



BESTATTUNGSWELT

Das Fachmagazin für die Bestattungsbranche

Ausgabe 02.2023

PERSPEKTIVE
WECHSELN?

LOHNT SICH.



Daxecker®

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



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

Ihr **Daxecker®** - Team



Liebe Leserin, lieber Leser,

juhu! Die ersten Sonnenstrahlen und die gefühlt längeren Tage sind genau das, was wir jetzt brauchen. Kein Grund zum Jubeln? Vielleicht doch ein bisschen. Die allgemeine Belastung ist groß – sie macht etwas mit uns und zieht nicht so einfach an uns vorbei. Viele Menschen haben das Gefühl, als sei ihnen, gerade in den letzten Jahren, ein Stück Leichtigkeit im Leben abhandengekommen. Da zählen jeder Lichtblick, jede positive Entwicklung und jede gute Nachricht, auch wenn sie noch so klein sind.

Resignieren und jammern sind auf Dauer keine Lösung. Wichtig ist es, auf die Veränderungen zu reagieren, umzudenken und über neue Wege nachzudenken. Wie kann ich mein Bestattungshaus nachhaltiger gestalten? Welche Möglichkeiten gibt es, motivierte und engagierte Mitarbeiter langfristig zu finden? Ist unsere Unternehmenskommunikation zeitgemäß?

In dieser Ausgabe finden Sie interessante Anregungen zu diesen und weiteren Themen. Darüber hinaus stehen die FORUM BEFA in Hamburg, der Reutlinger Friedhofstag und die PIETA in Dresden sowie der BESTday in Stuttgart und Potsdam vor der Tür.

Wir wünschen Ihnen ganz viele neue und tolle Lichtblicke!

Herzlichst

Ihr BestattungsWelt-Team

Britta Schaible
Redaktion

Nicola Tholen
Projektleitung

PIETA

12. FACHMESSE FÜR BESTATTUNGSBEDARF
UND FRIEDHOFSTECHNIK

26 – 27
MAI
2023



MESSE DRESDEN

www.pieta-messe.de

Skulptur: Margareta Chodakowska
Fotografie: Lotmar Sprenger

BEITRÄGE



10

Geht nicht, gibt 's nicht!
Die BW im Interview mit Jan Warneke,
Beerdigungsinstitut Warneke



14

„Jetzt ist der richtige Zeitpunkt für Online-Services!“
Im Gespräch mit Thomas Stelzer



16

Was wir sehen. Warum wir das so sehen ...
Jule Baumeister, Agentur Baumeister

3 Editorial

6 **Frösche aus der italienischen Schweiz in Transsylvanien?**
Erasmus A. Baumeister

10 **Geht nicht, gibt 's nicht!**
Die Bestattungswelt im Interview mit Jan Warneke,
Beerdigungsinstitut Warneke

12 **Wo liegt der Unterschied zwischen Inkasso und Factoring?**
Hans-Joachim Frenz, ADELTA.FINANZ AG

14 **„Jetzt ist der richtige Zeitpunkt für Online-Services!“**
Rapid Data GmbH

16 **Was wir sehen. Warum wir das so sehen ...**
Jule Baumeister, Agentur Baumeister

20 **Bestattung –ein Spiegel der Kultur unserer Länder**
Dipl.-Kfm. Wolf Meth

23 **Mevisto im Wandel!**

24 **Hochwertige Edelstahl Miniurnen als persönliches Andenken**
Goetz Trauerwaren

25 **Mehr Zeit für die Trauer verwaister Eltern**
Lavabis GmbH

26 **Reutlinger Friedhofstag 2023**

26 **Fachmesse PIETA 2023 in Dresden**

28 **FORUM BEFA Hamburg 2023**

29 **Der BW-Buchtip**

34 **Termine/Inserenten**

IMPRESSUM

Herausgeber

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

Geschäftsführung

Hans-Joachim Frenz

Redaktionsanschrift

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

Chefredaktion und

Projektleitung

Britta Schaible
Nicola Tholen

Erscheinungsweise

zweimonatlich

Nächster Anzeigen-/

Redaktionsschluss

19.05.2023

Gestaltung

Florian Rohleder

Titelfoto

wl-rai/unsplash.com

Copyright

Verlag Bestattungswelt Ltd.

Nachdruck, Vervielfältigung
und elektronische Speicherung,
auch auszugsweise, sind nur mit

schriftlicher Genehmigung des

Verlags gestattet.

Für unverlangt eingesandte

Manuskripte, Bilder, Bücher und

sonstige Unterlagen wird keine

Gewähr übernommen.

Namentlich gekennzeichnete

Beiträge geben nicht unbedingt

die Meinung der Redaktion oder

des Verlags wieder.

Bei Preisausschreiben der

Redaktion ist der Rechtsweg

ausgeschlossen.

Es gelten die Mediadaten

vom 01.01.2023.

€ 7,50

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



Wir zeigen Ihnen
den richtigen Weg!

BESTday

FÜR BESTATTERINNEN UND BESTATTER

Bestday

aus der Branche für die Branche – alternativlos

26.04.2023 - Stuttgart

Waldhotel Stuttgart GmbH

Guts-Muths-Weg 18

70597 Stuttgart-Degerloch

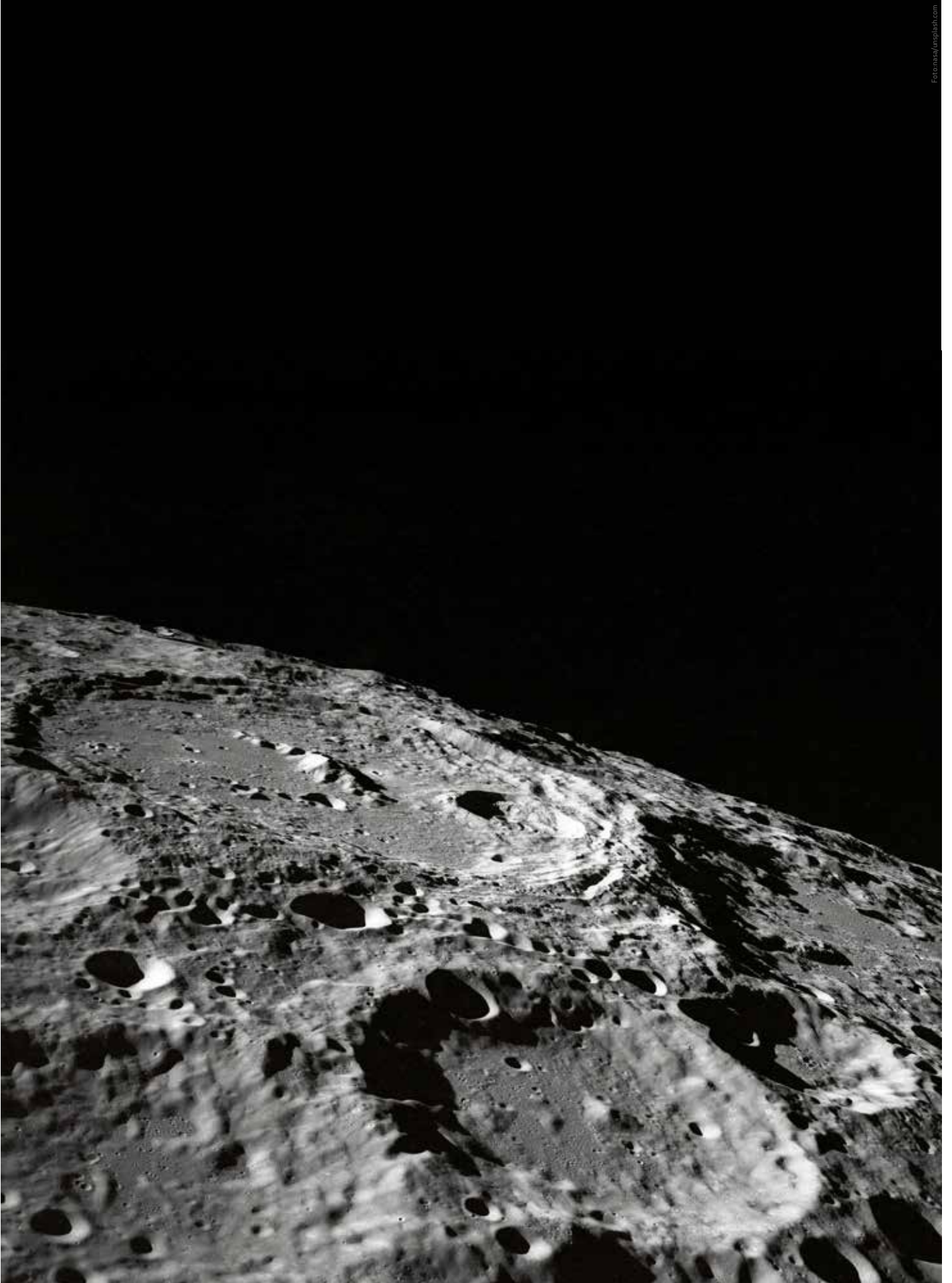
14.06.2023 - Potsdam

Schloss Kartzow

Kartzower Dorfstr. 16

14476 Kartzow

Informationen und Anmeldung unter
www.bestday-original.de



Fotomasa/unsplash.com

Frösche aus der italienischen Schweiz in Transsylvanien?

Nicht nur Kunden, sondern auch Mitarbeiter
müssen kommen, um zu bleiben

Text: Erasmus A. Baumeister

Seit Oktober 2022 reißt die Sterbewelle in ganz Deutschland nicht ab. Mit kleinen Unterbrechungen liegen die Sterbefallzahlen über dem Durchschnitt der schon guten Jahre 2020 und 2021. Viele Bestattungsunternehmen sind, nicht nur personell, an der Leistungsgrenze angekommen.

Mitarbeiter fehlen überall schon länger, nicht nur in der Bestattungsbranche, und das wird sich auch nur begrenzt entspannen. In den letzten zwei Jahren sind mir die wildesten Mitarbeiter-Rekrutierungen über den Weg gelaufen. Es werden fähige Mitarbeiter von Wettbewerbern über ein besseres Gehalt abgeworben, was nichts Neues ist, in der Quantität aber explodiert ist. Es werden vage Nachfolversprechen gegeben. Es wird mit zusätzlichen Urlaubstagen geködert, was ich für sinnvoll halte. Ob ein guter und verlässlicher

Mitarbeiter 26 Urlaubstage oder 32 hat, spielt keine Rolle: Hauptsache, er ist gut. Es werden Firmenwagen verteilt und Provisionen in Aussicht gestellt – warum nicht? Viele Bestattungsunternehmen haben großartige Erfahrungen mit Auszubildenden gemacht, andere dagegen sind wiederholt schwer enttäuscht worden und beenden dieses Thema. Hier kenne ich eigentlich nur mal wieder Pro und Contra. Es ist nicht leicht, ein Team aufzubauen, das dauerhaft dem eigenen Qualitäts- und Kapazitätsanspruch gerecht wird, aber es ist auch in diesen Zeiten möglich, wenn das Gesamtpaket stimmt. Häufig findet man als Bestattungsunternehmen Quereinsteiger, die sich als Glückgriff herausstellen. Mir sind unendliche und schöne Geschichten bekannt, wie Hotelfachleute, Theologen, Pflegeberufler, Handwerker, Lehrer, Gärtner und Polizisten ihr berufliches Leben in der Bestattung gefunden haben. Wer heutzutage was gelernt hat, spielt immer weniger eine Rolle. Es geht vielmehr um Engagement, Ernsthaftigkeit, Kommunikations- und

Seebestattungen ab Cuxhaven/Nordsee - Die Reederei Ihres Vertrauens-

**REEDEREI
NARG**

*Informationen über Seebestattungen
und Gedenkfahrten zum Todestag
erhalten Sie auf Anfrage.*



Reederei NARG | Kpt.-Alexander-Str. 19 | 27472 Cuxhaven

Tel.: (04721) 725 119 | Fax: (04721) 725 100 | info@reederei-narg.de | www.reederei-narg.de

Teamfähigkeit etc. – und nicht darum, ob jemand vor Jahrzehnten Zootierpfleger oder Friseur gelernt hat und ewig als Surflehrer arbeitete. Wer alle Sinne beisammen hat und auf das anspruchsvolle Berufsbild des Bestatters passt, wird es lernen, wenn er will, was natürlich die Voraussetzung ist. Ein hochqualitatives Bestattungsunternehmen wird auch zukünftig, mit ein paar Hürden, die passenden Mitarbeiter finden, wenn das Gesamtpaket stimmt. Heutzutage können sich engagierte und ernsthafte Arbeitnehmer ihren Arbeitgeber aussuchen. Bei dieser Auswahl geht es nur teilweise um das Gehalt und die Urlaubstage. Ernsthafte Bewerber interessieren sich für ihre Sicherheit und die des Unternehmens, Aufstiegschancen sind ausschlaggebend und die Qualität und Marktposition des Unternehmens sind entscheidend. Wenn der qualifizierte jobsuchende Bestatter ein Angebot vom Marktführer in Qualität und Individualität und ein Angebot vom Discountbestatter, der 800 Entsorgungen im Jahr durchschiebt, zu gleichen Konditionen vorliegen hat, ist die Entscheidung wohl klar. Wenn der qualifizierte jobsuchende Bestatter die Auswahl hat zwischen dem lethargischen, leicht verstaubten Bestattungsunternehmen und dem innovativen Bestattungshaus, das in den Bereichen Marketing und Kommunikation perfekt aufgestellt ist, dann ist die Entscheidung wohl klar.

„Ein Bestattungsunternehmen muss heute nicht nur für Kunden, sondern auch für Mitarbeiter hochattraktiv sein.“

Wenn der qualifizierte jobsuchende Bestatter sich überlegt, ob er seine Bewerbung bei dem Bestattungsunternehmen einwirft, das als einziges Foto auf der Website drei Männer vor einem Leichenwagen zeigt, oder bei einem Unternehmen, das sich mit Imagefilmen und Erläuterungsvideos digital präsentiert, dann ist die Entscheidung wohl klar. Wenn der qualifizierte jobsuchende Bestatter sieht, dass Ihr Unternehmen sich stetig weiterentwickelt, Expansionspläne hat und die Nachhaltigkeit verfolgt, dann sieht dieser Bewerber sofort seine Chancen, seine Aufstiegsmöglichkeiten und seine Sicherheit. Ein Bestattungsunternehmen muss heute nicht nur für Kunden, sondern auch für Mitarbeiter hochattraktiv sein. Attraktivität entsteht durch Erfolg, Präsenz, Zeitgeist, Transparenz,

Vertrauen, Image, Qualität, Visionen, Selbstbewusstsein, Marktposition, Unternehmertum und Mut. Diese Werte und Attribute müssen in einem Unternehmen nicht nur gelebt, sondern auch nach außen kommuniziert werden. Die entsprechenden Zielgruppen sind in 2023 Kunden und potenzielle Mitarbeiter. Nur einem Unternehmen, das in der Kommunikation und im Marketing optimal aufgestellt ist und sich hier auch immer weiterentwickelt, gehört in Zukunft der Zuspruch der Mitarbeiter und der Kunden. Ohne ein gutes Team ist ein Unternehmen nichts wert. Ohne Kunden ist ein Unternehmen auch nichts wert. Bestattungsunternehmen gibt es mehr als genug in Deutschland. Todesfälle gibt es auch mehr als genug in Deutschland. Aber die Hinterbliebenen müssen eben auch zu Ihnen kommen. Das geht, neben einem hochqualitativen Leistungsspektrum, eben immer mehr nur über ein individuelles Marketingkonzept. Offene Stellen in Bestattungsunternehmen gibt es mehr als genug in Deutschland. Aber die Bewerber müssen eben auch zu Ihnen kommen. Das geht, neben einem hochqualitativen Leistungsspektrum, eben immer mehr nur über ein individuelles Marketingkonzept. Wir bieten Ihnen 28 Jahre Erfahrung, mit über 1.700 aktiven Bestattungsunternehmen als Kunden, in der Entwicklung von individuellen Kommunikations- und Marketingkonzept für Ihr Bestattungsunternehmen.

www.erasmus1248.com

Fünf neue Filme

Wir haben fünf neue Filme entwickelt, die Ihnen zeigen, wie Sie Ihr Unternehmen für Kunden und Mitarbeiter attraktiver und kaufmännisch noch erfolgreicher machen.

Filmthemen:

1. *Die perfekte Internetpräsenz für Bestattungsunternehmen 2023*
2. *Umsatz- und Ertragssteigerung pro Bestattungsauftrag*
3. *Wie beantworten Sie die wichtigsten Fragen in Kurzfilmen?*
4. *Wie erreiche ich die maximale Reichweite mit einem Imagefilm?*
5. *Zukunft Bestattungsbranche*

Bitte fordern Sie die Links zu diesen Filmen direkt bei Kathrin Bischoff-Berger an:

Kathrin Bischoff-Berger
 kab@erasmus1248.de
 0173-5644492



FriedWald[®]
Die Bestattung in der Natur



Treffen Sie uns!

BEFA Forum Hamburg:
22./23. April 2023

PIETA Dresden:
26./27. Mai 2023

Gemeinsam. Ideen. Gestalten.

Persönliche Abschiede

**Tröstliche Beisetzungen sind kostbare
Erinnerungen für Ihre Kundinnen und Kunden.**

Trauerfeiern im FriedWald können ganz individuell gestaltet werden. Eingerahmt von der Schönheit des Waldes bietet der Andachtsplatz einen Ort, an dem die Persönlichkeit des verstorbenen Menschen gewürdigt werden kann. Erfahren Sie, was alles möglich ist und wie Sie mit einfachen Mitteln schnell eine individuelle Dekoration umsetzen können.



Jetzt kostenlos bestellen:

Broschüre „Andachtsplatz
dekorieren“ für Bestattungshäuser



Kontakt:

FriedWald GmbH

Telefon: **06155 848-500**

E-Mail: **partner@friedwald.de**

www.friedwald.de

Geht nicht, gibt's nicht!



Foto: Bestattungsinstitut Warneke oHG

Die Bestattungswelt im Interview mit **Jan Warneke**, geschäftsführender Gesellschafter des Beerdigungsinstituts Warneke oHG in Daun.

Text: Stefanie Nerge

Wir treffen heute einen gutgelaunten Jan Warneke. Der Bestatter aus der Eifel hat immer und für jeden einen lustigen Spruch parat, und im ersten Moment ahnt man vielleicht nicht, mit wieviel Hingabe er seinen Beruf ausübt. Das Unternehmen Warneke wurde bereits 1894 von seinem Urgroßvater Heinrich Warneke gegründet und ist bis heute in Familienbesitz. Seit 1991 führt er zusammen mit seiner Schwester das Bestattungshaus mit sieben Standorten in Daun, Pantenburg, Mehren, Osann-Monzel, Wittlich, Bernkastel-Kues und Binsfeld. Die Familie setzt seit jeher auf Innovationen und Veränderung, denn nichts ist steter als der Wandel – und da möchte das Bestattungshaus Warneke immer am Puls der Zeit sein.

BW: Wenn jemand überlegt, welchen Bestatter er wählen soll: Welches Argument würde für Ihr Unternehmen sprechen?

JW: Wir machen keine leeren Versprechungen, denn: „Geht nicht – gibt's bei uns nicht.“ Wir machen alles möglich und sei es noch so kurios oder außergewöhnlich. Da muss man auch mal fünf gerade sein lassen und alles daransetzen, die Wünsche des Verstorbenen oder der Hinterbliebenen zu erfüllen.

BW: Zu Ihren Leistungen zählt ja auch die Durchführung unterschiedlicher Bestattungsarten. Erleben Sie einen Wandel, was zunehmend gefragter ist oder was eher in den Hintergrund tritt?

JW: Die Menschen in unserer Region sind

ja eher konservativ aufgestellt. Also haben wir immer noch einen gewissen Anteil an traditionellen Sargbestattungen, aber längst nicht mehr so viele wie noch vor 10 Jahren. Denn sind wir mal ehrlich: Durch die Vielzahl an alternativen Beisetzungsformen ist es sinnvoller, den Verstorbenen einzuäschern, denn damit ergeben sich viel mehr Möglichkeiten. Wenn zum Beispiel niemand aus der Familie vor Ort lebt, um die Grabpflege zu übernehmen, kann man die Oma in einer Naturbegräbnisstätte oder an den Wurzeln eines Baumes bestatten und alle Pflegeverpflichtungen entfallen. Oder die Asche wird verstreut oder auf hoher See beigesetzt – alles ist möglich. Wobei ich hier anmerken muss, dass eine Ausstreuung nicht für jeden geeignet ist. Ich erlebe oft, dass Hinterbliebene dann einen Ort zum Trauern vermissen. Das ist etwas, das man sich gut überlegen muss, wenn es noch nahe Verwandte gibt.

BW: Worin sehen Sie Ihre persönliche Stärke in diesem sensiblen Berufsfeld?

JW: Nun, Stärke kann auch als Schwäche wahrgenommen werden. Fragen Sie mal meine Mitarbeiter, wenn ich mal wieder total die Zeit vergesse, weil ich mit Angehörigen ein Trauergespräch führe. Das sind die Momente, in denen bei mir die Zeit stillsteht und ich mich voll und ganz auf die Wünsche und Bedürfnisse der Trauernden einlasse. Da vergesse ich alles andere und meine Mitarbeiter müssen das dann manchmal ausbaden – oder ich renne den restlichen Tag meiner Zeit hinterher. Wenn meine Frau mich morgens fragt, wann ich abends nach Hause komme, frage ich sie, ob sie belogen werden will ... die Frage kann ich nicht zuverlässig beantworten, denn wenn ein Sterbefall eintritt, rückt alles andere in den Hintergrund. Aber das sehe ich als meine Stärke. Es ist ja so: Wenn ein Mensch stirbt, bleibt für die Hinterbliebenen die Zeit für einen kurzen Moment stehen – und da möchte ich an ihrer Seite sein.

BW: Ja, Sie sind verheiratet und haben drei Kinder. Wie schwer fällt es Ihnen, zu Hause abzuschalten?

JW: Sehen Sie: noch eine Stärke – es fällt mir überhaupt nicht schwer. Ich habe einen

Fahrweg von 35 Kilometern bis nach Hause. Wenn ich so durch die Eifel rausche, läuft nicht nur der Tank, sondern auch mein Kopf leer. Und wenn ich dann zu Hause ankomme, habe ich Feierabend und bin ganz Familienvater und Ehemann.

BW: Haben Sie Hobbys?

JW: Ich fahre leidenschaftlich gerne Ski und Mountainbike.

BW: Sie sind seit gut eineinhalb Jahren Kunde der ADELTA.FINANZ AG. Wie kam es zu der Zusammenarbeit?

JW: Wir hatten schon vor über 15 Jahren ein anderes Factoring Unternehmen mit unserem Ausfallrisiko betraut. Irgendwann gab es dieses Unternehmen nicht mehr und wir haben uns mit einer Ausfallversicherung abgesichert. Ich muss dazu sagen, dass wir hier in der komfortablen Situation sind, dass wir kaum Zahlungsausfälle haben. Dennoch, wenn es einmal dazu kommt, dass ein Kunde nicht zahlt, nützt es alles nix – das Geld fehlt erst mal für die laufenden Kosten, auch wenn man das Geld später von der Versicherung zurückbekommt. Also haben wir uns entschlossen, jetzt die ADELTA.FINANZ AG mit ins Boot zu holen, denn da kann ich mich als Unternehmer zu 100 Prozent drauf verlassen, dass ich kein Ausfallrisiko mehr habe und liquide bleibe. Aber das ist ja nur meine Sichtweise auf die Dinge, für unsere Kunden ergeben sich auch eine Menge Vorteile.

BW: Zum Beispiel?

JW: Was mir besonders gut gefällt ist ... wie soll ich es sagen? Es ist der respektvolle Umgang mit meinen Kunden. Wenn das erweiterte Zahlungsziel von 21 Tagen überschritten wurde, schickt die ADELTA erst mal am 25. Tag eine freundliche Erinnerung, bevor sie dann die erste Mahnung schreiben. Das finde ich gut. Darüber hinaus kann ich jetzt meinen Kunden Ratenzahlungen zwischen 3 bis 36 Monaten anbieten. Das könnten wir gar nicht leisten. Das ist viel zu aufwendig für uns.

BW: Würden Sie die ADELTA.FINANZ AG weiterempfehlen?

JW: Auf jeden Fall! Besonders junge Unternehmen können mit der Zusammenarbeit ihre Liquidität sichern. Aber auch so alteingesessenen Unternehmen, wie wir eines sind, gibt es einfach noch mehr Sicherheit in der Unternehmensplanung.

BW: Gibt es etwas, dass Sie schon immer mal in Bezug auf Ihre Branche sagen wollten?

JW: Also jetzt mal von Neugründungen abgesehen, sind wir heutigen Bestatter die zweite, dritte oder sogar schon die vierte Generation in Bestattungshäusern, die von unseren Eltern und Großeltern aufgebaut und von unserer Generation erfolgreich ausgebaut wurde. Nun müssen wir dafür sorgen, dass das Geschäft innovativ und zukunftsorientiert weitergeführt wird. Warum gibt es so viel Neid und Missgunst? Wenn wir uns alle gegenseitig helfen und auch zusammenarbeiten würden, wäre das Leben doch so viel einfacher.

BW: Herr Warneke, ich danke Ihnen für dieses Gespräch und wünsche Ihnen für die Zukunft alles Gute.

www.bestattungen-warneke.de

www.bestattungen-gorges.de



Ein Symbol der Liebe



Der Erinnerungsdiamant

Aus Asche oder Haaren: seit 2004 bietet Algordanza diese Dienstleistung erfolgreich in über 34 Ländern an.

Gerne beraten wir Sie kostenfrei unter Tel. 00800 / 7400 5500

www.algordanza.com



Wo liegt der Unterschied zwischen Inkasso und Factoring?

Eine Sicht auf die Bestatterbranche

Text: Hans-Joachim Frenz

Factoring ist nicht zu verwechseln mit Inkasso. Während ein Factoringunternehmen das Forderungsmanagement eines Bestatters als Ganzes übernimmt, wird ein Inkassounternehmen üblicherweise erst dann beauftragt, wenn es bei einzelnen Forderungen zu Zahlungsverzögerungen kommt. Dadurch verbleibt beim Inkasso die Forderung in der Bilanz des Bestattungsinstituts. Beim Factoring hingegen werden die Forderungen an das Factoringunternehmen verkauft und von diesem zeitnah bezahlt, sodass der Bestatter in seiner Bilanz keine Außenstände mehr ausweist.

In Deutschland gibt es ca. 767 zugelassene Inkassounternehmen mit und ohne Branchenorientierung. Beim Factoring, also dem Forderungsankauf, gibt es mit zunehmender Beliebtheit und steigenden Zuwachsraten vielfach eine Spezialisierung auf bestimmte Branchen. In der Bestattungsbranche ist die ADELTA.FINANZ AG aus Düsseldorf spezialisiert und führend im Markt tätig.

Wie arbeiten Inkassobüros?

Inkassounternehmen sind gewerbliche Geldeintreiber. Einige, meist große Unternehmen beauftragen Inkassobüros, um ihre gesamten Forderungen im außergerichtlichen Bereich bei ihren Kunden einzutreiben. Das Inkassobüro handelt dann aufgrund einer Vollmacht sowie im Namen des Gläubigers. Das Risiko, die Forderung nicht realisieren zu können, verbleibt beim Gläubiger. Viele Bestatter hingegen beauftragen Inkassobüros nicht für den gesamten Forderungseinzug, sondern nur für ihre überfälligen, angemahnten und nicht bezahlten Forderungen.

Die Inkassobranche leidet unter einem fragwürdigen Ruf, da neben seriösen Inkassounternehmen auch unseriöse Geld-

eintreiber stehen, die mit rüden Methoden agieren, um hartnäckige Schuldner unter Druck zu setzen und auf diese Weise zur Zahlung zu bewegen. Seriöse Geldeintreiber hingegen sind Inkassounternehmen, die sich an geltendes Recht und an die stren-

gen, im Rechtsdienstleistungsgesetz (RDG) normierten Auflagen und Bestimmungen halten. Gläubiger der Forderung bleibt der Bestatter, und das Inkassounternehmen handelt in seinem Namen. Die Kosten, d.h. der Verzugsschaden des gerichtlichen Inkassos, werden bei erfolgreichem Einzug auf den Schuldner abgewälzt. Ist ein Mahnverfahren aber erfolglos, so hat der Bestatter das Nachsehen. Er bleibt auf den Inkassogebühren sitzen und hat den kompletten Ausfall zu tragen.

Wie arbeiten Factoringunternehmen?

Unter dem sogenannten Factoring versteht man den Ankauf offener Forderungen durch einen Factor wie etwa die ADELTA, die sich als Premiumdienstleister auf die Bestattungsbranche spezialisiert hat. Als Partner dieses Premiumdienstleisters verfügt der Bestatter sofort über die Beträge aus seinen versendeten Forderungen, mit denen er seine



Hans-Joachim Frenz
Direktor Gesamtvertrieb
ADELTA.FINANZ AG

Liquidität sichern kann. Beim Forderungskauf erfolgt die Abtretung ohne Einschränkungen, d. h., die ADELTA wird vollständig der neue Gläubiger, übernimmt damit auch das Mahnwesen und trägt ab sofort das volle Ausfallrisiko. Die Gebühr für den gesamten Abrechnungsservice bewegt sich im Allgemeinen im Skontobereich und beinhaltet ergänzend zur sofortigen Auszahlung auch ein Dienstleistungspaket. Dieses enthält die Zahlungseingangsverbuchung, das Mahnwesen, die gesamte Hinterbliebenenbetreuung in Nachlassangelegenheiten, Versicherungen oder Betreuungsverhältnissen. Darüber hinaus kann der Bestatter seinem Hinterbliebenen eine Ratenzahlungsmöglichkeit bis zu 36 Monaten sowie verlängerte Zahlungsziele anbieten. Da auch Sozialbestattungen angekauft werden, wird auch dieser zeitaufwendige Betreuungsaufwand von der ADELTA.FINANZ AG übernommen.

www.adeltafinanz.com

	Bestatter nutzt Factoring	Bestatter nutzt nur gerichtliches Inkasso
Ausfallrisiko	Ausfall trägt ADELTA.FINANZ AG	Ausfall trägt der Bestatter
Verwaltungsarbeit der Außenstände	erledigt ADELTA.FINANZ AG	bearb. der Bestatter selbst
Wer ist Gläubiger?	ADELTA.FINANZ AG	Bestatter
Außenstände in der Bilanz	in der Bilanz der ADELTA.FINANZ AG	in der Bilanz des Bestatters
Rechtsverfolgungskosten	trägt ADELTA.FINANZ AG	trägt der Bestatter, falls Inkasso erfolgreich, Abwälzung der Verzugschäden auf den Schuldner
Teilzahlungsmöglichkeit	schon ab Rechnungsstellung möglich	wenn gerichtliches Inkasso, Verhandlungsbasis zwischen Bestatter und Schuldner
Ergänzende Dienstleistungen	umfangreich in Gebühr enthalten	keine
Gebühren	Provision im Skontobereich, mit der auch alle Dienstleistungen und das Ausfallrisiko abgedeckt sind	Inkassogebühr sowie bei Erfolglosigkeit der Eintreibung zusätzliche Gerichtskosten



Wahlweise mit:

- Sender-Handmikrofonen
- Headset-Mikrofonen
- Ansteck-Mikrofonen
- Grenzflächen-Mikrofonen
- integriertem CD-Player/USB
- Bluetooth-Funktion

- zeitgleiche Beschallung innerhalb und außerhalb der Trauerhalle
- zuverlässige Beschallung an der Grabstelle und im Friedwald
- unkomplizierte Bedienelemente
- Musik und Sprache in einer Anlage kombiniert
- glasklarer Sound für klangvolle Abschiede
- leichter Transport, schneller Aufbau
- drahtlose Sendermikrofone für jede Anwendung
- kabelfreier Akkubetrieb
- individuelle Ausstattung durch Bausteinsystem
- unverbindlicher Teststellungsservice
- wir betreuen Sie auch gerne nach dem Kauf, hauseigene Technikabteilung - schnelle Bearbeitung

Profitieren Sie von unserem Beratungsservice!

Unter Tel. 02234-2004040 stehe ich Ihnen sehr gerne zur Verfügung.

Oder besuchen Sie uns unter:

www.linn-sprachverstaerker.de

Lisa Kikillus

LINN
 SPRACHVERSTÄRKER
 LINN SPRACHVERSTÄRKER GmbH
 Donatusstraße 156 50259 Pulheim
 TEL 02234-2004040 FAX 02234-2005240
 info@linn-sprachverstaerker.de

„Jetzt ist der richtige Zeitpunkt für Online-Services!“

Thomas Stelzer über Digitalisierung, Social Media und seine Passion.



Text: Ramona Peglow

Queren & Sohn in Stade war einst das älteste, aber auch das kleinste Bestattungshaus im Umland. Heute ist es mit 6 Firmierungen an 8 Standorten eines der größten Bestattungsunternehmen der Region.

2002 stieg Thomas Stelzer fest in den Betrieb seiner Eltern ein und übernahm ihn 2021 offiziell. Seitdem führt er das Unternehmen gemeinsam mit seiner Frau Svenja. Der ehrgeizige Bestatter, der gern mal seine eigene Trauerrede hören würde, ist sozial sehr engagiert und absolut sportbegeistert. So sehr, dass er sich nicht mit einem „normalen“ Marathon zufriedengibt, sondern gleich einen 100-km-Ultramarathon läuft. Thomas Stelzer hat mit uns über seine Passion zum Sport, Social Media, die Digitalisierung und vieles andere gesprochen – und wir haben gespannt zugehört.

Herr Stelzer, Sie haben uns gesagt, Bestatter sein ist wie ein Marathon. Warum ist das so?
Ganz einfach deswegen, weil man sämtliche Gefühlswelten bei einem Marathon durch-

lebt, und das geht mir als Bestatter genauso. Beim Marathon laufe ich voller Emotionen, Euphorie, aber auch mit Zweifeln los. Und dann kommen Durststrecken. Einem wird durch Mitläufer und Zuschauer geholfen und am Ende kommt man voller Kraft ans Ziel und hat alles Leiden vergessen. Genau so geht's mir im Bestatteralltag.

Ob beim Marathon oder in unserem Job – auf jeden Fall muss die Basis stimmen. Du brauchst Rückhalt von der Familie, von Freunden und vor allem das passende Equipment.

Wie als Marathonläufer setzt man auch als Bestatter manchmal auf die falsche Technik. Diesen Fehler habe ich gemacht und der hat uns aufgehalten. Als die richtige Technik bei Rapid Data gefunden war, ging es auch richtig voran.

Was sagen Sie zu Vorurteilen wie: Online-Services sind nichts fürs Dorf und schon gar nichts für Ältere?

Egal, ob auf dem Dorf oder in der Stadt – jetzt ist der richtige Zeitpunkt dafür! Online-Services wie das Kunden-Center, Gedenkportal oder die Trauerfeier-Musik von Rapid Data sind einfach eine Win-Win-Lösung für uns und die Angehörigen. Ich bin

selbst überrascht, wie viele Ältere in unser Gedenkportal schauen und wie sehr unser gesamtes digitales Angebot von den Familien genutzt wird. Fast alle Angehörigen stimmen die Trauerdrucksachen über das Kunden-Center mit uns ab und wir werden auch von über 80-Jährigen angesprochen, dass der Gedenkseiten-Link unbedingt mit in die Traueranzeige muss. Für uns hat das jedenfalls alles ein Riesenzugpotenzial, uns von anderen abzuheben. So zeigen wir, wie modern wir sind und was mittlerweile alles in der Bestattungsbranche möglich ist. Das ist natürlich auch guter Stoff für Facebook und andere Medien. Die Online-Services von Rapid Data bringen mir damit mehr Reichweite, zufriedeneren Kunden und motiviertere Mitarbeiter – also mehr Erfolg bei weniger Aufwand. Lläuft!

Sie haben seit 2021 einen Facebook-Auftritt – wie wichtig ist für Sie Social Media geworden und welche Posting-Tipps haben Sie?

Es ist total wichtig, allerdings sind wir immer noch ein wenig unterrepräsentiert. Im Tagsgeschäft fällt das leider manchmal unter den Tisch. Aber wenn man es richtig macht, ist es ein echter Beschleuniger. Zum Beispiel organisieren wir immer Sachspenden für die

Tombola beim Schützenverein. Ich habe dafür bei Expert eingekauft und mich vor der Filiale mit dem Geschäftsführer fotografieren lassen. In unserem Post kam dann noch ein Link zu Expert – die haben eine größere Community. Und das bedeutet, dass wir in einem größeren Umkreis wahrgenommen werden. Zukünftig wollen wir das Artikelportal von Rapid nutzen – hier können wir mit wenigen Klicks vorgefertigte Posts rund um die Themen Tod und Trauer auf unsere Seite bringen. Das ist immer ein guter Lückenfüller, wenn man mal keine Zeit hat, sich selbst etwas auszudenken.

Wie wird sich die Bestattungsbranche Ihrer Meinung nach in den nächsten Jahren verändern?

Die Schere zwischen Arm und Reich wird immer größer. Das wird sich auch noch stärker in der Bestattungsbranche widerspiegeln. Bei den steigenden Energiepreisen müssen die Menschen den Gürtel enger schnallen. Als Bestatterinnen und Bestatter müssen wir für alle parat stehen und alles bieten können – von ganz einfach bis ganz aufwendig. Die Herausforderung wird dabei sein, immer einen würdevollen Abschied zu ermöglichen.

Ich bin selbst von der permanenten Entwicklung überrascht, in der sich die Bestattungsbranche befindet. Da ist es wichtig, sinnvolle Trends zu erkennen und für sich zu nutzen. Also immer schön die Augen aufhalten!

Möchten Sie Ihren Kolleginnen und Kollegen noch etwas mitgeben?

Bleibt menschlich, empathisch und ganz dicht beim Kunden! Natürlich geht es bei unserem Beruf auch zum großen Teil ums Geschäft – davon leben wir schließlich.

Rapid Data bietet Technologieleasing in den Paketen SMART, PLUS und MAX. Wobei PowerOrdo-MAX auch die digitale Kundenbetreuung ermöglicht.

- PowerOrdo
- PowerOrdoMOVE
- Scrivaro
- Erinnerungsbuch
- Abmelde-Assistent
- Gedenkportal
- Service-Center
- Kunden-Center
- Trauerfeier-Musik



Die **Online-Services** sind für das Queren & Sohn Team eine große Entlastung – das merkt man auch an der Stimmung im Büro.



Über ein eigenes **Service-Center** verwalten Thomas Stelzer und seine Mitarbeiter die Online-Services für die Angehörigen.

Aber wenn die Menschlichkeit wegbleibt und man alles nur noch geschäftlich sieht, muss man aufhören.

Wichtig ist auch die Demut dem Leben gegenüber. Meine Mutter sagt immer: „Je höher, desto platsch.“ Man darf nicht großenwahnsinnig werden, egal in welcher Branche, man hat immer mal eine Hochphase, aber es geht auch wieder runter. Und da sind wir wieder beim Marathon.

www.queren-sohn.de | www.rapid-data.de



Video mit Thomas Stelzer
QR-Code scannen oder rapid-data.de/thomasstelzer besuchen.

liebvoll persönlich individuell
einzigartig unkompliziert
Kunst schön herzlich
elegant professionell
handgemalt Airbrush
nachhaltig friedwald geeignet

NATURURNE
Urnen, natürlich schön
- Handarbeit aus Deutschland -

- Lassen Sie uns eine Bildvorlage an info@natururne.de zukommen
- Besprechen Sie diese telefonisch mit uns
- ...Fertig!

IKT Lenz GmbH & Co. KG | Niederrengse 1 | 51702 Bergneustadt | Tel.: 02763 / 212 040 | Fax: 02763 / 212 094 | info@natururne.de | www.natururne.de

WAS WIR SEHEN. WARUM WIR DAS SO SEHEN, WIE WIR ES SEHEN. WAS DAS, WAS WIR SEHEN, MIT UNS MACHT. UND WAS WIR MIT DEM, WAS WIR SEHEN UND ANDEREN ZU SEHEN GEBEN, MACHEN (ANRICHTEN) KÖNNEN.

Eine Hilfe zur Selbsthilfe

Text: Jule Baumeister

80 Prozent dessen, was wir wahrnehmen, ist visueller Natur. Das Erste, was das Gehirn bei einer Sinnesstimulanz verarbeitet, ist visueller Natur – der visuelle Reiz, ist der, der aus einem Konglomerat von komplexen Eindrücken als Erstes im Gehirn verarbeitet wird.

In Bruchteilen von Sekunden ordnet das Hirn das Gesehene ein – ein evolutionär-biologischer Prozess, der ursprünglich (und auch heute noch) das Überleben sichert. REFLEX: Es ist notwendig zu erkennen, ob das, was ich sehe, bedrohlich oder ggf. vielleicht etwas Leckeres zum Essen ist ... (In den ersten Sekunden entscheidet sich auch, ob man einen Menschen mag oder nicht etc. – alles unbewusste Handlungen).

Erst nach dieser reflexhaften Reaktion setzt der Verstand ein, und wir beginnen mit der Analyse und Beurteilung dessen, was wir sehen, und der intellektuelle Verarbeitungsprozess beginnt.

Ein positiver Reiz löst positive Reaktion aus und ein negativer eine negative. Um das für uns als Signalgeber zu nutzen, als Signalgeber aus der Unternehmensperspektive, ist es also doch ratsam, einen positiven Impuls zu geben, um einen positiven Reflex auszulösen – dann ist das Interesse geweckt und der Betrachter – im besten Fall der zukünftige Kunde – macht aus dem

Reflex eine Reflektion und widmet sich aufmerksam dem Gesehenen.

Das dauert bis zu maximal 3 Sekunden – die berühmten 3 (unterbewussten) Sekunden, die der Marketingwelt zur Verfügung stehen, den Betrachter zu interessieren und – wenn's gut läuft – zu begeistern. Wenn ich nun also positiv stimuliert bin (anstatt zu sagen: Oh Gott, was ist das denn??), ist die Chance, dass meine rationale Wahrnehmung, mein rationales Urteilsvermögen mich positiv interessiert dem Gesehenen zuwenden lässt, hoch – und wir haben den ersten Schritt der Kontaktaufnahme bravourös gemeistert. Es geht darum, auf die leichtfüßigste und angenehm überraschendste Art und Weise Kontakt

zu zufälligen potenziellen Dialogpartnern zu generieren, um daraus langfristig eine Beziehung aufzubauen: eine Beziehung zwischen Ihnen als ‚Erzähler‘ und dem zufälligen Betrachter, der zum regelmäßig interessierten Betrachter wird, damit im Dialog mit Ihnen ist und sich in jedem Fall in der ‚Schublade positiv‘ im Gehirn das Gesehene inkl. Firmennamen und Genre abspeichert.

By the way – ich finde sogenannte Si-decar-Informationen (hmmm – vielleicht nenne auch nur ich das so ...?) immer sehr spannend – hier ein paar Infos mit hoher Evidenz, die allein schon Überzeugungspotenzial haben, als Geschäftstreibender einfach gute(!) visuelle Signale auszusenden,



Beispiel Ausstellung der Agentur Erasmus A. Baumeister, "Ernest Hemingway: Leben, Wirken und Tod"

Foto: Agentur Erasmus A. Baumeister

Wenn Sie ein Schaufenster haben, nutzen Sie es als solches. Erkennen Sie diese riesige Chance.

um die positive Aufmerksamkeit zu steigern und mehr Erfolg zu haben. Positive visuelle Reize lösen beim Betrachter verschiedene körperliche Reaktionen aus:

- Veränderungen des Herzschlags oder des Blutdrucks.
- Pupillenerweiterung, was auf eine höhere Aufmerksamkeit hinweist.
- Erhöhung der Dopamin-Ausschüttung, was zu einem angenehmen Gefühl führt.
- Muskelentspannung, die zu einem Gefühl der Ruhe und Entspannung beiträgt.
- Erhöhung der Hautleitfähigkeit, was auf eine erhöhte emotionale Reaktion hinweist.
- Erhöhung der Gehirnaktivität im Belohnungszentrum, was zu einem angenehmen Gefühl führt.
- Veränderungen der Atmung, die sich in schnelleren oder tieferen Atemzügen äußern können.
- Zunahme der Durchblutung, insbesondere im Gesichtsbereich, was zu einer Rötung der Haut führen kann.
- Lächeln oder Grinsen, was ein klares Indiz für eine positive emotionale Reaktion ist.
- Verringerung der Stresshormonausschüttung, was zu einer Verbesserung des Wohlbefindens beiträgt.

Ist das nicht großartig? Sie können mit guten Schaufensterausstellungen Ihre zukünftigen Kunden sogar glücklich machen – ganz nebenbei.

Betrachten wir das Wort, um das es geht: Was ist eigentlich ein Schaufenster? Wortdefinition: Schau-Fenster – sehen, rezipieren, gesehen werden = DIALOG. Ein Schaufenster ist ein Fenster ins Innere

– in Ihr Inneres – in Ihr Unternehmen, es gewährt Einblick, ist eine Einladung, signalisiert Transparenz. Und Transparenz generiert Vertrauen, teilt/shared Inhalte, zeigt Offenheit, bringt Licht ins Innere, informiert, präsentiert und noch viel mehr.

Das alles KANN ein Schaufenster sein, wenn Sie sich der Macht dieses aller einfachsten Marketinginstrumentes von allen bewusst sind und es entsprechend nutzen.

Ihr Schaufenster ist Ihre allererste Visitenkarte. Ein Schaufenster ist pure Kommunikation mit Ihren (potenziellen) Kunden. Ein Schaufenster quatscht quasi einen Passanten, einen vorbeifahrenden Autofahrer, einen In-der-Tram-Sitzer – wen auch immer – an und lädt zum Dialog ein. Zunächst visuell unterbewusst, dann reflexiv, und im besten Falle positiv reaktiv. Sie präsentieren sich und Ihr Unternehmen – und mit dem

ersten Eindruck steht und fällt der Eindruck von Ihnen/Ihrem Unternehmen aus (genauso wie der erste Eindruck über (fast) alles entscheidet, wenn z. B. Ihre Tochter das erste Mal ihren neuen Freund oder Schwiegersohn in spe mit nach Hause bringt).

Dieser allererste Eindruck geht zum Beispiel leider häufig noch so:



Ausstellung der Verblichenen?



REEDEREI HUNTEMANN



SEEBESTATTUNG – DIE LETZTE REISE AUF SEE

individuell besonders unvergesslich

**ÜBER 30 JAHRE
SEEBESTATTUNG**

www.reederei-huntemann.de

Immer noch, immer wieder, unausrottbar, findet der gute alte Lamellenvorhang seinen Weg in diese fantastische „Idee Schaufenster“, um ja jeden Blick von außen abzuwehren. Wie eine Bastion schützt der Lamellenvorhang das Innerste vor neugierigen Blicken und davor, freundlich und einladend zu wirken. Er schützt davor, das buchstäblich staubige, schmuddelige bis hin zu gruselige Image eines Bestattungsunternehmens loszuwerden.

So verhindern Sie garantiert freundlich interessierte Neugierde und halten erfolgreich alle Interessenten in guten Zeiten fern. Puhh, alles bleibt beim Alten, wie bequem ... „Dekorierter“ Urnen, ausgeblühter Fotos von Verstorbenen (wirklich Schwellenangst abbauend), staubige Plastikblumen und halbtote Grünpflanzen (schätzungsweise liegen auch tote Fliegen im Fenster) verbessern die Situation nicht.

Kaum zu glauben, aber es geht noch schlimmer:



Was kann ich hier kaufen und welche Dienstleistung bekomme ich? Handelt es sich um ein Geschäft für Baustellenschilder in allen Größen? Ein Wasserwagen-Großhandel? Ein Antiquariat für historische Ortsansichten? Tickets für Veranstaltungen des lokalen Kleinkunstvereins?

Es ist nicht wegzudiskutieren, dass alle Ihre Produkte keine Begehrlichkeiten we-

cken – was Sie verkaufen, will man nicht haben.

ABER – Wenn ich die Wahl habe, etwas, was ich nicht haben will, aber haben muss, bei jemandem zu kaufen, der mir sympathisch ist, bei dem ich das Gefühl habe, willkommen zu sein, der mir vermittelt, aufgeschlossen gegenüber mir und meinen Sorgen zu sein, der mir mit seinem Auftritt positiv und handreichend entgegentritt, der mir Einblick gewährt und somit Ängste nimmt – ODER bei jemandem, der mit seiner gesamten Außendarstellung abweisend gegenübertritt und mir zu allererst das zeigt, wovor ich Angst habe: Gestorbene, Dunkelheit, Vergänglichkeit in Form von sterbenden Pflanzen und toten Fliegen und die Gefäße, in denen das Vergangene endgültig vergeht, dann ... Eine rhetorische Frage!

Wir wechseln wieder zur schönen Seite – zwei weitere kleine Sidecarinfos:

- Historisch betrachtet, entstanden Schaufenster erstmals um 1780 – in Paris, z. B. bis 1788 die Galeries de Bois im Palais Royal.
- Größere Verbreitung fand das Schaufenster erst, nachdem es in den USA üblich geworden war.

- Die französische Bezeichnung *Vitrine* deutet auch auf das verwendete Material Glas hin.

Auch die juristische Perspektive ist spannend und gibt Aufschluss:

- Die Schaufensterauslage ist eine Aufforderung zur Abgabe eines Angebots (lateinisch *invitatio ad offerendum*) und damit selbst noch kein Angebot, sondern eine Werbung, mit der ein Kunde zur Abgabe eines Vertragsangebots aufgefordert werden soll.
- Nach herrschender Meinung stellt auch die im Supermarkt ausgelegte Ware eine *Invitatio* dar, weil es am Erklärungsbewusstsein und am Rechtsbindungswillen des Verkäufers zunächst fehle.
- An der Kasse gibt der Käufer über die Kassiererin sein Angebot ab, das durch Eingabe oder Scan des Kaufpreises durch den Supermarktbetreiber konkludent angenommen wird.
- Aus diesen Gründen hat der Kunde keinen Anspruch auf Aushändigung eines bestimmten Ausstellungsstücks (etwa aus dem Schaufenster eines Geschäfts).

Selbst unsere Rechtsauffassung besagt, dass die Schaufensterauslage den potenziellen Kunden zum Dialog einlädt!

Wir rekapitulieren, was ich zu Anfang gesagt habe: Die ersten max. 3 Sekunden entscheiden darüber, ob das Interesse geweckt ist oder nicht. DIESE (schnelle) Hürde gilt es zu überwinden.

Wie kann ich mit dem neuen Wissen über visuelle Kommunikation und über die psychologische und symbolische Wirkung eines Schaufensters die Neugierde und das Interesse sowohl der zufälligen Passanten als auch der routinierten Wiederholungs-Passanten wecken?

Was kann ein Schaufenster leisten?

Ihr Schaufenster ist eine Einladung! Eine Einladung zum Dialog, eine Einladung eine Schwellenangst zu überwinden, eine Einladung neue Perspektiven zu erkennen, eine Einladung sich den großen Fragen und Ängsten des Menschseins zu stellen, eine Einladung neues zu entdecken, eine Einladung Vorurteile abzubauen, eine Einladung sich überraschen zu lassen. Ein, IHR Schau-

fenster ist DAS Tor zu Ihnen zu Ihrem Unternehmen!

Erkennen Sie die Riesenchance, die darin steckt, und nutzen Sie sie! Sie können über Ihr Schaufenster Einblick in Ihre Unternehmensphilosophie gewähren. Nutzen Sie Ihr Schaufenster als das, was es ist: ein höchst transparentes Medium, das Licht durchlässt, nichts verschleiert, das informiert und dem Betrachter seinen Raum und seine Zeit lässt, ohne aufdringlich zu sein. Nutzen Sie diese Transparenz, gewähren Sie den Blick in Ihre Eingeweide und laden Sie so zum Dialog ein. Überraschen Sie den Betrachter. Informieren Sie die Passanten. Unterhalten Sie den Betrachter Ihres Schaufensters!

Ja, unterhalten – das ist fast der wichtigste Aspekt bei der ganzen Sache. Sie können die interessantesten Inhalte der Welt präsentieren – wenn sie nicht unterhaltsam sind, wird sich das niemand länger anschauen und wir schaffen die 3-Sekunden-Hürde, von der ich schon mehrfach sprach, nicht.

Urnen und Särge im Schaufenster lösen mit Sicherheit auch einen Reflex aus – Flucht und Wegschauen.

Sie können DAS Antiprodukt schlechthin nicht verkaufen wie eine heiß begehrte Hermes-Handtasche. Ihr Produkt ist nicht begehrt.

Klar, das macht es schwerer. Aber deswegen entweder zu sagen „Hilft ja nix!“ und

doch das Antiprodukt auszustellen oder stattdessen gar nichts außer dem angestaubten Lamellenvorhang zu zeigen, damit der Betrachter noch nicht mal reinschauen kann. Dann brauchen Sie überhaupt kein Fenster, es hat seinen Zweck komplett verfehlt und es wäre besser, Sie hätten einfach eine Hausfassade mit einem schicken Messingschild: Das schreckt weniger ab.

Ihr Schaufenster ist das Tor zu Ihrem Unternehmen.

Gönnen Sie den Betrachtern einen Einblick und einen positiven Eindruck. Geben Sie ihm die Chance, sich zu interessieren und Sie kennenlernen zu wollen.

Die Schaufensterausstellungen, die wir speziell für Bestattungsunternehmen entwickelt haben, können alles, was eine gute Schaufensterausstellung können muss: unterhalten, informieren, überraschen, einladen, Interesse wecken, Ängste abbauen, Einblick gewähren, den Dialog anbieten und beginnen. Ihr Schaufenster ist das Tor zu Ihrem Unternehmen.

Alle von uns konzipierten Schaufensterausstellungen für Bestattungsunternehmen – inzwischen Hunderte – sind thematisch 100 Prozent auf die Bestattungsbranche zugeschnitten. Wir bieten kulturhistorische Themen an, wie Bestattungskulturen ferner Länder und vergangener Zeiten, genauso

wie spirituelle Themen, wie Engel, Glaube, Ewigkeit, und faktische Themen zu Bestattungsarten und Beisetzungsformen, zu Bestattungen berühmter Persönlichkeiten und sooooo viel mehr.

Alle unserer Ausstellungen bestehen aus themenbezogenen (und dekorativen) Exponaten und ausführlichen und solide recherchierten Erläuterungstexten.

Sprechen Sie uns an – wir schicken Ihnen gern einen Gesamtkatalog. Sie können sich auch gern einen Teil der Ausstellungen auf unserer Website anschauen. Wir können auch direkt darüber sprechen und einen ersten Termin zur Dekoration vereinbaren. Eine Ausstellung wird immer für den Zeitraum von drei Monaten bei Ihnen aufgebaut, dann folgt die nächste. Um sich selbst von der Wirkung dieses mächtigen Instrumentes zu überzeugen, bieten wir Ihnen an, Ihre allererste Ausstellung kostenlos und unverbindlich bei Ihnen aufzubauen – das tun wir, weil wir selbst so überzeugt davon sind.

Wenn Sie nach diesen drei Monaten nicht weitermachen möchten, holen wir die Ausstellung einfach wieder ab. Die allermeisten machen weiter.

www.erasmus1248.de



Erinnerungsschmuck aus Edelstahl dezent - zeitlos - individuell

Abdrücke jeder Art - Befüllung mit Patentverschluss - Handschmeichler
info@nanogermany.de T: +49 (0)2153 127 88 81

PUR Solutions GmbH - Elisabethstraße 23 - 41334 Nettetal

www.nano-erinnerungsschmuck.de



Bestattung - ein Spiegel der Kultur unserer Länder

Text: Dipl.-Kfm. Wolf Meth

Werte - Kultur - Corporate Identity - Mystik - Religion - Gruppe - Familie - selbst der Mensch als Produkt der Natur - und auch der Antipode der Kultur - beeinflusst von mehreren Seiten unsere Art des Kommens und Vergehens.

Abgesehen von der Konzentration auf die Befriedigung der Grundbedürfnisse gibt es, abhängig von unseren frühesten Kindheits-erfahrungen, einen gewissen Automatismus in der Prioritätensetzung unseres Tuns, der sich dann zu Bedürfnisschwerpunkten entwickeln kann. Je nach kulturellem Mainstream der Zeit und der Region wird der Einzelne im Extrem zum „Angepassten oder Protestierer“. Diesbezüglich ist der Vorsatz der beiden Ministerinnen Svenja Schulze und Annalena Baerbock, die Frauen-Förderung international mehr in den Mittelpunkt zu stellen, zu begrüßen und hoffentlich dabei diesen Ansatz bei uns selbst nicht zu vergessen. Denn auch wie sich Männer entwickeln,

bestimmen Frauen in der frühkindlichen Erziehung. Gesellschaftliches und kulturelles Verhalten findet darin seinen Keim – von der Geburt bis zum Tod.

Die Gene können wir nicht beeinflussen, doch der Schwerpunkt der Befriedigung von Bedürfnissen wird beim Kleinkind entschieden. In diesem Zeitfenster wird der Typus mit seiner Prioritätensetzung geboren und in jedem Miteinander ist es förderlich, Schwerpunkte im emotionalen Wollen, vereinfacht dargestellt, im Typus zu erkennen.

Typus mit seiner Prioritätensetzung

Wir kennen das ja: Jemand ist verstorben – der Termin wird vereinbart. In der Stadt kennt man sich eher nicht, im Dorf eher schon, wo der Bestatter damit rechnen kann, dass er ein bestimmtes Image bei den Hinterbliebenen genießt und vice versa und so das Trauergespräch angepasst entsprechend steuern kann.

Doch die Situation bei den Bestattern ist he-

terogen. Natürlich erwartet jeder Bestatter so viel Sterbefälle wie möglich, aber in einem Verdrängungswettbewerb ist ein Mehr an Sterbefällen manchmal auch sehr kostenintensiv.

Vielfach ist aber die Problematik im Leistungsangebot zu orten. Lange Zeit mit Erdbestattungen, forciert auch von der katholischen Kirche im Auferstehungsglauben, war der Hauptmargenträger der Sarg. Die neueste „Statista“-Ziffer per Ende 2021 spricht von 77 % Feuerbestattungen in Deutschland. Die Konsequenz daraus ist, dass in der Nähe von Großstädten zum großen Teil nur mehr Särge in den Krematorien angeliefert werden, die die Bezeichnung „Sarg“ nicht mehr verdienen. Man muss sich oft fragen: „Mein Vater in einem Sperrholzsarg?“

Aber wir kommen der Wurzel des Problems näher: Das ist die Bewertung vielerorts des Abschieds aus dem Leben.

Was ist im Leben generell von Wert für die Menschen?

Es stellt sich die Frage: Was ist im menschlichen Leben ganz generell von Wert für die Menschen, sodass sie bereit sind, zu investieren?

Motivforscher gibt es einige – im Großen und Ganzen mit ähnlichen Ergebnissen. Lesen Sie nach bei: Murray, Maslow, Alderfer, Herzberg, McClelland u. v. a. Ich halte Steven Reiss in meiner Betrachtung für die praktikabelste Grundlage:

Steven Reiss (1947–2016), emeritierter Professor für Psychologie in Columbus, Ohio, arbeitete in aufwendigen Studien auch die Elemente der intrinsischen Motivation (was wir gerne tun) stark heraus. Vier Grundsätze von 16 sind Grundlage für die Angebote an unsere Hinterbliebenen, stärker und manchmal schwächer, je nach Typus des Entscheiders.

1. Ordnung

Das Bedürfnis nach Organisation. Deswegen hat der Bestatter diese wichtige Funktion, obwohl die Verantwortung bei den Hinterbliebenen liegt.

2. Ehre

Das Bedürfnis, den eigenen Eltern und dem eigenen Erbe gegenüber loyal zu sein. Selbst sehr dürftig ausgerichtete Bestattungen werden von den Hinterbliebenen meist positiv kommentiert.

3. Beziehung

Das Bedürfnis nach Gesellschaft. „Im engsten Kreis“ bedeutet manchmal eine Flucht in der Trauer.

4. Status

Das Bedürfnis nach sozialer Anerkennung. Ist nicht jedem Kunden wichtig, aber der entscheidende Ansatz für die Beratung des Bestatters zu einer Bestattung, die nach innen und außen ihre Wirkung erzielt.

Intrinsische Motivation decken

Die ersten zwei Punkte sind nicht zu diskutieren – deswegen kommen die Menschen zum Bestatter. Doch für die Punkte drei und vier müssen wir verkaufen lernen – der Kunde erwartet nicht, dass der Bestatter diesen Bestandteil der intrinsischen Motivation decken kann. Also muss der Bestatter von sich aus Angebote machen. Aus unserer Praxis wissen wir, dass unsere Trauergesprächs-Mitarbeiter immer nur abfragen wollen, was der Hinterbliebene sich „vorgestellt“ hat, was sich oft in einfachen Grenzen bewegt. Nachdem der Kunde sich mit der Wiedergesundung des Sterbenden beschäftigt, ist der Bestatter das letzte Glied in der Aktivitätenreihenfolge.

„Die Kunden wollen nicht mehr“.

Gerade im Bestattungsbereich höre ich immer wieder: „Die Kunden wollen nicht mehr“. Dahinter versteckt sich ein falsch verstandener Marketingbegriff. Das Wichtigste ist Produkt- und Leistungsmarketing, das gepaart ist mit Ideenfindung und Fantasien. Erst dann können diese Ideen „vermarktet“ werden. Statt den Kunden abzufragen, muss man ihn einfach frei reden lassen und wie von ungefähr Ideen einfließen lassen. Nur so können wir Motive dahinter erkennen. Noch einmal Steven Reiss, bevor Sie innerlich dagegen argumentieren:

„Motive und Wertestrukturen haben einen großen Einfluss auf unser Verhalten. Man könnte sogar so weit gehen zu sagen, dass es nur möglich ist, das Verhalten eines Individuums zu verstehen, wenn wir seine relevanten Motive verstehen“, meinte Steven Reiss.

Doch um die Motive der Menschen zu erkennen, müssen wir wissen, wie der „archaische Mensch“, dem es hauptsächlich um das Überleben der Sippe ging und der dies im Schutz der Gruppe fand, dort jede Gelegenheit wahrnahm, sich und den Seinen, selbst im Bereich des Ablebens, durch Symbolik den Stellenwert zu erhöhen.

Also auf unsere Welt übertragen heißt das auch, auf seine Wirkung in der Gesellschaft bedacht zu sein. Es geht um den letzten Abschied, der über die verschiedensten Elemente unvergesslich zu gestalten ist, teils zur Trauerbewältigung und teils für den öffentlichen Auftritt der Familie.

Und da mögen schon Requisiten den Rahmen bilden, doch entscheidend bei einer Abschiedsfeier aus dem Leben ist, die emotional spirituelle Atmosphäre zu entwickeln – nur die bleibt langfristig im Gedächtnis, sagt die Neurowissenschaft:

Emotional spirituelle Atmosphäre entwickeln

- Ereignisse, die mit starken Emotionen verknüpft sind, prägen sich ein und man vergisst sie nicht.
- Das liegt am Zusammenspiel von der Amygdala (für die Emotionen zuständig) und dem Hippocampus (für Gedächtnisbildung) im Limbischen System.

Und hier liegt der Ansatz für den Bestatter-Kaufmann: Sarg, Urne, Blumen (vom Floristen) emotionalisieren nicht, aber Rede, Musik, Rituale, offene Aufbahrung, eine Gemeinschaft von Trauergästen, das Zusammensein beim Trauerkaffee fördern die Substanz des Ereignisses und tun dem „archaischen“ Unterbewusstsein gut, und das hat für den Hinterbliebenen Wert: alles für den geliebten, geschätzten Verstorbenen getan zu haben und sich der „wunderbaren“ Familie bewusst zu werden.

Wert hat für die Menschen nur, was sie emotional bewegt

Fazit: Wert hat für die Menschen nur, was sie emotional bewegt, oft bis zur spirituellen Erhöhung. Das, was üblicherweise handwerklich als Bestattung bezeichnet wird, ist für die Menschen eine Selbstverständlichkeit. Nur das, was an emotionalem Mehrwert geboten wird, lässt den Wert des Gebotenen steigern und dafür ist die Gesellschaft auch bereit, einen höheren Gesamtpreis zu akzeptieren. Entwickeln wir Bestattung hin zum Eventmanagement und sie hat wieder Zukunft – auch im Sinne der Würde des Menschen.

www.meth-consulting.com

Dipl.-Kfm. Wolf Meth
Unternehmensberater,
NLP-Trainer
Wien – Würzburg
+49 170 8320787
wm@meth-consulting.com



Die Menschen haben einen Todesfall und kommen nicht zu Ihnen.

Wissen Sie warum? Und wenn Sie es wissen: Welche Maßnahmen setzen Sie? Oft gibt es mehrere Gründe und Meth-Consulting GmbH ist ein Teil der Lösung

- Völlig anonym erfragen wir das **Image Ihrer Bestattung**.
- Nach dem Ergebnis dieser Recherche erstellen wir Ihnen einen Aktions-, Positionierungs (CI)- und **Marketingplan**.
- Wir erarbeiten Ihre **Corporate Identity** und das Leitbild Ihres Auftritts und entsprechend vielfältige Marketing-Maßnahmen (oft in Kooperation mit z. B. der Agentur Erasmus Baumeister, Köln).
- Wir kennen die Praxis und bieten: **Personalmanagement, Training und Coaching der Mitarbeiter**.
- Wer sind wir: Wir sind eine Unternehmensberatung, die **seit 2004 auf die Bestattungsbranche spezialisiert** ist. Der Geschäftsführer Dipl.-Kfm. W. Meth ist auch NLP-Lehrtrainer mit langjähriger Erfahrung im Führen und dem Aufbau von Unternehmen.

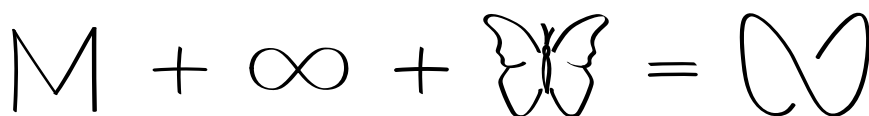
wm@meth-consulting.com | +49 1708320787 | www.meth-consulting.com | www.asche-glas-koerper.com

∞ | MEVISTO

Weil ich Dich liebe



MEVISTO.COM



Mevisto im Wandel!

Das Unternehmen Mevisto GmbH, aus dem oberösterreichischen Kirchham, setzt zukünftig vermehrt auf die Digitalisierung sowie Internationalisierung, optimiert seinen Vertrieb und fokussiert sich auf qualifizierte Partner. Dem Logo wird zudem ein neues Aussehen verpasst.

Mevisto macht Erinnerungen fühlbar. Das Unternehmen produziert wohl die persönlichsten Schmuckstücke, welche für viele Menschen die ganze Welt bedeuten. Aus Asche oder Haar werden Edelsteine gezüchtet und sind somit einzigartig in ihrem Dasein. Die Edelsteine können in Schmuckstücke gefasst werden und haben daher für den Träger eine starke emotionale Bedeutung. Um diese einzigartige Möglichkeit jedem bieten zu können, strebt Mevisto die Internationalisierung an. So hat das Unternehmen die ersten Bestatter in Amerika als Partner gewinnen können.

Das Unternehmen setzt vermehrt auf Fachschulungen seiner Partner. Die Verkaufsqualität soll davon profitieren, die Partnerschaft gestärkt sowie die Kundenzufriedenheit erhöht werden. Qualifizierte und zertifizierte Partner sollen mit dem langjährigen und fachlich gut geschulten Personal des Unternehmens gemeinsam die Edelsteinbestattung den Trauernden nahebringen. Interessenten können auch den



Bestatter in ihrer Nähe auf der Website von Mevisto finden und erhalten den passenden Kontakt für eine alternative Bestattungsmöglichkeit. Über eine Online-Plattform (QR-Code) können sich Bestatter einfach für ein kostenloses Webinar zu einem Wunschtermin anmelden.

Liebe ist unvergänglich

Um die Beweggründe des Unternehmens auch international vermitteln zu können, wurde dem Logo ein neues Design gegeben. Mit dem einfach gestalteten Symbol wird jedoch viel Bedeutung vermittelt. Statt des Pudels zierte nun ein Schmetterling das Unternehmenzeichen. Wie schon der Firmenwortlaut erklärt, geht es um (Me) Metamorphose und (visto) Sichtbarmachen von Erinnerung. Der Schmetterling ist der Inbegriff der Metamorphose und ist aus diesem Grund das ausgewählte Tier. Er ist ein

Symbol der Seele und versinnbildlicht auch die Bewegung durch verschiedene Lebenszyklen. Das Unendlichkeitszeichen ist ein weiteres Symbol, welches im Logo zu finden ist. Es soll kommunizieren, dass die Liebe zu einer Person für immer anhält, auch wenn diese nicht mehr lebt. Dem Logo wurde die Farbe Lila zugeordnet, welches weiter eine heimliche Botschaft mitschwingen lässt: Rot und Blau sind gegensätzlich, ergeben dennoch eine harmonische Einheit und symbolisieren den himmlischen Kosmos und das Feuer auf Erden.

Mit dem neuen Logo, der dazu passenden Symbolik dahinter, dem Ausbau der Digitalisierung sowie der neuen Vertriebsstruktur steht dem Unternehmen nichts im Wege, um national als auch international den Menschen die wunderbaren Erinnerungsschmuckstücke anbieten zu können. Denn eines bleibt überall auf der Welt gleich: Liebe ist unvergänglich – und Menschen versuchen, auch auf nicht traditionelle Weise ihren Verstorbenen zu gedenken.

Mehr Infos zu dem Unternehmen finden Sie unter:

www.mevisto.com
T +43 7619 22122-160



Scannen und am Webinar teilnehmen!

Hochwertige Edelstahl Miniurnen als persönliches Andenken

Goetz Trauerwaren bietet eine exklusive Auswahl an hochwertigen Miniurnen aus Edelstahl als persönliches Andenken für Angehörige von Verstorbenen an.

Diese Miniurnen eignen sich perfekt zur Aufbewahrung von persönlichen Gegenständen wie Hals- oder Armbketten, Asche, Haarsträhnen oder Erde vom Grab.

Die praktische Präsentationsbox bietet Platz für 10 verschiedene Miniurnen-Varianten und ermöglicht eine ideale Präsentation der Urnen. Einzelne Miniurnen können zudem mit der passenden Überreichungsbox an Angehörige übergeben werden.

Die Miniurnen von Goetz Trauerwaren zeichnen sich durch ihre hochwertige Verarbeitung und das edle Design aus. Neben den Miniurnen bietet Goetz Trauerwaren seit Neuestem auch Handschmeichler aus Zirbenholz und Kirschholz an. Diese können ebenfalls von hinten befüllt werden und bieten eine beruhigende Möglichkeit zum Gedenken an den Verstorbenen. Die Handschmeichler liegen gut in der Hand und sind eine liebevolle Erinnerung für Angehörige.



Fotos: Leonhard Goetz Nachf.

Mit den Miniurnen und Handschmeichlern von Goetz Trauerwaren erhalten Angehörige von Verstorbenen eine wertvolle Möglichkeit, ihr Andenken auf eine persönliche Art und Weise zu bewahren.

www.goetz-1849.de







LEONHARD GOETZ NACHF.
TRAUERWAREN • BESTATTUNGSBEDARF • FRIEDHOFSTECHNIK

MINIURNEN

ERINNERUNGSURNEN VON GOETZ TRAUERWAREN

Alle Miniurnen finden Sie in unserem Online-Shop:
GOETZ-1849.DE/MINIURNEN



Mehr Zeit für die Trauer verwaister Eltern

Mit den Kühlbettchen des Unternehmens LAVABIS kann die Abschiednahme von Sternenkindern individuell und flexibel gestaltet werden.

Der frühe Tod eines kaum gelebten Lebens ist für die Eltern eine traumatische Erfahrung.

Um den Trauerprozess bestmöglich zu unterstützen, wurde lange nach einer geeigneten Lösung gesucht, die es ermöglicht, verstorbene Föten, Frühchen und Säuglinge noch eine Weile bei den Eltern zu belassen. Nun gibt es endlich eine Innovation, die Angehörigen das Kostbarste schenkt, was sie für einen würdevollen Abschied im Krankenhaus oder Geburtshaus benötigen: Zeit!

Dank eines Kühlbettchens erhalten verwaiste Väter und Mütter mit ihren Angehörigen den Raum für ihre Trauer, den sie benötigen. Die Aufbewahrungsmöglichkeit

erfolgt mittels der Wassermethode. Durch das Einlegen des Fötus, welcher vollständig mit Wasser bedeckt ist, wird der Verwesungsprozess quasi aufgehalten.

Abschied nehmen – im würdevollen Rahmen

Verstorbene Säuglinge werden auf dem speziell entwickelten Kühlbettchen im Design einer Wiege gebettet. Da die Haut der Babys bereits entwickelt ist, geschieht dies direkt auf der integrierten Kühlplatte, die eine spezielle Acrylschale mit Wasser kühlt. Durch die Kühlung bleibt das Wasser konditioniert und sorgt dafür, dass das menschliche Gewebe nicht austrocknet und intakt bleibt. Die Haut bleibt weich und fühlt sich natürlich an, sodass Eltern sich bewusst und angstfrei dem toten Körper zuwenden können. Streicheln, Anfassen und Fühlen macht den abstrakten Kindstod ein wenig begreif-



barer und hilft bei der Trauerbewältigung.

Um das Gefühl der Würde und des Eltern-Seins zu vermitteln, bettet man das verstorbene Kind auf eine Matratze mit Decken und Kissen und platziert kostbare Erinnerungsstücke oder persönliche Gegenstände in den dafür vorgesehenen Fächern.

Das Kühlbettchen ermöglicht jeder Familie eine Bindung zum verstorbenen Neugeborenen aufzubauen, Abschied zu nehmen und in Ruhe zu trauern.

www.lavabis.com

LAVABIS 
Aktuelle Neuheiten

Fachhandel für Bestatter, Thanatologen, Pathologen und Friedhofsbedarf



Kühlbettchen für Frühchen



Stabiler, hochwertiger Bestatterkoffer



Bio Urnen von Völsing



Deckengarnituren
Made in Germany



Hochwertige Wickelkittel,
versch. Farben & Größen

5 % Rabatt

auf Ihren nächsten Einkauf
bei lavabis.com

BW022023

Kein Mindestbestellwert. Einmalig pro Kunde einlösbar. Nicht kombinierbar mit anderen Rabattaktionen. Gültig bis 31.05.2023.

Reutlinger Friedhofstag 2023

Der Reutlinger Friedhofstag schafft im Mai 2023 aus der Kombination von Fachseminar und Fachausstellung zum 9. Mal ein optimales Forum zum Erfahrungsaustausch der Fach- und Führungskräfte im Friedhofswesen aus dem gesamten Bundesgebiet.

Am Mittwoch, dem 3. Mai 2023, findet die Fachtagung statt, bei der namhafte Referenten auf aktuelle Themen aus dem Friedhofswesen eingehen. Das Tagungsprogramm kann seit Ende Februar 2023 unter www.reutlinger-friedhofstag.de eingesehen werden.

Es wird unter anderem um das Thema Reerdigung, Erfahrungen aus der Pandemie sowie um den Klimawandel auf Friedhöfen gehen. Beim anschließenden Abendprogramm können die Teilnehmer den Tag ausklingen lassen und sich in gemütlicher Runde mit Kollegen austauschen.

Am nächsten Tag bietet die Fachmesse einen interessanten Rahmen, um sich über aktuelle Produkte aus den Bereichen Bestattungsbedarf sowie Friedhofs- und Kommunaltechnik zu informieren. Hierfür ist das Ausstellungsgelände auf dem Reutlinger Hauptfriedhof „Römerschanze“ ideal geeignet.

Auf den noch nicht belegten Gräberfeldern findet sich ausreichend Platz, um technische Geräte im Einsatz kennenzulernen oder diese sogar selbst zu testen. Darüber hinaus gibt es im Freigelände eine Fahr-



zeugschau moderner Bestattungswagen. Im angrenzenden Großflächenzelt präsentieren die Aussteller ein breites Sortiment an Bestattungsbedarf, Softwarelösungen, Arbeitsschuttmitteln und nützlichen Produkten für den täglichen Arbeitseinsatz auf dem Friedhof.

Wer als Privatbesucher ein bisschen Friedhofsluft schnuppern möchte, darf gerne auch vorbeikommen: Die Ausstellung ist bei freiem Eintritt von 9:00 bis 17:00 Uhr geöffnet.

Für den Besuch der kostenpflichtigen Fachtagung ist eine Anmeldung erforderlich.

www.reutlinger-friedhofstag.de

ALLE DATEN AUF EINEN BLICK

Reutlinger Friedhofstag 2023 – Fachtagung

Datum: Mittwoch, 3. Mai 2023
 Ort: Spitalhofsaal Reutlingen
 Zeiten: Tagung 09:00–16:30 Uhr
 Abendprogramm: 18.30 Uhr – Open End
 Teilnahme: Anmeldung erforderlich
 Teilnahmegebühr: € 260,- pro Person

Reutlinger Friedhofstag 2023 – Fachmesse

Datum: Donnerstag, 4. Mai 2023
 Ort: Friedhof Römerschanze
 Sickenhäuser Straße 210,
 72768 Reutlingen
 Öffnungszeiten: 09:00–17:00 Uhr
 Eintritt: kostenlos
 Parken: Vor Ort stehen
 kostenlose Parkplätze
 zur Verfügung



Achtung liebe Bestatter*innen!

Gerne informieren wir Sie hierüber, dass endlich ein Leichenwagenmuseum in Deutschland seine Tore geöffnet hat. Jeden Samstag von 12 bis 16 Uhr in der Osemundstr. 13, 58809 Neuenrade, können Sie – bei freiem Eintritt – eine Auswahl von Leichenwagen der letzten sechs Jahrzehnte erleben. Wir suchen noch Exponate und Deko zum Thema. Gerne verkaufen wir auch Ihren Leichenwagen für Sie in unseren Räumlichkeiten.

Bei Fragen rufen Sie mich gerne an unter 0171-8005073 oder senden eine E-Mail an cardepot.stock@gmx.de

Dresden freut sich auf Sie!

Vom Freitag, 26. Mai, bis Samstag, 27. Mai, findet die PIETA 2023 statt. Die MESSE DRESDEN lädt Sie herzlich zum Branchentreff in der Kulturstadt im Südosten Deutschlands ein.

Über 100 Aussteller nationaler und internationaler Herkunft präsentieren bewährte und innovative Produkte, Dienstleistungen sowie neue Trends und Anregungen, die für die Bestattungsbranche interessant sind. Das persönliche Gespräch ist durch nichts zu ersetzen: Alle Bestatter, Friedhofs- und Krematoriumsbetreiber haben die Möglichkeit, ihre Lieferanten kennenlernen, bestehende Verbindungen zu vertiefen und neue Kontakte zu knüpfen.

Darüber hinaus bietet die Fachmesse auch dieses Mal wieder ein attraktives Rahmenprogramm mit Fachvorträgen und den Austausch mit Experten. Mit Ihrem Besuch auf der PIETA 2023 bleiben Sie am Puls der Zeit!

www.pieta-messe.de

Wir kümmern uns
um Ihre Investition



Clevere Leasing- und Finanzierungslösungen rund um die Bestatterbranche

Mit uns als Partner erwartet Sie eine kompetente, persönliche und vertrauensvolle Zusammenarbeit. Unsere Leasing- und Finanzierungslösungen erweitern Ihren Investitionsspielraum bei klaren und verlässlichen Kalkulationsgrundlagen und optimiertem Kostenverlauf. Transparente Vertragsmodelle ohne Haken und Ösen bieten Ihnen Planungssicherheit bei gleichzeitiger Flexibilität.

Erfahren Sie mehr über Leasing, Mietkauf und Darlehen – wir beraten Sie gerne.

Zentrale

MMV Bank GmbH
MMV Leasing GmbH

Ferdinand-Sauerbruch-Straße 7 | 56073 Koblenz
Telefon 0261 9433-0
info@mmv.de

Niederlassungen

Immer in Ihrer Nähe:

Bayreuth | Bremen | Göttingen | München
Berlin | Dresden | Hamburg | Stuttgart | Bielefeld
Frankfurt | Krefeld | Villingen-Schwenningen



Jederzeit ein Partner.

www.mmv.de

FORUM BEFA Hamburg 2023

Endlich ist es soweit: Nach vier Jahren findet die Fachmesse FORUM BEFA erneut in der Hansestadt Hamburg statt – dieses Mal am 22. und 23. April.

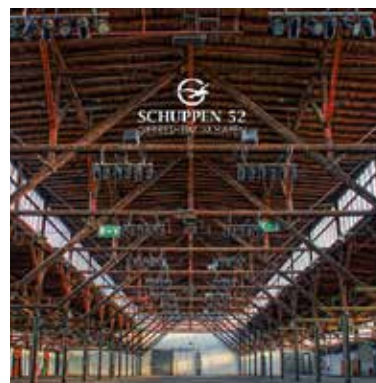
Schuppen 52, die einzigartige, denkmalgeschützte Adresse am Hamburger Hafen: Für die Bestattungsbranche ist diese bekannte Location schon feste Tradition: Hier findet das Branchen-Highlight im Frühjahr 2023 statt – die Bestattungsfachmesse FORUM BEFA!

„Insgesamt ist wieder viel Neues zu sehen, zu entdecken und natürlich auch zu besprechen. Über 100 Aussteller präsentieren ihre Produkte, besondere Dienstleistungen und Ideen. Die Besucher erwartet ein repräsentativer Querschnitt durch das Sortiment führender Hersteller und Dienstleister aus der Bestattungsbranche“, so der Geschäftsführer Udo Gentgen.

Diese FORUM BEFA steht mit speziellem Schwerpunkt im Zeichen der digitalen Innovation – besonders die Vortragsreihe von Start-ups an beiden Tagen werden topinteressant.

Perfekt abgerundet werden die Messetage durch weitere Vorträge, einer davon in Englisch, von und mit hochkarätigen Referenten mit wertvollen Praxis-Tipps und aktuellen Informationen aus der Branche.

Das Ambiente ist stilvoll und familiär gehalten, sodass die Besucher sich rundum wohlfühlen können und es viel Zeit für gute Gespräche gibt.



Optimieren Sie Ihren Berufsalltag mit nachhaltigen Lösungen für den Erfolg Ihres Unternehmens: Auf der FORUM BEFA finden Sie hierzu viele wichtige Anregungen.

www.forum-befa.com

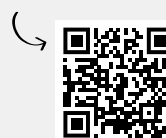
+++ Neue Shuttle - Haltestelle U- / S-Bahnstation Elbbrücken +++

Der kostenlose Bus-Shuttle-Service von erfolgt **nicht über den Hauptbahnhof**, sondern über die U- / S-Bahnstation Elbbrücken.

+++ Dringend empfohlen: Buchen Sie online Tickets! +++

www.forum-befa.de > Hamburg > Ticketshop. Sparen Sie sich das zeitraubende Anstellen an der Tageskasse – gehen Sie bequem zum „scan in“ an die „Fast-Line“.

DIREKT ZUM ONLINE-TICKETSHOP





BEFA Forum
Hamburg
Stand C24-D19

V.l.n.r.: Ingo Meyer-Wahlers, Geschäftsführer, das Ehepaar Brigitte und Detlef Semmler von CADO Bestattungen, Alexander Kühl, Betriebsleiter

Wir suchen Sie für ein Wir

Werden Sie mit Ihrem Bestattungsunternehmen Teil der Ahorn Gruppe

Text: Charlotte Wiedemann

Brigitte Semmler hat CADO Bestattungen unserer Unternehmensfamilie anvertraut.

„Es war immer meine Hoffnung, dass es weitergeht mit CADO. Doch es war auch immer klar: ‚Mit 70 möchte ich nicht mehr beerdigen.‘ – Jetzt bin ich 68. Und unsere Kinder haben eigene Pläne.

Unser Geschäft haben wir ein Leben lang aufgebaut und hatten immer guten Zuspruch. Die Menschen vertrauen uns. Da wollten wir nicht einfach die Tür abschließen.

Die Menschen hier haben das schon mitbekommen mit der Übernahme. Aber ich sage ihnen: ‚Es bleibt alles, wie es ist.‘ Und das ist auch so. Es wurde von Anfang an kommuniziert, dass der Markenkern bestehen bleibt.

Ich merke jetzt schon, dass vieles entspannter wird. Oft denke ich mir, wenn ich nach Hause gehe: ‚Du musst das ja

nicht mehr alles allein entscheiden.‘ Das fühlt sich gut an nach der langen Zeit als Einzelkämpferin.

Aktuell bin ich noch weiter im Institut aktiv, um den Übergang zu begleiten. Ich genieße das richtig, denn ich kann mich nun noch viel mehr auf die Angehörigen konzentrieren als vorher.

Nach diesem Jahr werde ich vielleicht auch noch weiter die Trauerreden halten, das liegt mir einfach.

Aber ansonsten freue ich mich einfach auf viel Freizeit und meinen Garten.“

Suchen auch Sie nach einer Nachfolge für Ihr Bestattungsunternehmen? Oder wollen Sie mit Ihrem Bestattungsinstitut Teil unseres starken Unternehmensverbundes werden?

Lassen Sie uns ins Gespräch kommen!

www.ahorn-gruppe.de

Bei Interesse melden Sie sich gern bei Ronald Dahlheimer, Direktor Unternehmensentwicklung, unter ronald.dahlheimer@ahorn-gruppe.de

**Fünf Wege zur Ahorn Gruppe
– individuell und flexibel:**

Kooperationspartnerschaft
Teil unseres Netzwerks

Stille Partnerschaft
Synergien finden

Patronpartnerschaft
Offene Beteiligung

Premiumpartnerschaft
Beteiligung und Wachstum

Verkauf
*Vollständiger Übergang
mit allen Vorteilen*

Cariad Lloyd

Im Club der Trauernden

Gespräche über das schlimmste Gefühl der Welt und die Freude, die wiederkommt.

Einen geliebten Menschen zu verlieren, reißt immer ein Loch in unser Leben. Es passiert uns allen, und doch ist das Gefühl überwältigend, ganz allein mit der Trauer zu sein. Cariad Lloyd weiß das aus eigener Erfahrung. Im Alter von 15 Jahren verlor sie ihren Vater und spürt den Schmerz noch heute. Um nicht allein mit der Trauer zu bleiben und sie zu bewältigen, begann sie mit Menschen zu sprechen, mit Prominen-

ten, Forschern, Freunden und Bekannten. Aus den Gesprächen hat sie gelernt: „Du bist nicht allein.“ Nun heißt sie uns alle im ›Club der Trauernden‹ willkommen und zeigt, dass Humor und Lebensfreude, Zuversicht und die Erinnerung uns durch die Trauer tragen können. Ein bewegendes, ermutigendes Buch, das uns lächelnd an unsere verstorbenen Lieben denken lässt und Trauer aus der Tabuzone holt.



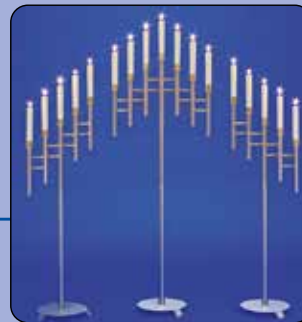
DEUTSCHE ERSTAUSGABE
Aus dem Englischen von
Nikolaus de Palézieux
Verlag: Goldmann
Taschenbuch, Klappenbroschur
320 Seiten
ISBN: 978-3-442-17913-8
Preis.: € 12,00



Licht und Leuchter

Waren aus NE-Metallen und Metallgestaltung

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



Ralf Krings seit 1985

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

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

SEEBESTATTUNGEN

ab Büsum / Nordsee



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



Ob mit dem Kutter „Hauke“ oder dem klassischen Fördeschiff MS „OI Büsum“.



Das ganze Jahr über, unabhängig von Gezeiten und mit natürlicher Barriere durch Sandbänke

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

unter allen wipfeln ist ruh?

RuheForst Olbernhau/Erzgebirge nimmt den Betrieb auf

Mit dem RuheForst Olbernhau/Erzgebirge wurde der zweite RuheForst-Standort in Sachsen in Betrieb genommen. Im schönen Erzgebirge nahe der Grenze zu Tschechien findet man den an der Alten Poststraße gelegenen RuheForst Olbernhau/Erzgebirge zwischen Olbernhau und Pfaffroda. Eigentümer der Fläche und Betreiber des RuheForsts ist die Familie von Schönberg.

In einem schönen Laubwaldbestand angrenzend an das Naturschutzgebiet Bärenbach kann man nun zwischen Buchen, Eichen, Linden und Ahornen einen Grabplatz an einem RuheBiotop erhalten. Das NSG ist Teil des FFH-Gebietes „Buchenwälder und Moorwald bei Neuhausen und Olbernhau“ und dient dem Schutz des Lebensraumtyps „Hainsimsen-Buchenwälder“.

Eine feierliche Eröffnung wird im späten Frühjahr erfolgen. Das Team des RuheForsts Olbernhau/Erzgebirge steht Interessierten und Hinterbliebenen aber schon jetzt für Informationen, Einzelführungen und die Durchführung von Beisetzungen zur Verfügung. Die entsprechenden Kontaktdaten und weitere Informationen finden Sie unter: www.ruheforst-olbernhau.de



Waldbestattung im RuheForst®.

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



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



RuheForst®. Ruhe finden.



Westhelle Köln GmbH
Bestattungsbedarf · Särge · Dekorationen

5-teiliges Stelen-Schachtelsystem BABUSCHKA

NEU passende Leuchter, Sargständer, Hocker und Sitzbank



© Design ist gesetzlich geschützt.

formschön, modern, leicht, praktisch und vielseitig in seinen Möglichkeiten • erhältlich in allen RAL-Farben, Acryl-Glas, verschied. Dekoren • **NEU** Beton, Schiefer sowie Echt-Stein-Oberfläche u. v. m • ideal für den einfachen, leichten und schnellen Transport und Aufbau (Einzelteile zwischen 1,9 und 7 kg) • 5-teilig und ineinander schachtelbar • verschiedene Aufsätze wie Windlicht, Rednerpult-Aufsatz, runde und/oder eckige, herzförmige, beleuchtete Aufsatz-Platten, Bildträger, Wasserschale etc. • **NEU** gleiches System Leuchter und Sargständer



www.westhelle-koeln.de • Telefon 02247 968 25 64



VOM BESTATTER
FÜR BESTATTER

SOFORT VERFÜGBARE NEUE VITO BESTATTUNGSWAGEN

Bestattungswagen WOLF OHG | Südstraße 5-7 | 57632 Eichen

+49 170 7722320 | info@bestattungswagen-wolf.com | www.bestattungswagen-wolf.com



Seebestattungs-Reederei
Albrecht

Seebestattungen in der Nordsee



Mit mehr als 30 Jahren Erfahrung ist die Reederei Albrecht ein vertrauensvoller Partner für Seebestattungen in der Nordsee. Von Belgien bis Norwegen bieten wir Ihnen Beisetzungen in der Nordsee von nahezu allen Küsten- und Inselhäfen an.

Im Hafen Harlesiel stehen unsere beiden stilvoll eingerichteten Bestattungsschiffe MS „Horizont“ und MS „Nordwind“ zur Verfügung. Mit der Gedenkstätte „Brücke der Erinnerung“ runden wir das breite Leistungsangebot unseres Heimathafens ab.

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

www.seebestattung-albrecht.de

AHORN GRUPPE
Bestattungskultur gestalten



Wir erhalten Lebenswerke.

**Sie suchen nach einer Nachfolge, Beteiligung oder Kooperation?
Sie wünschen sich Entlastung durch ein starkes Netzwerk?**

Erfolgreich geführte Bestattungsunternehmen im gesamten Bundesgebiet finden innerhalb der Ahorn Gruppe eine neue Zukunft. Vertrauen Sie auf unsere Kompetenz, Erfahrung und Seriosität.

Werden Sie Teil unserer Unternehmensfamilie.
www.ahorn-gruppe.de/unternehmensnachfolge

Wir wachsen mit den Menschen, die unsere Gruppe bereichern.

Eine Unternehmerin erzählt, wie sie zur Ahorn Gruppe kam

Kathy Koeppen arbeitet nach wie vor in dem 1906 in Cottbus gegründeten Bestattungshaus Pietät Koeppen, das von ihrer Familie geführt wurde, bis es 2019 Teil der Ahorn Gruppe wurde. 2021 wurde sie Betriebsleiterin des Standorts:

„Das Erbe meiner Familie in die Zukunft zu führen, es weiterzuentwickeln und zusammenzuhalten, das treibt mich an. Unsere Stärke besteht darin, als Team für andere da zu sein und unseren Angehörigen Sicherheit, Kraft und eine konstant gute Qualität zu bieten. Ich habe die Vorzüge, einer Unternehmensgruppe anzugehören, schätzen gelernt. Sei es die administrative Unterstützung durch die Zentrale oder der kollegiale Austausch mit anderen Filialen. Gemeinsam können wir noch viel erreichen.“



TERMINE

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

BESTday

Die Veranstaltung für
Bestatterinnen und Bestatter

26.04.2023 Stuttgart

14.06.2023 Potsdam

13.09.2023 Erfurt

www.bestday-original.de

FRIEDHOFSVERWALTUNGSTAG

www.friedhofsverwaltungstag.de

FACHMESSEN 2023

22.-23.04.2023
FORUM BEFA, Hamburg
www.forum-befa.com

03.-04.05.2023
Reutlinger Friedhofstag
Fachtagung und Fachmesse
www.reutlinger-friedhofstag.de

05.-06.05.2023
Leben und Tod, Bremen
www.leben-und-tod.de

26.-27.05.2023
PIETA DRESDEN
www.pieta-messe.de

WEITERE HIGHLIGHTS

Leichenwagenmuseum
Verkauf von Bestattungsfahrzeu-
gen, Transportern, Oldtimern und
Exoten

Osemundstr. 13
58809 Neuenrade (Eintritt frei)

Geöffnet: samstags von
12:00 Uhr – 16:00 Uhr oder nach
Rücksprache: Randolph Stock
Tel. 0171/800 50 73
www.cardepot-online.de

BÜHNE

07.-09.04.2023
Analogtheater
CAMPING PARAÍSO** –
Über das Sterben Leben

Ausgezeichnet mit dem
Kölner Theaterpreis 2022!
Ort: Orangerie Theater Köln
www.analogtheater.de

INSERENTEN

2 Daxecker Holzindustrie GmbH
www.daxecker.at

3 Messe Dresden Pieta
www.pieta-messe.de

5 Agentur Erasmus A. Baumeister
www.erasmus1248.de

7 Reederei Narg
www.reederei-narg.de

9 FriedWald® GmbH
www.friedwald.de

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

13 Linn Sprachverstärker
www.linn-sprachverstaerker.com

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

17 Reederei Huntemann GmbH
www.reederei-huntemann.de

19 PUR Solutions GmbH
www.nanogermany.de

21 Meth-Consulting & Handels GmbH
www.meth-consulting.com

23 RuheForst GmbH
www.ruheforst.de

24 Mevisto GmbH
www.mevisto.com

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

27 Lavabis GmbH
www.lavabis.de

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

29 Algordanza Erinnerungsdiamanten GmbH
www.algordanza.com

30 Westhelle Köln GmbH
www.westhelle-koeln.de

30 Bestattungswagen Wolf OHG
www.bestattungswagen-wolf.com

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

31 Ahorn AG
www.ahorn-ag.de

32 MMV Gruppe
www.mmv.de

33 Ahorn AG
www.ahorn-ag.de

34 solutioncube GmbH
www.solutioncube.com

35 ADELTA.FINANZ AG
www.adeltafinanz.com

36 Rapid Data GmbH
www.rapid-data.de

BEILAGEN

FORUM BEFA GmbH & Co. KG
www.forum-befa.com

ADELTA.FINANZ AG
www.adeltafinanz.com

Andreas Wormstall Bürotechnik
www.funeraldisplay.de

Experten unter sich

- Fachtagung mit hochwertigem Vortragsprogramm

Jetzt anmelden!

Programm + Anmeldung:
www.reutlinger-friedhofstag.de

Fachtagung Friedhofstag 03. Mai 2023



Spitalhofsaal Reutlingen

Profis unter sich

- Fachmesse für Bestattungsbedarf, Friedhofs- und Kommunaltechnik

Freier Eintritt 9 – 17 Uhr

Informationen unter:
www.reutlinger-friedhofstag.de

9. Reutlinger Friedhofstag 04. Mai 2023



Fachmesse
für Friedhofstechnik
Friedhof Römerschanze



VERLOSUNG #WIEDERSEHEN #AUSTAUSCH #INFORMATIONEN #NEUIGKEITEN
INFORMATIONEN #NEUIGKEITEN #VERLOSUNG #WIEDERSEHEN #AUSTAUSCH
NEUIGKEITEN #AUSTAUSCH #WIEDERSEHEN #NEUIGKEITEN #VERLOSUNG
AUSTAUSCH #INFORMATIONEN #NEUIGKEITEN #WIEDERSEHEN #AUSTAUSCH
VERLOSUNG #NEUIGKEITEN #VERLOSUNG #WIEDERSEHEN #AUSTAUSCH
INFORMATIONEN #NEUIGKEITEN #VERLOSUNG #AUSTAUSCH #VERLOSUNG
NEUIGKEITEN #VERLOSUNG #WIEDERSEHEN #INFORMATIONEN #AUSTAUSCH
AUSTAUSCH #INFORMATIONEN #NEUIGKEITEN #NEUIGKEITEN #WIEDERSEHEN

WIR SIND FÜR SIE AUF DER FORUM BEFA HAMBURG 2023



Besuchen Sie uns auf der
FORUM BEFA 2023 Hamburg
22./23.04.2023, Stand B15

ADELTA.FINANZ AG
Vertrauen – Sicherheit – Zuverlässigkeit

www.adeltafinanz.com

Hier steckt Zukunft drin.

Effiziente Software und innovative Online-Services



Inklusive App für mobiles Arbeiten:

powerordo **MOVE**