



BESTATTUNGSWELT

Das Fachblatt für die Bestattungsbranche

Ausgabe 03.2020



Jenseits des Üblichen.



Daxecker[®]
SARGKULTUR AUS ÖSTERREICH

Liebe Leserin, lieber Leser,

jeder kennt es aus dem Alltag: Die moderne Technik ist für uns alle manchmal Fluch und Segen zugleich. Doch gerade in der jetzigen Zeit, die nach wie vor noch mit (gelockerten) Kontakteinschränkungen verbunden ist, sind die Möglichkeiten, in Verbindung, vernetzt und verbunden zu bleiben doch lobenswert.

Abschiednahmen per Live-Übertragung, Beratungen und Austausch über Videotelefonie oder auch das große Thema Social Media: Vor einigen Jahren waren diese Wege der Begegnung und Kommunikation noch undenkbar.

Sicherlich ist der persönliche Kontakt durch nichts zu ersetzen. Wir müssen jedoch festhalten, dass uns die technische Entwicklung und insbesondere Plattformen gerade hilfreiche Lösungen beschern, ob nun im privaten Bereich oder eben vor allem in beruflicher Hinsicht. Vielleicht ist dies auch ein perfekter Anlass, sich einmal mehr mit dem Angebot zu beschäftigen, aktiv zu werden und eventuelle Bedenken oder Hemmungen abzulegen.

Ob Bestattertag per Livestream oder Social Media für Bestatter: Am Ball zu bleiben ist immer besser, als im Stillstand zu verharren.

Wir wünschen Ihnen eine schöne Sommerzeit.

Herzlichst

Ihr Bestattungswelt-Team

Britta Schaible
Redaktion

Nicola Tholen
Projektleitung



Für Euch erfunden!
Unser Urnenparavent.

Für eine liebevolle und
schöne Dekoration bei
Urnenbeisetzungen.

Jetzt im Shop zu bestellen.
BOLLERMANN Partner
erhalten 10% Rabatt.

MODERN & PERSÖNLICH



www.bollermann-grabmale.de



10

„Papa, da ist ein trauriger Mensch am Telefon!“ Das BW-Interview mit Sven Hafner von Hafner Bestattungen



14

Etwas Bleibendes hinterlassen
Der SOS-Kinderdorf e. V. als Nachlassempfänger



16

Facebook und Co. als Alleinstellungsmerkmal für Ihr Unternehmen
Ben Hoffmann

BEITRÄGE

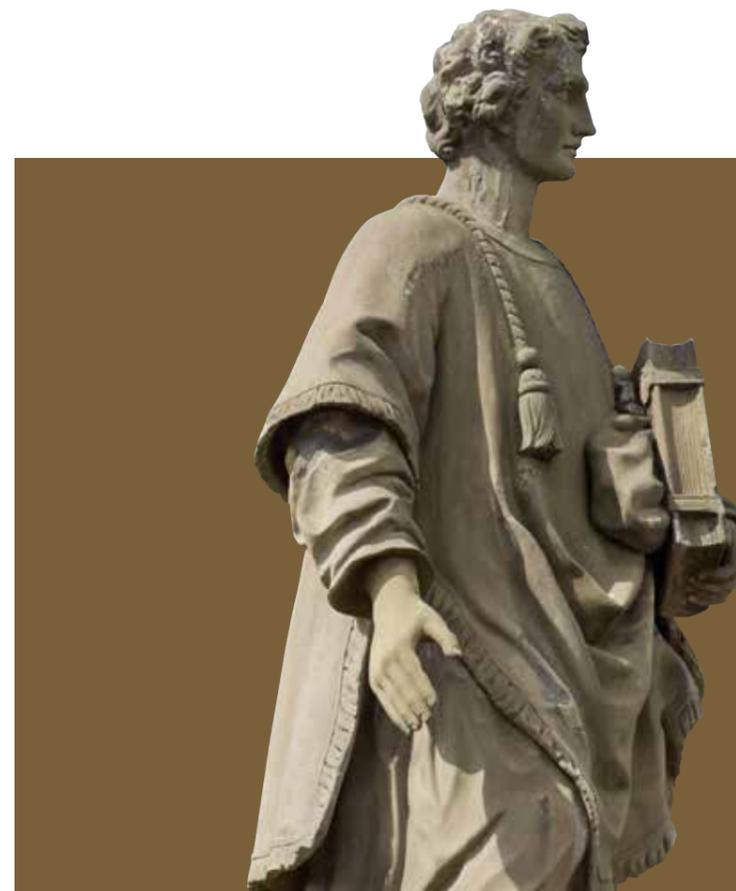
- 3 Editorial
- 6 **Glück gehabt**
Erasmus A. Baumeister
- 8 **Abschied vom früheren Arbeitsminister**
Die Beerdigung von Norbert Blüm
Hans-Joachim Frenz
- 10 **„Papa, da ist ein trauriger Mensch am Telefon!“**
Die BW im Gespräch mit Sven Hafner von Hafner Bestattungen
- 12 **Aus Zitronen Limonade machen**
Chancen für die Bestattungsbranche in und nach der Krise
Frank-Eric Müller
- 14 **Etwas Bleibendes hinterlassen**
Der SOS-Kinderdorf e. V. als Nachlassempfänger
- 15 **Lesenswert: Für immer anders**
Der BW-Buchtip
- 16 **Facebook und Co. als Alleinstellungsmerkmal für Ihr Unternehmen**
Ben Hoffmann
- 18 **Digitale Services clever nutzen**
Wie Bestatter ihren Kunden einen echten Mehrwert bieten können
- 20 **Purpose und der 23. Mai**
Jule Baumeister, Baumeister & Baumeister
- 21 **Notizen aus der Provinz**
Dipl.-Ing. Architektur Karsten Schröder
- 22 **Erstklassige Qualität aus zweiter Hand**
Das vielfältige Angebot von Yama Autocenter GmbH
- 22 **Bestattertag im Livestream**
- 26 **Termine/Inserenten**

IMPRESSUM

Herausgeber Agentur Erasmus A. Baumeister e.K. c/o Verlag Bestattungswelt Ltd Neusser Straße 617-621 50737 Köln Geschäftsführung Hans-Joachim Frenz	Redaktionsanschrift Verlag Bestattungswelt Ltd Jakob-Esser-Platz 2 50354 Hürth Telefon: 02233 628 328 info@bestattungswelt.com www.bestattungswelt.com	Chefredaktion und Projektleitung Britta Schaible Nicola Tholen Erscheinungsweise zweimonatlich Nächster Anzeigen-/Redaktionsschluss 31.07.2020	Gestaltung Florian Rohleder Titelfoto Pferd Olga Itina/adobestock.com Copyright Verlag Bestattungswelt Ltd. Nachdruck, Vervielfältigung und elektronische Speicherung, auch auszugsweise, sind nur mit	schriftlicher Genehmigung des Verlags gestattet. Für unverlangt eingesandte Manuskripte, Bilder, Bücher und sonstige Unterlagen wird keine Gewähr übernommen. Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben nicht unbedingt	die Meinung der Redaktion oder des Verlags wieder. Bei Preisausschreiben der Redaktion ist der Rechtsweg ausgeschlossen. Es gelten die Mediadaten vom 01.01.2020. € 7,50
--	---	---	---	---	---



BESTATTERTAG
HÖREN, UMSETZEN, GEWINNEN



Würzburg
16.09.2020

Gut Wöllried
Gut Wöllried 13
97228 Rottendorf

Vorschau:
BT Leipzig am 07.10.2020



Ben Hoffmann

- Social Media für Bestattungsunternehmen



Karsten Schröder

- Raumgestaltung von Bestattungsunternehmen
- Umbau oder Neubau, was kostet bauen?



Erasmus A. Baumeister

- Wie als Bestattungsunternehmen auf die dramatische Veränderung des Bestattungsmarktes reagieren?
- Optimierung Bestattungsrechnung
- Mehr Umsatz pro Auftrag



Hans-Joachim Frenz

- Sozialamtsbestattungen aus Sicht eines Premiumdienstleisters
- Endlich ohne Außenstände und Ausfallrisiko arbeiten



Wolf Meth

- Kein Konzept ohne geschulte Mitarbeiter



Kathrin Bischoff-Berger

- Die Schaufensterausstellung als entscheidendes Element eines ganzheitlichen Marketingkonzeptes



Martin Ehrly

- Bestattersoftware, maßgeschneidert



Ariane Schnickmann

- Seit Generationen innovative Ideen und hochwertige Qualität für den Bestattungsbedarf



Lutz Estel

- Die Diamantbestattung – eine gefragte Alternative zu traditionellen Bestattungsformen

Gebühr 49,- € pro Unternehmen
(Auszubildende kostenfrei)



Glück gehabt

Text: Erasmus A. Baumeister

Wir alle können in Pandemiezeiten glücklich sein, dass wir unser Geld in der Bestattungsbranche verdienen. Ganz egal, an welcher Stelle.

In kaum einem wirtschaftlichen Bereich in Deutschland sind die finanziellen Auswirkungen so gering wie in dieser Branche. Natürlich gibt es Einbußen durch nicht stattfindende Trauerfeiern, Abschiede oder durch kleinere Gesamtveranstaltungen. Mit etwas Kreativität und angepasstem Leistungsspektrum lässt sich dies aber ganz gut auffangen. 2020 wird natürlich kein Jahr mit explodierenden Bestattungszahlen, was zu Krisenbeginn einige äußerten. Der Großteil der Verstorbenen und noch Sterbenden wäre, auf Grund von Vorerkrankungen, auch ohne die Verbreitung des Corona-Virus in diesem Jahr verstorben. Also wird 2020 ein Jahr mit fast normalen Fallzahlen. Die nächsten Jahre werden jedoch, wirtschaftlich gesehen, auch für Bestattungsunternehmen deutlich Veränderungen bringen. Die Entwicklung, die die Bestattungsbranche seit einiger Zeit in eine „Entweder-Oder-Situation“ teilt,

wird deutlich beschleunigt. Es wird, auch ohne Krise, immer mehr Entsorgungsbestattungen geben. Es gibt immer mehr Menschen mit weniger Geld. Mehr als zehn Millionen Kurzarbeiter haben für die ganz normal verstorbene Mutter eben in Zukunft etwas weniger, vielleicht auch viel weniger Geld für die Bestattung über. Also muss jetzt auch das Bestattungsunternehmen eine den Zeiten angepasste Strategie entwickeln, um das Unternehmen auch weiterhin wirtschaftlich erfolgreich und zukunftstauglich zu machen. Die Zeit ist da, um die Weichen für die Zukunft zu stellen. Mehr denn je ist es notwendig, den Focus auf die Erhaltung des Status quo (Zahl der Bestattungsaufträge und Durchschnittsumsatz) zu legen und nicht nur auf den weiteren Ausbau und die Markteroberung. Es geht also gerade nicht mehr um mehr, sondern um die Stabilisierung des Gesamtniveaus. Hier ist schnelles Handeln gefragt, um die stark beschleunigte Marktentwicklung geschickt abzufangen. Um den Durchschnittsumsatz pro Auftrag zu halten, ist es notwendig, dass der Umsatz im Bereich der Individualbestattungen, die es weiterhin ausreichend geben wird, zu steigern. Die Entsorgungsbestattungen werden zunehmen und preislich sowie qua-

litativ immer miserabler werden, sodass ein Bestattungsunternehmen mit Qualität in absehbarer Zeit dieses Marktsegment nicht mehr bedienen wird und/oder kann. Durch eine Konzentration auf die obere Markthälfte kann das Ausscheiden aus dem unteren Bereich kompensiert werden. Dazu müssen aber die Kommunikation mit dem Kunden ohne aktuellen Sterbefall, das Leistungsspektrum, die Kundenakquise und die Marketinginstrumente stimmen. Vielleicht wird Ihr Unternehmen in fünf Jahren 25 % weniger Bestattungen als heute durchführen, aber durch eine neue Herangehensweise werden sich Umsatz und Ertrag deutlich gesteigert haben. Ein auch in Zukunft erfolgreiches Bestattungsunternehmen muss sich öffnen. Transparenz ist die Überschrift für die erfolgreichen nächsten Jahre. Die Menschen kennen Ihr Bestattungsunternehmen, weil Sie seit Jahrzehnten am Markt sind, aber die Menschen wissen nur ansatzweise, was Sie und Ihr Unternehmen alles leisten und wissen. Die Menschen ahnen nur rudimentär, was im Bereich Abschied alles möglich ist. Die Menschen kennen die Leistungen, Möglichkeiten und Produkte eines Bestattungsunternehmens nur ansatzweise. Die Menschen haben sich selten Gedan-

ken über individuelle Rituale gemacht. Die Menschen haben völlig falsche Preisvorstellungen im Kopf. Die Menschen verwechseln anonym mit pflegefrei und hinterher ist das Geheule groß. Die Menschen haben noch altes Klischeedenken und Vorurteile im Kopf, gar nicht böse gemeint, aber sie wissen es nicht besser. Das Problem ist, dass die Bestattung kein Alltagsprodukt ist. Die Hinterbliebenen sitzen nicht dreimal in der Woche in Ihrem Beratungsraum, so wie sie beim Bäcker sind.

Ihre Kunden kommen alle 15 Jahre mal zu Ihnen, viele waren noch nie in einem Bestattungsunternehmen. Es gibt hier und da mal Familien, die dreimal im Jahr da waren, aber die kommen dann auch 30 Jahre lang nicht mehr. Es ist gerade jetzt wichtig mit der Zielgruppe, also den zukünftigen Kunden, in Kontakt zu kommen. Den Menschen, die sich ohne aktuellen Todesfall einmal über die Themen Tod, Trauer, Abschied, Bestattung und Friedhof unterhalten, wird schnell bewusst, wie interessant dieser Bereich ist, und dass sie eigentlich viel zu wenig darüber wissen. Es ist unverzichtbar, für die Zukunft eines erfolgreichen Bestattungsunternehmens, dieses Informationsdefizit zu beheben. Der Kunde der heute die Leistungen, Möglichkeiten, Ideen und Produkte Ihres Bestattungsunternehmens kennt, der wird morgen, oder in zwölf Jahren, wenn eine Bestattung anliegt, einen deutlich besseren Auftrag erteilen. Es ist notwendiger denn je, mit den Kunden von morgen heute zu kommunizieren. Über welche Medien, ob Website, Anzeigen, Social Media, Broschüren, Veranstaltungen, Schaufenster, Filme etc.,

ist egal, alles oder nur das, was Ihnen liegt. Wenn es professionell gemacht ist, zu Ihnen und der Region passt, wird es schneller denn je Erfolg bringen. Transparenz ist das Wort zum Erfolg. Ein Bestattungsunternehmen muss sich komplett öffnen. Die Zukunft liegt nicht im Teamfoto mit den neuen Anzügen vor dem schicken Leichenwagen in Mannschaftsaufstellung.

Eine Internetpräsenz 2020 zeigt außer der Einsargung alles, was im Unternehmen passiert. Action und Reportagefotografie sind gefragt. Die Präsentation des Bestatteralltags zeichnet sich durch ein zeitgemäßes Kommunikationskonzept aus und nicht durch einen weiteren Sonnenuntergang, oder nochmal Spuren im Sand oder noch eine Pustelblume. Es geht vom Beratungsgespräch, der Teamsitzung über das Fegen der Garage durch den Azubi bis zum Aufbau einer Dekoration. Auch wenn Ihr Beratungsraum noch so schön ist, ist das Bild davon völlig uninteressant. Wenn die Menschen den Beratungsraum auch ohne Sterbefall erleben wollen, dann hat zeitgemäße Kommunikation funktioniert. Wir sind die Kommunikationsprofis für die deutsche Bestattungsbranche, mit 25 Jahren Erfahrung und über 1.500 Bestattungsunternehmen, die von uns betreut werden.

Die Menschen sind in diesen Zeiten überlegter, sensibler, die Familie ist näher und noch wichtiger, sie sind bewusster im Hier und Jetzt, und lernen sich auch irgendwie selbst besser kennen. Nicht, weil sie Sorge haben, an dem Virus zu sterben, sondern weil sich von jetzt auf gleich alles geändert hat. Die Menschen sind in diesem Zustand

noch empfänglicher für das, was Sie mit Ihrem Unternehmen alles können, sie haben außerdem auch mehr Zeit. Die aktuelle Stimmung ist wie gemacht für eine Bestattungsvorsorge-Offensive. Vermutlich halten einige Leser diese Aussage für unpassend. Aber Sie verkaufen mit einer Bestattungsvorsorge ein großartiges Produkt, und wenn diese Leistung den Zeitgeist genau jetzt trifft, halte ich es für eine Punktlandung, dieses Angebot optimal zu kommunizieren. Wir haben Glück, in dieser großartigen Branche arbeiten zu dürfen, die uns auch für die Zukunft fantastische Möglichkeiten für unternehmerischen Erfolg bietet, wenn man es rechtzeitig und richtig in Angriff nimmt. Gerne berate ich Sie hierzu unverbindlich bei einem Besuch in Ihrem Unternehmen, telefonisch oder auch gerne in einer Videokonferenz.

Noch eine Kleinigkeit, die mir in letzter Zeit häufiger aufgefallen ist: Viele Bestattungsunternehmen ergänzen Ihre Adresse in Anzeigen, im Web etc. mit einem Stadtteilzusatz, z. B. Köln-Marienburg, oder Karlsruhe-Durlach. Ich würde den Stadtteilzusatz immer weglassen, weil sich das Bestattungsunternehmen damit auf diesen Stadtteil reduziert. Der Kölner aus Köln-Junkersdorf denkt, dass dieses Unternehmen nur für den Kölner Süden und nicht für den Westen zuständig ist. Aber der Marienburger Bestatter bedient gerne ganz Köln und auch das Umland. Die Menschen aus Marienburg kennen Ihren Bestatter sowieso und benötigen den Stadtteilzusatz nicht. Besser ohne.

www.erasmus1248.de

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.: (047 21) 725 119 | Fax: (047 21) 725 100 | info@reederei-narg.de | www.reederei-narg.de



Abschied vom früheren Arbeitsminister

Die Beerdigung von Norbert Blüm

Text: Hans-Joachim Frenz

Norbert Blüm war von 1982 bis 1998 Bundesminister für Arbeit und Sozialordnung und führte während seiner Laufbahn unter anderem die Pflegeversicherung ein. Sein Ausspruch „Denn eins ist sicher – die Rente“ ist bundesweit bekannt. Am 23. April 2020 starb er im Kreis seiner Familie.

1935 in Rüsselsheim geboren, fand Norbert Blüm schon früh seinen Weg in die Politik und war seit 1950 CDU-Mitglied. Neben

seinem Engagement in den Sozialausschüssen der Christlich-Demokratischen Arbeitnehmerschaft (CDA) saß er von 1969 bis 2000 im Bundesvorstand der CDU, von 1981 bis 1990 und 1992 bis 2000 als stellvertretender Bundesvorsitzender. Im Land Nordrhein-Westfalen war er von 1987 bis 1999 CDU-Landesvorsitzender. Ab Oktober 1982 begleitete er den damaligen Bundeskanzler Helmut Kohl als Bundesminister für Arbeit und Sozialordnung in der Bundesregierung und hatte dieses Amt bis zum Ende der vierten Regierungsperiode Kohls inne.

Soziale Verantwortung war Blüm besonders wichtig, nicht nur in Deutschland, wo er sich erfolgreich für die Einführung der Pflegeversicherung einsetzte, sondern auch im Ausland. Bis ins hohe Alter unternahm er Reisen, besuchte unter anderem 2016 ein griechisches Flüchtlingslager. Erst Anfang des Jahres 2020 machte er bekannt, dass er nach einer Blutvergiftung im vergangenen Jahr an Armen und Beinen gelähmt war und im Rollstuhl saß. Im April starb er im Alter von 84 Jahren in Bonn.

Beerdigung während der Corona-Pandemie

Am Tag der Beerdigung von Norbert Blüm lag von 10 bis 15 Uhr vor dem alten Rathaus in Bonn ein Kondolenzbuch aus, in das sich die Bürger eintragen konnten, initiiert von der CDU Bonn. Aufgrund der andauernden COVID-19-Pandemie konnte keine große Trauerfeier stattfinden. Dennoch gab es einen Trauergottesdienst in der St.-Elisabeth-Kirche in Bonn, an dem neben Familie und Freunden auch einige Politiker sowie viele prominente Wegbegleiter Blüms teilnahmen. Dazu gehörten unter anderem Armin Laschet, Ministerpräsident von Nordrhein-Westfalen, Karl-Josef Laumann, NRW-Arbeitsminister, die CDU-Bundesvorsitzende Annegret Kramp-Karrenbauer, der ehemalige Bundestagspräsident Norbert Lammert (CDU) sowie Bundesarbeitsminister Hubertus Heil (SPD) und der TV-Moderator Günther Jauch.

In einer Rede bezeichnete NRW-Ministerpräsident Armin Laschet Norbert Blüm Zeitungsberichten zufolge als „das soziale Gewissen der Bonner Republik“, einen so-

lidarischen Politiker, der gezeigt habe, „dass Politik nicht den Charakter verdirbt, sondern ein guter Charakter Politik besser und menschlicher machen kann.“

„Beerdigung unter besonderen Bedingungen“

Die CDU-Bundesvorsitzende Annegret Kramp-Karrenbauer bezeichnete die Beerdigung als eine „Beerdigung unter besonderen Bedingungen“. So saßen laut ihrer Aussage alle Teilnehmer des Trauergottesdienstes mit ausreichend Abstand zueinander in der Kirche, aufgrund der Ansteckungsgefahr sang keiner die Lieder mit und zur Kommunion gab es Hygienevorschriften, die alle eingehalten haben.

Beisetzung in Bonn

Nach der Messe wurde der schwarze Eichensarg Norbert Blüms auf dem Alten Friedhof in der Bonner Innenstadt beigesetzt. Seine letzte Ruhe fand er in einer Erdbestattung unter einem Kastanienbaum. Auf diesem Friedhof liegen auch Clara und Robert Schu-

mann und Magdalene van Beethoven, Mutter von Ludwig van Beethoven. Das Grab schmückte zur Beerdigung neben vielen weiteren auch ein Kranz aus roten Blumen der Bundeskanzlerin. Auf veröffentlichten Bildern ist zu erkennen, dass das Grab unter anderem mit Lavendel bepflanzt wurde, nachdem die Kränze weggeräumt wurden.



Hans-Joachim Frenz

ist Direktor des Gesamtvertriebs der ADELTA.FINANZ AG, Düsseldorf, und erzählt hier über Bestattungen prominenter Persönlichkeiten.

Telefon: (0211) 35 59 89-23
E-Mail: frenz@adeltafinanz.com

Mobile Lautsprecheranlagen für Bestattungen



- Wahlweise:
- Handmikrofone
 - Ansteckmikrofone
 - Headsetmikrofone

LINN SPRACHVERSTÄRKER

- Hochwertige, robuste Profigeräte, glasklarer Klang, auch auf weite Entfernungen
- Einsetzbar in und vor der Trauerhalle, am Grab, im Friedwald, ...
- Laiensichere Bedienung
- Individuelle Ausstattungen durch Bausteinsystem
- Einspielen ausgewählter Trauermusik möglich
- Kürzeste Aufbauzeiten dank:
 - drahtloser Mikrofontechnik
 - netzunabhängigem Akkubetrieb
- **Unverbindlicher Teststellungsservice**
- Wir betreuen Sie auch nach dem Kauf, eigene Technikabteilung - schnelle Bearbeitung



LINN SPRACHVERSTÄRKER e.K.
DONATUSSTR. 156 50259 KÖLN
TEL 02234 / 2004040 FAX 02234 / 2005240
info@linn-sprachverstaerker.de

Profitieren Sie von unserem **Beratungsservice!** Unter **02234 / 200 40 40** stehen wir Ihnen jederzeit gerne zur Verfügung.

Oder besuchen Sie uns unter: www.linn-sprachverstaerker.de



„Papa, da ist ein trauriger Mensch am Telefon!“

Die Bestattungswelt im Gespräch mit Sven Hafner von Hafner Bestattungen

Text: Nicola Achterberg

„... und in dem Wie, da liegt der ganze Unterschied ...“: Dieses Zitat von Hugo von Hofmannsthal ist auch das Credo von Hafner Bestattungen. Was das „Wie“ im Kontext der Trauer bedeutet, welche Unterschiede Angehörigen Trost in schweren Zeiten schenken und was es für den Bestatter selbst darstellt, das erklärte uns Sven Hafner.

Herr Hafner, Sie waren ursprünglich Banker und haben dann sozusagen umgesattelt zum Bestatter. Wie kam es dazu? Zunächst habe ich eine Ausbildung zum Bankkaufmann und eine Weiterbildung zum Bankfachwirt gemacht. Aber es ist ja so, dass ich aus einer Bestatterfamilie komme und von klein auf Berührung da-

mit hatte. Als Kind habe ich schon oft das Telefon abgenommen und es war ein Angehöriger dran, der einen Trauerfall hatte und meinen Vater sprechen wollte. Da lag es dann sehr nahe, die Familientradition fortzuführen. Ihre Heimatstadt UHINGEN liegt in Baden-Württemberg und hat knapp 14.000 Ein-

wohner. Gibt es etwas, was dort typisch für Bestattungen ist, ist dort eher Traditionelles gefragt oder gibt es bestimmte Trauer-rituale?

Es ist schon relativ traditionell hier, wir haben viele christliche Bestattungen. Es gibt aber auch den Trend zu Beisetzungen mit freien Rednern und einer sehr individuellen Gestaltung.

Was bedeutet Ihnen persönlich der Begriff Heimat?

Heimat ist mir sehr wichtig! In UHINGEN bin ich fest verwurzelt, ich stehe zu meiner Heimat. Und ich habe noch eine Art zweite Heimat, meine Mutter ist Italienerin aus Ferrara und dort ist es auch wie Heimat für mich wegen meiner Angehörigen, die dort leben.

Auf Ihrer Website findet sich ein Zitat von Hugo von Hofmannsthal über den Unterschied, den das „Wie“, also die Art und Weise, macht. Welches „Wie“ ist für Sie besonders wichtig im Umgang mit Trauernden?

Für mich ist Menschlichkeit ganz wichtig, der persönliche Kontakt. Es kann durchaus sein, dass ich eine Stunde bei einem Angehörigen sitze und einfach zuhöre. Natürlich ist professionelle Distanz wichtig, aber manchmal geht das einfach nicht. Und Zeit ist das Wichtigste.

Inwiefern spielen für Sie und Ihr Unternehmen die neueren Bestattungsarten, also zum Beispiel Baumbestattungen, eine Rolle?

Der FriedWald® WANGEN ist ja ganz in der Nähe und der meistbesuchte. Das spielt auch bei uns eine Rolle, zumal inzwischen auch die Kommunen verstärkt Baumbestattungen ermöglichen. Und bei Hafner Bestat-

tungen bieten wir auch *Tree of Life*® an. Wichtig ist immer, dass man sich die Vor- und Nachteile von alternativen Bestattungsarten klarmacht. Und deshalb informiere ich immer gerne sehr genau darüber.

Wie hat sich Corona auf Ihr Unternehmen ausgewirkt?

Zunächst mal musste und muss man ja immer am Ball bleiben, es gab ständig neue Informationen, auch von den Kirchen und Friedhöfen. Manches ging mir auch wirklich unter die Haut. Wenn Menschen im Seniorenheim keinen Besuch empfangen dürfen, dort ohne Beistand durch Angehörige, die nicht kommen dürfen, sterben – und dann auch noch nur mit ganz wenigen Trauergästen bestattet werden, das sind echte Tragödien.

Sie und Ihre Frau haben fünf Kinder. Wie haben Sie ihnen den Umgang mit dem Tod vermittelt, ist er für Ihre Kinder etwas ganz Selbstverständliches?

Der Tod ist für sie sehr selbstverständlich. Der Tod ist für sie sehr selbstverständlich. Wir machen auch nicht die Tür zu, wenn meine Frau und ich darüber sprechen. Die Kinder nehmen das ganz natürlich auf, das Bewusstsein für den Tod und seine Auswirkungen ist da. Mein Achtjähriger hat vor einiger Zeit seinen Hasen beerdigt, einen Sarg gebastelt und ein Kreuz dazu.

Was als Kind am Telefon begann, mündete in einem Bestatter, wie man ihn sich nur wünschen kann: menschlich, mitfühlend, umsichtig und ausgesprochen sympathisch. Bei Sven Hafner sind Trauernde und Vorsorgende bestens aufgehoben. Die Bestattungswelt wünscht ihm, seiner Familie und dem ganzen Team von Hafner Bestattungen weiterhin alles Gute!

Mal etwas ganz anderes: Wohin verreisen Sie gern und haben Sie Hobbys?

Wir wohnen am Waldrand. Diese herrliche Umgebung und meine Familie sind mein Ausgleich zu meinem Beruf. Ein- oder zweimal im Jahr geht es zur Familie nach Italien, manchmal kurz in die Berge – aber eigentlich erhole ich mich hier in der Natur. Und dann spiele ich Fußball, höre gern Musik und gehe laufen.

Sie arbeiten mit der ADELTA.Bestattungs-Finanz zusammen. Was bedeutet das für Ihr Unternehmen?

Ich muss ehrlich sagen, diese Zusammenarbeit war eine sehr gute Entscheidung, eine meiner besten. Die Zahlungsgarantie ist eine große Erleichterung, natürlich gerade auch in den jetzigen Zeiten, und ich bin sehr froh, dass ich das Mahnwesen dadurch abgeben konnte.

Wenn Sie es noch einmal entscheiden sollten, würden Sie die Zusammenarbeit mit der ADELTA.BestattungsFinanz heute wieder eingehen?

Definitiv ja! Die ADELTA kann ich jederzeit weiterempfehlen!

www.hafner-bestattungen.de



Herzurne

NEU im Programm
und vor allem:



bio - logisch

Alento GmbH

Aßkofenerstr.1
85560 Ebersberg

www.biournen.eu



Aus Zitronen Limonade machen

Chancen für die Bestattungsbranche in und nach der Krise

Text: Frank-Eric Müller
Inhaber der Bestatter-Akademie

Hätte mir jemand im Januar dieses Jahres gesagt, dass bald die Zeit kommen würde, in der Beratungsgespräche in Bestattungshäusern via Videokonferenz durchgeführt werden, hätte ich mich mehr als gewundert. Dann kam der 27. März 2020.

Das „Gesetz zum Schutz der Bevölkerung bei einer epidemischen Lage von nationaler Tragweite“ wurde in Kraft gesetzt. Corona war zwar seit Ende Januar 2020 in Deutschland präsent, wurde aber zu dem Zeitpunkt unterschätzt. Dann wurde nicht alles, aber vieles anders. Beratungsgespräche wurden plötzlich via Videokonferenzen durchgeführt, interne Arbeitsabläufe optimiert und längst überfällige Renovierungsarbeiten in den Filialen vorgenommen. Ja, man kann aus Zitronen Limonade machen! Oder ein ordentliches Soufflé. Und wenn das Leben noch etwas Salz und Tequila dazu gibt, hat man ein leckeres Partygetränk.

Mittlerweile haben wir gelernt, dass Veränderung ein unvermeidlicher Teil des Lebens ist. Veränderung ist ein alltägliches Ereignis, oftmals schwierig, von Angst begleitet und mit Verlusten verbunden, aber die einzige Chance für die Zukunft. Mein persönlicher Eindruck ist hierbei, dass keiner wirklich auf den alten Stand von Januar 2020 zurück möchte. Es ist zu viel passiert, nicht nur Negatives, sondern auch ganz viel Positives.

Das Thema Digitalisierung zum Beispiel stand in der Branche schon lange auf der Agenda. Zunehmende Digitalisierung veränderte nicht nur das To-Do eines Bestattungshauses, sondern auch weite Bereiche des Trauerns. Bereits seit einiger Zeit gibt es Ideen und Umsetzungen zu interaktiven Grabsteinen, virtuellen Friedhöfen, Trauerkarten per WhatsApp, zur Kryostase und zur digitalen Planung sowie Durchführung von Bestattungen, cloudbasierte Nachbetreuung Hinterbliebener, Online-Gedenkportale und die Frage, wie das "Sich-ich-Kümmern" um den digitalen Nachlass Verstorbener als Service im Portfolio genutzt werden kann.

Seit dem 27. März 2020 haben meines Erachtens die meisten Bestattungsunternehmen verstanden, dass das gute alte analoge Faxgerät zwar immer noch seine Dienste tut, bei der jüngeren und mittleren Generation aber nicht mehr ankommt. Wer bei dem Thema Digitalisierung bis jetzt zu passiv war, wird vermutlich nur mit großer Mühe und hohem Zeitaufwand die Entwicklungen aufholen können.

Trauerfeiern haben sich verändert. Ja, es war schon ein komisches Gefühl bei meiner ersten Online-Livestream-Trauerfeier. Da schaut dich mit großer Linse eine Kamera an, in der Erwartung, dass du die entsprechende Atmosphäre digital zu den Angehörigen transportieren kannst, die irgendwo in Deutschland zur gleichen Zeit hinter ihrem Laptop sitzen. Aber es funktioniert. Und zu dieser Zeit war es für die Angehörigen genau richtig so.

Ab Ende März wurden die Trauerhallen geschlossen – unser Glück war, dass das Wetter offen und heiter blieb. Plötzlich bauten Bestatter größere Zelte auf dem Friedhofs-

gelände auf und luden die wenigen Angehörigen ein, doch hier Platz zu nehmen. Als ich später nach einigen Trauerreden dieser Art mit den Angehörigen sprach, wurde mir klar, dass sie das sogar ziemlich „cool“ fanden. „Alles viel freundlicher als in der Halle, vor allem die frische Luft“, so ein Kommentar. Eine neue Form von Trauerfeiern auf Friedhöfen? Und als dann die Friedhofskapellen wieder öffneten, hat man gemerkt, dass eine schlichte Umstellung der Stühle plötzlich zur Revolution führen kann. „Sieht doch viel gemütlicher aus, als früher so monoton hinter einander“, so die Äußerung einer Friedhofsverwalterin.

Und dann ist da das Thema Aus- und Weiterbildung. Vor Corona war völlig klar, dass Präsenzseminare unschlagbar sind. Die Vorteile lagen klar auf der Hand: Die Begegnung der Seminarteilnehmer schafft eine persönlichere Atmosphäre, der abendliche kollegiale Austausch bei einem Glas Wein oder Bier fokussiert das eine oder andere Thema und schließlich kommt man dadurch endlich mal raus und kann einen oder zwei Tage außerhalb der gewohnten Arbeitsabläufe genießen.

Und dann: keine Seminare, keine Inhouse-Schulungen, keine Workshops und damit anscheinend keine Weiterbildung mehr. Not macht bekanntlich erfinderisch und so haben Unis, Schulen, Bildungseinrichtungen und Ausbilder die Möglichkeiten des Online-Lernens im Hauruck-Verfahren selbst erlernen müssen. Auch wir als Bestatter-

Akademie. Ob Online-Lern- und Meeting-Plattformen wie Zoom, Adobe Connect, Microsoft Teams, edudip oder ClickMeeting: Wir haben fast alles ausprobiert, uns eingearbeitet und zunehmend die Erkenntnis gewonnen, dass dadurch manches einfacher wird. Online-Lernen kann richtig Spaß machen und Inhalte nachhaltig vermitteln. Das bezeugen Teilnehmer unserer bisher durchgeführten Webinare.

Webinare sind Fortbildungen, die über das Internet abgehalten werden. Die Teilnahme ist so nicht an einen bestimmten Ort gebunden. Was man dazu braucht, ist eine Internetverbindung und einen PC. Dadurch reduzieren sich Reise- und Übernachtungskosten, lange Anfahrtswege fallen weg und man spart Zeit. Podcasts sind Audio- oder Videoserien, die über das Internet abrufbar sind. Damit kann man herrlich Lerninhalte vermitteln. Und über entsprechende Social-Media-Plattformen wie LinkedIn, Instagram oder TikTok lassen sich sehr gut Inhalte vermitteln. Also Weiterbildung ist auch zu Corona-Zeiten möglich – und wie!

Unsere Einschätzung ist, dass die Ära reiner Präsenzseminare zu Ende gegangen ist. Die Zukunft lautet „hybrides Lernen“ oder „blended learning“ (integriertes Lernen), was eine Kombination aus Online-Begleitung und Präsenzseminaren ist. Das hat enorme Vorteile: Seminare werden durch digitale Schulungen im Vorfeld bestens eingeführt, während eines mehrtägigen Präsenz-Workshops stabilisieren Online-Tools die

Lerninhalte und nach einem Seminar sorgt die virtuelle Nachbereitung für mehr Nachhaltigkeit der Umsetzung im praktischen Arbeitsalltag.

Mit anderen Worten: Nichts ersetzt die persönliche Begegnung – „Social Distancing“ hin oder her. Das persönliche Gespräch, gerade in der Bestattungsbranche, ist zurzeit überhaupt nicht wegzudenken und wir brauchen es auch. Genauso wie gut erarbeitete und vorgetragene PowerPoint-Vorträge in Schulen, am Tag der offenen Tür oder als Volkshochschulkurs.

Die Digitalisierung wird sich aber nicht aufhalten lassen – im Gegenteil. Die Ansprüche Angehöriger an die Bestattungsbranche werden diesbezüglich noch steigen. Genauso wie die Ansprüche von Seminarteilnehmer an Weiterbildungseinrichtungen.

So gesehen, haben wir als Bestatter-Akademie durch Corona eine enorme Chance bekommen, marktrelevant zu bleiben. Wir haben dazugelernt. Und falls Sie zu den Themen Digitalisierung, Videokonferenzen, Mitarbeiter-Online-Meetings und Social-Media-Werbung Entwicklungs- und Weiterbildungsbedarf haben, um Ihr Bestattungsunternehmen auf der Höhe der Zeit zu halten, melden Sie sich bei uns. Wir beraten und unterstützen Sie gerne. Und falls Sie selbst die Vorteile des Online-Lernens erleben möchten, melden Sie sich doch zu einem unserer kostenfreien „Schnupper-Webinare“ an.

www.bestatter-akademie.de

A
BESTATTER
AKADEMIE

Weiterbildungsangebote
für Bestattungsunternehmen

www.bestatter-akademie.de



Etwas Bleibendes hinterlassen

Am Ende des Lebens für die sorgen, die am Anfang des Lebens stehen – der SOS-Kinderdorf e.V. als Nachlassempfänger

Text: Britta Schaible

Viele Menschen haben das Bedürfnis, die Regelung ihres Nachlasses selbstbestimmt zu planen und darüber hinaus etwas Bleibendes zu hinterlassen. Einige Erblasser möchten in ihrem Testament eine gemeinnützige Organisation berücksichtigen, sind sich jedoch unsicher bezüglich der Entscheidung für den Empfänger.

Der SOS-Kinderdorf e.V. ist seit seiner Gründung im Jahr 1955 ein etablierter Jugendhilfeträger, der benachteiligten Kindern, Jugendlichen und ihren Familien an inzwischen bundesweit 240 Standorten wichtige Hilfestellungen anbietet. Das Angebot ist vielseitig und umfasst z. B. die Erziehungs- und Familienberatung, die Frühförderung bei Entwicklungsverzögerungen, die Unterstützung und Integration von Menschen mit Behinderungen, berufliche Förderungen, Mehrgenerationenhäuser und flexible ambulante Hilfen. Gesundheitliche Beeinträchtigungen, Kinderarmut, Gewalt oder Schicksalsschläge, wie z. B. der Tod eines Elternteils, können

die Kindheit und die weitere Entwicklung des Lebens gravierend belasten. Der SOS-Kinderdorf e.V. setzt mit seinem Hilfsangebot ein wichtiges Zeichen: Junge Menschen erhalten eine verbesserte Lebensqualität und die Chance, zu einer starken Persönlichkeit heranzuwachsen.

Gutes tun und Entlastung erfahren
Hilfe und Würde von Menschen für Menschen: Erblasser, die den Verein als Erbennehmer im Testament einsetzen, können sicher sein, dass ihr Nachlass bestens aufgehoben ist. Sie haben darüber hinaus die Gewissheit, dass alle organisatorischen Maßnahmen rund um die Bestattung zuverlässig umgesetzt werden. Im Sterbefall kümmert sich SOS-Kinderdorf in Absprache mit dem Bestattungs-

unternehmen sorgfältig um die komplette Organisation der Beisetzung und der Trauerfeier – darunter fallen auch die Themen Behördengänge und Formalitäten, Grabpflege, Wohnungsaufösungen und Haustierunterbringungen. Inzwischen gehört sogar die Unterstützung bei der Regelung digitaler Hinterlassenschaften zum Angebot. Der Verein sorgt wie ein privater Angehöriger dafür, dass später alle Einzelheiten im Sinne des Erblassers geregelt werden – ein gutes Gefühl der Sicherheit und Entlastung. Als Bestatter dürfen Sie Ihren Kunden bezüglich des Erbes zwar keine Rechtsberatung anbieten. Es ist jedoch ein besonderer Service, weiterführende Informationen zu diesem interessanten Projekt bereitzuhalten. Ihre Kunden werden es sicherlich zu schätzen wissen.



Fordern Sie kostenlos Flyer und Broschüren für Ihre Kunden zum Mitnehmen an. Für weitere Fragen zu den Themen Erbschaft, Schenkung oder Stiftung zugunsten des Vereins SOS-Kinderdorf e.V. steht Ihnen Andrea Giesecke mit ihrem Team gerne zur Verfügung.

Tel. 089-126 06-123 · erbehilft@sos-kinderdorf.de
www.sos-kinderdorf.de/testament

Foto: © SOS-Kinderdorf e.V.

Trauern im Familienkreis

Mechthild Schroeter-Rupieper

Für immer anders

Das Hausbuch für Familien in Zeiten der Trauer und des Abschieds

Trauer kann man weder schönreden noch wegdiskutieren. Sie betrifft kleine und große Menschen. Viele Familien tun sich jedoch oft schwer, gemeinsam mit Verlust, Abschied und Tod offen umzugehen und einen Ausdruck dafür zu finden.

Die bekannte Familientrauerbegleiterin Mechthild Schroeter-Rupieper vermittelt hilfreiches Wissen über Trauer und Trauerreaktionen von Kindern und Jugendlichen. Sie erzählt anschaulich und lebendig von ihren Erfahrungen als Familientrauerbegleiterin und macht Familien Mut, Trauer und Erinnerung gemeinsam zu gestalten. Die Anregungen sind hilfreich auch bei Scheidung und wenn wir nicht in persönlichem Kontakt Abschied nehmen können.

Mechthild Schroeter-Rupieper
Für immer anders
Das Hausbuch für Familien
in Zeiten der Trauer
und des Abschieds

Hardcover, 168 Seiten
(überarbeitete und vollständig
neu gestaltete Ausgabe)
ISBN/EAN: 978-3-8436-1267-8
Patmos Verlag
€ 25,00





Erinnerungsdiamanten von ALGORDANZA:
Ihr Kunde wählt!

Der Erinnerungsdiamant kann entweder aus der Kremationsasche oder mindestens 5 g Haaren der verstorbenen Person entstehen.

Gerne beraten wir Sie kostenlos unter Tel. 00800 7400 5500!


Urne

oder


Haare







ALGORDANZA™
SWISS MADE



Facebook und Co. als Alleinstellungsmerkmal für Ihr Unternehmen

Text: Ben Hoffmann

Möchten Sie der Konkurrenz einen Schritt voraus sein? Möchten Sie, dass jeden Tag hunderte Menschen in Ihrem Einzugsgebiet davon erfahren, wie außergewöhnlich Ihre Dienstleistungen sind? Möchten Sie, dass Sie als erste Anlaufstelle für Hinterbliebene im Trauerfall gelten?

Sicherlich wünschen Sie sich, dass die Menschen auf Ihr Unternehmen aufmerksam werden und sich auch in guten Zeiten an Sie wenden, z. B. im Rahmen einer Bestattungsvorsorge. Dann wird es höchste Zeit, eines der wichtigsten und zeitgemäßen Marketinginstrumente professionell für sich zu nutzen. Mit Facebook, Instagram und Co. können Sie sich einen massiven Wettbewerbsvorteil verschaffen. Jeder zweite Deutsche ist in den sozialen Medien aktiv.

Es ist zur Gewohnheit geworden, mehrmals am Tag aufs Handy zu schauen, um zu sehen was Freunde, Familie und Bekannte Neues zu berichten haben. Und genau damit haben Sie die Möglichkeit, schnell auf dem Bildschirm zu erscheinen.

Nur wenige Bestattungsunternehmen nutzen diese Chance bereits konsequent. Es fehlt an einer klaren Strategie, ausreichend Hintergrundinformationen bezüglich marketingpsychologischer Grundlagen und wie der Algorithmus in den sozialen Medien optimal genutzt werden kann. Viele trauen sich nicht mit Ihrem Unternehmen über Social Media aktiv zu werden, weil befürchtet wird, dass der Zeitaufwand zu groß und die regelmäßige Pflege zu umfangreich ist. Außerdem gibt es Bedenken, dass die Reaktionen negativ ausfallen, weil die Menschen nicht mit den Themen Tod und Trauer konfrontiert werden möchten. Und natürlich besteht die Sorge, nicht genügend Inhalte zu finden, um einen Auftritt auch dauerhaft interessant gestalten zu können.

Social Media für Bestatter effizient und attraktiv gestalten – aber wie?

Um den Zeitaufwand gering zu halten können Sie Tools nutzen, um Beiträge im Voraus zu planen. Damit die Menschen positiv auf Sie reagieren, kommt es darauf an, die richtige „Tonlage“ zu treffen und die passenden Themen auszuwählen. Aufgrund zahlreicher von uns betreuter Unternehmen können wir bestätigen, dass die Menschen

sehr freundlich und interessiert auf Bestatter in den sozialen Medien reagieren. Ein Informationsbedarf ist zweifellos vorhanden. Da es noch wenige Bestattungshäuser gibt, die professionell vertreten sind, ist allein die Präsenz Ihres Unternehmens schon ein Alleinstellungsmerkmal.

Bei den Inhalten gilt es, nicht zu kompliziert zu denken und zu hohe Ansprüche zu haben. Alltägliches sympathisch dargestellt reicht schon aus, um bei Ihren potenziellen Kunden im Gedächtnis zu bleiben. Mit ein bisschen Übung fällt die Erstellung von Inhalten leichter und es macht immer mehr Spaß, kreativ sein zu sein.

Den größten Fokus sollten Sie allerdings auf Werbeanzeigen richten. Ja, Sie haben richtig gelesen. Mit einer Werbeanzeige haben Sie als Bestattungsunternehmen zum jetzigen Zeitpunkt die Möglichkeit jeden Monat tausende Menschen zu erreichen. Natürlich nicht mit einem Standbild oder einer 08/15-Anzeige, sondern mit einem imagefördernden Video. Die Werbekosten sind niedrig. Schon ab 150 € pro Monat erreichen Sie täglich hunderte Menschen in Ihrer Region. Doch hier gilt es, gut beraten zu sein. Sowohl in technischer als auch in inhaltlicher Hinsicht gibt es bei der Gestaltung und Veröffentlichung vieles zu beachten.

Wenn Sie jetzt mit Facebook und Co. durchstarten möchten, nehmen Sie die Abkürzung als Weg zum Erfolg: Werden Sie mit dem eintägigen Social-Media-Workshop der Agentur Erasmus A. Baumeister zum Profi. Mit Ihren Beiträgen sorgen Sie für Information und Unterhaltung. Sie verstecken sich nicht. Sie sind mittendrin und Sie tragen auf eine sympathische Weise dazu bei, Schwellenängsten und Bedenken entgegenzuwirken.

Mit einem Social-Media-Experten an Ihrer Seite wird ein individueller Fahrplan erstellt. Dabei macht es keinen Unterschied, ob Sie schon mit Ihrem Unternehmen bereits online aktiv sind oder erst jetzt starten wollen. Vereinbaren Sie jetzt ein unverbindliches Beratungsgespräch mit Ben Hoffmann. Mit folgendem Link können Sie Ihren Wunschtermin auswählen:

socialmediaberatung.youcanbook.me



Gute Laune inklusive:
Workshop im Bestattungshaus Hinrich in Uetersen



Es wurden schon viele Workshops erfolgreich durchgeführt. Was Kunden darüber zu berichten haben:

„Der Workshop hat uns richtig gut gefallen. Ich selbst war anfangs nicht so überzeugt, bin dann aber mit einem positiven Gefühl herausgegangen. Niemals hätten wir vorher gedacht, was mit Facebook alles möglich ist. Es braucht noch ein wenig Übung, aber dank Ihrer Hilfe kommen wir zurecht. Mit den Ergebnissen, die wir bisher erzielt haben, sind wir sehr zufrieden. Dank der Werbeanzeigen hatten wir nach ein paar Tagen bereits über 100 Follower, die wir zum Teil gar nicht kennen und es werden ständig mehr. Des Öfteren sind wir persönlich angesprochen worden von Menschen aus unserem Umfeld, die die Anzeige positiv aufgenommen haben, sei es die Bäckerfrau, oder die Blumentante. Die Beiträge, die wir von fremden Menschen erhalten haben, waren durchweg positiv. Wir posten einmal wöchentlich einen Beitrag und haben uns vorgenommen, regelmäßig Werbung zu veröffentlichen. Die Kosten dafür liegen weit unter einer Anzeige in der hiesigen Tageszeitung. Bisher haben wir jede Menge Ideen und sind gespannt, wie es so weitergeht.“

Süßmann Bestattungen, Hildesheim

„Die Zusammenarbeit ist einfach super! Der Workshop war schon echt klasse. Informativ und praxisorientiert. Aber auch die ständigen Rückfragen meinerseits werden jederzeit freundlich und gern beantwortet. Auch dass damit nicht alles aufhört, sondern auch jetzt noch immer ein Auge auf meine Aktivitäten geworfen wird und Anregungen Ihrerseits kommen, ist absolut Spitze! Vielen lieben Dank für die Unterstützung. Sehr zu empfehlen!! Danke und weiter so!“

Trauer ist Liebe – Bestattungen Ernesti, Swisttal

„Wir nutzen bereits seit ca. sechs Jahren unser Firmenprofil ‚Harter Bestattungen‘ auf Facebook. Doch erst der Workshop mit Ben Hoffmann hat uns die umfangreichen Möglichkeiten und das tatsächliche Potenzial, welches darin steckt, eröffnet. Endlich verstehen wir, wie unsere Beiträge durch eine gezielte Gestaltung und Formulierung mehr Reichweite, Beachtung und Interaktion finden bzw. bekommen. Ben Hoffmann hat uns ebenfalls dazu animiert, unsere eigene Denkweise zu hinterfragen und anfängliche Hemmungen zu überwinden (drehen von Videos, mehr private Einblicke etc.). Mit ihm wissen wir einen absoluten Social-Media-Profi an unserer Seite – und der Spaß kam bei aller Arbeit ebenfalls nicht zu kurz. Absolut empfehlenswert!“

Michaela & Michael Harter, Harter Bestattungen, Schiltach



Erinnerungsschmuck + Objekte

befüllbar + mit Patentverschluss



info@nanogermany.de

T: (0)2153 127 88 81



Fingerprintschmuck

Finger, Babyhände + Füße, Pfoten, Handschrift, ...

nano Secret

nano TRIUM

nano Lifelines



Seit gut drei Jahren setzt Dieter Mirbach auf QuickForm als festen Bestandteil seiner Dienstleistung.

Digitale Services clever nutzen

Wie Bestatter ihren Kunden einen echten Mehrwert bieten können

Text: Christopher Eiler

Der Bestatter ist DER wichtigste Ansprechpartner im Trauerfall. Er kümmert sich um die Versorgung des Verstorbenen und ist für die organisatorischen Abläufe der Abschiedsfeierlichkeiten und Beisetzung zuständig. Darüber hinaus übernimmt er auch die Erledigung der wichtigsten Formalitäten, wie die Abmeldung bei der Kranken- und Rentenkasse. Angehörige stehen dann häufig vor der bürokratischen Hürde, alle übrigen Vertragspartner des Verstorbenen ausfindig machen zu müssen. Wo ist der Verstorbene noch versichert? Bei welchem Energieversorger bestehen Verbindlichkeiten? Und gibt es Telefonanschlüsse, Mobilfunkverträge, Abonnements oder auch Mitgliedschaften bei Verbänden oder Vereinen?

QuickForm – der sichere Online-Service für alle Formalitäten mit Abmeldegarantie
Wer als Bestatter den digitalen Formalitätenservice von Columba nutzt, kann Hinterbliebenen einen echten Mehrwert bieten: Ab- und Ummeldungen von Verträgen und Mitgliedschaften, digitale Bereitstellung von Dokumenten, Ermittlung unbekannter Vertragsbeziehungen bei Online-Anbietern und treuhänderische Sicherung vorhandener Guthaben – all das steht im Formalitätenportal zur Verfügung, sobald der Bestatter seinem Kunden einen eigenen, geschützten Account angelegt hat. Per Suchfunktion und Mausclick können Vertragspartner in der deutschlandweiten Datenbank dann aufgespürt und mit den erforderlichen Dokumenten und Nachweisen

versorgt werden. Über ein simples Ampelsystem wird dem Nutzer der Stand der Bearbeitung angezeigt.

Das Beste daran: rechtssichere Abwicklungen autark erledigen

Nutzer erhalten für Abmeldungen, die über das Formalitätenportal ausgelöst werden, eine Garantie, dass der jeweilige Adressat wirklich erreicht wurde. Für etwaige Folgen, die sich aus einer Nichtzustellung ergeben, haftet die Plattform. Angehörige können die Funktionen im Portal ganze 12 Monate lang jederzeit bequem von zu Hause aus nutzen.

Vorteile erkennen und clever einsetzen

Dieter und Andrea Mirbach von Bestattungen Mirbach in Langerwehe waren lange Zeit skeptisch gegenüber dem Web-Service QuickForm: „Doch im Nachhinein sind wir sehr froh, so ein zuverlässiges Tool zur Hand zu haben. Trauernde Familien sind häufig sehr dankbar, dass sie live überprüfen können, was noch zu erledigen ist und finden es beeindruckend, dass über den Kundenzugang zum Beispiel auch ein Facebook-Account stillgelegt werden kann – schließlich kann man auch Online-Anbieter finden und erreichen.“

Die Mirbachs und ihr Team nutzen ihr Formalitätenportal mittlerweile für fast alle Auftraggeber, da der digitale Service die Hinterbliebenen auch noch lange Zeit nach der Beerdigung unterstützt. „Außerdem sparen wir uns jede Menge Materialkosten und Manpower. Papier, Briefe, Porto und jemand, der sich um den ganzen Schriftverkehr kümmert – das fällt weitgehend weg, da wir alles am Rechner erledigen, wenn wir den Sterbefall sowieso bearbeiten“, erzählt Dieter Mirbach aus seinem Arbeitsalltag.

sen nur mit Angaben wie Versicherungs- oder Kundennummer ergänzt werden. Kaum ist ein Nutzerkonto eingerichtet, können auch längst überfällige Vertragskündigungen durchgeführt werden – einfach den Vertragspartner in der Datenbank finden, Häkchen setzen und die Kündigung auslösen. Sobald der Vorgang im Portal durch ein grünes Häkchen als „zugestellt“ gekennzeichnet ist, greift die Abmeldegarantie. Armin Stier von der Trauerhilfe Stier in Karlsruhe erlebt jeden Tag aufs Neue, dass es immer mehr Menschen wichtig ist, an die Zukunft zu denken und sich und seine Lieben abzusichern: „Wer vorsorgt, dem ist Selbstbestimmung wichtig und möchte, dass seine Angehörigen im Fall der Fälle entlastet werden. Mit dem Vertrags- und Nachlassmanager geht beides perfekt: Man hinterlässt einen geordneten Überblick über die eigenen Vertragsbeziehungen und entlastet damit seine ganze Familie – zu Lebzeiten und darüber hinaus.“

www.columba.de

Immer mehr Menschen wollen auch richtig vorsorgen

Fast jeder von uns hat analoge Vertragsbeziehungen. Aber zunehmend auch Nutzerkonten im Internet: verschiedene Social-Media-Profilen, Cloud-Speicher, kostenpflichtige Arbeits- und Bonusprogramme, Verkaufsplattformen, Online-Abonnements oder diverse andere Online-Tools. Wenn ein Familienmitglied stirbt, haben die Hinterbliebenen kaum eine Chance, über jedes Online-Konto informiert zu sein – geschweige denn über die Zugangsdaten zu verfügen. Genau hier setzt der digitale Vertrags- und Nachlassmanager an. Alle Vertragsbeziehungen und Mitgliedschaften können bereits zu Lebzeiten sauber gelistet und verwaltet werden. Das bedeutet eine enorme Erleichterung hinsichtlich des bürokratischen Aufwands im Todesfall. Auch praktische Funktionen wie der Umzugsservice, bei dem auf einen Schlag alle Vertragspartner über eine Adressänderung informiert werden können, oder die Erinnerungsfunktion, mit der keine Kündigung mehr vergessen wird, erleichtern den Alltag maßgeblich. **Über 100.000 Einträge** der meistgenutzten Anbieter, Unternehmen, Organisationen und Institutionen stehen im Vertrags- und Nachlassmanager zur Verfügung und müs-



Alle Vorteile auf einen Blick

- ✓ Digitale Services werden mehr und mehr als selbstverständlich angesehen und gewinnen damit zunehmend an Bedeutung. Mit dem Formalitätenportal ist das gesamte Thema Ab- und Ummeldungen von Verträgen abgedeckt, sogar der digitale Nachlass.
- ✓ Mit der zusätzlich angebotenen Serviceleistung können Bestatter ihren Kunden nachhaltige Unterstützung anbieten und damit punkten – auch über die Bestattung hinaus.
- ✓ Kunden loggen sich selbstständig über die Website des Bestattungshauses in ihren Account ein. Da der Zugang für zwölf Monate aktiv ist, besuchen sie die Bestatter-Website immer wieder.
- ✓ Statt sich Sorgen über den bürokratischen Aufwand zu machen, den der Tod eines Menschen nach sich zieht, können sich Angehörige Zeit zum Trauern nehmen – und werden ihrem Bestatter als Dienstleister in guter Erinnerung behalten.

REEDEREI HUNTEMANN
individuell
besonders
kostengünstig

SEEBESTATTUNG – das ist Individualität

Fordern Sie kostenlose verkaufsfördernde Materialien bei uns an!

REEDEREI HUNTEMANN GMBH
Schleuse 2
26434 Hooksiel
Fon: 0 44 25/17 37
www.reederei-huntemann.de

Purpose und der 23. Mai

Text: Jule Baumeister

Mit dem festen Willen, nicht über Corona zu schreiben, setze ich mich an den Schreibtisch, mein Blick fällt auf den Kalender: Heute ist der 23. Mai. Heute vor 71 Jahren war die Geburtsstunde des Grundgesetzes der Bundesrepublik Deutschland.

Am 23. Mai 1949 trat unsere Verfassung in Kraft. Als Provisorium entwickelt, nur Grundgesetz genannt und doch mit maximal humanistischen Grundwerten ein Bollwerk, ein Fels mit – und da kommt das einschränkende, alles nivellierende Unwort unvermeidlich ins Spiel – eigentlich nie enden sollender/könnender Gültigkeit und Wahrhaftigkeit. Per Definitionen kann das Grundgesetz nicht ausgehebelt oder umgangen werden. Wäre da nicht das Infektionsschutzgesetz. Schneller als sich ein, ähhh, fragender oder gar negierender, rebellischer Gedanke überhaupt formieren kann, schneller als ein mündiger Bürger sich überhaupt die Idee zu denken traut, dass eben dieses Bollwerk plötzlich keine Gültigkeit mehr haben könnte, ist auf einmal der absolute, zutiefst menschliche Grundsatz unserer Bundesrepublik mit einem Wisch nichts mehr wert.

Gut, es ist zu sagen, dass unter Einhaltung im Grundgesetz geregelter Verfahren, das Grundgesetz selbst durchaus geändert werden kann – allerdings unter Ausschluss der Möglichkeit, Artikel 1 und 20 zu ändern. Artikel 20 besagt: (1) Die Bundesrepublik Deutschland ist ein demokratischer und sozialer Bundesstaat. (2) Alle Staatsgewalt geht vom Volke aus. Sie wird vom Volke in Wahlen und Abstimmungen und durch besondere Organe der Gesetzgebung, der vollziehenden Gewalt und der Rechtsprechung ausgeübt. Aha.

Artikel 1 sagt, dass die Würde des Menschen unantastbar ist. Wozu haben wir eine Verfassung, einen großartigen Grundsatz, wenn unter dem Deckmäntelchen der Notwendigkeit die fundamentale Gültigkeit nur noch ein Witz ist? Weil es zweckmäßig ist, darf es



geschehen? Hier platzt eine größere Seifenblase. Aus dem Unvermögen heraus, unter dem Deckmäntelchen der Sinnhaftigkeit ist alles erlaubt?

Es ist schon interessant, dass ein und dieselbe (vermeintliche) Triebfeder so diametral entgegengesetzt wirken kann – auf der einen Seite strebt der Mensch aktuell zunehmend nach echtem Sinn, nach Erfüllung und ethisch-persönlich befriedigendem Zweck im eigenen Handeln und Sein. Nach Purpose. Auf der anderen Seite wird zeitgleich mit der schlimmsten Missbrauch betrieben, der denkbar ist, wenn von höchster Stelle aus der Souverän Volk als Mittel zum Zweck entmachtet wird.

Jetzt konnte ich doch dieser thematischen Omnipräsenz nicht ausweichen und will Sie, liebe Leser, natürlich nicht auch noch permanent damit nerven – die Brücke zu meinem Kernthema ist der Purpose. Kaum ein Text, Verhaltenscodex, Gebot der Menschheit ist so schön, so grundlegend vernünftig, wertschätzend und urmenschlich, wie unsere Verfassung.

Ein echte Wertesammlung, auch wenn sie nur als Provisorium entworfen wurde. Wo könnten wir mehr Zweck und sinnstiftende Anregung und befriedigende Zielsetzung finden?

Die Suche nach dem Sinn und Ziel und die Sehnsucht nach dem Sinn und Ziel im eigenen Tun ist in der permanenten Beschleunigung logische und, wie ich denke, auch gesunde Konsequenz. Sie als Bestatter haben, mehr als die meisten Berufsgruppen,

die Möglichkeit, in so gut wie jeder kleinen Teilleistung Ihres Handelns den maximalen Purpose, sowohl für die Menschen mit denen Sie umgehen, als auch für sich selbst zu generieren. Sie haben die Chance, Ihr Tun als maximal befriedigend zu empfinden und damit und daran zu wachsen. Ein Geschenk. Mit Ihnen wandeln sich und wachsen Ihre Ziele. Und je sinnstiftender das Ziel, umso befriedigender und zugleich antreibender ist es – was für ein kraftvoller Motor. Mit dieser inneren Haltung wird es leicht – leicht im Sinne von erfüllend – eine Firma erfolgreich zu führen. Mit dieser inneren Haltung wird es leicht, das Richtige zu tun. Mit dieser inneren Haltung können Sie nur maximale Qualität im Materiellen wie im Ideellen liefern, ergo erfolgreich sein, weil diese innere Haltung eben authentisch, intrinsisch motiviert ist.

Purpose – eine nicht ganz neue Sau, die durchs Dorf getrieben wird. Modewörter, -ideen, die in der Regel keine besonders lange Halbwertszeit haben sind häufig schnelle Erfindung und einfach Zeichen und Auswüchse der Zeit. Purpose nur bedingt, wie ich finde. Es geht um mehr – es geht ums Innerste und Wahrhaftigkeit, echte Werte und evtl. um Erkenntnis und noch eventueller um Umdenken. Mich ganz persönlich stört der Anglizismus, aber was soll's, das gehört zu dieser engen Welt und ist nur Kosmetik.

Wenn Sie, wenn wir alle mit dieser ziel-, zweck- und erfüllungsgebundenen inneren Haltung unser Tun bestimmen, gestalten wir tief menschlich die Gegenwart und stellen die Weichen für die Zukunft. Das trifft natürlich auch auf Ihre Unternehmensführung, als auch -fortführung zu. Hier komme ich zu meinem permanenten Credo: Stellen Sie sich so gut auf wie irgend möglich! Machen Sie sich, machen Sie Ihr Unternehmen wertvoll – in zweck-, ziel- und ethikgebundener Hinsicht sowie natürlich in monetärer. Je befriedigender und inhaltsreicher Ihr Tun, umso erfolgreicher ist es. Und umso erfolgreicher können Sie die Fortführung Ihres Unternehmens in die Wege leiten.

Sprechen Sie mit uns.

www.baumeister-baumeister.de

Notizen aus der Provinz

Text & Grafik:
Dipl.-Ing. Architektur Karsten Schröder

Auf meiner langen Reise durch die Baumaßnahmen in der Bestattungswelt ergaben sich eine Menge wundervoller Geschichten. Heute teile ich einige davon mit Ihnen. Und wer weiß, vielleicht starten Sie demnächst Ihre ganz eigene.

Da war zum Beispiel das Ehepaar, das eine ausgeräumte Schreinerwerkstatt besaß, diese wegen den zu erwartenden Kosten und der räumlichen Nähe der Anrainer nicht zu eigenen Abschiedsräumen umbaute und sich dazu entschied, zukünftig mit einem noch größeren Wohnmobil die Welt zu bereisen. Das finde ich ganz großartig! Warum auch 550 €/m² für den Ausbau investieren, um die bisherigen 90 Sterbefälle auf 120 zu erhöhen um dann, mangels Nachfolger, auf diesem Ensemble sitzen bleiben?

Oder die Familie, die sich so schwer mit dem zugigen, kleinen, dunklen Abschiedsraum auf dem angrenzenden Friedhof tat, diesen dann doch mit eigenen Mitteln verschönerte, um sich nicht für die eigenen Räume, und den dafür notwendigen Hintergrund, gehörig und auf lange Sicht zu verpflichten. Für wen bitte? Für die Gemeinde, die seit 50 Jahren nichts anderes kennt?

Selbstverständlich gab es auch Geschichten die sich in eine völlig andere Richtung entwickelten. Die Bestatterfamilie, die sich für eine Investitionssumme von zwei Millionen Euro beim Kollegen, mit gleichen Ritualen, aber unterschiedlichem Einzugsgebiet, den Rücken stärkte und danach baute, eröffnete und es nie bereute. Jetzt bedienen sie mit Freude eine 120er-Feierhalle inklusive Trauercafé, Kolumbarium und Lustwandel-Garten. Zwänge, Notlösungen und lange Wege sind jetzt passé.

Viele Familien arbeiteten mit angezogener Handbremse. Zu diesen Familien gehörten Eltern, die nicht das Glück erkannten, dass die eigenen Kinder wollten. Hier musste erst einmal behutsam erneuert und die Leistung zaghaft erweitert werden, danach war der Weg frei für die eigenen Spuren. Ernsthafte Arbeitsplätze, eine reduzierte Ausstellung und



ein klein wenig Abschiednahme, gerne auch auf engstem Raum, aber mit klarer Handschrift und deutlicher Außenwirkung. Die Familie mit Kirche. Eine humorlose, funktionale Kirche mit großem Raum, Glockenturm und Einscheibenverglasung. Nach der Renovierung strömte aus jeder Ecke der eigene Geschmack. Jetzt leuchten die Farben und es leuchtet die Familie. „Das sind wir! So verstehen wir Bestattung! Kommt rein und seit zu Besuch!“ Es war herrlich. Etwas abgehängte Decke, ein Rundbogen für den Trauerredner und feierliche Motivation im Ausstellungsraum.

Dann blicke ich auf viele Abenteurer-Familien. Sie fanden neue Gewerbeflächen und wagten den Sprung aus dem Bestand. Abschied und Hygiene im Ex-Schlecker, Ex-Kiosk, in der Ex-Pizzeria oder einer Ex-Gärtnerei? „Wie bitte? Mit diesen Farben, dieser Fassade, diesem Dialog!?

Können wir unseren Kunden denn das zumuten? Ja, wird man uns denn da finden?“ Man wurde gefunden. Enge wurde auch nicht übelgenommen, dafür bekam man „Familie“. Eine tragende Stütze mitten im Zuschauerbereich, trommelnder Regen auf dem Glasdach über dem Beratungs-

tisch und wilde Begegnungen im Treppenhaus. Unserem Bestatter verzeihen wir alles! Und das mit Recht.

Die Verschlimmbesserer. Natürlich auch Familien, die Jahrzehnte lang an ihren Bestand angedockt hatten. Die auf die jeweilige Zeit und ihre Zwänge reagieren mussten und denen jetzt, zur Übergabe an die nächste Generation, der Kopf platzte. In dieser Situation einen bezahlbaren und gangbaren Weg zu finden, der einen Neubau ausschließt und am Ende allen Freude macht, ist reiner Sport. Das ist Entwurf auf allerhöchstem Niveau! Da wird Warzenblech und Folienstoff zum größten Freund.

Die Familien mit enormer Qualität. Mit einem riesigen Anspruch an sich selbst und ihre Art Bestattung zu zelebrieren. Mit Drehbühne, alleits offener Hygiene und einem Deko-Bulli der jedes Camper-Herz aus dem Rhythmus bringt. Da stehe ich dann in den Räumen und frage: Wie soll ich Ihnen denn helfen? Wozu brauchen Sie mich? Sie haben kein Problem! Dann darf ich einfach Schönes sehen, etwas Input geben und ehrfürchtig wieder vom Hof rollen.

www.2plus-konzeptionen.de



Karsten Schröder bietet für Bestattungsunternehmen landesweit Ortstermine an. Bei diesen Terminen werden vor Ort Lösungsansätze skizziert, die zu erwartenden Kosten geschätzt und die Wunschvorstellungen beurteilt. Ein übertragbares Raumbuch mit Material- und Ausführungshinweisen unterstützt dabei die spätere Umsetzung.

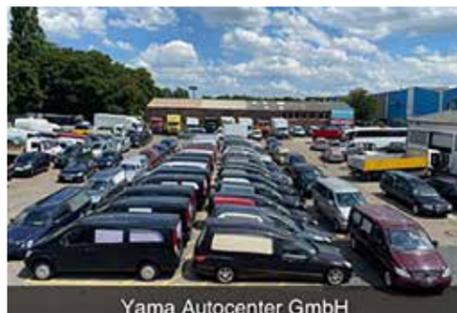
LAVABIS® Hygiene Online
www.lavabis.de

neuer Internet-Auftritt
—
neue Produkte

LAVABIS GmbH · Steilshooper Allee 49 · 22309 Hamburg
☎ +49 40 46655525 · 📠 +49 40 46655527 · info@lavabis.de

Erstklassige Qualität aus zweiter Hand

Gebrauchtwagen für Bestattungsunternehmen – das vielfältige Angebot des Essener Unternehmens Yama Autocenter GmbH.



Yama Autocenter GmbH

Ein Familienunternehmen mit Standort im Herzen des Ruhrgebiets: Seit fast 15 Jahren ist Yama Autocenter ein zuverlässiger Partner für den bundesweiten An- und Verkauf von Gebrauchtwagen aller Marken.

Bereits vor einigen Jahren hat sich Inhaber Yama Zalmei,

der bereits seinen Vater im Betrieb unterstützte und mit allen Themen rund um das Auto bestens vertraut ist, auf Bestattungswagen spezialisiert. Seit der Firmenübernahme kümmert er sich gemeinsam mit seinen drei Brüdern um alle Aufgabenbereiche. Die Familie Zalmei und ihre Mitarbeiter sorgen dafür, dass sich alle Bestatter ein würdevolles Fahrzeug leisten können: vom Firmengründer, über den Kleinunternehmer bis zu den mittleren und größeren Betrieben, die sich eine Komplettierung ihres eigenen Fuhrparks wünschen. Ob Mercedes, Volvo oder VW – für jeden Unternehmensbedarf und für jedes Budget gibt es Lösungen und Angebote.

Neben der fairen Preispolitik und dem besonderen Anspruch an die Qualität stehen außerdem der Service und die persönliche Beratung im Mittelpunkt. Am Standort finden Sie eine umfangreiche Auswahl unterschiedlicher Modelle auf einer großen Ausstellungsfläche. Probefahrten können selbstverständlich durchgeführt werden.

Yama Zalmei und sein Team freuen Sie über Ihre Kontaktaufnahme – per E-Mail, telefonisch oder auch gerne persönlich.

www.yamaauto.com

Bestattertag im Livestream

Im März und April dieses Jahres ist die seit 20 Jahren etablierte Informationsveranstaltung „Bestattertag“ für die deutsche Bestattungsbranche aus gegebenem Anlass ausgefallen. Der Bestattertag ist die Fachveranstaltung, die in der Bestattungsbranche bisher am häufigsten in Deutschland stattgefunden hat. Nach zwei Absagen geht es seit Juni wieder weiter. Natürlich immer unter Einhaltung aller Auflagen zur Versammlungsgröße und sämtlicher Hygienemaßnahmen des jeweiligen Bundeslandes und der Kommune. Parallel zur Vor-Ort-Veranstaltung, ist es ab sofort möglich, auch per Livestream an der Veranstaltung teilzunehmen. Sie müssen sich nur auf der Website www.bestattertag.de zu einem der Termine anmelden. Im Anschluss erhalten Sie eine Anmeldebestätigung. Am Tag der Veranstaltung gelangen Sie über einen Link, der Ihnen ca. 30 Minuten vor der Veranstaltung zugemailt wird, über die Bestattertag-Website direkt in den Livestream. So können Sie auch, ohne Ihr Unternehmen verlassen zu müssen, am zukunftsorientierten Bestattertag teilnehmen. Man darf diese Veranstaltung nicht verpassen, wenn man wissen will, was gerade in der Bestattungsbranche vor sich geht, was für Veränderungen Ihr Unternehmen zu erwarten hat und wie Sie sich darauf vorbereiten und reagieren können. Keine Veranstaltung in dieser Branche hat häufiger stattgefunden. Das hat seinen Grund. Kommen Sie vorbei, oder erleben Sie das gesammelte Know-how von acht Referenten direkt an Ihrem Schreibtisch oder sogar zu Hause. Bestattertag analog und digital.

Alle Termine und die Möglichkeit zur Anmeldung unter: bestattertag.de

SEEBESTATTUNG AB BÜSUM/NORDSEE
Die letzte Ruhe auf See

REEDEREI H.G. RAHDER

Tel. (0 48 34) 13 80 · Fischerkai 2 · 25761 Büsum · www.seebestattung-buesum.de · info@seebestattung-buesum.de

Natururnen
Urnen, natürlich schön

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



Westhelle Köln GmbH
Bestattungsbedarf · Dekorationen · Einrichtungen

Mobile Kühlungen & Kühl-Katafalke



© 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 · Telefon 02247 9682564

YAMA autocenter GmbH
+49 0201 365 77-101
yamaauto@t-online.de

Fahrzeugankauf
ANKAUF VON BESTATTUNGSFAHRZEUGEN ALLER ART
ALTER + KM LAUFLEISTUNG + ZUSTAND SPIELT KEINE ROLLE

● Schnell ● Einfach ● Unkompliziert

Yama Autocenter GmbH TELEFON: +49 0201 365 77-101
Lütkenbrauk 70 TELEFAX: +49 0201 365 77-102
45329 Essen MOBILE: +49 0163 844 22 32
E-Mail: yamaauto@t-online.de

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.

Mit unseren beiden stilvoll eingerichteten Bestattungsschiffen, regelmäßigen Gemeinschafts-Gedenkfahrten ab unserem Heimathafen Harlesiel und der Gedenkstätte „Brücke der Erinnerung“ runden wir das breite Leistungsangebot ab.

Reederei Albrecht • Friedrichsschleuse 3a • 26409 Carolinensiel-Harlesiel

www.seebestattung-albrecht.de



Neu- und Gebrauchtwagen
Sofort verfügbar!



Weitere Informationen zu diesen und vielen weiteren Modellen auf www.bestattungswagen-wolf.com

BESTATTUNGSWAGEN WOLF OHG - VOM BESTATTER FÜR BESTATTER

WOLF OHG
+49 170 7722320

Südstraße 5-7
57632 Eichen

info@bestattungswagen-wolf.com
www.bestattungswagen-wolf.com



Ronald Dahlheimer
Direktor Unternehmensentwicklung
+ 49 172 403 12 04
ronald.dahlheimer@ahorn-gruppe.de
www.ahorn-gruppe.de



Machen Sie
den ersten
Schritt!



Mit uns lebt Ihr Lebenswerk weiter.

Sie suchen nach einem Nachfolger für Ihr Bestattungsinstitut? Tragen Sie sich mit dem Gedanken, Ihr Bestattungsunternehmen zu verkaufen?

Wenn Sie keinen Nachfolger innerhalb der Familie finden sind wir jederzeit zu einem Gespräch zum Verkauf interessiert. Erfolgreich geführte Bestattungsunternehmen im gesamten Bundesgebiet finden innerhalb der Ahorn Gruppe eine neue Zukunft. Für ein gutes Gefühl, wenn wir Ihre Nachfolge antreten.

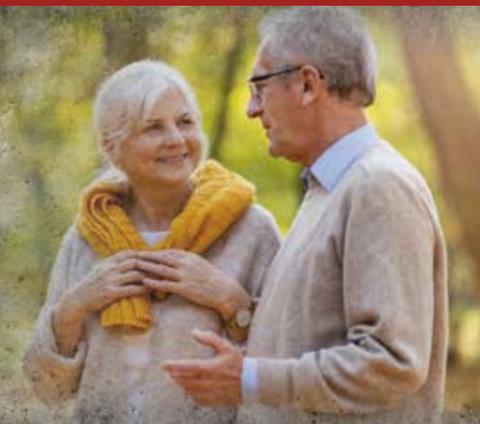
Vertrauen Sie auf unsere Kompetenz, Erfahrung und Seriosität. Ihre Kunden von heute werden es Ihnen morgen danken.

IHR UNTERNEHMEN SOLL WEITERLEBEN!

Sie haben Ihr Bestattungsunternehmen mit Herzblut geführt, mit Leidenschaft aufgebaut. Es ist Ihr Lebenswerk, auf das Sie zu Recht stolz sind. Wenn Sie an Ihren Nachfolger denken, möchten Sie es in guten Händen wissen. Sie möchten es in Ruhe übergeben und vielleicht noch ein paar Jahre weiterarbeiten und dabei auch Ihr Wissen, Ihren Stil und Ihre Kultur weitergeben.

Seit 12 Jahren integriere ich Bestattungsunternehmen in mein Netzwerk. Dabei ist es mir sehr wichtig, dass ich die individuell geprägten Unternehmen erhalte. Das gilt für den Namen, die MitarbeiterInnen und die Unternehmenskultur.

16 Unternehmen gehören derzeit zu meinem Verbund, die die vertrauensvolle Zusammenarbeit und die Mitarbeit der „Alt-Eigentümer“ schätzen.



KEINE EXPERIMENTE BEI DER NACHFOLGE

Wenn Sie Ihren Unternehmenssitz, unabhängig von der Größe, in NRW, Hessen oder im Großraum Berlin haben und einen Nachfolger suchen – sprechen Sie mich an. Ich nehme mir Zeit, alle Fragen zu klären und lasse Ihnen Zeit, den richtigen Weg zu finden.



Ihr *P. Stromberg*
Patric Stromberg

Prinz GmbH • Robert-Bosch-Straße 10 • 35398 Gießen • 0641-33055001 • ps@prinz.gmbh

TERMINE

+++ Aufgrund der aktuellen Situation infolge der Pandemie können wir die nachfolgenden Termine nur unter Vorbehalt veröffentlichen. Bitte informieren Sie sich zum aktuellen Stand der Veranstaltungen über die jeweilige Internetseite. +++

MESSEN

23.-24.10.2020
Leben und Tod, Freiburg
www.leben-und-tod.de

13.-14.11.2020
FORUM BEFA Duisburg
www.forum-befa.de

FRIEDHOFSVERWALTUNGSTAG

24.11.2020 Steinbach
www.friedhofsverwaltungstag.de

BESTATTERTAG INTENSIV

Veranstaltung für Bestatter und Friedhofsgärtner

16.09.2020 Würzburg
07.10.2020 Leipzig
25.11.2020 Hamburg

ACHTUNG: Online-Teilnahme ab sofort auch möglich. Weitere Informationen und Anmeldung unter: www.bestattertag.de

WORKSHOP LAVABIS
BESTATTUNGSKOSMETIK

Aktuelle Informationen zu den Workshops finden Sie unter: www.lavabis.de

Wir suchen abgeschriebene Bestattungswagen

Alle Baujahre, auch Diesel und V6/V8
Bei Ankauf – machen wir den Preis
Bei Kommission – bestimmen Sie den Preis
30 Jahre faire Abwicklung gebrauchter BKW

KFZ-Handel R. Stock Wuppertal/Penzlin
Tel. 0171-8005073 | cardepot.stock@gmx.de

INSERENTEN

- | | | | |
|---|---|---|--|
| 2 Daxecker Holzindustrie GmbH
www.daxecker.at | 15 Algordanza Erinnerungsdiamanten GmbH
www.algordanza.com | 23 Westhelle Köln GmbH
www.westhelle-koeln.de | 28 Rapid Data GmbH
www.rapid-data.de |
| 3 Bollermann GmbH
www.bollermann-grabmale.de | 17 Nano Solutions GmbH
www.nanogermany.de | 24 Seebestattungs-Reederei Albrecht
www.seebestattung-albrecht.de | BEILAGEN
Adelta.Finanz AG
www.adeltafinanz.com |
| 5 Bestattertag
www.bestattertag.de | 19 Reederei Huntemann GmbH
www.reederei-huntemann.de | 24 Ahorn AG
www.ahorn-ag.de | |
| 7 Reederei Narg
www.reederei-narg.de | 21 Lavabis GmbH
www.lavabis.de | 25 Bestattungswagen Wolf OHG
www.bestattungswagen-wolf.com | |
| 9 Linn Sprachverstärker
www.linn-sprachverstaerker.com | 22 Yama Autocenter GmbH
www.yamaauto.com | 25 Prinz GmbH
www.prinz.gmbh | |
| 11 Alento GmbH
www.biourmen.eu | 23 Reederei H. G. Rahder GmbH
www.seebestattung-buesum.de | 26 Ralf Krings Licht & Leuchter
www.licht-leuchter.de | |
| 13 Bestatter-Akademie
www.bestatter-akademie.de | 23 ikt Lenz GmbH & Co. KG
www.natururne.de | 27 Adelta.Finanz AG
www.adeltafinanz.com | |



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

TAUSCHEN SIE IHRE FORDERUNGEN GEGEN LIQUIDITÄT – DIREKT!

INKLUSIVE RATENZAHLUNG
UND ABWICKLUNG VON
SOZIALAMTSBESTATTUNGEN
ÜBER ADELTA.FINANZ AG

TESTEN SIE UNS FÜR 6 MONATE!
MIT TÄGL. KÜNDIGUNGSMÖGLICHKEIT



VORTEILE FÜR BESTATTUNGSUNTERNEHMEN

- ✓ Mehr Zeit und Konzentration auf die eigene Dienstleistung durch Entlastung im Forderungsmanagement
- ✓ Kein Ärger mehr durch unbezahlte Abrechnungen
- ✓ Planbarer Geldeingang innerhalb von 48 Stunden – keine Außenstände mehr
- ✓ Einkaufsvorteile (Skonti/Boni) bei Lieferanten
- ✓ 100%iger Schutz vor Forderungsausfällen
- ✓ 100%ige Übernahme der Rechtsverfolgungskosten
- ✓ Ankauf und Abwicklung von Sozialbestattungen
- ✓ Nur Verkauf von offenen Forderungen, nicht aber durch eingezahlte Vorsorgeverträge oder Bargeldzahlungen abgesicherte Rechnungen
- ✓ Wettbewerbsvorteil durch das Angebot von Ratenzahlungen
- ✓ Aktueller Onlinezugang zu Zahlungen, Bonitätsabfragen, Mahnungen, Umsätzen
- ✓ Auf Wunsch: Mahnvorschlagsliste
- ✓ Für den Steuerberater: Gebührenabrechnungen und Auszahlungsjournal

VORTEILE FÜR DIE HINTERBLIEBENEN

- ✓ Durch die Zusammenarbeit mit der ADELTA.BestattungsFinanz hat der Bestatter mehr Zeit für die Hinterbliebenen
- ✓ Zahlungsziel 21 Tage. Bei Nachlass, Versicherungen und Sozialamtsbestattungen verlängertes Zahlungsziel bis zu 90 Tage
- ✓ Angebot von Ratenzahlungsmöglichkeiten bis zu 24 Monaten
- ✓ Es ist für den Hinterbliebenen oft leichter mit einem Dienstleister über seine finanzielle Situation zu sprechen
- ✓ Alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der ADELTA.BestattungsFinanz sind seit Jahren in der Bestattungsbranche tätig, im Umgang mit Hinterbliebenen geschult und deshalb besonders sensibel im Gespräch mit trauernden Menschen

Kosten senken. Liquidität sichern. Unternehmen stärken.



Nehmen Sie direkt mit uns Kontakt auf:
Marc-Chagall-Straße 2 | 40477 Düsseldorf | Tel.: 0211 355 989-0 | info@adeltafinanz.com
www.adelta-sepulkrall.com

ADELTA.FINANZ AG
Vertrauen – Sicherheit – Zuverlässigkeit

Wolfgang und Kerstin Meyle
Bestattungsunternehmen Wolfgang Meyle, Tamm

Positiv in die **Zukunft** schauen.



The logo for the merger, featuring the RAPID logo icon followed by the text 'RAPID und Columba' in white, with 'werden eins.' below it.
RAPID und Columba
werden eins.