma Westhelle Köln, das sich bereits seit über 15 Jahren immer wieder neu bewährt: Dafür sprechen die langjährige Erfahrung sowie die Referenzen von Hospizen, Senioreneinrichtungen, Kliniken, Uni-Kliniken und Bestattern, die die Wirksamkeit bestätigen.

Für weitere Informationen wenden Sie sich telefonisch bitte an **02247-968 25 64**.

[www.westhelle-koeln.de](http://www.westhelle-koeln.de)

# FORUM BEFA – das Jubiläum

Text: Britta Schaible

**Hätten Sie es gewusst? Das Messe-Highlight FORUM BEFA findet bereits zum 25. Mal statt. Am Samstag, dem 20. September 2025 feiert das Event in der Maimarkthalle in Mannheim sein Jubiläum.**

Wie immer geht es bei der Veranstaltung um innovative Produkte, zeitgemäße Dienstleistungen und Entwicklungen aus der Bestattungsbranche. Komplettiert wird die Ausstellung durch spannende Fachvorträge und Workshops von Experten, die



wertvolle Einblicke und praxisorientierte Lösungen präsentieren. Die persönliche Atmosphäre bietet viel Raum für den Austausch, was die Besucher sehr zu schätzen wissen.

Geplant ist darüber hinaus eine große Jubiläumsparty. Schauen Sie vorbei, lassen Sie sich inspirieren und feiern Sie mit. Das Team der FORUM BEFA sowie alle Aussteller freuen sich über Ihren Besuch und anregende Gespräche.

[www.forum-befa.com](http://www.forum-befa.com)

## EINE EHRliche PRODUKTLINIE – SEIT ÜBER 15 JAHREN!

**Sarginnenausstattungen, Decken-Garnituren, Sterbehemden, Sarg- und Urnenband 100% biologisch abbaubar**

Bestattungswäsche aus Baumwolle, Leinen und Wolle | Kissen und Decke beidseitig gleicher Stoff | Decke als Wendedecke mit schlichtem Umschlag | über 14 verschiedene Farb- und Materialversionen verfügbar, auch nach Kundenwunsch | Stoffe und Farben miteinander kombinierbar | Sarginnenausstattung Seitenteil und großzügige Matratzenauflage | Wolle und Leinen aus regionalem Anbau | Wattierung zusätzlich zertifiziert und geprüft | Sargrand verfügbar in glatt oder gerafft | das letzte Band für Blumen | Mitgaben in Jute oder Baumwolle



*Westhelle Köln* GmbH  
Bestattungsbedarf . Dekorationen & Einrichtungen

Telefon 02247 968 25 64 | [www.westhelle-koeln.de](http://www.westhelle-koeln.de)





# „Digitale Begleitung schafft Nähe, Vertrauen – und echte Entlastung im Alltag.“

5 Fragen an Daniel Wallis vom Bestattungsinstitut von Halle / Emkes

Text: Ramona Peglow

**Das traditionsreiche Bestattungsinstitut von Halle / Emkes ist das älteste Haus in Aurich und blickt auf eine über 75-jährige Geschichte zurück. Andree Emkes übernahm das Unternehmen von seinem Vater Heinrich und führt es heute gemeinsam mit Wiebke Peters und Daniel Wallis.**

Als Angehörige gezielt nach digitalen Services wie einem Abmelde-Assistenten oder einem Gedenkportal fragten, war für das junge Bestatter-Team schnell klar: Wir müssen digitaler werden! In einer Region mit hoher Bestatterdichte auf kleinem Raum entschieden sie sich bewusst für die zusätzliche digitale Kundenbegleitung durch hilfreiche Online-Services – mit dem Ziel, Angehörige noch besser zu unterstützen, Zeit zu sparen und sich vom Wettbewerb abzuheben.

Das ist dem Bestattungsinstitut von Halle / Emkes in noch nicht einmal zwei Monaten mit dem DigitalStart Paket von Rapid Data eindrucksvoll gelungen: Das Team hat viel mehr Freiraum als zuvor, die Website hat über 38.000 Seitenaufrufe und stieg auf Platz eins im Google-Ranking und die Angehörigen nutzen das digitale Serviceangebote begeistert zu fast 100 Prozent.

Wie das Bestatter-Team von jetzt auf gleich mit der digitalen Kundenbegleitung durchstartete und wie es durch Digitalisierung noch viel mehr Kundennähe schafft, erzählt Daniel Wallis im Interview.

## Warum haben Sie sich für die digitale Kundenbegleitung entschieden?

Die Entscheidung für die digitale Kundenbegleitung fiel letztlich durch die Nachfrage der Angehörigen. Eine Trauerfamilie hat uns gezielt nach Online-Services gefragt, weil sie diese bereits von einem anderen Institut aus der Region kannte. Damals mussten wir das



Foto: Bestattungsinstitut von Halle / Emkes

leider verneinen – und das war für uns der Moment, in dem uns klar wurde: Wir müssen digitaler werden und hier mitziehen.

Wir wollten nicht hinterherhinken, sondern mit zu den Vorreitern gehören. Denn ein solches digitales Serviceangebot spricht sich schnell herum – zufriedene Kunden sind schließlich die beste Werbung. Da wird dann gesagt: ‚Geh doch dahin, da bekommst du noch diese Extras.‘

Ich habe das sofort an Andree weitergegeben – mit dem klaren Impuls: Wir müssen uns da einhaken und informieren. Nicht nur, um unseren Kunden mehr bieten zu können, sondern auch, um uns selbst die Arbeit zu erleichtern.

Wir haben dann gegoogelt und sind ziemlich schnell auf Rapid Data und das DigitalStart Paket gestoßen. Ein Komplettpaket mit modernen digitalen Kunden-Services zu einem festen Preis – das hat uns überzeugt. Vor allem, da wir die Services auch ohne zusätzliche Auftragsbearbeitungs-Software nutzen können. Wenn wir das irgendwann einmal möchten, lassen sie sich in die Rapid Soft-

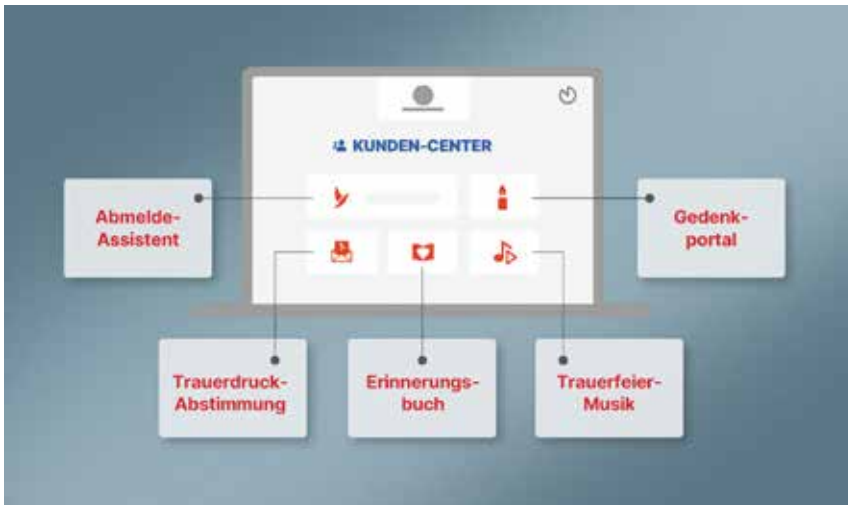
ware oder auch in Fremdsoftware integrieren. Diese Flexibilität hat uns sehr zugesagt.

Uns war auf jeden Fall wichtig, modern zu bleiben und den Angehörigen Services an die Hand zu geben, die ihnen wirklich helfen. Mit dem DigitalStart Paket können wir genau das bieten – unsere Arbeit vereinfachen und unseren Kunden den Abschied ein Stück leichter machen.

## Wie verlief Ihr Einstieg mit den digitalen Tools bei Rapid Data?

Der Einstieg in die digitale Kundenbegleitung verlief sehr einfach und unkompliziert. Natürlich mussten wir uns anfangs ein bisschen reinfuchsen, aber man lernt ja auch bei der Arbeit mit den Tools.

Rapid Data hat uns von Anfang an mit praxisnahen, kurzen Schulungen begleitet. Einige Dinge waren uns sofort klar, dadurch konnten wir bei den Schulungen sogar einzelne Schritte überspringen. Und wenn Fragen aufkamen, war der Kundenservice telefonisch oder per E-Mail zur Stelle. Immer freundlich, locker und sympathisch. Das



Das DigitalStart Paket von Rapid Data vereint viele hilfreiche Services für die digitale Kundenbegleitung.

macht die Zusammenarbeit mit Rapid Data sehr angenehm.

Von der Produktvorstellung über die Schulung bis hin zum Start hat alles noch nicht einmal fünf Wochen gebraucht. Für diesen einfachen Einstieg in die digitale Kundenbetreuung gibt's von uns 10 von 10 Punkten!

### Was hat sich durch die digitale Kundenbegleitung für Sie und Ihre Kunden verändert?

Ich hatte zwar erwartet, dass uns das DigitalStart Paket Zeit spart – aber wie viel es tatsächlich ist, hat mich wirklich überrascht. Es schafft Freiraum, den wir vorher nicht hat-

ten. Und dieser Freiraum bedeutet weniger Stress und mehr Ruhe im Arbeitsalltag. Wir arbeiten entspannter, haben den Kopf freier und dadurch mehr Zeit für das, was wirklich zählt: die Angehörigen, das Unternehmen, für uns selbst und unsere Familien.

Die digitale Kundenbegleitung mit dem DigitalStart Paket macht einfach alles einfacher. Statt ständig E-Mails zu schreiben, zu recherchieren oder herumzutelefonieren, läuft das Ganze jetzt automatisiert. Und auch die Angehörigen brauchen bei vielen organisatorischen Dingen gar nicht mehr anzurufen. Ob zu Hause, bei der Arbeit oder unterwegs – vieles lässt sich bequem online im Kunden-Center erledigen. Die Trauerfamilie sieht

den Status ihrer Abmeldungen, kann Trauerdruckadressen und Korrekturen eingeben, Musik auswählen oder Bilder des Verstorbenen hochladen. Sie weiß jederzeit: Was hat der Bestatter gemacht? Was steht noch an?

Ein besonders schöner Aspekt ist, dass wir im Kunden-Center auch die Bilder der Trauerfeier hochladen können. Die Angehörigen haben sie dann sofort zur Hand – nicht erst Wochen später. Sie können sie herunterladen und direkt mit Verwandten und Freunden teilen. Früher haben wir dafür noch CDs gebrannt – das war aufwendig und hat zusätzlich Geld gekostet. Heute geht das mit wenigen Klicks.

Auch das Gedenkportal im DigitalStart Paket hat viel in unserer Region verändert. Es bringt Menschen wieder zusammen, die sich vielleicht jahrelang nicht gesehen haben. Wenn jemand eine Gedenkseite kommentiert, entsteht plötzlich wieder Kontakt.

Gerade in besonders traurigen Fällen, in denen sehr junge Menschen verstorben sind, zeigt sich, wie wertvoll das Rapid Gedenkportal ist. Auf einer unserer Gedenkseiten wurden über 300 Kerzen angezündet. Es ist

# SEEBESTATTUNGEN

ab Büsum / Nordsee



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



Ob mit dem Kutter „Hauke“ oder dem klassischen Förderschiff 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

bewegend zu sehen, wie viele Leute Anteil nehmen, Erinnerungen teilen und sich gegenseitig Trost spenden.

Da sich die Gedenkseiten ganz einfach über WhatsApp und Social Media teilen lassen, verbreiten sie sich schnell – ohne dass wir dafür groß Werbung machen müssen. In den knapp zwei Monaten seit der Einführung hatten wir dadurch schon über 38.000 Seitenaufrufe! Ein echter Selbstläufer.

Und tatsächlich: Das Gedenkportal ist auch in Sachen Sichtbarkeit ein großer Gewinn für uns. Vor ca. zwei Jahren wurde unsere Website gehackt – unser Google-Ranking hat darunter stark gelitten. Seit wir das Gedenkportal von Rapid Data nutzen, sind wir wieder auf Platz eins bei allen relevanten Suchbegriffen – ganz ohne Werbebudget. Das ist für uns natürlich ein schöner Nebeneffekt, aber vor allem zeigt es, wie gut die Online-Services aus dem DigitalStart Paket funktionieren. Für uns und für die Angehörigen.

### Wie werden die digitalen Services von den Angehörigen und der Trauergemeinschaft angenommen?

Neben dem Gedenkportal werden alle digitale Services im Kunden-Center von den Angehörigen sehr gut angenommen – nahezu 100 % nutzen das Portal aktiv. Viele fragen inzwischen sogar gezielt nach dem Abmelde-Assistenten und dem Gedenkportal. Das Feedback unserer Kundinnen und Kunden ist durchweg positiv.

Was uns besonders freut: Auch ältere Menschen nutzen das Kunden-Center gerne – und das oft mit großer Selbstverständlichkeit. Als ich letztes bei einer über 85 Jahre alten Dame etwas vorbeibrachte, saß sie schon da mit unserem Kunden-Center auf dem Tablett und sagte fröhlich: ‚Ich hab Ihr System schon auf.‘ Da werden eben mal beim Frühstück die Abmeldungen erledigt. Und wenn jemand doch mal unsicher ist, helfen die Erklärvideos von Rapid weiter. Die jüngeren Angehörigen brauchen allerdings gar keine Hilfestellungen mehr, die Services sind sehr selbsterklärend.

Gerade beim Abmelde-Assistenten und dem digitalen Nachlass merken wir, wie



**Begleitet Angehörige jetzt auch digital:** das Team des Bestattungsinstituts von Halle / Emkes in Aurich.

wichtig unser digitales Serviceangebot für die Angehörigen ist. Schließlich geht es nicht nur darum, Verträge ab- oder umzumelden. Die Trauerfamilie kann damit auch Online-konten und offene Rechnungen aufspüren.

Besonders gut kommt es an, dass die Angehörigen den Abmelde-Assistenten ein ganzes Jahr lang selbst nutzen können. Und das Beste: Es ist alles so verständlich aufgebaut, dass wir nichts mehr groß erklären müssen.

Zudem wird die Musikfunktion aus dem DigitalStart Paket intensiv genutzt. Meist wählen die Angehörigen selbst die Titel aus der Rapid Musikbibliothek aus und geben sie für uns frei – wir müssen dann gar nichts mehr machen.

Wir haben einer Trauerrednerin, mit der wir gut zusammenarbeiten, den Musik-Service gezeigt. Sie setzt sich jetzt immer mit den Angehörigen zusammen, und sagt: ‚Sie haben doch was zur Musik von Ihrem Bestatter bekommen. Lassen Sie uns da mal reinschauen.‘ Das läuft perfekt, ohne dass wir weiter aktiv werden müssen. Nur bei speziellen Musikwünschen laden wir die Titel im Musikservice hoch – auch das funktioniert reibungslos.

Noch erstellen wir unsere Fotobücher selbst, aber wir können uns gut vorstellen, künftig auch die Erinnerungsbuch-Software aus dem Paket zu nutzen. Denn eines ist klar: Die digitale Begleitung ist für uns und unsere Kunden längst Alltag – und sie wird immer selbstverständlicher.

### Was würden Sie Kolleginnen und Kollegen sagen, die noch zögern, mit der digitalen Kundenbegleitung zu starten?

Zögern lohnt sich nicht – ihr verliert nur wertvolle Zeit. Denn das DigitalStart Paket schafft so viel Freiraum für euch. Viele Dinge, die ihr im Kopf mit euch herumtragt, erledigen sich damit automatisch.

Rapid Data bietet uns mit dem DigitalStart Paket ein echtes digitales Handwerk – modern, durchdacht und auf einem hohen Niveau. Es erleichtert unseren Alltag und den unserer Kundinnen und Kunden. Und obwohl es digital ist, entsteht eine ganz neue Nähe zu den Angehörigen. Wenn ich beispielsweise etwas hochlade, sieht die Trauerfamilie sofort, was passiert, und kann direkt reagieren. Das schafft Transparenz und Vertrauen. Man arbeitet mehr miteinander, das fühlt sich richtig gut an.

Für unser Bestattungshaus ist das DigitalStart Paket rundum ein echtes Highlight. Ich persönlich freue mich montags schon darauf, wieder damit zu arbeiten. Und wenn mir am Wochenende einfällt: ‚Hast du das erledigt oder nicht?‘, kann ich einfach von zu Hause aus nachsehen. Die digitalen Services gehören mittlerweile fest zu uns – und das wird auch so bleiben.

**Weitere Informationen:**  
[www.rapid-data.de](http://www.rapid-data.de)  
[bestattungen-von-halle.de](http://bestattungen-von-halle.de)



## Brücke der Erinnerung



Die „Brücke der Erinnerung“ im Heimathafen der Reederei Albrecht ist den Hinterbliebenen von Seebestatteten gewidmet. Die Gedenkstätte ist in Form eines Schiffshecks gestaltet und exakt auf das Beisetzungsgebiet zwischen den Inseln Spiekeroog und Wangerooge ausgerichtet.

Durch die Verbindung aller Weltmeere eignet sich die Gedenkstätte auch um Seebestatteten zu gedenken, die andernorts beigesetzt wurden. Auf Wunsch können Angehörige an Stelen eine persönliche Gedenktafel anbringen lassen.

Seebestattungs-Reederei Albrecht - Friedrichsschleuse 3a - 26409 Carolinensiel-Harlesiel

[www.seebestattung-albrecht.de](http://www.seebestattung-albrecht.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](http://www.ahorn-gruppe.de/unternehmensnachfolge)

# unter allen wipfeln ist ruh?

## Waldbestattung vor den Toren Geras

Der RuheForst Vogtland wurde am 26. April 2025 in einem Waldstück der Reußen nahe des Bad Köstritzer Ortsteils Hartmannsdorf mit zahlreichen Gästen feierlich eröffnet.

Der Greizer Landrat Uli Schäfer (CDU) freute sich sehr über diese Vorreiterrolle des Projekts im Landkreis für den gesamten Ostthüringer Raum. Heinrich XIV. Reuß, der Eigentümer und Betreiber des RuheForstes, machte keinen Hehl daraus, dass man neben Hartmannsdorf und der Stadt Bad Köstritz auch für die große Nachbarstadt, das ganze Vogtland sowie die Städte Jena und Weimar offen ist. Auch der Köstritzer Bürgermeister Oliver Vogt (FWG) und der Geschäftsführer der RuheForst GmbH, Jost Arnold, freuten sich über den Abschluss des langwierigen Projekts.

Fürst Reuß und sein Sohn, Erbprinz Heinrich XXIX. Reuß begrüßten, begleitet von den Bläsern der „Reuss'schen Jäger“, die zahlreich erschienen Gäste auf dem schönen Andachtsplatz im RuheForst Vogtland. Dieser wurde später im Rahmen der Eröffnungsfeier von Pfarrer Stephan Magirius gesegnet.



Nach den Eröffnungsreden führte Alexander Graf zu Castell von den „Reuss'schen Gütern Aga“, der als Projektleiter des RuheForstes fungiert, die Besucher zunächst zu einer symbolischen Baumpflanzung eines Hickorynusbaums und schließlich zu einer Mustergabanlage. Dort skizzierte er die Abläufe im Ruheforst.

Der RuheForst Vogtland, am Schlosspark Bad Köstritz mit seinem schönen Eichen-, Hainbuchen-, Buchenbestand ist ein öffentlicher Waldfriedhof in Trägerschaft der Stadt Bad Köstritz. Er wird von den Eigentümern, der Familie Reuß, nach dem Konzept des deutschlandweiten Dienstleisters RuheForst GmbH betrieben. Der RuheForst Vogtland ist deutschlandweit der inzwischen 88. RuheForst.

Im Bad Köstritzer RuheForst können Menschen unabhängig von ihrem Wohnort und ihrer Konfession beerdigt werden. Es sind ausschließlich Urnenbestattungen möglich. Erlaubt sind nur Urnen aus vollständig biologisch abbaubaren Materialien. Für den RuheForst stehen insgesamt zehn Hektar Wald zur Verfügung. Um den Wald so unberührt wie möglich zu belassen, wurden nur die allernotwendigsten Wege angelegt. Sie zu verlassen, um an die einzelnen RuheBiotope zu gelangen, ist sogar ausdrücklich erwünscht. Weitere Informationen unter: [www.ruheforst-vogtland.de](http://www.ruheforst-vogtland.de)



## Waldbestattung im RuheForst®.

Hier finden Sie den RuheForst®-Standort in Ihrer Nähe:  
[www.RuheForst.de](http://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](mailto:kontakt@ruheforst.de)



RuheForst®. Ruhe finden.





## WOW – Wohl oder Wehe

Meine Gedanken zum Laufenlernen

**Text:** Jule Baumeister

**Mal wieder, liebe Leser, schreibe ich aus dem unmittelbaren Erlebnis, aus der ehrlichen Sprachlosigkeit und damit einhergehenden Ratlosigkeit heraus. Und mal wieder mit einem immer wiederkehrenden Thema: der Wert, Marktwert eines Bestattungsunternehmens. Ich weiß, ja, ich liege Ihnen ständig damit in den Ohren, und ich werde es weiter tun, weil es soooo wichtig ist! Weil es DAS Wichtigste ist, wenn es um Unternehmensnachfolge geht. Und weil der zu erzählende Geschichtenpool, aus dem wir alle so viel lernen können, soooo groß ist.**

Im Folgenden abstrahiere, erfinde und lege ich unterschiedliche Situationen mit unterschiedlichen Unternehmen zugrunde – eventuelle Ähnlichkeiten zu real existierenden Personen und Unternehmen sind nicht beabsichtigt.

Es gibt Unternehmen, Bestattungsunternehmen, die sind einfach WOW! Gutes Verhältnis von Umsatz zu Gewinn, tolle Präsenz, großartiges Team, fantastisches Image, charismatischer Inhaber, Platzhirsch, fundamental etabliert, Bollwerke mit Garantie.

Wenn wir ein Bestattungsunternehmen bei der Regelung der Unternehmensnachfolge begleiten, bekommen wir Einblick in das Innerste dieses Unternehmenssystems. In alles – von den Zahlen über die Jahre, den Habitus des Unternehmens als Organismus, in die gesamte Systematik der gewachsenen und gelebten Strukturen. Alles ist notwendig zu analysieren, um einen realistischen Marktwert zu ermitteln.

Dieser Marktwert ergibt sich aber auch (!) aus der Prädisposition, die das Bestattungsunternehmen mitbringt, durch neue Betreiber/Inhaber weitergeführt und entwickelt zu werden! Ganz wichtig!

Wenn ein Unternehmen darauf basiert, dass ein omnipräsent führender Inhaber, eine leitende Überfigur alles lenkt, ohne dass das gesamte Team oder auch die einzelnen Teammitglieder jemals einen Gedanken an selbstständiges Arbeiten verschwenden mussten und demzufolge es auch nicht gelernt haben, dann ist die Abhängigkeit so groß, dass es für einen neuen Inhaber äußerst schwierig wird, als neue Führungspersönlichkeit dieses Team mit neuem Spirit weiterzulenken.

Wenn dann noch dieses Team durch Überbezahlung motiviert wird und nach außen als ein unerschütterliches und einfach funk-

tionierendes Team wirkt, wird aus dem Wohl spätestens jetzt ein Wehe. Wenn für den Unternehmer unterm Strich ein mittleres bis schlechtes Durchschnittsgehalt übrigbleibt – das sieht man dem Unternehmen mit dem vermeintlich sensationellen Team von außen nicht an –, ist dieses Unternehmen für einen Nachfolger schlicht wertlos. Wenn der Income noch nicht mal ansatzweise ausreicht, um einen entsprechenden Kredit zur Firmenübernahme zu tilgen, dann ist das Unternehmen wertlos.

Um das auszurechnen, muss man kein Mathenie sein. Das funktioniert genau so, wie es gerade funktioniert, aber nicht mit bzw. für einen neuen Inhaber.

Ich will sagen: Wenn Sie planen, Ihr Unternehmen früher oder später an jemand anderes zu übergeben, dann bringen Sie Ihrem Team das Laufen bei. Es muss temporär eigenverantwortlich handeln können und entscheidungsfähig sein.

Und das Verhältnis von Umsatz zu Gewinn, damit von Umsatz zu Gehältern muss stimmig sein.

Klar, gute Mitarbeiter müssen gut bezahlt werden. Und ein Unternehmen steht und fällt mit dem Team – aber nicht um jeden Preis.

Manchmal kann ich mir, obwohl ich Zahlen schwarz auf weiß vor mir habe, gar nicht vorstellen, wie das sein kann, dass ein solches WOW-Unternehmen unter der Oberfläche so funktioniert, also leider gar nicht wow ist – sodass sich also auch nur äußerst schwer ein Käufer dafür findet bzw. nur für einen deutlich niedrigeren Preis.

Deshalb mal wieder mein Lieblingscredo: Machen Sie Ihr Unternehmen wertvoll! Wir helfen Ihnen auch gerne dabei.

[www.baumeister-baumeister.de](http://www.baumeister-baumeister.de)



# Termine

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

## BESTday

Die Veranstaltung für Bestatterinnen und Bestatter

Infos & Anmeldung unter:  
www.bestday-original.de

## Friedhofsverwaltungstag

**18.09.2025 Osnabrück**  
**13.11.2025 Leipzig**

www.friedhofsverwaltungstag.de

## Fachmessen

**20.09.2025 FORUM BEFA**  
Mannheim  
www.forum-befa.com

**17.-18.10.2025 LEBEN UND TOD**  
Freiburg  
www.leben-und-tod.de

**02.11.2025 happy END**  
Hamburg  
www.bestattungs-messe.com

## Fachvortrag & Fortbildung

**01.09.2025 Gelsenkirchen**

Vortrag Kriminalbiologe Dr. Mark Benecke im Bestattungshaus Nehrhorn

Nähere Informationen zur Veranstaltung und den Anmeldelink finden Sie hier:  
www.bestattungsservice.de/weiterbildung/benecke\_2025

## Ausstellung

**Leichenwagenmuseum**

58809 Neuenrade

Öffnungszeiten:  
jeden Samstag, von 12-16 Uhr  
www.leichenwagenmuseum.de

# Inserenten

2 Daxecker Holzindustrie GmbH  
www.daxecker.at

3 PUR Solutions GmbH  
www.nanogermany.de

5 Agentur Erasmus A. Baumeister  
www.erasmus1248.de

7 ikt Lenz GmbH & Co. KG  
www.natururne.de

9 BOLLERMANN GmbH  
www.bollermann-grabmale.de

11 Andreas Wormstall Bürotechnik  
www.trauerdruck-wormstall.de

13 VKF Foliensarg | BioSeal  
www.foliensarg.de

15 Leonard Goetz Nachf.  
www.goetz-1849.de

17 Linn Sprachverstärker  
www.linn-sprachverstaerker.com

17 Achim Frenz Unternehmensberatung  
www.frenz-unternehmensberatung.de

19 FORUM BEFA Mannheim  
www.forum-befa.de

21 Reederei Huntemann GmbH  
www.reederei-huntemann.de

23 Westhelle Köln GmbH  
www.westhelle-koeln.de

25 Reederei H. G. Rahder GmbH  
www.seebestattung-buesum.de

27 Seebestattungs-Reederei Albrecht  
www.seebestattung-albrecht.de

27 Ahorn AG  
www.ahorn-gruppe.de

28 RuheForst GmbH  
www.ruheforst.de

30 Ralf Krings Licht & Leuchter  
www.licht-leuchter.de

31 DELTA.FINANZ AG  
www.adeltafinanz.com

32 Rapid Data GmbH  
www.rapid-data.de

## BEILAGEN

Lavabis GmbH

www.lavabis.com

DELTA.FINANZ AG

www.adeltafinanz.com



Ralf Krings seit 1985

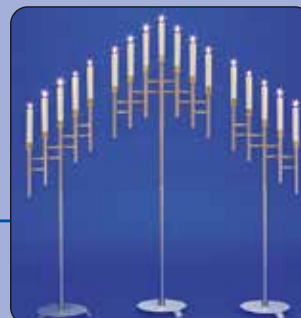
Waren aus NE-Metallen  
Metallgestaltung  
Donatusstraße 107-109 · Halle E1  
50259 Pulheim

# Licht und Leuchter

## Waren aus NE-Metallen und Metallgestaltung

Vollendete und zeitlose Edelstahldekorationen, die in Punkto Verarbeitungsqualität und Vielseitigkeit keine Wünsche offen lassen. Oberteile und Grundfüße lassen sich innerhalb unseres Programmes vielfältig kombinieren. Wir fertigen nach Ihren Wünschen bis hin zum maßgeschneiderten Unikat und liefern das komplette Zubehörprogramm für die stilvolle Trauerfeier.

www.licht-leuchter.de  
e-mail: Ralf.Krings@t-online.de  
Telefon 0 22 34/92 25 46 · Mobil 01 72/2 89 21 57  
Telefax 0 22 34/92 25 47



ADELTA  
FINANZ



Jetzt  
6 Monate  
testen

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

Zeit für das, was du liebst.



Erfahren Sie mehr

[www.adeltafinanz.com](http://www.adeltafinanz.com)

# MEIN TIPP: DIGITALSTART PAKET

Der einfache Einstieg in die digitale Kundenbegleitung



- 
-  **Kunden-Center**
  -  **Gedenkportal**
  -  **Abmelde-Assistent**
  -  **Trauerfeier-Musik**
  -  **Trauerdruck-Abstimmung**
  -  **Erinnerungsbuch**

„Nach nur knapp 2 Monaten nutzen nahezu **100 % der Angehörigen** unser Kunden-Center aktiv, unsere Website hat über **38.000 Seitenaufrufe**, steht auf **Platz 1 im Google-Ranking**, wir bekommen durchweg positives Feedback und haben endlich mehr Zeit für das Wesentliche. Das DigitalStart Paket ist **ein echtes Highlight** für uns!“

**Daniel Wallis**

Bestattungsinstitut von Halle/Emkes



**Kostenfrei**  
beraten lassen!