

Selbst Sterben wird teurer

Der Krieg treibt die Kosten für Sarghersteller und Krematorien. Nun kündigen die Zulieferer der Bestatterbranche drastische Preissteigerungen an

Sterben wird teurer in Deutschland. Die Zulieferer des Bestattungsgewerbes kündigen deutliche Preissteigerungen an. Die Sarghersteller zum Beispiel planen Aufschläge von 20 Prozent und mehr im laufenden Jahr. Das zeigt eine Umfrage des Bundesverbands Bestattungsbedarf. Und auch die Krematorien verlangen künftig mehr Geld für Einäscherungen.

VON CARSTEN DIERIG

Als Gründe nennen die Unternehmen vor allem die hohen Energiepreise und die Verteuerung von Rohstoffen und Vorprodukten infolge des Ukraine-Krieges. „Es ist unvermeidlich, die gestiegenen Preise an die Bestatter weiterzugeben. Was die dann daraus machen, wissen wir aber natürlich nicht“, sagt Jürgen Stahl, der Geschäftsführer der Stahl Sargfabrikation aus dem unterfränkischen Kleinheubach und zugleich Vorsitzender des Zuliefererverbandes ist.

Die Antwort der Bestatter kommt prompt. „Die Kosten werden weitergegeben“, kündigt Stephan Neuser, der Generalsekretär des Bundesverbands Deutscher Bestatter, gegenüber WELT an. Und damit nicht genug. „Auch wir haben deutlich gestiegene Kosten für die Kühlhäuser und für die Überführung der Leichname in den Bestattungskraftwagen“, beschreibt Neuser. Auch das müsse an die Angehörigen weitergereicht werden. Was eine Beerdigung dann am Ende kostet, seien es klassische Sarg- oder Urnenbeisetzungen oder auch eine Seebestattung, hängt jeweils von den Wünschen und Vorstellungen der Hinterbliebenen ab. Einige Tausend Euro sind es aber in jedem Fall. Zur Orientierung bieten Hunderte Be-



Särge für den deutschen Markt kommen überwiegend aus Osteuropa

statter mittlerweile im Internet einen Kalkulator an, um größtmögliche Kostentransparenz herzustellen, wie Verbandsvertreter Neuser berichtet.

Ein sicherer Kostenblock ist dabei der Sarg. Der nämlich wird bei der Erdbestattung mit vergraben und bei Feuerbestattungen im Krematorium mit verbrannt. Hergestellt werden die Holzkisten teils in Deutschland, vor allem aber in Osteuropa. Mittlerweile 60 Prozent der hierzulande jährlich genutzten rund eine Million Särge sind Importware, berichtet Branchenvertreter Stahl.

Und selbst von den übrigen 40 Prozent kommt rund die Hälfte als sogenannter Rohsarg nach Deutschland, wo er dann nur noch veredelt und ausgekleidet wird. Die Eigenproduktion der heimischen Hersteller liegt damit bei rund 200.000 Stück, rechnet Stahl vor.

Diese Zahl verteilt sich aktuell auf rund 15 Hersteller. Die meisten davon sind kleine Schreinereien mit nicht mal 20 Mitarbeitern. So wie die Sargfabrik Peter Braun aus Köln. In einem Hinterhof in einem Mischgebiet im Stadtteil Nippes hat Inhaber Erich Allescher sei-

ne Werkstatt, in der jährlich rund 1000 Särge entstehen, die an Bestatter in einem Umkreis von rund 50 Kilometern abgegeben werden. Angeliefert bekommt Allescher vier bis sechs Meter lange Bretter aus zum Beispiel Kiefer, Eiche, Pappel oder Buche. Sie werden in etlichen Arbeitsschritten zugeschnitten und dann verleimt und geklammert zu Kisten, Deckeln, Unterböden und Co.

„Das läuft hier alles noch wie im Jahr 1928, als mein Großvater das Unternehmen gegründet hat“, erzählt der Handwerker, der mit Regionalität und gutem Service punkten will. Dass es in all diesen Jahren schon mal eine Kostenexplosion gegeben hat, wie sie aktuell zu erleben ist, daran kann sich der 60-Jährige, der bereits als Kind in der Firma zwischen den Särgen Verstecken gespielt hat, aber nicht erinnern. „Die Bestatter müssen schon schlucken, wenn ich mit ihnen über die neuen Preise spreche“, sagt Allescher mit kölschem Akzent. „Und deren Kunden wohl bald auch.“

Verbandschef Stahl begründet die notwendigen Aufschläge mit den Folgen des Ukraine-Krieges. „Eigentlich hatten sich die Lieferketten nach dem Corona-Schock wieder einigermaßen normalisiert – aber dann kam der Krieg.“ Seit her hätten die Preise für Energie und Holz kräftig angezogen, ebenso für Klammern und Nägel und für Textilfasern und Garne für die Innenauskleidung der Särge. Und der Materialkostenanteil liege bei einem Sarg immerhin bei rund 40 Prozent. Das Problem habe die Konkurrenz in Osteuropa aber auch. „Dort sind die Lohnkosten aber noch mal ganz anders“, erklärt Stahl das bestehende Preisgefälle zwischen deutscher und ausländischer Ware.

Im Durchschnitt hat ein Sarg in Deutschland laut Bundesverband Bestattungsbedarf zuletzt zwischen 300 und 600 Euro gekostet, wenn er für eine Erdbestattung gedacht war und zwischen 250 und 400 Euro im Fall von Billigware ohne Tragegriffe, die am Ende im Krematorium landet. Es geht aber auch anders. „Wir machen, was gewünscht ist“, sagt Stahl. Je nach Material, Ausstattung und Aufwand könne ein Sarg Tausende Euro kosten.

Extrawünsche gibt es allerdings nur noch selten. Stattdessen nimmt der Anteil der Feuerbestattungen seit vielen Jahren sprunghaft zu auf mittlerweile rund 70 Prozent, wie Stahl berichtet. „Das Sargniveau hat sich dadurch in Richtung der einfachen Produkte verändert“, beschreibt der Experte. Und die kämen dann meist aus Osteuropa, allen voran aus Polen und Tschechien oder aus Bulgarien und Rumänien. Im besten Fall werden auch sie aus Vollholz hergestellt. Denn das sei wichtig für die Öfen im Krematorium. „Ein Sarg muss dort 15 Minuten durchhalten, denn so lange dauert es, bis das Wasser aus dem Körper verdunstet ist“, begründet Stahl.

Für die kommenden Jahre nun rechnet er mit einer Fortsetzung dieses Trends. Genau wie Stephan Neuser vom Bestatter-Verband. „Viele Menschen wollen nicht mehr für 20, 30 Jahre ein Grab pflegen“, begründet der Branchenvertreter. Auch er rechnet mit deutlich mehr Arbeit für die bundesweit rund 160 Krematorien in den kommenden Jahren. Das größte in Deutschland ist das Rhein-Taunus-Krematorium in Braubach-Dachsenhausen in Rheinland-Pfalz. Zwischen 30.000 und 35.000 Einäscherungen finden in den acht Öfen des Familienunternehmens jährlich statt. Und ab Oktober müssen die Kunden dafür einen deutlichen Aufpreis bezahlen. Dann nämlich beginnt der neue Energieliefervertrag, den Geschäftsführer Karl-Heinz Könsgen kürzlich abschließen musste. „Unser Abnahmepreis ist dann fünfmal so hoch wie jetzt“, berichtet der Unternehmer im WELT-Gespräch. „Das können wir nicht kompensieren.“

Und die mit Gas betriebenen Öfen abzuschalten ist keine Option, angesichts der vollen Auftragsbücher. Jedenfalls nicht freiwillig. „Wenn wir nicht mehr beliefert werden, ist schnell Schluss“, sagt Könsgen und blickt mit Sorge auf ein mögliches Gas-Embargo von Seiten Russlands. Wobei er sein Unternehmen als privilegiert sieht, sollten Notfallpläne zur Gasverteilung in Deutschland tatsächlich aktiviert werden müssen, allein schon aus Gründen der Seuchenbekämpfung.