

# eternity

Das Magazin

Jahrgang 29 – Ausgabe August 2024

**Öffentliche Aufgabe:**

Tod und Trauer auf Formentera

**Am 13. und 14. September:**

FORUM BEFA in Salzburg

**Umsatzsteuerpflicht:**

Neue Rechtsprechung



+ 2013-2017

**HEISO**  
HEINR.SOMMER  
URNEN  
- seit 1979 -

## UNSERE NATURSTOFFURNEN

Bedruckt und dadurch 100% biologisch abbaubar.  
Mit verschiedenen Motiven erhältlich.

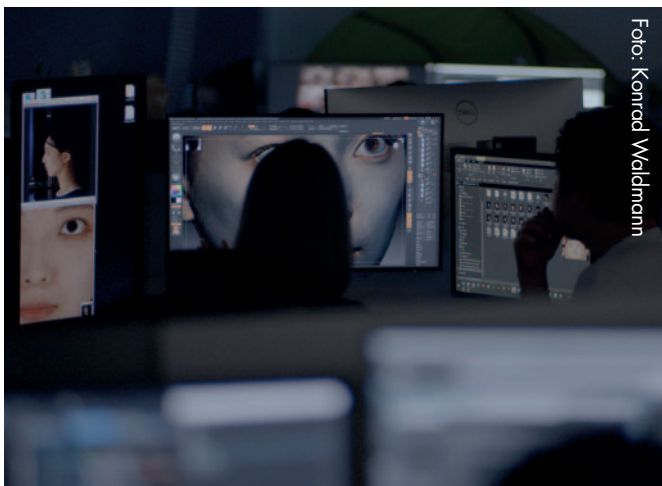


Art.-Nr. 27640

# Wenn der Tod nicht das Ende wäre

„Eternal you – vom Ende der Endlichkeit“ heißt ein neuer Dokumentarfilm\*, der eine der großen Fragen der Menschheit behandelt. Was wäre, wenn der Tod nicht das Ende wäre? In dem Film, den die beiden deutschen Regisseure Hans Block und Moritz Riesewieck gedreht haben, schaffen StartUps mithilfe Künstlicher Intelligenz digitale Avatare, die es Trauernden ermöglichen, mit ihren Verstorbenen in Kontakt zu treten.

Der Film begleitet die Pioniere einer Technologie, die den Tod obsolet machen will. Joshua chattet Tag und Nacht mit dem digitalen Klon seiner ersten Liebe, Christi möchte die Bestätigung, dass es ihrem besten Freund im Himmel gut geht, hat aber eine erschütternde Erfahrung mit seinem KI-Konterfei, und Jang Ji-Sung trifft den VR-Klon ihrer verstorbenen 7-jährigen Tochter.



Der Film zeigt: Was bislang Stoff für Science-Fiction-Filme war, wird in atemberaubender Geschwindigkeit Realität: Die Grenze zwischen realem und simuliertem Leben verschwimmt. Und damit die Grenze zwischen Leben und Tod. Produzent Georg Tschurtschenthaler meint, dass der Film, der ab dem 25. Oktober auch als DVD erhältlich ist, genau zum richtigen Zeitpunkt kommt: „Er macht erlebbar, welche Rolle KI in unseren privatesten und intimsten Momenten spielen kann – und wahrscheinlich schon bald spielen wird.“

KI-Ethiker sehen die so genannte „Afterlife Industry“ kritisch, berichten die Filmemacher in „Eternal You“: Indem sie die Trauernden moralisch verantwortlich mache, die Toten am Leben zu halten, erzeuge sie einen besonderen Druck, dem die Hinterbliebenen nur schwer standhalten könnten. Etwa, wenn die Simulation eines toten Kindes flehe: „Mama, lass mich nicht ein zweites Mal sterben!“.

\*Unter [www.eternalyou-film.de](http://www.eternalyou-film.de) gibt's den Trailer.

Alles Zukunftsmusik? Oder hatten auch Sie schon mit Angehörigen zu tun, die für ein Wiedersehen alles in Kauf nehmen würden? Auch eine digitale Kopie ihres geliebten Verstorbenen? Ein Thema, mit dem sich die Bestattungsbranche – früher oder später – unweigerlich auseinandersetzen muss.

Mit nachdenklichen Grüßen

Petra Willems  
Redaktionsleitung eternity



[www.eternitydasmagazin.de](http://www.eternitydasmagazin.de)  
instagram: eternity\_das\_magazin

## IMPRESSUM

**Verlag:**  
AZ-Medienverlag Adrian Zirwes  
An Trötschkes 1-3, D-47906 Kempen  
Telefon 0049 2152 - 96 15 10  
Fax 0049 2152 - 96 15 11  
Mail [info@eternitydasmagazin.de](mailto:info@eternitydasmagazin.de)

Erscheinung: zweimonatlich  
Auflage: 5.500 Exemplare  
(in Deutschland, Österreich und Schweiz)

**Redaktion:**  
Petra Willems (ViSdP)  
Andrea Lorenzen-Maertin, Marc Popp

**Grafik und Layout:**  
AZ-Medienverlag  
Anzeigen: AZ-Medienverlag, Adrian Zirwes  
Druck: L.N. Schaffrath GmbH & Co. KG DruckMedien  
Marktweg 42-50, 47608 Geldern

**Anzeigenschluss:** 02.10.2024

**Redaktionsschluss:** 27.09.2024

Alle Eigentums-, Verlags- und Nachdruckrechte liegen beim AZ-Medienverlag. Der Export von Eternity und der Vertrieb im Ausland sowie die Wiederverwendung des Inhalts, auch auszugsweise, sind nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages zulässig. Für unverlangt eingesandte Manuskripte, Fotos und Zeichnungen wird keine Haftung übernommen.

# INHALT

<b>Editorial / Impressum</b> .....	3	<b>Ein echter Glücksfall</b> .....	18
<b>Am Scheideweg?</b> .....	6	Generationswechsel bei Kuhlmann Cars. Teil 2 der Serie.	
<b>Regionale Hubs</b> .....	9	<b>Sehr bunt gemischt</b> .....	25
Neu am Markt: VITERNUS Unternehmensgruppe		FORUM BEFA mit über hundert Ausstellern und acht „Glorreichen Halunken“	
<b>„Wir leben in unsicheren Zeiten“</b> .....	10	<b>powerordoCLOUD</b> .....	28
Christoph Kuckelkorn über seinen Anschluss an Sereni		Die zukunftssichere Lösung für moderne Bestattungshäuser	
<b>Über 300 Filialen</b> .....	12	<b>eternity verbindet</b> .....	30
Ahorn Gruppe ist Deutschlands größter Bestattungsverbund		Ein wunderbarer Kontakt zu den Kunden	
<b>Die Bestatterfamilie</b> .....	15	<b>Lifersysteme</b> .....	32
Der Name ist Programm		Rückenschonend auch bei adipösen Verstorbenen	



**Ein echter Glücksfall**  
Generationswechsel bei Kuhlmann Cars.  
Teil 2 der Serie.  
Seite 8

**Sehr bunt gemischt**  
FORUM BEFA mit über hundert Ausstellern und acht „Glorreichen Halunken“  
Seite 25



**Jewellery with a personal touch ...**  
Ein Schmuckstück, individuell und persönlich speziell für sie gefertigt.

Der Abdruck wird innerhalb von 2 – 3 Sekunden mittels einer Spezialtinte abgenommen und als persönlicher Service des Bestatters seinen Kunden nach der Beerdigung mit den anderen Formalien überreicht.

Der Kunde kann nun ohne zeitlichen Druck entscheiden, ob er von dieser Möglichkeit Gebrauch machen möchte.

Gerne beraten wir sie persönlich.

**Jewellery with a personal touch**

Dazzling

Loving

Cherish

Allure

Precious earrings

Bliss

Loved one

Angel 1

Bead

**Jewel Concepts GmbH**  
Postfach 3228  
59281 Oelde  
Deutschland  
T +49 2522 83 87 094  
E info@jewel-concepts.de  
[www.jewel-concepts.de](http://www.jewel-concepts.de)

<b>1 Jahr Campus VIVORUM</b> .....32	<b>HEPA cleanup</b> .....41
Weltweit erstes Experimentierfeld zur Friedhofsentwicklung	Geheim-Code im Disney Park für Kremationsasche
<b>„Wollen die Erfolgsgeschichte fortsetzen“</b> .....33	<b>Bis zum Schluss</b> .....42
Bestattungswagen Hentschke unter neuer Leitung	VinziRast will Obdachlose bis zum Lebensende begleiten
<b>Umsatzsteuerpflicht</b> .....34	<b>Buchtipps</b> .....44
Aktuelle Rechtsprechung zu Treuhandverträgen und Kühlräumen	
<b>Eine öffentliche Aufgabe</b> .....37	<b>Vorschau:</b> .....46
Tod und Trauer auf der Baleareninsel Formentera	Das lesen Sie im Oktober
<b>FIAT-IFTA-Kongress in Krakau</b> .....39	<b>Der letzte Schrei</b> .....46
Fachleute aus 40 Ländern erwartet	Asche zu Steinen



**Eine öffentliche Aufgabe**  
 Tod und Trauer auf der Balearen-Insel Formentera  
 Seite 37

**HEPA cleanup**  
 Geheim-Code im Disney Park für Kremationsasche  
 Seite 41



**UNSER NEUES, PERSONALEINSPARENDES SARGVERSENKSYSTEM**  
**ERMÖGLICHT ES JETZT, DASS EINE ERDBESTATTUNG VON NUR EINER PERSON AUSGEFÜHRT WERDEN KANN!**

**BESUCHEN SIE UNS AUF DER BEFA STAND A8-B7!**

[sargversenker-philitech.com](http://sargversenker-philitech.com)

# Am Scheideweg?

## Unternehmensbewertung und Unternehmensnachfolge

*Dieser Artikel wurde verfasst von Daniel Niemeyer und Dr. Simon J. Walter und erschien ursprünglich auf Englisch im THANOS Magazine 2/2024, der offiziellen Zeitschrift der FIAT-IFTA – The World Organization of Funeral Operatives. This article was originally published in English in THANOS magazine 2/2024, the official magazine of FIAT-IFTA – The World Organization of Funeral Operatives*

Ein Lebenswerk zum richtigen Zeitpunkt an die nächste Generation zu übergeben – das ist der Wunsch vieler mittelständischer Unternehmerinnen und Unternehmer. Damit die funktionierenden Strukturen und Abläufe (und der Kundenstamm vor Ort) erhalten bleiben, ist eine überlegte, gut geplante Übergabe der Unter-

nehmensführung unerlässlich. Nicht selten ist sie außerdem eine Frage des unternehmerischen und persönlichen Vermächtnisses der bisherigen Inhaberin bzw. des bisherigen Inhabers.

Seit über 75 Jahren prägen Familienunternehmen das Bestatterhandwerk in Deutschland. Es ist keine Seltenheit, Kolleginnen oder Kollegen zu begegnen, die in dritter, vierter oder gar fünfter Generation im familieneigenen Betrieb tätig sind. Wenn in einem solchen Betrieb junge Familienmitglieder mitarbeiten, kann die Nachfolge wahrscheinlich innerhalb der Familie geplant werden – was sie indes nicht unbedingt einfacher macht, da persönliche und unternehmerische Fragen und Belange in Einklang gebracht werden müssen.



Unternehmensnachfolge ist auch eine Frage des persönlichen Vermächtnisses.  
Foto: © Florian Schmetz / unsplash



Daniel Niemeyer studierte Wirtschafts- und Rechtswissenschaften (Master of Arts), ist Bestattermeister, Dozent und Unternehmensberater für das Bestatterhandwerk. Foto: © 52GRAD



Dr. Simon J. Walter ist Historiker und Kulturbeauftragter des Bundesverbandes Deutscher Bestatter e.V. sowie der Stiftung Deutsche Bestattungskultur. Foto: © BDB

Wie repräsentativ ist ein solcher Fall heute aber überhaupt noch? Die Branche in Deutschland und in anderen europäischen Ländern ist erheblichen Veränderungen unterworfen. Wie sieht eine gute Unternehmensübergabe heute aus? Wie können die scheidenden Inhaberinnen und Inhaber den Prozess in die gewünschte Bahn lenken? Was passiert, wenn kein Familienmitglied für die Nachfolge bereitsteht – und auch keine Mitarbeiterin und kein Mitarbeiter dafür in Frage kommt?

### **Der erste Schritt: Die Unternehmensbewertung**

Fast immer beginnt der Prozess der Unternehmensübergabe mit der scheinbar simplen Frage: Was ist mein Unternehmen eigentlich wert? Zu deren Beantwortung müssen jedoch eine ganze Reihe von Faktoren berücksichtigt werden. Handels- und steuerrechtliche Einflüsse sind zu korrigieren. Unternehmensprognosen müssen eingeordnet werden. In Deutschland spielt dabei der Bereich der Bestattungsvorsorge eine zentrale Rolle. Wie viele Vorsorgeverträge sind mit dem Bestattungshaus verknüpft? Auf welchen Gesamtwert belaufen sich diese Vorsorgen? Wie fließen diese zukünftigen Einnahmen in die Unternehmensbewertung ein?

Sachverhaltsabhängig werden unterschiedliche Bewertungsverfahren eingesetzt, die jeweils bestimmte Vor- und Nachteile haben. Zwar ist es Aufgabe des Bewerter, das geeignete Verfahren zu bestimmen – die Auftraggeber und Prozessbeteiligten sollten indes ein grundlegendes Verständnis der Methodik haben, um die so ermittelte Bewertung einordnen zu können. Die vorrangig in der Bestattungsbranche genutzten Methoden sind die folgenden:

#### **Multiplikatormethode**

Die Multiplikatormethode verfolgt den Ansatz, dass vergleichbare Unternehmen vergleichbare Unternehmenswerte erzielen müssen. Voraussetzung ist, dass die Datenbasis zur Ermittlung des Multiplikators ausreichend ist. In Bezug auf börsennotierte Unternehmen ist dies leichter zu gestalten als im Bereich kleiner und mittelständischer Unternehmen. In der Praxis wird diese Methode im Handwerk deshalb eher genutzt, um das Ergebnis einer anderen Methode zu plausibilisieren.

#### **Ertragswertmethode**

Das vereinfachte Ertragswertverfahren ist ein steuerrechtliches Bewertungsverfahren, welches von Steuerberatern zur Ermittlung

von Erbschafts- und Schenkungssteuern herangezogen wird. Aufgrund des vorgeschriebenen, starren Kapitalisierungszinssatzes ist der Einsatz des vereinfachten Verfahrens außerhalb der vom Gesetzgeber vorgegebenen Einsatzgebiete – insbesondere für die Wertermittlung – wenig zielführend. Viele Einflussfaktoren, die den Wert beeinflussen, können nicht berücksichtigt werden.

#### **Modifiziertes Ertragswertverfahren**

Passender für Bestattungsunternehmen in Deutschland ist ein modifiziertes Ertragswertverfahren. Nach einer notwendigen betriebswirtschaftlichen Bereinigung der handels- bzw. steuerrechtlichen Jahresabschlüsse kann aus den Vergangenheitswerten eine Ertragsprognose ermittelt werden. Die Ertragsprognose kann auch aufgrund von gewichteten Vergangenheitswerten erstellt werden, da Bestatterinnen und Bestatter häufig keine Planungsrechnungen anfertigen. Dabei sind Abschreibungen der Gewinn- und Verlustrechnung durch kalkulatorische Abschreibungen zu ersetzen. Ertragssteuern sind mit einem typisierten Steuersatz betriebswirtschaftlich zu ermitteln. In der Folge kann für das Bestattungsunternehmen ein prognostizierter Jahresüberschuss nach Steuern ermittelt werden. Letztendlich ergibt sich der Unternehmenswert aus der Kapitalisierung des prognostizierten Jahresüberschusses nach Steuern unter Anwendung des Kapitalisierungszinssatzes. In einem weiteren Schritt können dann branchenspezifische Faktoren wie Anzahl und Umfang der Vorsorgeverträge berücksichtigt werden.

#### **Wie geht es weiter?**

Unabhängig von der gewählten Methode muss der dazugehörige Bericht so verfasst und gestaltet sein, dass ein sachkundiger Dritter die Möglichkeit hat, das Bewertungsergebnis unter Betrachtung der getroffenen Annahmen einschätzen zu können. Der Adressat eines Wertberichts muss in der Lage sein, die einzelnen Schritte und Berechnungen zum Unternehmenswert vollumfänglich nachzuvollziehen. Dadurch werden sowohl die Verkäufer- als auch die Käuferseite abgesichert. Nur mit voller und professioneller Transparenz kann ein Verkaufsgespräch zu einer für beide Seiten befriedigenden Unternehmensübergabe bzw. -übernahme führen.

Beide Seiten sollten deshalb neben einem Steuerberater und Rechtsanwalt auch einen Betriebswirt bzw. Unternehmensberater mit Expertise auf dem Gebiet der Wertermittlung im Bestatterhandwerk hinzuziehen.

## Früher Familie, heute Unternehmensgruppe?

Die Frage der Nachfolge ist für Bestattungsunternehmen in Deutschland heute so relevant wie vielleicht noch nie. Wie eingangs erwähnt ist das Handwerk bundesweit noch immer durch Familienunternehmen geprägt. Aber Familienstrukturen verändern sich, und die nachrückenden Generationen betrachten die Arbeitswelt teilweise mit anderen Augen. Eine Nachfolge innerhalb der Familie ist deshalb heute längst nicht gesichert, bloß, weil jüngere Familienmitglieder dafür bereitstünden. Zu den oben beschriebenen wirtschaftlichen Erwägungen gesellen sich heute weitere Fragen: etwa nach der Vereinbarkeit von Familie und Beruf.

Wenn eine familiäre Lösung nicht absehbar ist, entscheiden sich mehr und mehr Unternehmensinhaberinnen und -inhaber proaktiv für den Verkauf des Unternehmens im (hoffentlich) richtigen Moment. Manchmal steht ein Wettbewerber als Käufer bereit. In anderen Fällen wird das Bestattungshaus durch den Verkauf einer größeren Unternehmensgruppe angegliedert. Diese Option birgt auf den ersten Blick weniger Aufwand für die Verkäuferseite – und das Unternehmen vor Ort bleibt zunächst einmal und ggf. sogar unter dem bisherigen Namen bestehen. Manchmal bleibt die bisherige Inhaberin bzw. der bisherige Inhaber noch für einige Zeit im Arbeitsalltag präsent, um den Übergabeprozess zu begleiten. Im Ergebnis ist der Aufwand jedoch bei allen Nachfolgeoptionen vergleichbar, lediglich die Schwerpunkte sind anders verteilt.

### Kein bloßer Verwaltungsakt

Verkäufe an Unternehmensgruppen sorgen für Diskussionen innerhalb der Branche. Einige sehen durch die zunehmenden Übernahmen und Zusammenschlüsse den gewachsenen, mittelständischen, fragmentierten Charakter des Bestatterhandwerks gefährdet. In diese Debatte fließt eine ganze Reihe von grundsätzlichen Fragen mit ein: Wie muss ein Betrieb heute wirt-



Verschiedene Marktteilnehmer plädieren für die eine oder andere Richtung.  
Foto: © Michael Fousert / unsplash

schaftlich und administrativ aufgestellt sein? Was bedeutet die Digitalisierung für uns? Wie gestalten wir die Beziehungen zu unseren Kunden? Wie lassen sich Privatleben und Beruf zukünftig in Einklang miteinander bringen? Wie schlagen sich die Veränderungen unserer Bestattungskultur im Arbeitsalltag nieder?

Manche sehen die Branche am Scheideweg – und verschiedene Marktteilnehmer plädieren für die eine oder die andere Richtung.

In dieser besonderen Dynamik halten wir es für wichtig, daran zu erinnern, dass die Unternehmensnachfolge und -übergabe kein bloßer Verwaltungsakt mit begleitender Transaktion ist. Für die Verkäufer geht es um ihr Lebenswerk und ihre berufliche wie private Zukunft. Für die Käufer und Nachfolger geht es um eine große Investition – finanziell und manchmal auch persönlich. Für die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter geht es vielleicht um ihre unmittelbare berufliche Zukunft. Und für die Kundinnen und Kunden geht es darum, weiterhin in schwierigen und herausfordernden Zeiten auf ein Unternehmen und auf das Qualitätsversprechen dahinter vertrauen zu können.

# PIETA

13. FACHMESSE  
FÜR BESTATTUNGSBEDARF  
UND FRIEDHOFSTECHNIK

16 – 17  
MAI 2025



MESSE DRESDEN

[www.pieta-messe.de](http://www.pieta-messe.de)

Skulptur: Magdalena Chodakowska  
Fotografie: Lothar Sprenger

# Regionale Hubs

## Neu am Markt: die VITERNUS Unternehmensgruppe



Bevor Maximilian Henzler im Januar 2024 die VITERNUS Unternehmensgruppe gründete, war er als Berater für mittelständische Handwerksunternehmen u.a. in der Elektroindustrie tätig, wo er maßgeblich am Aufbau, der Digitalisierung und der Expansion durch Zukäufe beteiligt war. Mit der VITERNUS Unternehmensgruppe bietet er nun nicht nur klassische Nachfolgelösungen an, bei denen für ihn die Fortführung des unternehmerischen Erbes und die Erhaltung des Lebenswerks an erster Stelle stehen, sondern er sieht sich auch als strategischer Partner für wachstumsorientierte Unternehmer in der Bestattungsbranche.

Der zunehmende bürokratische Aufwand sowie die Unterstützung bei der Digitalisierung interner Prozesse seien das Hauptanliegen, wenn sich Inhaber von Bestattungsinstituten an VITERNUS wenden. „Hinzu kommt die Unsicherheit bezüglich der Unternehmensnachfolge, insbesondere wenn keine geeigneten Familienmitglieder das Unternehmen übernehmen können. Die Suche nach qualifiziertem und motiviertem Personal stellt ebenfalls eine große Herausforderung dar“, so Henzler. Seine Lösung: die Digitalisierung administrativer Arbeitsschritte durch so genannte regionale Hubs.

„Unser Ziel ist es nicht, quer durch Deutschland einzelne Bestattungsinstitute zu kaufen, sondern vielmehr attraktive Hubs zu finden und davon ausgehend entsprechende Regionen zu erschließen. Wir sind der Überzeugung, dass man die Probleme der Nachfolge gezielter angehen kann, wenn man lokalen Betrieben, die meist ein bis zwei Filialen betreiben, einen regionalen Hub mit strukturierten Prozessen als Anker an die Seite stellt“, meint der VITERNUS-Geschäftsführer.

Ein regionaler Hub – darunter versteht VITERNUS „Betriebe, die für sich in der Region aufgrund ihrer qualitativ hochwertigen Arbeit eine Marke aufgebaut haben und dazu Sterbefälle im hohen dreistelligen bis vierstelligen Bereich betreuen“. Die Anzahl der Filialen sei zunächst zweitrangig. „Wir schauen vielmehr auf die bestehenden Strukturen der Institute und betrachten den Umkreis, ob wir aus unserer Sicht – sowie aus der Sicht des Betriebs – in der Lage sind, durch Zukäufe weiter zu wachsen. Bei dem Zukauf

einer einzelnen Filiale geht es dann um die Qualität der Dienstleistung, die Rahmenbedingungen sowie die Aufstellung des Betriebs“, beschreibt er die Auswahlkriterien des Unternehmens.

VITERNUS will wachsen, das steht außer Frage. „Wir sind nun seit knapp drei Monaten am Markt und befinden uns im Austausch mit gut einer Handvoll Unternehmer\*innen, die wir als geeigneten Hub in den verschiedensten Regionen quer durch Deutschland betrachten“, berichtet Henzler. Und betont: „Wir sind kein ‚Exit‘-getriebener Investor, der Investorengelder verwaltet und innerhalb der nächsten fünf bis sieben Jahre eine Rendite liefern muss. Daher ist es nicht unser Bestreben, innerhalb kurzer Zeit möglichst viele Institute zusammenzukaufen, um das Konstrukt dann an einen strategischen Investor oder Finanzinvestor zu verkaufen. Wir betrachten den Markt für Bestattungsdienstleistungen als kritische Infrastruktur und wollen sicherstellen, dass diese Dienstleistung flächendeckend über Generationen in ruralen und urbanen Gebieten sichergestellt ist.“

Kauf oder Beteiligung – gibt es unterschiedliche Modelle und wenn ja, welche? „Wir sind, was das Thema Verkaufsprozess und Abwicklung des Verkaufs angeht, sehr flexibel und bieten einen großen Strauß an Möglichkeiten. In der Regel ist es aber so, dass wir immer eine Mehrheitsbeteiligung anstreben. Hier ist alles denkbar von 51 bis 100 Prozent.“ Kann der bisherige Inhaber Geschäftsführer bleiben? „Zu 100 Prozent! Wir würden uns ja selbst eines sehr guten Mitarbeiters berauben, wenn wir den amtierenden Geschäftsführer oder Inhaber nicht übernehmen wollen. Wenn der/die Inhaber/in aufgrund des Alters kurzfristig ausscheiden möchte, ist das – sofern die Rahmenbedingungen hierfür gegeben sind – für uns aber auch grundsätzlich in Ordnung. Allerdings ist das dann eine Case-by-Case Betrachtung.“ Darüber hinaus bietet das Unternehmen für den Verkäufer wie auch für bestehende Mitarbeiter (Rück-) Beteiligungsmodelle sowie Anreize, damit alle am Erfolg profitieren.

Wie sind seine bisherigen Erfahrungen mit der Branche? „In der Regel ist hier sehr viel auf den Eigentümer fixiert. Häufig ist die Frage, wie viele Mitarbeiter bleiben an Bord, wenn der Eigentümer in Rente geht oder steht man innerhalb von sechs Monaten ohne Team da?“ Die Mitarbeiter sind, so Henzler, das wichtigste Asset jedes Bestattungsinstituts: Sicherstellung der Work-Life-Balance, Fort- und Weiterbildung, Aufstiegschancen, Mitarbeiterbeteiligungsprogramme, attraktive Gehälter, ein zeitgemäßer Arbeitsplatz und natürlich Benefits wie Jobrad etc. sollen VITERNUS zu einem attraktiven Arbeitgeber machen.

Nach außen bleibt alles beim Alten. „Für die Kundschaft wird sich in unseren Betrieben gar nichts verändern, in einer idealen Welt sollen sie den Namen VITERNUS gar nicht zu sehen bekommen. Es soll auch kein Zusatz wie ‚Teil der VITERNUS Unternehmensgruppe‘ angefügt werden - es ist nicht unser Bestreben im Rampenlicht zu stehen.“

[www.viternus-holding.com](http://www.viternus-holding.com)

# „Wir leben in unsicheren Zeiten“

## Christoph Kuckelkorn über seinen Anschluss an Sereni

Viele Bestattungsunternehmen in Deutschland sind traditionell seit vielen Generationen in Familienhand. Das Lebenswerk des Großvaters oder Urgroßvaters geht Unternehmern verständlicherweise nicht leicht aus den Händen. Eine Nachfolgelösung muss rechtzeitig gedacht werden. Der Kölner Bestatter Christoph Kuckelkorn hat zwei Kinder, die er bereits auf die familiäre Nachfolge des erfolgreichen Familienunternehmens vorbereiten kann – und er hat sich entschieden, diesen Schritt gemeinsam mit Sereni zu gehen.

Eine sichere Nachfolgelösung und trotzdem maximal weiter Unternehmer bleiben – das war für Christoph Kuckelkorn ein wichtiger Faktor bei der Unternehmensnachfolge. Er hat sein traditionsreiches Familienunternehmen anteilig in das Sereni-Netzwerk eingebracht und ebnet damit seinen Kindern Laura und

Marcel Kuckelkorn den Weg in eine sichere Geschäfts- und Fortführung der Firma. Bevor er „sein eigener Kunde“ werde, wie er selbst sagt, wird er seine Anteile an die nächste Generation übergeben. „Wir leben in unsicheren Zeiten von Inflation, Kriegen und politisch bedenklichen Bewegungen geprägt. Das wirft für mich drängende Fragen auf: Wie soll es mit dem Unternehmen weitergehen? Wie können wir es in eine sichere Zukunft führen?“, so Christoph Kuckelkorn. „Wir begreifen uns weiterhin als Familienbetrieb, der ab sofort von den Strukturen eines großen Netzwerkes profitiert. Wir haben dadurch einfach Luft, nach vorne zu gehen“, ergänzt sein Sohn.

In die Abläufe vor Ort mischt sich Sereni bewusst nicht ein. „Da sind wir seit über 100 Jahren die Profis“, sagt der junge Bestatter. Dass die Inhaber oder Namensgeber so lange wie möglich



Christoph Kuckelkorn hat sein Familienunternehmen anteilig in das Sereni-Netzwerk eingebracht und ebnet damit seinen Kindern Laura und Marcel Kuckelkorn den Weg in eine sichere Geschäfts- und Fortführung der Firma. Foto: Nico Schmitz

im Unternehmen bleiben, ist von Sereni sogar ausdrücklich gewünscht. „Wir bleiben im Hintergrund, unterstützen, wenn es etwas zu unterstützen gibt“, erklärt Yves de Ridder, Leiter Unternehmensentwicklung bei Sereni. „Diese Vielfalt an unterschiedlichen Unternehmen vor Ort ist auch ein wichtiger Bestandteil unserer Bestattungskultur.“

Kuckelkorn versteht sich als innovativer Dienstleister. Als Dienstleister für Menschen, für dessen sich stetig wandelnde Bedürfnisse er als Bestatter immer offen war und ist. „Früher konnte man entscheiden ob man Erd- oder Feuerbestattet wird, der Rest war relativ standardisiert. Heute dagegen gibt es unendlich viele Möglichkeiten in einer ganz individuellen Art und Weise einen Abschied zu gestalten“, so Christoph Kuckelkorn. „Andere Dinge werden wichtig. Das sind Punkte, da lerne ich jetzt schon von meinen Kindern, weil die bereits andere Maßstäbe setzen.“

### Sich auf Grundwerte verständigen

Christoph Kuckelkorn ist mit seinem Unternehmen nicht nur Teil des Netzwerkes, sondern auch im Beirat von Sereni. „Das ist keine einseitige Beziehung. Wir einigen uns auf ein Wertesystem und haben dank der Zusammenschlüsse viel mehr Möglichkeiten, etwas zu verändern“, so Kuckelkorn. So können sinnvolle Nachhaltigkeitskonzepte entwickelt oder die Besetzung von mehr Frauen in Führungspositionen gefördert werden. Auch Tochter Laura Kuckelkorn sieht den Anschluss an das Netzwerk positiv: „Ein Teil eines großen Netzwerkes von Bestattern zu sein fühlt sich toll an, gibt Sicherheit und die Möglichkeiten für Wachstum sowie Networking. Der Austausch untereinander ist Gold wert.“

Dass sich Sereni und die angeschlossenen Unternehmen auf gemeinsame Grundwerte verständigen, ist auch Yves de Ridder ein großes Anliegen. „Wir vereinbaren ein gemeinsames Wertesystem innerhalb der Gruppe. Das vereint uns und gibt uns die Möglichkeit, große Themen anzufassen. Außerdem unterstützen wir durch diesen Zusammenschluss und die gemeinsamen Ziele auch die hohe Qualität der Arbeit vor Ort“, betont de Ridder.

### Nachfolge ohne Konflikte

Christoph Kuckelkorn weiß aus beruflicher Erfahrung: Eine Unternehmensübergabe innerhalb der Familie ist nicht frei von Konflikten. „Wir erleben das ja oft, dass Menschen nicht ausreichend vorsorgen und im Todesfall dann Probleme auftreten. Gerade bei Familienbetrieben. Dem greifen wir vor, indem die Übergabe der Geschäftsführung bereits geregelt ist. Die wird noch zu Lebzeiten an meine Kinder übergeben. Der Weg ist dann geebnet für ihre freie Gestaltung“, erklärt er. „Wenn man das alles vorwegnimmt, dann geht man viel unverkrampfter in einen neuen Lebensabschnitt.“

Eine gut geplante Nachfolge sichert die Zukunft des Unternehmens und der Familie. Mit der Unterstützung von Sereni bleibt das Unternehmen ein eigenständiger Familienbetrieb, der von den Vorteilen eines starken Netzwerkes profitiert. Das schafft Sicherheit in unsicheren Zeiten und ermöglicht es, Traditionen zu bewahren und zugleich den modernen Anforderungen einer sich wandelnden Bestattungskultur gerecht zu werden.

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

Besuchen Sie uns auf  
unserem BEFA-Stand  
B8-C7 in Salzburg.

Entlastung und  
Optimierung

Maßgeschneiderte  
Nachfolgelösungen

Werthaltige  
Unterstützung

Austausch und  
Weiterentwicklung



Werden Sie Teil unseres  
Netzwerkes und genießen Sie  
die Stärken der Gemeinschaft.



# Über 300 Filialen

## Ahorn Gruppe ist Deutschlands größter Bestattungsverbund



Tobias Zimmermann verantwortet als Finanzvorstand auch das Thema Unternehmensnachfolge. Foto: Ahorn Gruppe, Alexander Klebe

bei der Ahorn Gruppe darüber hinaus auch um die Unternehmensentwicklung und damit um die Übernahme weiterer Institute. Einen großen Sprung hatte es Anfang der 2000er Jahre gegeben, als das Unternehmen die Bestattungsinstitute Denk Trauerhilfe GmbH in Bayern übernahm. Alleine dadurch kamen damals 100 weitere Filialen zur Ahorn Gruppe hinzu, die eine operative Einheit mit der Grieneisen GBG Bestattungen GmbH im Nordosten und der Aevum Bestattungen GmbH im Südwesten bildet. Seither wächst die Gruppe stetig mit moderatem Tempo. „In den letzten fünf Monaten haben wir fünf weitere Institute übernommen“, berichtet Zimmermann. Ein

Stärke und Beständigkeit – das sind die Eigenschaften, die die Menschheit seit jeher dem Ahornbaum zuschreibt. Im Trauerdruck und im Bestattungswesen ist das Ahornblatt daher ein beliebtes Motiv. Die Ahorn Gruppe, deren Wurzeln bis auf das Jahr 1830 zurückgehen, ist in den letzten Jahrzehnten durch gezielte Zukäufe und Übernahmen zu Deutschlands größtem Bestattungsverbund herangewachsen. Was die Gruppe für übergabewillige Bestatter und Inhaberinnen so attraktiv macht, erfuhr eternity im Gespräch mit Finanzvorstand Tobias Zimmermann.

„Die Ahorn Gruppe besteht seit bald zweihundert Jahren. Wir haben über 90 regionale Marken, rund 300 Filialen in Deutschland und mehr als 1.200 Mitarbeitende. Inzwischen haben wir einen Marktanteil von rund 3 Prozent und betreuen knapp 30.000 Bestattungen pro Jahr. Das schafft nicht nur eine solide, verlässliche Basis, die noch lange Bestand haben wird“, sagt Zimmermann, „sondern gibt uns auch die Möglichkeit, im Umgang mit dem Tod in der Gesellschaft etwas zu verändern. Mit Formaten wie dem Sterbereport 2022, den wir mit dem Wirtschaftsmagazin brand eins herausgebracht haben, oder mit unserem TikTok-Kanal @dertod\_undwir sorgen wir für Transparenz und engagieren uns für einen offenen, selbstbewussten Umgang mit dem Themenspektrum Tod, Bestattung und Trauer.“

Tobias Zimmermann hat die Position des Finanzvorstands im Jahr 2023 von Florian Graetz übernommen und kümmert sich

Institut pro Monat, das sei schon seit längerem die durchschnittliche Zuwachsrate, „dabei verfolgen wir jedoch keine aggressive Wachstumsplanung“.

Auch die Ahorn Gruppe verfolgt selbstverständlich den aktuellen Umbruch in der Bestattungsbranche sehr aufmerksam. Ausgelöst durch den verständlichen Wunsch, das anstrengende Einzelkämpferdasein hinter sich zu lassen, suchen viele Bestatter und Inhaberinnen ihr Heil in einer der neu entstandenen Unternehmensgruppierungen. Zimmermann stellt klar: „Wir sind vom Herzen her Bestatter und Bestatterinnen. Unser Anliegen ist es, dass sich unsere Kolleginnen und Kollegen vor Ort mit voller Aufmerksamkeit und bestmöglich um die Verstorbenen und ihre Angehörigen kümmern können. Das erreichen wir unter anderem dadurch, dass administrative und teilweise auch bürokratische Aufgaben von den zentralen Abteilungen übernommen werden und die Fachbereiche z. B. bei der Markenkommunikation, beim Einkauf oder bei Gebäude- und Fahrzeugfragen unterstützen. Uns sind die Menschen vor Ort wichtig, und so haben wir keinerlei Ambitionen, die übernommenen Betriebe weiterzukaufen, im Gegenteil, wir möchten sie weiterentwickeln.“

In der Branche genießt die Ahorn Gruppe als Tochterunternehmen der IDEAL Lebensversicherung nicht nur ein hohes Ansehen als finanziell solide Partnerin, sondern auch als Unternehmensverbund mit hohem Qualitätsanspruch, dem Bekenntnis, dass die Menschen im Mittelpunkt stehen und jeder

Abschied seine individuelle Note verdient. Das Interesse ist entsprechend groß. Bei den meisten Anfragen, so Zimmermann, geht es um Verkauf und damit häufig verbunden um eine gute Nachfolgelösung, vor allem im Sinne der Menschen rings um das Bestattungsunternehmen, also Auftraggebende, Vorsorgende sowie Mitarbeitende. „Wir hatten in den letzten fünf Jahren nicht eine einzige Anfrage wegen einer partiellen Beteiligung.“ Meist handelt es sich bei den Interessierten um Firmeninhaberinnen und Eigentümer, die die 55-Jahr-Altersgrenze überschritten haben und keine Nachfolge innerhalb der Familie oder des eigenen Betriebs finden konnten.

Wie entscheidet die Ahorn Gruppe, ob ein Institut ins Portfolio passt? Grundsätzlich gilt: „Wenn wir gefragt werden, nehmen wir Gespräche auf, um uns gegenseitig kennenzulernen und zu schauen, ob unsere Unternehmensphilosophie, kulturellen Wertevorstellungen und Qualitätsanspruch zueinanderpassen. Das ist die Basis für ein gesundes Unternehmenswachstum“, sagt Zimmermann. Nur selten sagt die Ahorn Gruppe am Ende nein zur Übernahme. Zwischen drei und acht Wochen kann eine Wertermittlung dauern, je nachdem wie groß oder komplex ein Unternehmen ist. Berücksichtigt werden neben der jährlichen Anzahl der Bestattungsaufträge die bestehenden Vorsorgeverträge, die Personalauswahl und auch Zustand und Ausstattung der Filiale sowie die Unternehmenskultur und Reputation.

Bis sich die Parteien handelseinig sind, herrscht absolute Verschwiegenheitspflicht. Für eine Übergangszeit bleiben die ehemaligen Inhaber oder Eigentümerinnen in der Regel mit

an Bord, etwa drei bis sechs Monate dauert die Integration des Neulings in die Gruppe. In dieser Zeit wird die gesamte IT-Ausstattung der Filiale ins System der Ahorn Gruppe integriert inkl. Buchhaltung und Personalbuchhaltung. Anlagevermögen, bestehende Arbeitsverträge, Verpflichtung zur Durchführung der bestehenden Vorsorgeverträge nebst Abwicklung ihrer finanziellen Absicherungen, Mietverträge sowie bestattungsbezogene Dienstleistungs-/Werkverträge werden übernommen. „Verträge mit Softwareunternehmen führen wir in der Regel nicht weiter, da wir eine eigene Bestattungssoftware entwickelt haben, mit der alle, die zur Gruppe gehören, arbeiten.“

In der Regel bleibt der bisherige Name erhalten und auch das Personal wird übernommen und darf sich auf ein modernes Personalmanagement freuen. „Wir bringen unsere Mitarbeitenden zusammen, so dass sie ihr Netzwerk erweitern können. Dazu gehören ganz wesentlich Schulungen und Weiterbildungen, auch zu schwierigen Themenfeldern wie Suizid und Kindstod“, berichtet Zimmermann. „Die Ausbildung des Fachkräftenachwuchses wird zentral organisiert. Derzeit werden rund 30 Auszubildende in der Ahorn Gruppe auf ihren Beruf vorbereitet. Die Azubis haben in der Gruppe eine zentrale Ansprechpartnerin und ihr eigenes Azubi-Netzwerk, in dem sie sich austauschen können.“

In der Gruppe ist viel Spezialwissen vorhanden, das jederzeit in Anspruch genommen werden kann. So helfen z. B. bei thanatopraktischen Versorgungen eine Kollegin aus Bautzen und ein Kollege aus Berlin gern aus und geben ihr Wissen



In Kooperation mit dem Bundesverband Deutscher Bestatter drehte das Team von @dertod\_undwir zahlreiche Videos am Ausbildungsstandort Münsterstadt. Vor der Kamera hier Charlotte Wiedemann, Ahorn und Christian Weber, Grieneisen Bestattungen. Foto: Ahorn Gruppe, Gionatan Scipione

und ihre Erfahrungen weiter. Für eine gute Außenwirkung sorgt die höchst professionelle Bespielung von Social Media Kanälen. Zum Beispiel mit @dertod\_undwir auf TikTok, wo die Ahorn Gruppe regelmäßig auftritt und inzwischen fast eine Viertel Million Follower hat. „Das kostet alles Geld, kommt aber der ganzen Gruppe und auch der Branche insgesamt zugute“, sagt Zimmermann. Das gilt auch für die Anfang 2024 neugegründete ahorn Kultur GmbH, deren Geschäftszweck das Unternehmen so formuliert: „Wir begleiten Menschen mit Angeboten beim Annehmen ihrer Endlichkeit, bei der Vorbereitung aufs Sterben, beim Erleben des Todes und in Trauerzeiten und entwickeln zeitgemäße Angebote für alle, die sich bewusst, selbstbestimmt und kreativ mit ihrem Leben und ihrer Endlichkeit auseinandersetzen möchten.“

Guido Auschek ist einer der Bestatter, die diese Argumente überzeugt haben. Mehrere Unternehmen hätten Interesse an seinen beiden Filialen in Gera bekundet, doch letztlich entschied er sich, sein Lebenswerk an die Ahorn Gruppe zu übergeben. „Ausschlaggebend für meine Entscheidung war, dass die Ahorn Gruppe ein in der Branche bekanntes großes Bestattungsunternehmen ist, das etabliert und finanziell gut aufgestellt ist. Die Gruppe hat schon mehrfach bewiesen, dass sie Betriebe erfolgreich weiterführt.“

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

Petra Willems



Mandy Herforth-Klöber ist ausgebildete Bestattungsfachkraft, Thanatopraktikerin und als Betriebsleiterin für den Raum Dresden, Bautzen, Görlitz verantwortlich. Foto: Ahorn Gruppe, Matthias Hornung

●●●● AHORN GRUPPE  
Bestattungskultur gestalten

*„Als Teil einer starken Gemeinschaft kann ich mich viel mehr auf die Angehörigen konzentrieren.“*

Brigitte Semmler, CADO Bestattungen

**So kann's weitergehen.**

Als Teil der Ahorn Gruppe werden Sie im Tagesgeschäft entlastet und profitieren von 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)



# Die Bestatterfamilie

## Der Name ist Programm

Seit 2021 gibt es das Unternehmen von Michael aus dem Siepen und Dominik Kracheletz, das allerdings bis Sommer 2023 „Fameco GmbH“ hieß. Um etwas mehr über den Charakter und die Geschäftstätigkeit dieses Nachfolge-Anbieters zu erfahren, hat sich eternity mit den beiden Geschäftsführern ausgetauscht.

### Herr Kracheletz, was waren die Gründe für die Namensänderung?

**Dominik Kracheletz:** Seit der Gründung 2021 war unsere vollständige Bezeichnung bereits „Fameco GmbH – die Bestatterfamilie“. Denn als Zusammenschluss von familiären Betrieben legen wir großen Wert auf einige klassische Werte einer Familie, wie Verlässlichkeit, gegenseitige Unterstützung und das Respektieren von Individualität. So war es dann ein naheliegender Schritt, den Unternehmensnamen zu vereinfachen. In diesem Zuge haben wir auch Branding und Positionierung überarbeitet, um eine bessere Wahrnehmung zu erreichen.

### Warum sollte ich Ihnen als scheidender Inhaber mein Bestattungshaus anvertrauen?

**Michael aus dem Siepen:** Dominik Kracheletz und ich haben das Handwerk von der Pike auf gelernt und sind mit Leib und Seele täglich auch selbst Bestatter. Wir kennen den Alltag und die Herausforderungen genau. Das von uns eingesetzte Geld stammt aus der Wertschöpfung unserer Unternehmen und aus ganz normalen Bankfinanzierungen, nicht von Investoren oder anderen renditeorientierten Geldgebern. Deshalb suchen wir uns neue „Familienmitglieder“ sehr genau aus und wachsen organisch. Identität und Name des jeweiligen Hauses bleiben bestehen, ebenso die Belegschaft. Idealerweise ist auch der bisherige Inhaber noch eine Weile mit dabei, wenn er das möchte.

**Dominik Kracheletz:** Es bleibt aber natürlich nicht alles beim Alten. Wir führen Innovationen ein, wo notwendig, allerdings ganz behutsam. Und wir entlasten die angeschlossenen Betriebe deutlich, insbesondere in administrativen Dingen. Das reicht von der optimalen Software über professionelles Marketing und Personalwesen bis zur Weiterbildung.



„Ein entspanntes persönliches Kennenlernen ist am Anfang eines möglichen Verkaufsprozesses das Allerwichtigste“, so Michael aus dem Siepen, hier im Bild mit Dominik Kracheletz (2.v.l.) im Gespräch mit Interessenten.

**Wenn Sie von langsamem Wachstum sprechen, um wieviele Standorte geht es aktuell?**

**Michael aus dem Siepen:** Herr Kracheletz und ich haben über unsere eigenen Familienbetriebe jeweils 13 Betriebe mitgebracht und in den vergangenen drei Jahren sind weitere acht Häuser hinzugekommen. Wir akquirieren übrigens nur in Deutschland.

**Wie sieht ein typischer Aufnahmeprozess aus?**

**Michael aus dem Siepen:** Die Erstkontakte kommen auf den unterschiedlichsten Wegen zustande, von persönlichen Anrufen bei uns bis zu Hinweisen von anderen Bestattern. Dann lernt man sich erstmal ganz entspannt persönlich kennen und schaut, ob die Chemie stimmt und die grundsätzlichen Einstellungen zueinander passen. Falls man dann in weitere Gespräche geht, stellen wir zunächst eine Verschwiegenheitserklärung aus. Im Anschluss bewerten wir anhand eines Scoring-Systems die unterschiedlichen Aspekte des Unternehmens – von den Räumlichkeiten bis zur Reputation in der Region – und erstellen eine fundierte wirtschaftliche Analyse. Parallel dazu besprechen wir mit dem Inhaber das passende Nachfolgekonzept. Erst dann unterbreiten wir ein faires und transparentes Angebot und klären den Zeitrahmen für den weiteren Ablauf vor und nach dem Betriebsübergang.

**Kann denn der bisherige Inhaber auch Geschäftsführer bleiben?**

**Dominik Kracheletz:** Nach unserer Erfahrung ist in den meisten Fällen der Grund für den Verkauf die Tatsache, dass der bis-



Gemeinsam Erinnerungen schaffen: Das ist das verbindende Leitmotiv, nach dem alle Häuser der „Bestatterfamilie“ arbeiten.

herige Inhaber die Last der wirtschaftlichen Verantwortung abgeben möchte. Daher bleibt er oder sie manchmal noch als Teamleitung in der Firma. Das Risiko der Hauptgeschäftsführung geht in jedem Fall auf uns beide über, aber eine Unternehmensbeteiligung ist natürlich möglich, genauso wie ein Wechsel in die Holding. Das kommt sehr auf die persönlichen Bedürfnisse des Inhabers an.

[www.die-bestatterfamilie.de](http://www.die-bestatterfamilie.de)

**VERROTBAR**

**REISSFEST**

**SAUGFÄHIG**

propatiente® ist eine Marke von 

**CLAVARO**  
MEDICAL & CLEANING PRODUCTS

02421/972126-0  
info@clavaro.de  
www.clavaro.de

Die innovativen Tücher von propatiente®



**MONDIAL  
ROLL-IN SYSTEM  
ARBEITSERLEICHTERUNG  
UND UNIVERSELLE NUTZUNG**

# Ein echter Glücksfall

Generationswechsel bei Kuhlmann Cars. Teil 2 der Serie



*In der Branche stehen die Zeichen auf Veränderung, und auch in der Zulieferindustrie weht vielerorten ein neuer Wind: die nächste Generation ist am Start. Gut ausgebildete junge Leute mit klaren Vorstellungen von work-life-balance übernehmen die unternehmerische Verantwortung und lösen „die alten Recken“ ab, die die Firmen gegründet und/oder zur heutigen Blüte geführt haben und für die Freizeit ein Fremdwort war. Wie kann dieser Übergang gelingen? eternity hat sich in der Branche umgeschaut und mit den Unternehmen gesprochen, die aktuell im Generationswechsel begriffen sind und sie gefragt, wie sie diese Herausforderung gemeistert haben. Lesen Sie in der aktuellen Ausgabe Teil 2 unserer Serie zum Thema Generationswechsel. eternity war zu Besuch bei Kuhlmann Cars und sprach mit Gründer Udo Schmidt (70) und seinen Söhnen Stefan (36) und Michael Salzmann (38).*

Ein gutes Jahr ist inzwischen vergangen, seit Udo Schmidt, Gründer, langjähriger Geschäftsführer und heutiger Senior Consultant von Kuhlmann Cars, sein Büro im Firmengebäude in der Lembecker Straße in Heiden geräumt hat. Davor lag „ein sanfter Übergang“, berichtet er. Ein Übergang, der begleitet wurde durch einen professionellen Coach und fast drei Jahre gedauert hat. „Sein eigenes Lebenswerk gut geordnet zu übergeben, ist die vielleicht wichtigste Sache überhaupt. Dafür kein Geld ausgeben zu wollen, kann fatale Folgen haben“, sagt er. „Das würde ich auch jedem Bestatter raten, der sein Institut übergeben will. Schließlich will keiner die Rente zum Fenster rausschmeißen.“

Dass dieser Übergang innerhalb der eigenen Familie von-statten gehen konnte, ist für alle Beteiligten „ein echter Glücksfall“. Die Anfänge von Kuhlmann Cars reichen zurück bis in die 90er Jahre. Als Udo Schmidt damals beschloss, seinen gut bezahlten Job als Leitender Direktor bei einer großen internationalen Unternehmensberatung an den Nagel zu hängen und stattdessen Fahrzeuge umzubauen, fiel dies in eine Zeit privater Veränderungen. Eine neue Liebe war in sein Leben getreten und mit ihr zwei noch kleine Jungs: Michael und Stefan.

„Autos waren immer mein Ding. Und ich hatte mir in den Kopf gesetzt, einen Citroen CX zu einem Bestattungswagen umzubauen und wollte unbedingt die technische Entwicklung und das Design einer Marke erleben“, erzählt Udo Schmidt. „Ja, das war damals ein klassisches Start Up, Arbeit rund um die Uhr, das Büro gleich neben dem Kinderzimmer.“ Die Verbindung zur Bestattungsbranche hatte sich durch Schmidts damalige Ehefrau ergeben, deren Mutter eine Sargfabrik betrieb. „Hierüber lernte ich die Funeralbranche immer besser kennen und war schnell von der Idee getrie-



Firmengründer  
Udo Schmidt.

ben, meine Leidenschaft für Fahrzeugbau innerhalb dieser spannenden Branche auszuleben.“ Der Name „Kuhlmann-Cars“ geht noch auf diese Zeit zurück, da „Kuhlmann“ der Familienname der Sargfabrikantin war.

Lange her ist das, doch Udo Schmidt erinnert sich gut, dass die beiden Jungs die Begeisterung für Autos teilten. Eine Anekdote ist ihm besonders im Gedächtnis geblieben: „Ich hatte mir einen blauen Sportwagen angeschafft und bei der ersten Familienausfahrt wurde es Michael hinter auf der Rückbank so übel, dass er sich übergeben musste. Kaum saß er wieder im Auto, hieß es: Ich will weiterfahren!“

Als Schüler wollten die beiden regelmäßig im Betrieb mit anpacken, der inzwischen aus dem Wohnhaus in Borken in das eigens dafür gebaute Firmengebäude nach Heiden umgezogen war. „Rasenmähen, Unkraut zupfen oder auch tagelang Teile aus der kleinen Werkstatt in Reken in den neuen Betrieb bringen“, erinnert sich Michael an seine ersten Berührungspunkte mit Kuhlmann Cars. War es jemals ein Problem, dass dort eben nicht irgendwelche, sondern Fahrzeuge für den Transport von Verstorbenen gebaut wurden? „Nein, über-



Die Firmenleitung: (v.l.)  
Ferdinand Bok, Michael  
Salzmann und Stefan Salzmann.

haupt nicht“, sagt Stefan, „das war immer ein rein technisches Thema. Und unser Vater hat uns vermittelt, dass es sich um ein Werkzeug handelt, an dem die Käufer auch Spaß haben dürfen“.

Als der Patenonkel früh verstarb, durften die Jungs, damals 14, 15 Jahre alt, mit zur Beerdigung, die von Martin Schulte in Boenen ausgerichtet wurde und mit dem Udo Schmidt seither eine Freundschaft verbindet. „Es war eine offene Aufnahme“, erzählt Schmidt, „und für die beiden Jungs der erste Anblick eines Toten“. Stefan ergänzt: „Wir wollten mit, wir mussten nicht, und das war gut so.“

Freiheit ließ Schmidt den beiden auch bei der Berufswahl. „Wir wurden nie in eine Richtung gedrängt. Ob wir einmal für das Unternehmen tätig sein würden, das stand immer offen, aber wir wurden nie dazu aufgefordert“, sagt Michael. Doch das Thema Auto ließ beide nicht mehr los. Michael als der ältere startete als erster in die Berufswelt mit einer Ausbildung zum Automobilkaufmann bei Mercedes Benz, studierte dann in Köln BWL und danach ging`s nach Hamburg für den Master. Das Thema der Abschlussarbeit drehte sich um die Veredelung von Business-Transportern bei der Brabus GmbH in Bottrop, die Mercedes-Benz PKW für den Weltmarkt veredeln, und zog auch die erste Festanstellung nach sich.

Fünf Jahre blieb er dort und „nach einer sehr steilen Lernkurve“ und nachdem er seinen Nachfolger eingearbeitet hatte, wechselte er im April 2017 in den väterlichen Betrieb nach Heiden, wo er seither für Finanzen und Personal verantwortlich zeichnet und seinem Vater bei kaufmännischen Dingen – „er hat sich nie leidenschaftlich mit Zahlen befasst“

– den Rücken freigehalten hat. Seit 2020 ist der frisch gebackene Papa – sein Sohn kam im Juni zur Welt – in der Geschäftsführung.

Stefan, der jüngere von beiden, hatte „schon die Schule fürchterlich langweilig gefunden. Ein klassisches Studium kam für mich nicht in Frage“. Nach dem Abschluss ging`s für ihn ebenfalls zu Mercedes Benz, wo er eine Ausbildung zum KFZ-Mechatroniker machte. „Mich hat immer interessiert, wie Dinge funktionieren, ob nun ein Auto oder ein altes Radio. Überhaupt hatte ich den Drang, viel auszuprobieren und habe oft intuitive Entscheidungen getroffen.“ Schon mit 20 Jahren legte er die Meisterprüfung ab – als einer der jüngsten in ganz NRW. Danach zog es ihn nach München ins Forschungs- und Innovationszentrum von BMW, dann zurück nach Düsseldorf und schließlich nach Köln zu einem der weltweit größten Automobilzulieferer.

„Dort arbeiten insgesamt 160.000 Leute. Ein richtig großes Unternehmen, das Kabelbäume für die Automobilindustrie entwickelt. Alles auf Englisch und mit vielen Mitarbeitern aus ganz unterschiedlichen Kulturen“. Das gefiel dem jungen Mann gut und so blieb er dem Unternehmen 10 Jahre treu, mit vielen Auslandseinsätzen in Spanien, einem ganzen Jahr in Mexico-City und einem reichen Erfahrungsschatz, der ihn unabhängig und stressfest machte.

Zurück in Deutschland stand „das nächste Abenteuer“ an: die Frau seines Lebens heiraten, (zweifach) Vater werden und ein Haus bauen, bei dem er zusammen mit dem Schwiegervater „60 Prozent der Arbeiten selbst gemacht“ hat. „Vor drei Jahren hat mich mein Bruder gefragt, ob ich mir vorstellen



Generationswechsel bei Kuhlmann Cars - darum ging`s bei dem Gespräch am Firmensitz in Heiden. Im Bild (v.r.) Michael Salzmann, Udo Schmidt, Stefan Salzmann, eternity-Redaktionsleiterin Petra Willems und Marketingfachfrau Amelie Kock am Brink.

könnte, bei Kuhlmann Cars einzusteigen“, erzählt Stefan. Er habe nicht lange überlegen müssen. „Schon als Kind hat mich fasziniert, was mein Vater macht. Die vielen Aufkleber auf dem Koffer, Stempel im Pass aus allen möglichen Ländern, Telefonate auf englisch. Das war eine Welt, die mich reizte.“

Im August 2022 stieg also auch Stefan in das Unternehmen ein. Zu diesem Zeitpunkt hatten für Vater Udo Schmidt die Vorbereitungen für seinen Rückzug aus der Geschäftsführung schon längst begonnen. „In der Branche stehen und standen ja viele vor der Frage, wer die Firma weiterführen kann. Pollmann beispielsweise, vor dem ich in vielerlei Hinsicht meinen Hut ziehe, musste aufhören, weil er keinen Nachfolger hatte. Leider geht es ja vielen anderen Familienunternehmen in unserer Branche ähnlich. Ich kann mich glücklich schätzen, dass die Firmenübergabe bei uns so unproblematisch lief.“

Allerdings gab es „das eine oder andere Mal auch unterschiedliche Sichtweisen“, sagt Michael. „Die beruflichen Dinge sind schon kompliziert genug. Wenn man dann auch noch dem Familiengefüge gerecht werden will, ist man gut beraten, einen neutralen Dritten zur Rate zu ziehen“. Über mehrere Jahre wurde in vielen Gesprächen der Generationenübergang gemeinsam mit einem Coach, dem Steuerberater und einem Juristen professionell begleitet. „Die Chance, das allein hinzubekommen, ist klein. Es gibt so viele Fallstri-

cke, die man kennen muss“, so Michael. Zusammen mit Stefan wurde im Sommer 2023 das KC Urgestein Ferdinand Bok in die Geschäftsführung berufen, der das Team mit seiner Erfahrung komplettiert.

„Wir sind froh, dass wir den Weg genau so gegangen sind und heute mit einer harmonischen Familie und einem tollen Team die Grundlage für eine erfolgreiche Zukunft geschaffen haben. Natürlich sind das große Fußstapfen, in die wir treten, aber wir sind froh, dass wir unseren Vater jederzeit um Rat fragen können. Wir sind davon überzeugt, dass wir als Familie alle Herausforderungen meistern werden“.

Petra Willems



  
*Die stilvolle Holzurne*

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

# Trust the magic



„Classic“-Design

## EQE

... als rein elektrische Version.



„Florence“-Design

**2-jährige MB-Neuwagengarantie  
bleibt bei KC Um-/Aufbau erhalten**

Zusätzlich beim EQE: 10 Jahre bzw. 250.000 km  
Garantie auf die Hochvoltbatterien

[www.kuhlmann-cars.de](http://www.kuhlmann-cars.de)





KUHLMANN CARS®

of new beginnings.



„Classic“-Design

214

... als Diesel, Benziner und Hybrid.



„Florence“-Design

Erleben Sie die Limousinen  
von Kuhlmann Cars

... als Elektro, Diesel, Benziner und Hybrid erhältlich. Das Einzige, was sich ändert  
ist die Front-Ansicht. **Wir machen Träume wahr. Sprechen Sie uns gerne an.**

# „Sehr bunt gemischt“

FORUM BEFA mit über hundert Ausstellern und  
acht „Glorreichen Halunken“



Drei Jahre ist es her, dass sich die Fachwelt zuletzt zur FORUM BEFA in Salzburg traf. Damals nach gerade überstandener Corona-Zeit, ausgestattet mit einem sorgsam erstellten und behördlich abgesegneten „Hygiene-Konzept“ und alle glücklich, sich bei der so genannten „Präsenz-Messe“ endlich live wiedersehen zu können – man erinnert sich kaum mehr an diese Begriffe. Schön, dass das Vergangenheit ist, und schön, dass bei der FORUM BEFA 2024, die am 13. und 14. September im Messezentrum Salzburg stattfindet, ein fester Händedruck und ein freundschaftliche Umarmung wieder dazu gehören werden.

Mit ihren über 100 Ausstellern auf einer Gesamtfläche von rund 8000 qm ist die Salzburger FORUM BEFA im zentral-europäischen Raum die größte Messe ihrer Art. Selbst zu den widrigen Corona-Zeiten hatten zuletzt fast 1500 Besucher den Weg nach Salzburg gefunden; das dürfte in diesem Jahr weit übertroffen werden.

Die Besucher erwartet „eine bewährt gute Mischung“, sagt Messechef Udo Gentgen. „Es werden wieder viele Neuheiten zu sehen sein. Neue Produkte, neue Ideen und auch neue Unternehmen sind am Start, aber auch die bekannten Größen der Branche sind in Salzburg dabei.“ Einer der Höhepunkte dürfte die Präsentation der neuen Bestattungswagen auf Basis Mercedes E-Klasse 2024 sein. Sowohl als rein elektrische Version - EQE - als auch als Benziner, Diesel oder Hybrid beim Model Typ 214: am Stand von Kuhlmann Cars werden erstmalig alle Modelle mit unterschiedlichen Karosserie-Versionen zu sehen sein.

Aufschlag zum Heimspiel heißt es traditionell für die Holzindustrie Moser, die an ihrem Stand neue Särge, neue Urnen und ihre „Herzschlag“-Kollektion präsentiert. Erstmals im heimischen (Messe-)Revier unterwegs ist auch die Firma edelzweig: Besucher der BEFA Düsseldorf vor zwei Jahren dürften sich an die beiden jungen Österreicher erinnern. Ebenfalls dabei: die Bestattung Wien, mit jährlich rund 10.000 Bestattungen unangefochtener „Platzhirsch“ der Alpenrepublik.

Mit von der Partie sind zudem viele weitere bekannte Namen wie HEISO mit bedruckten Naturstoffurnen, IFZW mit neuester Kremationstechnik, Algordanza, Friedwald, Engelsinfonie, Völsing, Rapid Data und etliche andere. Die Firma Ferno zeigt u.a. eine Verbreiterung für die beliebte Schaufeltrage 65 EXL, die ab

sofort ausschließlich in einem satten Schwarzton erhältlich ist. Und auch die Bestatternetzwerke, denen eternity im aktuellen Heft einen Themenschwerpunkt widmet, werden in Salzburg ihre besondere Vorzüge herausstellen.

Interessante Infos warten auch am Stand von PUR Solution. Die Schmuckdesigner aus Nettetal stellen wieder gemeinsam mit Pro-casting aus: zwei komplett verschiedene Kollektionen, die sich gut ergänzen, und künftig für noch stärkere Synergieeffekte sorgen werden; doch dazu mehr vor Ort. Neues bieten auch unter anderem die Internetplattform Willow und das norwegische StartUp ASAP, das Laken und Sargmembrane zeigt, und eine Firma mit dem interessanten Namen Stromwagen. Auch die Bestatterverbände und das Death Care Embalmingteam sind vertreten. Dies ist nur ein kleiner Ausschnitt aus dem „sehr bunt gemischten Angebot“, wie Udo Gentgen ankündigt. Für jede Menge Information ist also gesorgt. Ein Vortragsprogramm rundet die Messe ab, siehe nächste Seite.

Am Freitag Abend werden „Die Glorreichen Halunken“ es kochen lassen: die achtköpfige Live-Partyband sorgt beim Netzwerkabend im berühmten STIEGL-Brauhaus in der Salzburger Altstadt mit Alpenrockmusik für Oktoberfeststimmung. Einlass ist ab 19 Uhr, um 19.30 Uhr öffnet das Buffet im Braugewölbe, Last Order ist gegen 2 Uhr. Hier geht es um den Austausch unter Kollegen, um Gespräche mit den Herstellern, ums Netzwerken schlechthin. Das lässt sich die FORUM BEFA gern etwas kosten und sponsert den Abend mit einem stattlichen Betrag, so dass die Tickets am Ende nur 98 Euro kosten. Wer dabei sein will, muss sich beeilen, es sind nur noch wenige der 200 verfügbaren Tickets erhältlich.

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

### Freitag 13. und Samstag 14. September '24

Einlass: 10:00 Uhr und Ende: 17:00 Uhr

#### Tickets

Onlinetickets EUR 15,00

Tageskasse EUR 20,00

ermäßigt EUR 10,00

#### Adresse Navigation

Messezentrum Salzburg GmbH

Am Messezentrum 1

5020 Salzburg (Austria)

## Nano Erinnerungsschmuck

zeitlos - sicher - schnell

Abdrücke jeder Art

opt. Befüllung mit Patentverschluss

info@nanogermany.de

T: +49 (0)2153 127 88 81

Wir stellen aus:  
13. + 14. September  
FORUM BEFA Salzburg



mehr auf [www.nano-erinnerungsschmuck.de](http://www.nano-erinnerungsschmuck.de)

PUR Solutions GmbH - Elisabethstraße 23 - 41334 Nettetal



# Zeitplan

## Freitag 13. September 2024

Einlass: **10:00 Uhr**

### 11:30 - 12:30 Uhr

Vortrag Dr. Andrea Kdolsky  
(MD MBA, BM a.D., Senatorin)



### Gesunde Mitarbeiterinnen - gesunde Betriebe

Arbeitgeber haben die Pflicht, die Beschäftigten vor Unfällen und Gesundheitsgefahren zu schützen. Gleichzeitig haben auch Mitarbeiter die Pflicht, gebotene Schutzmaßnahmen anzuwenden und sich entsprechend der Unterweisung und Anweisungen zu verhalten. Mitarbeiter in Bestattungsunternehmen sind mit sehr speziellen Situationen konfrontiert, denen mit speziellen Programmen begegnet werden muss.

### 13:30 - 14:30 Uhr

Lesung Patrick Budgen und Peter Holeczek



### Schluss mit lustig

Patrick Budgen (r.), der Moderator des Frühstücksfernsehens Guten Morgen Österreich, begleitet von Promi-Bestatter“ Peter Holeczek (l.), liest aus dem Bestseller Buch SCHLUSS MIT LUSTIG.

### 15:00 - 16:00 Uhr

TODTAL DIGITAL  
Podiumsdiskussion u.a.  
mit Dr. Simon Walter,  
Philip Pelgen und  
Dr. Markus Pinter



### Jenseits der Tradition - Digitalisierung in der Bestattungsbranche

Dr. Simon Walter (Stiftung Deutsche Bestattungskultur), Philip Pelgen (Unvergessen Agentur) und Bestatter Dr. Markus Pinter (Pinter GmbH Steiermark) – Fotos rechts von oben nach unten – begrüßen Branchenexperten aus Österreich und Deutschland, um über die Herausforderungen und Chancen der digitalen Ära für die Bestattungswelt zu sprechen.



Ende der Veranstaltung:  
**17:00 Uhr**

Alle Fotos: Veranstalter.

## Samstag 14. September 2024

Einlass: **10:00 Uhr**

### 11:30 - 12:30 Uhr

Vortrag Dr. Andrea Kdolsky  
(MD MBA, BM a.D., Senatorin)

### Gesunde Mitarbeiterinnen - gesunde Betriebe

s. Programm Freitag

### 13:30 - 14:30 Uhr

Lesung Patrick Budgen und Peter Holeczek

### Schluss mit lustig

s. Programm Freitag

### 14:45 Uhr

Am Stand des Bundesverbands Deutscher Bestatter

### Memento Mori 4.0

Feierstunde zum Abschluss des Fotoprojekts mit jungen Bestattern aus ganz Deutschland

Was bewegt einen jungen Menschen, Bestatter zu werden? Und wie verändert sich das eigene Leben, wenn man sich immer wieder mit dem Tod beschäftigt? Der Fotograf Andreas Teichmann hat 16 junge Menschen im Arbeitsalltag begleitet und porträtiert. Dafür hat er in den letzten Jahren Bestattungsunternehmen in allen Bundesländern besucht. Ergebnis ist ein opulenter Bildband, der Eindrücke ins Bestatterhandwerk gibt, die es in dieser Form bisher noch nicht in Deutschland gab.

Ende der Veranstaltung: **17:00 Uhr**

## Schluss mit lustig

Peter Holeczek hat 30 Jahre die Kundenservicezentrale bei der Bestattung Wien geleitet und galt in der Branche als "Promi-Bestatter", der Udo Jürgens, Peter Alexander, Niki Lauda und viele andere VIPS beerdigt hat. "Trotz beruflich bedingt ernster Miene steckt in dem heute 61-jährigen Wiener viel schwarzer Humor", schreibt Budgen im Vorwort seines Buchs "Schluss mit lustig", aus dem er auf der FORUM BEFA an beiden Tagen lesen wird. 2023 war Holeczek in Ruhestand gegangen und hatte sein Versprechen eingelöst, gemeinsam mit dem Moderator Patrick Budgen aus den unglaublichen Geschichten, die er erlebt hat, ein Buch zu machen. 71 Kurzgeschichten (wie die legendäre Straßenbahnlinie 71, die zum Zentralfriedhof fährt), sind so entstanden, die zeigen, dass "die Menschen, die sich um unseren Abschied kümmern, ihren Humor zum Glück nicht begraben haben", so Budgen.



HERZLICH WILLKOMMEN ZUR FORUM BEFA 2024 IN SALZBURG.



## Eine wunderbare Gelegenheit.

Bei italienischen Antipasti und österreichischen Wein erleben Sie unsere neuen Sarg- und Urnenmodelle. Auch Neuigkeiten, wie z. B. die Herzschlag-Kollektion mit dem emotionalen Zusatznutzen sind nur ein Highlight an den beiden Messtagen. Genießen Sie mit uns die Zeit für Fachgespräche und Geselligkeit.

Wir freuen uns auf Ihr Kommen!

13. und 14. September

# HALLE 10 – STAND C8/D5



Seit 1957 stehen wir als traditionsbewusstes Familienunternehmen für höchste Qualität, Nachhaltigkeit und Verlässlichkeit. Unser Service und das Engagement unserer Mitarbeiter sind Teil des Erfolges unserer Kunden.



Moser Holzindustrie GmbH · A-5582 St. Michael im Lungau · Unterweißburg 70

*Jeder Traum hat ein Ende.at ...nur die Liebe bleibt.*

# powerordoCLOUD

## Die zukunftsichere Lösung für moderne Bestattungshäuser

Im Zeitalter des stetigen technologischen Fortschritts profitieren auch Bestattungshäuser von zukunftsweisenden Innovationen. Einer der vielversprechendsten Ansätze schwebt buchstäblich über unseren Köpfen: die Auftragsbearbeitung in der Cloud. Sie öffnet Türen in eine neue Arbeitswelt, in der Freiheit und Flexibilität keine leeren Versprechen mehr sind. Bestatterinnen und Bestatter können nun von überall aus online auf ihre Daten zugreifen – im Café um die Ecke, im Home-Office, unterwegs auf dem Friedhof und natürlich auch direkt vor Ort bei den Angehörigen. Der Branchenführer für Bestattungssoftware hat mit powerordoCLOUD ein Cloud-System als Komplettlösung entwickelt, die mehr Flexibilität und mehr Effizienz bietet sowie alle wichtigen Arbeitsschritte nahtlos miteinander verbindet – die ultimative Antwort auf alle Fragen, die sich im Alltag eines Bestattungshauses stellen. „powerordoCLOUD ist das klare Versprechen, nachhaltig zukunftsicher aufgestellt zu sein. Das gibt Bestatterinnen und Bestattern Sicherheit, die in der schnelllebigen digitalen Welt von unschätzbarem Wert ist“, erklärt Sven Hoffmeister, Geschäftsführer von Rapid Data.

### Entspannt arbeiten, auch am Sonntag Abend

Es ist Sonntagabend, 21 Uhr. Bestatter Thomas M. schaut gerade die neue Tatort-Folge, als ihn ein Anruf erreicht. Ein Angehöriger hat dringende Fragen zu einer Bestattung am nächsten Morgen. Früher hätte Thomas die Antworten nur im Büro am PC gefunden. Doch dank powerordoCLOUD greift er entspannt zu seinem Tablet, hat mit wenigen Fingertipps alle Daten parat und kann dem Angehörigen schnell weiterhelfen. Eine echte Erleichterung!

Die neue Freiheit mit powerordoCLOUD bringt nicht nur mehr Lebensqualität, sondern auch eine nie dagewesene Effizienz. Aufgaben, die früher Stunden in Anspruch nahmen, erledigen sich nun fast wie von selbst. Im Schnitt sparen Bestatterinnen und Bestatter über zwei Stunden pro Sterbefall. So verschafft die Cloud mehr Zeit für das Wesentliche: die einfühlsame Begleitung der Trauernden.

Ein wesentlicher Aspekt von powerordoCLOUD ist die hohe Benutzerfreundlichkeit. Jedes Teammitglied verfügt über eine eigene, personalisierte Startseite mit Aufgaben, Terminen sowie den aktuell bearbeiteten Sterbefällen und kann sich so optimal organisieren. Ein Klick oder Fingertipp auf den Namen eines Verstorbenen führt zum Sterbefall-Dashboard mit allen relevanten Informationen auf einen Blick. Das übersichtliche Design und die logische Menüführung ermöglichen es auch technisch weniger versierten Anwendern, die Cloud-Software optimal zu nutzen. Das bestätigt auch Timo Merkle vom Gengenbacher Bestattungshaus: „Ich kenne mich mit Computern nicht wirklich aus, aber powerordoCLOUD konnte ich auf Anhieb bedienen.“

### Für den gesamten Workflow

Die Anwendungsbereiche von powerordoCLOUD sind vielfältig und decken den gesamten Workflow eines Bestattungshauses ab. Eine der Hauptstärken liegt in der schnellen Auftragsbearbeitung: Einmal eingegebene Daten können automatisch in Aufträge, Formulare und sogar Trauerdrucksachen übernommen werden, was doppelte Arbeit vermeidet und die Fehlerquote minimiert. Ebenso einfach und zeitsparend ist die Rechnungsstellung, bei der wie-



derkehrende Positionen einfach übernommen werden können. Zahlungseingänge und offene Rechnungen sind direkt ersichtlich. Dadurch wird die Liquiditätsplanung erheblich erleichtert. Besonders komfortabel gestaltet sich auch die Vorsorge- und Angebotserstellung: Abgeschlossene Vorsorge-Verträge können in der Cloud erfasst und bei Bedarf mit wenigen Klicks in einen Sterbefall umgewandelt werden, während neue Angebote ebenso schnell und unkompliziert erstellt werden können.

Ein weiterer Vorteil von powerordoCLOUD ist der mobile Zugriff auf die Daten per Smartphone. Termine, Aufgaben, Kontakte und Informationen stehen in der eigens entwickelten App jederzeit und überall zur Verfügung – und das sogar offline.

Selbst digitale Kundenservices sind nahtlos in die Cloud-Lösung von Rapid Data integriert. In einer Zeit, in der immer mehr Menschen auch in Trauersituationen digitale Angebote erwarten, kann dies ein entscheidender Wettbewerbsvorteil sein. Ob Online-Gedenkseiten, Abmelde-Assistent, Trauerfeier-Musik, Trauerdruck und vieles mehr: powerordoCLOUD ist mehr als nur eine eigenständige, cloudbasierte Software – sie ist das Herzstück eines ganzen Ökosystems innovativer Tools.

### Sicherheit und Zukunftsfähigkeit

In einer Branche, die mit hochsensiblen Informationen arbeitet, ist Sicherheit oberstes Gebot. Auch hier setzt powerordoCLOUD neue Maßstäbe. Die Daten werden verschlüsselt übertragen, automatische Backups sorgen für zusätzlichen Schutz. Alle Inhalte werden ausschließlich in europäischen Rechenzentren gespeichert und unterliegen damit den strengen EU-Datenschutzrichtlinien. So können Bestatterinnen und Bestatter den Angehörigen guten Gewissens versichern, dass ihre persönlichen Daten optimal verwahrt sind.

In einer sich ständig verändernden Welt ist es wichtig, für die Zukunft gerüstet zu sein. powerordoCLOUD wächst kontinuierlich mit den Bedürfnissen der User und den Anforderungen des Marktes. Automatische Updates sorgen dafür, dass die Software immer auf dem neuesten Stand ist – ohne dass sich die Nutzerinnen und Nutzer um neue Hardware, lästige Installationen oder Kompatibilitätsprobleme kümmern müssen. Alles läuft ganz von allein im Hintergrund.

„powerordoCLOUD ist eine der besten Entscheidungen unseres Lebens! Die Bedienfreundlichkeit und die Menüstruktur haben uns sofort gefallen. Schön war, dass uns bei der Software-Einführung ein persönlicher Ansprechpartner zur Seite stand. Besser geht's nicht!“, sagen Katharina und Timo Merkle vom Gengenbacher Bestattungshaus.

Die Erfahrungen der Merkles spiegeln die Philosophie von Rapid Data wider. Das Unternehmen, das seit 1989 Bestattungshäuser mit technischen Innovationen unterstützt, verbindet großes IT-Know-how mit fundierten Branchenkenntnissen. Mit über 170 Expertinnen und Experten, die täglich im Einsatz sind, garantiert Rapid Data zuverlässige und zukunftssichere Lösungen mit dem Fokus auf persönlichen Service, kontinuierliche Weiterentwicklung und vor allem Unabhängigkeit. Als neutraler Dienstleister – hinter dem weder ein Bestattungshaus noch ein Ankäufer von Bestattungshäusern steht – stellt das Unternehmen sicher, dass sensible Kundendaten nicht in die Hände von Mitbewerbern oder potenziellen Käufern gelangen.

Der persönliche Rapid Support rundet das Angebot ab. Von der Inbetriebnahme über regelmäßige Schulungen bis hin zur laufenden Betreuung – die Expertinnen und Experten von Rapid Data stehen Bestattungshäusern jederzeit zur Seite. Dies gibt die Sicherheit, auch in stressigen Situationen immer einen kompetenten, freundlichen Ansprechpartner zu haben. „Unser Ziel ist es, den Übergang in die Cloud so reibungslos wie möglich zu gestalten“, erklärt Florian Artowitz, Leiter des Onboarding-Teams bei Rapid Data. „Wir begleiten die Bestatterinnen und Bestatter Schritt für Schritt durch den gesamten Prozess. Von der ersten Datenübertragung bis zur vollständigen Integration in den Arbeitsalltag. Oft hören wir, dass es viel einfacher war als gedacht.“

Bestatterinnen und Bestatter haben die Möglichkeit, sich kostenfrei und unverbindlich von Rapid Data beraten zu lassen. Dabei werden die individuellen Anforderungen und Wünsche genau analysiert, um ein maßgeschneidertes Paket zu schnüren, das perfekt auf die Bedürfnisse des Bestattungshauses zugeschnitten ist. So hat jeder die Chance, mit powerordoCLOUD in ein neues Zeitalter des Bestattungswesens einzutreten und Arbeitsabläufe nachhaltig zu optimieren. Ein dynamischer Prozess: Denn die Cloud wächst und entwickelt sich mit den Wünschen und Anregungen der Nutzerinnen und Nutzer ständig weiter – und passt sich so an die sich wandelnden Bedürfnisse der Branche an.

Weitere Informationen:  
[www.rapid-data.de/  
powerordocloud](http://www.rapid-data.de/powerordocloud)





**10% RABATT AUF IHRE BESTELLUNG**

LEICHENGERÜCHE  
URINGERÜCHE  
MODER  
KÖRPERGERÜCHE

**ZOG GERUCHSKILLER**

[WWW.DINIES.COM](http://WWW.DINIES.COM)

DINIES TECHNOLOGIES GMBH | Gewerbestraße 5 | D-78667 Villingendorf | 0741 348541-0 | info@dinies.com

# eternity verbindet

## Ein wunderbarer Kontakt zu den Kunden

eternity verbindet, bringt Menschen zusammen, schafft Kontakte – das zeigt das Beispiel Philitech. In unserer April-Ausgabe hatten wir den „Senkamat“ vorgestellt und dafür mit Bernhard Philipp gesprochen, dem Kopf von Philitech, der mit großem Erfindergeist und Sinn fürs Praktische die Unternehmensentwicklung stetig vorantreibt und dazu auch auf Inse-  
rate in unserem Fachmagazin setzt. Und prompt haben sich daraus eine gänzlich neue Idee und wunderbare Kontakte entwickelt.

Bernhard Philipp berichtet: „Die Bestatterfamilie Drabek aus Österreich las den Artikel in der eternity über unseren Senkamat und bestellte das Komplettsystem unseres kofferraumkompatiblen Sargversenkgeräts, den Auflageschlitten und die Höhenverstellung für unebene Bodenbeschaffenheit. Die Kontaktdaten erhielt Klaus Drabek über die Anzeige und nahm unverzüglich Kontakt auf.“

So wie kurz darauf auch das Bestattungsinstitut Radeke aus Anklam in Mecklenburg-Vorpommern, hier war man ebenfalls

durch den eternity-Artikel „Ein starkes Stück Technik“ auf den Sargversenker aufmerksam geworden, war sofort überzeugt und bestellte diesen umgehend.

### Neuer Kontakt, neue Idee

Doch zurück zum Bestattungshaus von Klaus Drabek. Der Bestatter aus Österreich hatte erst vor knapp einem Jahr seinen regional bekannten und beliebten Vater verloren, der mit Herzblut Bestatter war. Nun wollte Sohn Klaus Veränderungen im Betrieb vornehmen. Nur eine Woche später fuhren Bernhard Philipp und sein Mitarbeiter Wolfgang Terrey nach Gänserndorf unweit der slowakischen Grenze, um das Set abzuliefern und den Kunden zu schulen, dem besonders gut gefiel, dass das Set in praktischen Schultertaschen zu transportieren ist.

Zukunftsorientiert zeigt sich die Bestatterfamilie Drabek auch hinsichtlich der Mobilität, da sie den ersten zum Bestatterfahrzeug umgebauten Tesla in Betrieb genommen hat. Und bei der Vorführung des Tesla entdeckte Bernhard Philipp ganz hinten in der Drabekschen Garage etwas Besonderes: ein zu



„Die Bestatterfamilie Drabek aus Österreich las den Artikel in der eternity über unseren Senkamat und bestellte das Komplettsystem unseres kofferraumkompatiblen Sargversenkgeräts“, berichtet Bernhard Philipp (l.).

einem Bestatterwagen umgebauten VOLVO 944. Für den Klassiker-Fan Philipp ein Glücksfund! „Der VOLVO, kantig, qualitativ hochwertig und langlebig steht für die gleichen Eigenschaften wie unser Senkamat. Deshalb gibt es wohl kaum ein besseres Vorführfahrzeug für unseren Sargversenker“, so Bernhard Philipp. Manchmal muss man eine Gelegenheit, die sich einem bietet, einfach am Schopfe packen! Und so ward die Idee geboren, den VOLVO bei der FORUM BEFA in Österreich am 13. und 14. September 2024 offiziell der Firma Philitech zu übergeben und dort auszustellen.



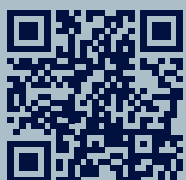
Am gemeinsamen Messestand mit der Firma Goetz Trauerwaren präsentiert Philitech außer dem VOLVO seine Neuentwicklungen – wie die nochmals verbesserte Höhenverstellung P4200. Denn nun muss beim Zusammenstecken der Rohre nicht mehr auf die Reihenfolge geachtet werden, was den Arbeitsprozess deutlich vereinfacht. Außerdem wird die bisherige Pocketwasserwaage durch fest eingebaute runde Wasserwaagen an jeder Ecke ersetzt: liegt die Luftblase an allen vier Ecken in der Mitte, steht das Gerät perfekt. Außerdem konnte das Gewicht durch Aussparungen an den Aluminium-Eckverbindern um drei Kilogramm reduziert werden.

Ebenso war`s beim Bestattungsinstitut Radeke in Anklam. Auch sie hatten über eternity vom Senkamat erfahren und sogleich bestellt.

Und es gibt noch mehr, berichtet Bernhard Philipp: „Als Weltneuheit zeigen wir die erste Grablaufrostfixierung P4300, mit dieser wird der Sargversenkapparat mit dem Grablaufrost verbunden und kann sich beim Aufsetzen des Sarges nicht mehr verschieben.“

Andrea Lorenzen-Martin

# INNOVATION TRIFFT NACHHALTIGKEIT: RECYCLINGKONZEPTE FÜR EINE GRÜNERE ZUKUNFT



Erfahren Sie mehr über  
unser Recyclingkonzept  
für Krematorien:

[CRONIMET-CREMETAL.COM](https://cronimet-cremetal.com)



METALS  
ARE  
OUR  
PASSION

 **CRONIMET**  
CREMETAL

# Liftersysteme

## Rückenschonend auch bei adipösen Verstorbenen

Technische Innovationen optimieren Arbeitsprozesse und reduzieren die körperliche Belastung. Ein Beispiel dafür sind Liftersysteme, die bei Umlagerungen helfen und sowohl als fahrbare Varianten als auch zur Deckenmontage erhältlich sind. Das Heben und Bewegen von Verstorbenen ist rückenschonend möglich, die Versorgung kann zudem durch eine einzelne Person erfolgen.

Fahrbare Lifter bieten die Möglichkeit, flexibel innerhalb eines Raumes genutzt zu werden, müssen jedoch unter den Sarg oder Tisch gefahren werden und verfügen nur über eine begrenzte Hubhöhe. Diese Einschränkungen erfordern in einigen Fällen alternative Lösungen. Zum Beispiel in Form von Liftern mit Deckensystem, wie sie auch in der Ausbildungsstätte in Münsterstadt genutzt werden.

Die Schienensysteme sind in drei Baugruppen unterteilt: Tragesystem, elektrisch betriebener Lifter sowie Deckenschienen, die je nach Einsatzzweck und Verfahrenswegen aus einfachen Schienen oder dreidimensionalen Systemen bestehen. Sie können sogar über mehrere Räume hinweg verbaut werden. Für adipöse Verstorbene bieten sich Schwerlastlifter an, die bis zu 250 kg heben können.

Die Raumhöhe bestimmt den Aufbau des Systems, da eine ausreichende Hubhöhe erforderlich ist, um den Verstorbenen aus dem Sarg oder vom Tisch nach oben zu heben. Zudem muss die



Beschaffenheit der Decke berücksichtigt werden, um die Schienensysteme fachgerecht montieren zu können. Ein Stromanschluss ist ebenfalls notwendig.

Bei Lavabis haben Kunden die Wahl zwischen fahrbaren Liftern und individuellen Lösungen zur Deckenbefestigung. Im Falle der Deckensysteme besucht ein Experte das Bestattungshaus, um den Bedarf zu besprechen und die Gegebenheiten zu begutachten.

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

# 1 Jahr Campus VIVORUM

## Weltweit erstes Experimentierfeld zur Friedhofsentwicklung

Vor gut einem Jahr wurde der Campus VIVORUM in Süßen (Baden-Württemberg) eröffnet. Über 60 Gruppenführungen



Günter Czasny (64), Sprecher der Initiative „Raum für Trauer“.

haben seither stattgefunden – mit steigender Tendenz. Vor allem Bürgermeister, Friedhofsverwalter und fachliche Gremien nicht nur aus Deutschland haben ihn seit der Eröffnung besucht, um Anregungen für eine Weiterentwicklung ihrer Friedhöfe zu sammeln.

Die hier baulich umgesetzten Erkenntnisse aus Wissenschaft und Praxis inspirieren dazu, den Friedhof als öffentlichen Raum zu

verstehen, ihn neu zu bewerten und entsprechend zu gestalten. Der ca. 6.000 qm große „Impulsort“ wird ständig weiter entwickelt.

Der Campus VIVORUM regt unter anderem dazu an, über die Funktion von Beisetzungsorten nachzudenken – und diese als therapeutisch wirksame Trauerorte zu gestalten. Günter Czasny, Sprecher der Initiative „Raum für Trauer“, ist überzeugt: „Friedhöfe können gerade in Zeiten fragmentierter Gesellschaften wichtiger Ausdruck sozialer Fürsorge und Seelsorge sein. Wenn sie menschen-zugewandt gestaltet sind, können sie durch ihre psychologischen Wirkkräfte ein wichtiger sozialer Ort in der Kommune werden. Denn dann können sie Trauernden helfen, Bürgerinnen und Bürger aus der Einsamkeit herausführen und so auch das soziale Miteinander in Kommunen insgesamt verbessern.“

Der Campus VIVORUM ist auf Anfrage für am Friedhof Tätige zugänglich. Erste freie Termine gibt es aufgrund der großen Nachfrage erst wieder im September.

[www.raum-fuer-trauer.de](http://www.raum-fuer-trauer.de)

# „Erfolgsgeschichte fortsetzen“

## Bestattungswagen Hentschke unter neuer Leitung

„Wir sind nicht nur ein „Gerücht“, seit dem 01. Juli 2024 gibt es eine neue Geschäftsführung“, sagt Ulrich Kamps, der als neuer Geschäftsführer, gemeinsam mit Frank Holthaus, die Erfolgsgeschichte der Firma Bestattungswagen Hentschke fortsetzen will. Nach über 30 Jahren haben die bisherigen Inhaber, Dirk und Maik Hentschke, das von ihnen aufgebaute Unternehmen an Holthaus und Kamps übergeben.

Bestattungswagen Hentschke GmbH & Co.KG produziert und verkauft bereits seit über drei Jahrzehnten Bestattungswagen und ist zu einem der Marktführer geworden. Dabei werden am Firmensitz in Lüneburg einerseits aus herkömmlichen Kombis gestreckte Bestattungsfahrzeuge mit hohem, elegant designtem GFK-Aufbau sowie andererseits Transporter mit einem stilvoll umgebauten und zugleich funktionalen Innenraum versehen.

Die bisherigen Inhaber haben das Unternehmen mit Einsatz und Leidenschaft ständig weiterentwickelt und ausgebaut und dabei „kreative und innovative Lösungen für die jeweiligen individuellen Wünsche und Anforderungen unserer Kunden gefunden und somit stets hochwertige Produkte geschaffen“, sagt Frank Holthaus. „Wir möchten uns bei Dirk und Maik Hentschke noch einmal ausdrücklich für das uns entgegengebrachte Vertrauen und die professionelle Übergabe bedanken. Dirk Hentschke wünschen wir für seinen verdienten Ruhestand alles Gute. Maik Hentschke bleibt dem Be-

trieb mit seinen umfangreichen Branchenkenntnissen erhalten und steht uns beratend zur Seite.“ Gemeinsam mit einem hoch motivierten Team, zu dem auch die beiden neuen Vertriebsmitarbeiter Fabian Irmer und Mario Brünger gehören, will sich die neue Firmenleitung der Verantwortung stellen und das Unternehmen mit ebenso viel Leidenschaft und Innovation fortführen und die Produktion und den Verkauf von hochqualitativen, erstklassigen Fahrzeugen fortsetzen.

Frank Holthaus und Ulrich Kamps: „Wir freuen uns darauf, mit unseren Kunden gemeinsam die Erfolgsgeschichte von Bestattungswagen Hentschke fortzuschreiben und begrüßen Sie gerne zu einem ersten Kennenlernen oder Wiedersehen auf der FORUM BEFA in Salzburg.“

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

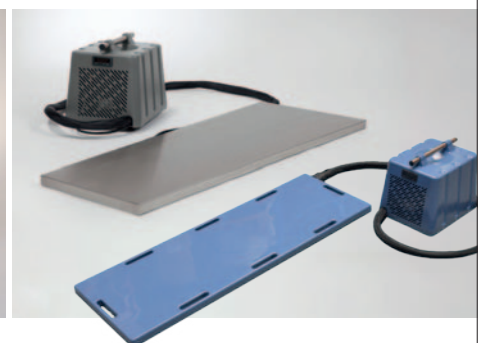


Die neue Firmenleitung: Ulrich Kamps (l.) und Frank Holthaus.



Westhelle Köln GmbH  
Bestattungsbedarf · Särge · Dekorationen

## Mobile Kühlung & Kühlkatafalke



© Die Systeme sind gesetzlich geschützt.

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

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

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

# Umsatzsteuerpflicht

## Aktuelle Rechtsprechung zu Treuhandverträgen und Kühlräumen

Innerhalb weniger Monate haben Finanzgerichte zwei wichtige Urteile zur Umsatzsteuerpflicht von Bestattungsunternehmen erlassen. Entscheidend war in beiden Fällen die Frage, ob eine Leistung einen eigenständigen Charakter hat.

In einem Urteil vom 14.09.2023 befasste sich das Sächsische Finanzgericht mit Provisionen für die Vermittlung von Bestattungsvorsorge-Treuhandverträgen. Das Gericht entschied, dass solche Provisionen gemäß § 4 Nr. 8 Buchst. d UStG umsatzsteuerfrei sind.

Das gilt, wenn ein Bestattungsunternehmen seinen Kunden im Hinblick auf deren künftige Bestattung zu abgeschlossenen Bestattungsvorsorgeverträgen zusätzlich Treuhandverträge vermittelt. Die Kunden hinterlegen dann das Entgelt für die künftige Bestattung bei dem Treuhandunternehmen und treten ihre Ansprüche gegen den Treuhänder zur Sicherung der künftigen Bestattungskosten an das Bestattungsunternehmen ab. Der Treuhänder muss die bei ihm eingezahlten Beträge verzinslich anlegen, treuhänderisch verwalten und darf nur bei Vorlage der Sterbeurkunden der dann verstorbenen Kunden an das Bestattungsunternehmen auszahlen. Die von dem Treuhandunternehmen an das Bestattungsunternehmen für die Vermittlung dieser Bestattungsvorsorge-Treuhandverträge gezahlte Provisionen ist dann gemäß § 4 Nr. 8 Buchst. d UStG von der Umsatzsteuer befreit. Denn die Vermittlung des Treuhandvertrags durch das Bestattungsunternehmen stellt keine Nebenleistung zum Bestattungsvorsorgevertrag dar, dessen spätere Leistungen umsatzsteuerpflichtig sind (Quelle: Sächsisches FG, Urteil v. 14.09.2023, Az. 6 K 1079/20).

Das Finanzgericht Berlin-Brandenburg erließ am 07.11.2023 ein Urteil zur Umsatzbesteuerung von weiteren Nebenleistungen eines Bestattungsunternehmens. Konkret ging es um die Frage, ob das Überlassen von Kühlräumen, Kühlzellen und Räumlichkeiten für eine Trauerfeier als nicht gemäß § 4 Nr. 12 Satz 1 Buchst. a UStG steuerbefreite Leistungen eines Bestattungsunternehmens einzustufen ist. Das Gericht prüfte auch, ob die hygie-

nische Totenversorgung nicht als steuerbefreite Leistung bei Erbringung der Bestattungsleistung anzusehen ist.

Das FG Berlin-Brandenburg stellte im Ergebnis klar, dass es sich um eine einheitliche, nicht aufteilbare Leistung handelt, wenn ein Bestattungsunternehmen im Rahmen der Erbringung von Bestattungsleistungen auch Kühlräume oder Kühlzellen zur Verfügung stellt. Die Überlassung dieser Räume ist dann nicht steuerfrei gemäß § 4 Nr. 12 Satz 1 Buchst. a UStG (Vermietung und Verpachtung von Grundstücken).

Überlässt ein Unternehmen, welches Dienstleistungen rund um einen Trauerfall erbringt, auch Räumlichkeiten zur Abhaltung der Trauerfeiern, so handelt es sich ebenfalls um eine einheitliche, nicht aufteilbare Leistung. Die Überlassung der Räumlichkeiten ist dann ebenso wenig steuerfrei gemäß § 4 Nr. 12 Satz 1 Buchst. a UStG.

Übernimmt ein Unternehmen im Rahmen von Bestattungsleistungen auch Leistungen der hygienischen Totenversorgung, handelt es sich dabei ebenfalls um eine unselbständige Nebenleistung zur einheitlichen Hauptleistung der Bestattung. Das Gericht stellte in der Entscheidung klar, dass Ziffer 2 des Schreibens des Bundesministeriums für Finanzen (BMF) vom 23.11.2020 (BStBl. I 2020, 1335), wonach die hygienische Totenversorgung einer (steuerfreien) Überlassung u.a. von Kühlräumen zugeordnet werden kann, sich auf eine Situation bezieht, in welcher keine Bestattungsleistungen erbracht werden.

Klägerin in dem vom FG Berlin-Brandenburg entschiedenen Rechtsstreit ist eine Aktiengesellschaft, deren Gegenstand der Betrieb von Bestattungsunternehmen sowie sonstige Tätigkeiten im Zusammenhang mit Dienstleistungen rund um den Trauerfall im In- und Ausland ist. Die Klägerin wollte die gerichtliche Aufhebung von Bescheiden über Umsatzsteuervorauszahlungen für den Zeitraum 03/21 bis 12/21 erreichen.



Ihr Datenschutz  
ist unser  
**PRINZIP**



DATENSCHUTZ  
**PRINZ**

[www.datenschutz-prinz.de](http://www.datenschutz-prinz.de)

Zur Begründung gab die Klägerin an, dass das BMF im Schreiben vom 23.11.2020 ausführte, dass die Überlassung von Kühlräumen und Kühlzellen von juristischen Personen des öffentlichen Rechts (jPöR) im Bereich des Friedhofs- und Bestattungswesens steuerfreie Leistungen seien. Da die Klägerin diese Leistungen ebenfalls erbringen würde, träten die jPöR insoweit in unmittelbare Konkurrenz. Die Finanzbehörden müssten die Steuern nach Maßgabe der Gesetze jedoch gemäß § 85 AO, Art. 3 GG gleichmäßig festsetzen und erheben. Gleichartige Sachverhalte müssten also grundsätzlich gleichbehandelt werden.

Das FG Berlin-Brandenburg führte hierzu in seinem Urteil aus, dass die Überlassung von Kühlräumen und Kühlzellen keine eigenständige Hauptleistung darstellt, die als Vermietung oder Verpachtung im Sinne des § 4 Nr. 12 Satz 1 Buchst. a UStG steuerfrei wäre. Vielmehr bilden diese Leistungen gemeinsam mit der über die Nutzungsüberlassung hinausgehenden steuerpflichtigen Bestattungsleistung eine einheitliche Leistung. Die Umsatzsteuer ist somit nicht zu mindern, denn nach § 4 Nr. 12 Buchst. a UStG ist lediglich die Vermietung und die Verpachtung von Grundstücken als Hauptleistung steuerfrei.

Soweit die Klägerin Kühlräume und Kühlzellen vor einer Bestattung zur Nutzung überlasse, habe dies entgegen der Auffassung der Klägerin keinen eigenständigen Hauptleistungscharakter. Selbst wenn es zutrifft, dass die meisten Bestatter keine Kühlräume unterhalten, sondern auf die Kühleinrichtungen in Krankenhäusern oder auf Friedhöfen zurückgreifen, führt dies nicht dazu, dass jene Bestattungsunternehmen, die Kühlräume vermieten, dies als Einzelleistung erbringen. Denn der Durchschnittsverbraucher, so das Gericht, beurteilt die gesamte Bestattungsleistung als eine einheitliche Leistung, welche auch die Überlassung von Kühlräumen und Kühlzellen umfasst. Zwar geben Kunden regelmäßig ein Bündel von Leistungen in Auftrag, beispielsweise Lieferung eines Sarges, Überführung, Erledigung behördlicher und kirchlicher Formalitäten, Organisation der Bestattungsfeier, Redner, Musiker usw., welche die Gesamtheit der Bestattungsleistung ausmachen. Die frühere Auffassung (BFH, Urteil v. 05.11.1970, Az. V R 57/67) dass selbstständige Einzelleistungen vorliegen, ist jedoch überholt.

Das Argument der Klägerin, dass die Zurverfügungstellung von Kühlräumen und Kühlzellen durch juristische Personen des öffentlichen Rechts zu Wettbewerbsverzerrungen führe, da die jPöR nicht umsatzsteuerpflichtig seien, war für das Gericht nicht rele-

**Aeternitas e.V.**, die gemeinnützige Verbraucherinitiative Bestattungskultur, beantwortet Fragen zu allen organisatorischen, rechtlichen und finanziellen Angelegenheiten rund um den Trauerfall und fördert eine zeitgemäße, bürgerfreundliche Bestattungskultur.

Mitglieder haben Anspruch auf eine ausführliche rechtliche Beratung im Bereich Bestattung und Friedhof. Dies gilt in erster Linie für Privatpersonen, aber auch für Unternehmen, Kommunen und andere Institutionen, denen eine außerordentliche Mitgliedschaft offensteht.

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

vant. Nach § 2b Abs. 1 Satz 1 UStG gelten jPöR nicht als Unternehmer im Sinne des § 2 UStG, soweit sie Tätigkeiten ausüben, die ihnen im Rahmen der öffentlichen Gewalt obliegen. Nach § 2b Abs. 1 Satz 2 UStG gilt dies zwar nicht, sofern eine Behandlung als Nichtunternehmer zu größeren Wettbewerbsverzerrungen führen würde. Friedhöfe, so das Gericht, erbringen aber keine Bestattungsleistungen, welche für eine Einordnung als einheitliche Leistung prägend wären. Vielmehr erbringen Friedhofsbetreiber lediglich im Rahmen der Einräumung einer Grabnutzungsberechtigung Leistungen im Zusammenhang mit der Überlassung.

Abschließend stellte das Gericht fest, dass größere Wettbewerbsverzerrungen auch nicht dazu führe würden, dass die Leistungen der Klägerin als umsatzsteuerfrei behandelt werden müssten. Vielmehr müssten die juristischen Personen des öffentlichen Rechts dann als Unternehmer behandelt werden und entsprechend Umsatzsteuer abführen. Die Klägerin könne somit nicht verlangen, dass ihre im Rechtsstreit behandelten Leistungen als umsatzsteuerfrei einzustufen sind. Ein Verstoß gegen § 85 AO oder Art. 3 GG und Wettbewerbsverzerrungen durch jPöR liegen nicht vor (Quelle: FG Berlin-Brandenburg, Urteil v. 07.11.2023, Az. 2 K 2111/22).

Marc Popp, Rechtsreferent Aeternitas

Lebend- & Totenmasken  
Fingerabdrücke als Schmuckstücke



KÖRPER & FORM  
Paul - Hermann Stöber

KÖRPER & FORM · Pfalzstraße 8 · 42651 Solingen · Telefon: +49 (0)212 - 2 44 34 51 · [www.koerper-form.de](http://www.koerper-form.de)

1938

  
MUNICIPIUL BUCUREȘTI  
**MORARI CEMENTIRI**  
MORARI: de 9:00 a 18:00  
ESTIU: de 9:00 a 18:00  
Spuneți-ne-ne: 074 32 22 77 - 021 303 100



# Eine öffentliche Aufgabe

## Tod und Trauer auf der Balearen-Insel Formentera

Auf Formentera gehört der Tod zum öffentlichen Leben. 2000 Gäste sind keine Seltenheit, wenn ein Mensch zu Grabe getragen wird. Freunde, Kollegen, Nachbarn, Bekannte – alle kommen, egal ob sie den Verstorbenen gut kannten oder nicht. Es geht darum, dem Toten die letzte Ehre zu erweisen, aber vor allem darum, den Hinterbliebenen Beistand zu leisten. Die Anteilnahme wird mündlich und vor Ort bekundet, für Kondolenzschreiben ist die Zeit zu knapp. Als es noch keine kühlbaren Räume für die Aufbahrung gab, musste die Spanne zwischen Tod und Beisetzung möglichst kurz gehalten werden. Zwei Tage waren die Regel, die auch in Air-Condition-Zeiten erhalten geblieben ist.

Heute werden die Verstorbenen im „tanatorio“ aufgebahrt, das direkt neben dem Friedhof liegt und über moderne Kühltechnik verfügt. Der alte Friedhof von Formentera, dieser kleinsten Balearen-Insel im Mittelmeer, wurde 1940 geschlossen, der „neue“, wie man ihn noch immer nennt, befindet sich ganz in der Nähe der Stadt Sant Francesc Xavier, ist seit Mitte der 30er Jahre in Betrieb und hat eine Kapazität von 1485 Plätzen, die sich auf Nischen und Kapellen verteilen.

Im „tanatorio“ auf der gegenüberliegenden Straßenseite versammeln sich bei einem Todesfall die Gäste zur „velatorio“, der 24-stündigen Totenwache. Schwarze Kleidung trägt keiner der Trauergäste, alle kommen in normaler Straßenkleidung, nehmen die engsten Angehörigen in den Arm und zeigen ihr Mitgefühl. Was zählt, ist die Anwesenheit.

Ist die Totenwache beendet, wird der blumengeschmückte Sarg die wenigen Meter zum Friedhof gefahren, wo er in eine vorbereitete Grabnische hineingeschoben wird. Noch während der Trauerfeier wird die Nische mit einer Betonplatte verschlossen, dafür steht ein Friedhofsmitarbeiter mit Mörtel und Kelle bereit.

Wer reich ist, leistet sich eine eigene kleine Kapelle. Für die Armen, die „keinen angemessenen Platz für ihre Beisetzung haben“, stellt die örtliche Verwaltung, der Consell de Formentera, 312 Grabnischen zur Verfügung.

Alle Nischengräber sind wie Schubladen in mehrstöckigen Mauern angelegt und zum Teil über Treppen erreichbar. Überall in Südeuropa ist diese Beisetzungsform verbreitet. Das liegt zum einen am Platzmangel auf den Friedhöfen, zum anderen aber ganz wesentlich an der schlechten Verwesung der

Toten im Erdreich. Auch auf den Friedhof in Formentera gibt es keine Erdgräber mehr.

Die Nischen werden mit einer leichten Neigung nach hinten gebaut, damit Verwesungsflüssigkeiten abfließen können. Vollständig verwesen die Körper auch in den Nischen nicht; die sterbliche Überreste werden später an anderer Stelle des Friedhofes beigesetzt. Die übliche Ruhefrist beträgt fünf Jahre und kann gegen eine Gebühr von knapp 500 Euro um jeweils weitere fünf Jahre verlängert werden.

Entscheiden sich die Angehörigen für eine Einäscherung, wird der Verstorbene per Schiff ins nächstgelegene Krematorium nach Ibiza gebracht. Die Asche nehmen die Angehörigen in einer Urne mit nach Hause oder verstreuen sie; Friedhofszwang herrscht in Spanien nicht.

Die Steinplatte, die das Nischengrab verschließt und keinerlei Gerüche nach außen dringen lässt, dient auch dem Gedenken.



Ein Wecker, eine Spielzeugpuppe - was mag die Geschichte hinter diesen Grabbeigaben sein?

Gleich nach der Beisetzung werden mit der Kelle die Initialen des Verstorbenen in den Putz eingeritzt, später wird eine Grabplatte oder eine Glasscheibe davor geschraubt. Neben Namen, Geburts- und Todesdatum befindet sich in diesen Vitrinen oft auch ein Bild des Verstorbenen – und es gibt unzählige Erinnerungsgegenstände.

Die Glasvitrinen schützen sie vor Wind und Wetter; die Angehörigen haben einen Schlüssel dazu. „Was sie dort ablegen, bleibt ihnen überlassen“, erzählt ein Einheimischer, der seinem Vater eine Flasche Jack Daniels in die Grabnische gestellt hat. Auch in anderen Grabnischen finden sich Getränkedosen, aber auch Devotionalien, Plastikblumen, Spielsachen, Schuhe oder kleine Kunstgegenstände wie am Grab von „Schoppi“, hier rechts im Bild.

Der legendäre Hippie-Künstler aus Berlin war in den 70er Jahren nach Formentera ausgewandert und hier 2007 im Alter von 65 Jahren verstorben. Seine bunten Skulpturen – überlebensgroße Flamingos, Echsen, Fische und andere Tiere – hätten die kleine Balearen-Insel mit ihren 69 Kilometern Meeresküste und geradezu karibischen Farbspielen von funkelndem Smaragdgrün über Türkis bis zu tiefem Tintenblau noch bunter, noch liebenswerter gemacht, findet seine Fangemeinde. An seinem Grab erinnert heute neben Fotos und kleinen Grabbeigaben eine ausgeblichene Bierdose der Marke „Estrella“ an die große, wilde Zeit der Blumenkinder auf Formentera.



Farbenfroh und fast fröhlich geht es auch beim „Dia des los Santos“ zu, der alljährlich am 30. Oktober gefeiert wird. Für diesen Tag werden die Gräber mit Blumen geschmückt, die Mauern frisch gestrichen, die Grabnischen geputzt und der Friedhof verwandelt sich in einen blühenden Ort, der von vielen Menschen besucht wird. Private Abgeschlossenheit sucht niemand, das Totengedenken bleibt eine öffentliche Aufgabe – und es verbindet die Lebenden.

Petra Willems (Text und Fotos)



Alljährlich vor dem „Dia des los Santos“ wird der Friedhof fein gemacht.



Besondere Gäste der Konferenz in Krakau sind zwei polnische Sportler: die Fußballlegende Jerzy Dudek und der prominente Leichtathlet Artur Partyka. Sie sprechen über Motivation und Leidenschaft, Stress, Burnout im Beruf und die Grundlagen eines guten Lebens. Was können Bestatter von Sportlern lernen, um in ihrer täglichen Arbeit erfolgreich zu sein?

# FIAT-IFTA-Kongress in Krakau

## Fachleute aus 40 Ländern erwartet

Im Jahr 2024 wird die polnische Stadt Krakau Gastgeber des 17. FIAT-IFTA Kongresses und der 53. FIAT-IFTA I.C.D. Jahrestagung sein. Diese Veranstaltung, die vom 18. bis 20. September stattfindet, wird vom polnischen Bestattungsverband, der am längsten bestehenden polnischen Organisation in der Bestattungsbranche in Polen und nationales Mitglied der FIAT-IFTA, sowie vom Institut für Bestattungs- und Friedhofswesen unterstützt.

Zu dem Treffen werden Fachleute aus über 40 Ländern erwartet: Polen, USA, Japan, Brasilien, Belgien, Kanada, Vereinigtes Königreich, Dänemark, Österreich, China, Rumänien, Estland, Slowenien, Mauretanien, Kroatien, Griechenland, Deutschland, Malta, Ungarn, Spanien, Tunesien, Ukraine, Frankreich, Niederlande, Italien, Bulgarien, Südafrika, Tschechische Republik, Türkei, Israel, Portugal, Island, Mexiko, Nepal, Indien, Marokko und viele mehr.

Der FIAT-IFTA-Kongress bietet Gelegenheit, bei den Ausschusssitzungen Erkenntnisse auszutauschen. Hier ein Überblick über einige der in Krakau anstehenden Sitzungen des FIAT-IFTA Kongresses: der Ausschuss für das Kulturerbe, der Projekte zur immateriellen Bestattungskultur und zur Zusammenarbeit zwischen FIAT-IFTA und UNESCO erörtert, der Ausschuss für globale Bildung, der sich mit der Entwicklung des globalen FIAT-IFTA-Bildungsprogramms für Bestattungsfachleute befasst, sowie drei

neue Ausschüsse, die sich mit Einbalsamierung, Nachhaltigkeit und Sargnormen befassen.

Und bei der geplanten Besichtigung von Krakau werden die Kongressteilnehmer die Geschichte und die Denkmäler von Krakau – einer von der UNESCO anerkannten ehemaligen königlichen Hauptstadt – entdecken und die verschiedenen Geschmacksrichtungen der polnischen Küche kennenlernen.

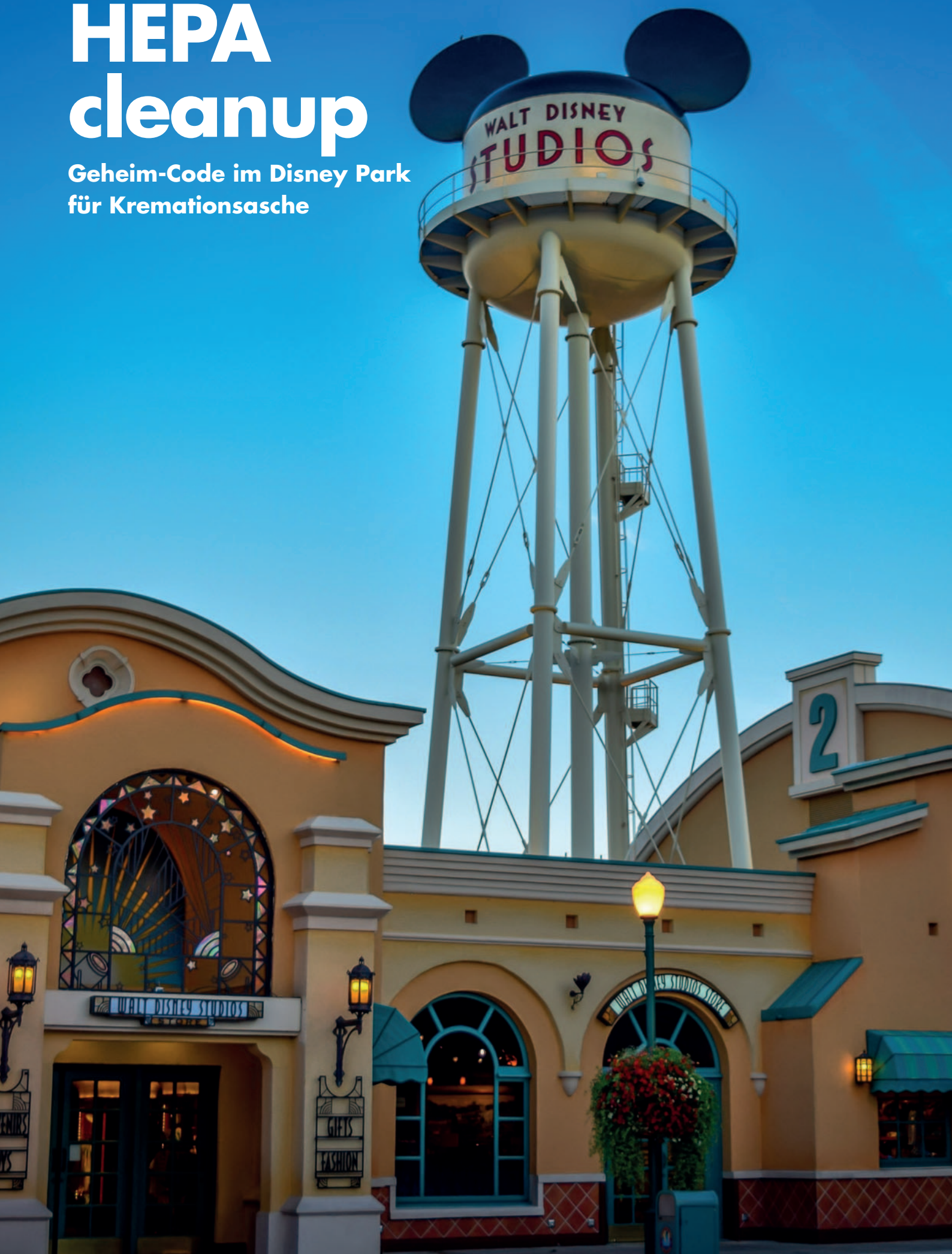
Anmeldungen und weitere Infos unter [www.fiatifta2024.com](http://www.fiatifta2024.com)



Das Herz von Krakau ist der inmitten der Altstadt gelegene Hauptmarkt. Er ist der größte mittelalterliche Marktplatz Europas.

# HEPA cleanup

Geheim-Code im Disney Park  
für Kremationsasche



Fliegende Elefanten, Mickey Mouse, Prinzessinnen-Schlösser und Geisterhäuser – die fantastischen Welten der US-Disney Parks in Florida und Kalifornien haben einen ganz besonderen Zauber und eine außergewöhnliche Anziehungskraft. Sie sind Orte des Abenteuers und der Freude, zu denen jährlich über 20 Millionen Menschen pilgern. Da verwundert es kaum, dass sich manch ein Besucher wünscht, für immer auch ein Teil dieser zauberhaften Welt zu sein. Um diesem Wunsch zu entsprechen, verstreuen gar nicht wenige Menschen die Asche eines geliebten Verstorbenen in einem dieser Disney Parks, heißt es.

Dass die Parks von einigen Besuchern als letzte Ruhestätte für ihre Verwandten oder Freunde genutzt würden, geisterte jahrelang als Urban Legend durch die Medienlandschaft der USA. Der Wahrheitsgehalt dieser Meldungen wurde stets angezweifelt, denn hier handelt sich nicht um einen eigens angelegten Friedhof für hartgesottene Fans. Nein – hier geht es darum, dass die Asche der Verstorbenen in Tütchen, Make-up-Beuteln, Pillendosen oder anderen kleinen Behältnissen in einen der Parks geschmuggelt und dort heimlich verstreut wird. Und zwar an den Orten, die den Verstorbenen wichtig waren. Praktisch überall. Häufig jedoch bei einem der vielen Blumenbeete oder kunstvoll geschnittenen Büsche des Magic Kingdom, im Bereich der Attraktion Pirates of the Caribbean und ebenfalls sehr beliebt: im dunklen Geisterhaus Haunted Mansion, in dem sich die Seelen der Verstorbenen zu den Geistern des Hauses gesellen sollen.

Doch stimmt das alles wirklich? Das Wall Street Journal deckte bereits im Oktober 2018 auf: Es stimmt! Es handelt sich tatsächlich um eine wahre Geschichte, die Disney jedoch liebend gern unter den Tisch kehren würde. Erlaubt ist es nicht. Wer erwischt wird, wird umgehend des Geländes verwiesen und bekommt Hausverbot. Dennoch schaffen es immer wieder Leute, die Asche ihrer Lieben in einen der Themenparks zu bekommen und dort zu verteilen. Prominentes Beispiel ist die Schauspielerin Whoopi Goldberg, die die Asche ihrer toten Mutter im Disneyland verstreute. Das gestand die 68-jährige jetzt in der Late-Night-Show von Moderator Seth Meyers.

#### HEPA cleanup

Die Mitarbeiter des Parks sind von solchen Vorfällen nicht erbaut, denn für sie bedeutet dies ein Mehr an Arbeit. Zu den gängigen Reinigungsarbeiten im Park gibt es unterschiedliche Codes. So bedeutet Code V (vomit), dass sich jemand übergeben hat, Code U ist das Signal für einen so genannten Urinzwischenfall.

Sie hat's getan:  
Whoopi Goldberg  
hat die Asche ihrer  
toten Mutter im  
Disney Park verstreut.



Wenn ein Mitarbeiter jedoch wieder einmal Kremations-Asche entdeckt, wird der Code „HEPA cleanup“ ausgegeben. Dann kommen Sauger mit Spezialfiltern zum Einsatz, mit denen kleinste Partikel beseitigt werden können. Dies passiert nicht täglich, sondern in Fällen der Entdeckung, mindestens jedoch einmal im Monat gründlich, vor allem an allen bekannten inoffiziellen „Ruhestätten“, bei denen es tagein tagaus alles andere als ruhig zugeht.

Ein Umstand, der große Disney-Fans keineswegs abschreckt. Ebenso wenig wie das Wissen um das HEPA cleanup. Dennoch wird es auch weiterhin immer wieder Menschen geben, die den letzten letzten großen Wunsch eines Verstorbenen erfüllen werden, und dessen Asche dann heimlich in einem der Parks „bestatten“.

Andrea Lorenzen-Maertlin/ Fotos: Pixabay

VKF FOLIENSARG BIOSEAL®

100%iger Schutz  
vor ALLEN Infektionen

Mobil: 0151 11186290 · Telefax: 06221 164483 · info@foliensarg.de · www.foliensarg.de



Foto: Ernst Schögelhofer

# Bis zum Schluss

## VinziRast will Obdachlose bis zum Lebensende begleiten

In Österreich kennt man die VinziRast. Eine Einrichtung für Menschen ohne Zuhause, für Männer und Frauen jeglicher Herkunft. Alkoholkonsum in Maßen ist erlaubt, und auch Tiere dürfen mitgebracht werden. Die Menschen werden angenommen wie sie sind, mit Respekt vor ihrem Schicksal und ohne Urteil. Rund 300 freiwillige Mitarbeiter sind für die VinziRast tätig: im Nacht- und Abenddienst, beim Aufbereiten und Sortieren von Sachspenden, beim Einkauf der täglichen Notwendigkeiten, im Büro, in der Schreib- oder Malwerkstatt, im Lokal mittendrin – und als Begleiter, wenn das Leben sich dem Ende zuneigt.

Zum Beispiel bei Christl. Als sie 2013 in der VinziRast einzog, hatte sie schon ein Leben voller Schicksalsschläge hinter sich. Der frühe Ausbruch aus dem Elternhaus, die Pflege ihres schwer verunglückten Ehemannes, der Drogentod der Tochter. Und viele Jahre: Leben auf der Straße. „Trotz dieser Brüche hatte Christl nicht verlernt, zu leben. Sie war lustig, lautstark, umtriebig und manchmal ganz schön anstrengend. Und sie war glücklich, nach der Erfahrung der Obdachlosigkeit hier wieder ein Zuhause gefunden zu haben. Ich geh hier nur mit den Füßen voraus wieder

weg, scherzte sie nicht nur einmal“, berichtet Betreuerin Elena Osenstetter. „Für uns sehr überraschend und viel zu früh verstarb sie im Mai 2018 an einem Herzinfarkt – in ihrem Bett. Die Bestattung Wien holte sie ab und sie verließ mit den Füßen voraus unser Haus und ihr Zuhause.“

Derzeit übernachten jede Nacht bis zu 50 Menschen in der Not-schlafstelle, leben rund 30 Menschen im VinziRast-CortiHaus, 26 Menschen im VinziRast-mittendrin und rund 14 Menschen in der VinziRast am Land. Einen Platz zum Sterben kann ihnen die Einrichtungen nicht anbieten, denn ein Hospiz gibt es nicht. Vorstandsmitglied Christian Wetschka arbeitet ebenfalls als Betreuer in der VinziRast. Er sagt: „In der Betreuung von Menschen mit mehrfach gebrochenen Biographien ist das Sterben eine Herausforderung, an der Institutionen manchmal auch scheitern. Zum einen auf Grund der persönlichen Überforderung von MitarbeiterInnen im Team, zum anderen wegen der übertriebenen Sicherheitsideologie, der gemäß man nichts unterlassen dürfe, mögliche rechtliche, finanzielle und medizinische Gefahren auszuschließen. Dass es in Wien, trotz eines sonst so ausdifferen-

zierten Hilfenetzwerks für Wohnungslose noch immer kein Hospiz für Obdachlose gibt, mag auch politische Gründe haben. Ein würdevolles Sterben von Menschen auf der Straße wird nicht als Aufgabe der Sozialpolitik gesehen.“

Mit der Pflege und der medizinischen Versorgung der Bewohner ist die VinziRast also auf sich selbst gestellt. Ärzte wie Dr. Hans Wögerbauer helfen ehrenamtlich: „Ich engagiere mich bei Med4Hope und in der VinziRast, weil ich erlebt habe, wie schwer es obdachlose Menschen haben, wenn sie krank werden oder sterben. Es fehlen Freunde, Familie oder der Zugang zu einer Krankenversicherung. Ich bin Allgemeinmediziner und Arzt für psychosoziale und psychosomatische Medizin. In meiner Arbeit leitet mich die Erkenntnis, dass wir Menschen in Beziehung geboren werden, in Beziehung verletzt und nur in Beziehung wieder heil werden können. Gerade obdachlose Menschen haben in ihrem schweren Leben ein großes Repertoire von Schutzmauern aufgebaut und brauchen daher Freunde, Mentoren, Menschen, denen sie wirklich vertrauen und die ihnen diese lebensnotwendige Beziehungskontinuität geben können.“

Dass es anders gehen könnte, zeigt das Beispiel Graz. Dort gibt es ein stationäres Hospiz für obdachlose Menschen, geführt vom Krankenhaus der Elisabethinen: das VinziDorf Hospiz. Anders als in Wien gibt es dort ein Zwei-Betten-Hospiz, das überwiegend für die Bewohner des VinziDorf gedacht ist. Bei Bedarf werden die Menschen am Lebensende, medizinisch, pflegerisch, psychisch und spirituell begleitet. Ein wesentlicher Teil des Konzeptes ist die 24-Stunden Pflegebetreuung. Die Atmosphäre ist sehr privat, zugleich sehr verbunden mit dem Platz, an dem diese Menschen zuvor gelebt haben.

Um Vergleichbares in Wien zu schaffen, „dafür braucht es die Unterstützung der öffentlichen Hand, sowie eine Trägerorganisation, die sich dieser Aufgabe stellt“, bringt es Veronika Kerres auf den Punkt. Sie ist Obfrau und Leiterin der Vinzenzgemeinschaft St. Stephan und erlebt tagtäglich Menschen, die in der VinziRast alt werden möchten und in diesem – ihrem Zuhause – auch aus der Welt scheiden wollen. „Dies stellt uns vor sehr große Herausforderungen. Wie schaffen wir einen würdigen und umsorgten Abschied für unsere Gäste und BewohnerInnen? Wir lassen sie in unserer Mitte leben, aber was passiert im Zeitpunkt des Sterbens mit ihnen?“

Hilfe verspricht sie sich von den Freunden und Förderern der VinziRast, von denen viele zu Wiens guter Gesellschaft gehören.

Sie alle haben im Juli eine Sonderausgabe des „mittendrin“ (Aktuelles aus der VinziRast) mit dem Titel „Sterben“ erhalten, in dem die Einrichtung auf ihre Nöte aufmerksam macht. Das Titelfoto hat der bekannte Fotograf Ernst Schlögelhofer beigeuert, die Geschichten im Innenteil zeigen auf, welche Unterschiede die Größe des Geldbeutels am Lebensende macht. Kein leichtes Thema, weiß Veronika Kerres, die den Blick auf „die Mangelhaftigkeit des Systems und unsere Hilflosigkeit“ richten will.

„Ein 25-minütiger Slot für das Armenbegräbnis um 7 Uhr in der Früh, das ist leider die Regel bei den Beisetzungen“, erzählt sie. Christian Wetschka aus dem Vorstand der VinziRast hat für einige der Bewohner die Verabschiedungsfeiern am Friedhof gestaltet. Er findet: „Das Sterben ist eine der intensivsten Phasen des Lebens, und an der Art und Weise, wie wir diesem letzten Wegabschnitt begegnen, offenbart sich unsere Haltung zum Leben. Und wir sollten es nicht vergessen: der bewusste Umgang mit dem Sterben macht uns reicher, sensibler und menschlicher – als Individuen und als Gesellschaft.“

[www.vinzirast.at](http://www.vinzirast.at)



Mit einer Sonderausgabe ihres Newsletters macht die VinziRast auf ihre Nöte aufmerksam.

**Ernst Schlögelhofer** ist ein in Wien geborener Fotograf. Er absolvierte ein MA in Photography an der renommierten Akademie "University Arts London". Er arbeitet international, sowohl für private wie auch institutionelle Kunden; er interessiert sich auch für analoge Photo Archive und in Zusammenarbeit mit Leica wurden einige Ausstellungen realisiert. Ernst Schlögelhofer lebt in Bad Vöslau und London.

**Maßgefertigte Schriftzüge  
für Grabkreuze, Tafeln und Urnen  
vom Marktführer**

**ab 3,75 Euro**  
zzgl. MwSt.



heute bestellt, morgen geliefert.....

**Folienschriften Merten**  
[www.grabkreuzbeschriftungen.de](http://www.grabkreuzbeschriftungen.de)

**DAS ORIGINAL**

Altstadtstraße 19-21  
44534 Lünen  
Tel: 02306 / 9 42 30 40  
Fax: 02306 / 9 42 30 50

# Buchtipps

## Drei Schalen

Wie gehen Menschen mit einer existentiellen Veränderung um? Das neue, letzte Buch der großen italienischen Schriftstellerin Michela Murgia trägt den Titel „Drei Schalen“ und erzählt von menschlichen Schicksalen. Eine Frau sucht einen Namen für ihren Tumor. Eine andere holt sich die Pappfigur eines Popsängers ins Haus, als der geliebte Sohn auszieht. Eine Kinderhasserin bietet sich ihren Freunden als Leihmutter an. Aus Angst, seiner Exfreundin zu begegnen, traut sich ein Mann kaum noch vor die Tür, und eine Verlassene kann die Trennung buchstäblich nicht verdauen.

Die Protagonisten von Michela Murgias Geschichten erleben alle auf ihre Weise einen radikalen Umbruch: Sie verlieren sämtliche Gewissheiten – und finden die unterschiedlichsten Antworten auf das, was ihnen geschieht. Sie treffen ungewöhnliche Entscheidungen, kämpfen ums Überleben, erfin-



den neue Rituale oder wählen die kontrollierbare Katastrophe, um der unkontrollierbaren zu entgehen. Ausgehend von ihrer eigenen Erfahrung erzählt Michela Murgia in zwölf miteinander verflochtenen Geschichten von Krankheit und Tod, von Trauer und neuer Liebe, von der Kunst des Abschiednehmens und der des Weiterlebens. Michela Murgia ist eine der bekanntesten Autorinnen Italiens. In Radio und Fernsehen, Essays und Satiren wie „Faschist werden“ bezog Murgia öffentlichkeitswirksam Position gegen die italienische Rechte und wurde dafür heftig attackiert. Im Frühjahr 2023 machte sie ihre schwere Krankheit öffentlich, im August 2023 starb Michela Murgia im Alter von 51 Jahren.

*Murgia, Marcia. Drei Schalen. Aus dem Italienischen von Esther Hansen Quartbuch, 2024. ISBN 978-3-8031-3363-2 20,00 EUR/E-Book 17,99 EUR*

## Anekdoten aus dem Totenreich

Bei der Recherche zu seiner „Synopsis des deutschen Bestattungsrechtes“ war Autor Klaus Schäfer auf zahlreiche Unterschiede zwischen den Bestattungsgesetzen der einzelnen Bundesländer ge-



## Anstatt Blumen: Kindern eine Zukunft schenken

Mit einer Trauerspende können Hinterbliebene im Sinne der/des Verstorbenen Kinder in Not unterstützen. Auch die Angehörigen selbst können aus der Geste, Mädchen und Jungen weltweit Zukunftschancen zu schenken, Trost schöpfen. Bitte sprechen Sie mit Ihren Kunden über diese Möglichkeit.



kinder  
not  
hilfe

Bestellen Sie unser **kostenloses Infomaterial für Bestatter** sowie den **Ratgeber für Hinterbliebene**. Einfach QR-Code scannen.

**Bei Fragen unterstütze ich Sie gerne:**

Alexandra Luse  
Telefon: 0203 7789-184 • alexandra.luse@knh.de  
kinderneuhilfe.de/trauerbeihilfe



stoßen – und auf Anekdoten und Stilblüten im Amtsdeutsch. Zahlreiche dieser Kuriositäten hat er zu dem Buch „Anekdoten aus dem Totenreich“ zusammengestellt. Zur Sprache kommen verschiedene Aspekte des Bestattungsrechts, unter anderem Bestattungsfristen und der Umgang mit Totgeburten. Klaus Schäfer ist seit über 20 Jahren als Klinikseelsorger tätig, davon 15 Jahre in Karlsruhe und seit 2017 an der Uni-Klinik in Regensburg.

Schäfer, Klaus. *Anekdoten aus dem Totenreich. Den Bestattungsgesetzen auf den Mund geschaut*, 260 Seiten. ISBN: 9783758368608, Verlag: BoD - Books on Demand. 11,99 EUR

## Die Liebe höret nimmer auf

Eine reich bebilderte Publikation über den Riensberger Friedhof als den wohl bedeutendsten historischen Bestattungsort in der freien Hansestadt Bremen hat der Autor Michael Weisser vorgelegt. Im Fokus seines Werks „Die Liebe höret nimmer auf“ steht der Friedhof zwischen Natur und Kultur, zwischen aktueller Nutzung und historischer Bedeutung. Dabei geht es um die Kräfte, die diesen Ort täglich gestalten, nämlich die Gärtner, die Bestatter und die Bildhauer.




Weiterhin stellt das Buch durch die quellenbasierte Chronologie des 1875 eingeweihten Park-Friedhofs, die Geschichte vom alten Dorf Schwachhausen, kritische Kommentare und die aktuellen Statements verschiedener Persönlichkeiten aus Bremer Politik und Kultur hilfreiche Informationen, Bewertungen und Anregungen bereit. Ausdrücklich verweist das Buch auf die konkrete Bedrohung der historischen Substanz dieses Ortes durch den steten Abbau alter Grabanlagen. Auf dem Riensberger Friedhof konzentrieren sich die bedeutendsten Familien, die Bremen in Politik, Wirtschaft und Kultur im 19. und frühen 20. Jahrhundert gestaltet haben.

Weisser, Michael. „Die Liebe höret nimmer auf.“ Isensee Verlag Oldenburg 2024. Hardcover, 176 Seiten, 200 Abbildungen. ISBN 978-3-7308-2111-4. 29,00 EUR

## Warte auf mich am Meer



Es gibt immer mehr ältere Paare, die gemeinsam aus dem Leben scheiden möchten. Auch der Debütroman „Warte auf mich am Meer“ von Amy Neff behandelt dieses Thema. Joseph und seine Frau Evelyn haben ihr Leben gemeinsam an New Englands Atlantikküste verbracht, wo sie das traditionsreiche Oyster Shell Inn geführt haben. Die beiden haben dort ihre drei Kinder großgezogen und sind längst Großeltern, ja beinahe schon Ur-Großeltern. Doch ihre schwangere Enkelin stellt sich nun die Frage, ob ihre Großeltern die Geburt ihrer Urenkelin überhaupt noch erleben werden. Joseph und Evelyn berichten nämlich ihren Kindern,



*Spuren eines Lebens*

Eine würdevolle Erinnerung an einen geliebten Menschen

Hochwertiger Unikatsschmuck mit Fingerabdruck und Totenmasken in Gips und Bronze

MADE IN GERMANY  
schoen-e-berg  
DAS ORIGINAL

SCHOEN-E-BERG  
Inhaber: Frank Schöneberg  
Herrenäcker 2  
75031 Eppingen  
Telefon: 07262 - 60 93 990  
E-Mail: info@schoen-e-berg.de  
web: www.schoen-e-berg.de

dass Evelyn an aggressiv fortschreitendem Parkinson erkrankt ist und sie ihren letzten Sommer genießen wollten, bevor sie gemeinsam aus dem Leben scheiden.

Der Roman beleuchtet die tiefen emotionalen Bindungen zwischen den beiden, ihre bewegte Vergangenheit und die Herausforderungen, die ihre Entscheidung für die Familie mit sich bringt. Neff schildert einfühlsam die Reaktionen ihrer erwachsenen Kinder und Enkel auf den schwerwiegenden Entschluss, und Rückblenden enthüllen die Liebesgeschichte zwischen Joe und Eve, die nicht frei von Schwierigkeiten war.

Dabei wird das Thema des selbstbestimmten Sterbens zu einem leitenden Element der Erzählung, das sowohl berührt als auch zum Nachdenken anregt.

Neff, Amy. *Warte auf mich am Meer*. Verlag Goldmann, 2024. Hardcover, mit Schutzumschlag, 480 Seiten. ISBN: 978-3-442-31764-6. 22,00 EUR

# Das lesen Sie im Oktober



## Salzburg in der Rückschau

Live aus dem Messezentrum Salzburg wird das eternity-Team bei der FORUM BEFA die Leserschaft wieder über Instagram mit Fotos und Infos versorgen. Hier im Bild die beiden Geschäftsführer Udo Gentgen (l.) und Stephan Neuser bei der FORUM BEFA in Salzburg 2021. Bitte an den beiden Messetagen, 13. und 14. September, auf [eternity\\_das\\_magazin](#) klicken, dort gibt's ganz frische Infos. Einen ausführlichen Nachbericht – ebenfalls mit vielen Fotos – finden Sie in unserer Oktoberausgabe, die am 18. Oktober erscheint.

## Generationswechsel

Wo wir schon mal vor Ort sind... Auch bei der Moser

Holzindustrie gab's einen Generationswechsel. Im Rahmen unserer Serie lesen Sie im Oktober, was Seniorchef Reinhard Moser und seinem Sohn Michael Moser – hier im Bild auf der FORUM BEFA im April in Dortmund im Gespräch mit eternity-Redaktionsleiterin Petra Willems – bei diesem Übergang besonders wichtig war.



## Bestattungswälder

Trends kommen und gehen. Bestattungswälder, da darf man sicher sein, werden bleiben. Seit die FriedWald GmbH im Jahr 2001 in der Nähe von Kassel den ersten Bestattungswald in Deutschland eröffnete, hat diese Bestattungsart einen Siegeszug quer durch Deutschland und Österreich angetreten. Es gibt zahlreiche Anbieter auf dem Markt. eternity gibt einen Überblick.



Foto: FriedWald GmbH

# Der letzte Schrei

## Asche zu Steinen



Drastische Bilder zeigt die Firma Parting Stone in ihren Werbeclips in den Sozialen Medien: Leichenasche in einem durchsichtigen Müllbeutel und dazu das Statement, Angehörige würden die kremierten Überreste ihrer geliebten Verstorbenen in diesem Zustand erhalten und sie anschließend „jahrzehntelang außer Sichtweite“ aufbewahren. Das dürfte auch in den USA, wo jeder die Asche nach Belieben zu Hause verwahren kann, eine übertriebene Darstellung sein. Aber: das Produkt, das Parting Stone sich ausgedacht hat, ist interessant. Es geht um Steine, die aus der Leichenasche entstehen.

Parting Stone liefert sogenannte Abholsets an Interessenten, in denen die komplette Asche an die Firma geschickt wird. Dort werden Metalle und Implantate aussortiert und die Asche durch Zugabe von Flüssigkeiten in ein lehmartiges Material verwandelt, aus dem die Steine geformt werden. Im Brennofen werden sie gehärtet, poliert und dann an die Angehörigen versandt.

Die Gedenk-Steine weisen laut Firmenangabe unterschiedliche Texturen und Farben auf, z. B. schokoladenbraun, lavendel, honiggelb oder mit blauen Sprenkeln und fühlen sich an wie glatte Flusssteine. Das Material ist dauerhaft wie Keramik. löst sich nicht in Wasser auf und lässt sich auch nicht mit dem Fingernagel zerkratzen. Parting Stone: „Diese Steine werden uns auf der Erde überdauern.“



Das Parting Stone Labor befindet sich in Santa Fe, New Mexico. Nach Angabe des Unternehmens arbeitet es „mit über 1000 Bestattern in den USA und Kanada“ zusammen.

Alle Infos unter [www.partingstone.com](http://www.partingstone.com)



## Die Feuerbestattungen



# Vertrauen in Menschen

Der Umgang mit Verstorbenen und der Dialog mit Angehörigen erfordert Feingefühl und Aufmerksamkeit. Um unserem Anspruch von einem empathischen und professionellen Miteinander gerecht zu werden, bilden wir unsere Mitarbeiter:innen selbst aus. Schlussendlich geht es um das Vertrauen in Menschen und damit in unsere Teams vor Ort.

Das gilt für jeden unserer 17 Standorte. Fragen Sie uns.

### **Denn Feuerbestattungen ≠ Feuerbestattungen!**

[www.die-feuerbestattungen.de](http://www.die-feuerbestattungen.de)   [www.fbbrandenburg.de](http://www.fbbrandenburg.de)   [www.fbcelle.de](http://www.fbcelle.de)   [www.fbcuxhaven.de](http://www.fbcuxhaven.de)  
[www.fbdiepholz.de](http://www.fbdiepholz.de)   [www.fbdiepholz.de](http://www.fbdiepholz.de)   [www.fbdiepholz.de](http://www.fbdiepholz.de)   [www.fbdiepholz.de](http://www.fbdiepholz.de)  
[www.fbhennigsdorf.de](http://www.fbhennigsdorf.de)   [www.fbhildesheim.de](http://www.fbhildesheim.de)   [www.fbluxemburg.de](http://www.fbluxemburg.de)   [www.fbquedlinburg.de](http://www.fbquedlinburg.de)  
[www.fbstthueringen.de](http://www.fbstthueringen.de)   [www.fbsaalfeld.de](http://www.fbsaalfeld.de)   [www.fbschwerin.de](http://www.fbschwerin.de)   [www.fbstade.de](http://www.fbstade.de)  
[www.fbweserbergland.de](http://www.fbweserbergland.de)   [www.fbwilhelmshaven.de](http://www.fbwilhelmshaven.de)



## Zeit für mehr Freiheit: powerordoCLOUD



Sparen Sie über  
2 Stunden pro Tag!



*powerordo* 

### Erleben Sie das neue Arbeiten

Mit powerordoCLOUD haben Sie Ihre Auftragsdaten immer griffbereit und gestalten Ihren Arbeitsalltag schöner, besser, einfacher. Das ist Freiheit – von Ihrem unabhängigen Digitalisierungspartner Nr. 1! Mehr Infos auf: [rapid-data.de/powerordocloud](https://rapid-data.de/powerordocloud)

- Modernste **Bestattersoftware**
- Ohne Installation **sofort einsatzbereit**
- **Einfache Bedienung**, top Übersicht
- Spart dank **integrierten Online-Services** über 2 Stunden pro Tag