



BESTATTUNGSWELT

Das Fachblatt für die Bestattungsbranche
Ausgabe 03.2021

Stehengeblieben?



Jenseits des Üblichen.



Daxecker[®]
SARGKULTUR AUS ÖSTERREICH



Liebe Leserin, lieber Leser,

Grabschaufeln für den Nachwuchs: In der sibirischen Großstadt Nowosibirsk haben sich mehrere Bestatter einen kleinen Wettkampf geliefert. Dabei galt es, in möglichst kurzer Zeit ein Grab mit einer Größe von zwei Metern in der Länge, 80 cm Breite und 160 cm Tiefe auszuheben. Gewonnen hat den Wettbewerb mit einer Rekordzeit von 38 Minuten ein Unternehmen aus der Stadt Omsk, das sich über das Preisgeld von umgerechnet ca. € 330,- freuen darf.

Sinn und Zweck dieser Aktion war es, den Beruf des Bestatters für Berufsanfänger und -einsteiger interessant und attraktiv darzustellen. Auch in Russland hat sich insbesondere in der Pandemiezeit gezeigt, wie wichtig die Arbeit dieser Dienstleistungsbranche ist. Für qualifizierten Nachwuchs auf diese kreative und unterhaltsame Weise zu sorgen, ist eine richtig gute Idee.

Schaufeln wie ein Berserker? Es gibt sicherlich noch viele andere interessante Ideen und Möglichkeiten, auf diesen besonderen Beruf mit Zukunftsperspektive aufmerksam zu machen. Und jetzt sind Sie dran.

Herzlichst

Ihr Bestattungswelt-Team

Britta Schaible
Redaktion

Nicola Tholen
Projektleitung

**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



6

Zu Ende lesen ...
Erasmus A. Baumeister



10

Nichts ist steter als der Wandel
Die BW im Gespräch mit
Harald Unterpaintner



24

Der besondere maritime Abschied
Seebestattungen Broder Drees

BEITRÄGE

- | | |
|--|--|
| <p>3 Editorial</p> <p>6 Zu Ende lesen ...
Erasmus A. Baumeister</p> <p>9 Good To Be Back!
FORUM BEFA Salzburg</p> <p>10 Nichts ist steter als der Wandel
Die BW im Gespräch mit Harald Unterpaintner,
Bestattungsinstitut Unterpaintner GmbH</p> <p>12 Abschied vom Prinzgemahl
Die Beerdigung von Prinz Philip</p> <p>14 Zufall, Ziel, Zeit, Zukunft
Jule Baumeister, Baumeister & Baumeister</p> <p>16 Eigenwerbung?
Dipl.-Ing. Architektur Karsten Schröder</p> <p>18 Trauerdruck gestalten
Die BW im Gespräch mit Volker Winkler</p> | <p>20 „Digitale Kundenbetreuung ist einfach ein Muss in der heutigen Zeit.“
RapidData</p> <p>22 Körperheber und Körperlifte:
praktisch, hilfreich und unentbehrlich!
Westhelle Köln GmbH</p> <p>24 Der besondere maritime Abschied
Seebestattungen mit Broder Drees</p> <p>25 Sterbefälle nach Monaten 2016 bis 2021 in Deutschland
BW-Statistik</p> <p>26 Versorgung in Würde – mit besonderem Qualitätsanspruch
Hygienesysteme der Firma UFSK INTERNATIONAL</p> <p>28 ADELTA.Gewinnspiel – Gewinner auch ohne Messe</p> <p>30 Termine/Inserenten</p> |
|--|--|

IMPRESSUM

Herausgeber

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

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

30.07.2021

Gestaltung

Florian Rohleder

Titelfoto

tengyart/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 01.01.2021.

€ 7,50

Bestattungsunternehmen werden so hoch gehandelt wie nie.

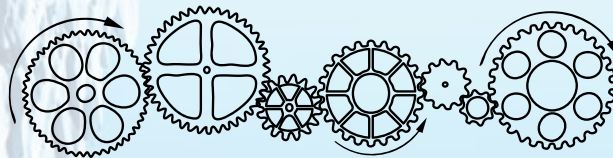
Wissen Sie eigentlich, welchen Wert Sie
mit Ihrem Unternehmen
geschaffen haben?

Wir bieten Ihnen die fundierte
Unternehmensbewertung auf
Basis von 25 Jahren Erfahrung
in der Bestattungsbranche an.

Unternehmensbewertung:
für Nachfolgeregelung, Erbe, Verkauf,
Zukauf, Vermögensermittlung
oder einfach nur für Ihr gutes Gefühl.

Wir haben auch für jedes
Unternehmen
den richtigen Käufer.

ZEIT FÜR NEUES!



BAUMEISTER & BAUMEISTER

Kauf & Verkauf von Bestattungsunternehmen

089 - 27 27 50 21

www.baumeister-baumeister.de



Zu Ende lesen ...

Text:
Erasmus A.
Baumeister

Es gibt jedes Jahr immer mehr Bestattungsunternehmen in Deutschland. In Großstädten und Ballungsgebieten deutlich mehr als in kleinstädtischen und ländlichen Regionen. Auch der Onlinemarkt im Bereich Bestattungen wächst. Das bedeutet, dass der jährlich immer ähnlich große Markt sich auf immer mehr Anbieter verteilt. Allerdings merken einige Online-Bestattungsanbieter, dass der digitale Markt nicht so schnell wächst, wie die geballte Ambition eines Start-Up-Konzepts versprechen wollte.

Als reine Digitalunternehmen gegründet versuchen verschiedene Anbieter jetzt auf die klassische analoge Art mit Ladenlokalen vor Ort die Kundenakquise zu beschleunigen. Auch das wird einen gewissen Erfolg haben und für diese Unternehmen eine Steigerung des Marktanteils bringen. Es gibt immer mehr Anbieter in der Bestattungsbranche: Ob Neugründungen von langjährigen Mitarbeitern, neue Standorte von etablierten Unternehmen, Quereinsteiger, die über persönliche Erfahrungen ihre Berufung gefunden haben, verkrachte Familienmitglieder, die unter gleichem Namen auftreten oder auch andere Gewerke wie Friedhofsgärtner, Steinmetze, oder sogar Kirchengemeinden, die Bestattungen anbieten. Immer mehr Anbieter auf der einen Seite, aber auch eine Konzentration auf der anderen Seite. Bestattungsunternehmer kaufen andere Unternehmen, die keinen interfamiliären Nachfolger haben oder aus anderen Gründen angeboten werden. Zur Zeit sind etablierte Bestattungsunternehmen so wertvoll wie nie. Ein Bestattungsunternehmen ab 100 Bestattungen jährlich findet immer einen Käufer für Preise, wie sie bisher nicht stattgefunden haben. Als Marketingagentur und Unternehmensberatung sind wir seit 25 Jahren auf die Bestattungsbranche spezialisiert. So landen eben auch viele Existenzgründer mit dem Wunsch nach Führung und Know-how bei uns. Ich begleite diese Vorhaben sehr gern, wenn es keinem vorhandenen Kunden in

Quere kommt, und wenn ich Gründerin und/oder dem Gründer das Unternehmertum in diesem Bereich zutraue. Das ist oft, aber nicht immer der Fall. Wenn mir ein abgebrochener Biologiestudent im ersten Gespräch erklärt, dass er in den Semesterferien zweimal in einem Bestattungsunternehmen gejobbt hat und jetzt auch reich werden will, dann stellt das die falsche beziehungsweise gar keine Basis dar für die zukunftstaugliche Führung eines Bestattungsgeschäfts. Wenn mir ein ausgebildeter Bestattermeister als Bedingung für seine geplante Gründung vorgibt, dass er selber nie wieder Nacht- und Wochenenddienste macht, wenn er Chef ist, dann hat dieser Mensch weder die Branche noch das Unternehmertum verstanden.



Ich habe das Gefühl, dass der öffentliche Geheimtipp in der Berliner Start-up-Szene „Bestattungsbranche“ lautet.

Aber es gibt auch sehr überzeugende Existenzgründer, die wir begleitet haben und begleiten werden. Mich überrascht seit einigen Monaten die inflationäre Flutwelle der Anfragen von Start-ups, die alle glauben, die Bestattungsbranche in kürzester Zeit komplett neu erfinden zu können, ohne auch nur die geringste Vorstellung von diesem Gewerbe zu haben. Ich habe das Gefühl, dass der öffentliche Geheimtipp in der Berliner Start-up-Szene „Bestattungsbranche“ lautet. In den Berlin-Friedrichshainer Loftetagen malen sich Start-upper, mit stolzer Brust über die Entdeckung der Nischenbranche Bestattung, die sofortige Verinternetisierung des ganzen Bereichs aus. In wenigen Sitzungen des Kreativteams werden, nach oberflächlicher Recherche des Marktes, Präsentationen

zusammengeballert, die den potenziellen Investoren zeigen sollen, wie fast eine Million deutsche Bestattungen im Jahr ab morgen ganz anders gehen. Dann kann dieses Superkonzept auch nach vier Jahren für einen neun- bis zehnstelligen Betrag verkauft werden – vielleicht erfolgt aber auch erst der Börsengang und die Internationalisierung. Mal sehen, wann der erste Onlinebestatter 5.000 Payback-Punkte pro Bestattung anbietet. Diese qualitativ katastrophalen Start-Up-Anfragen beunruhigen mich nicht in Bezug auf unsere großartige Branche, aber sie beunruhigen mich in Bezug auf die gesamte Szene in Anbetracht der Qualität.



Immer allgegenwärtig:
das Image des ewiggestrigen
Totengräbers, Vorurteile,
Berührungängste und jede Menge
Klischees.

Sind diese Start-upper nur im Bestattungsbereich so schlecht, weil sie die Branche notorisch unterschätzen – oder sind die immer so schlecht? Nein, natürlich sind nicht alle schlecht, aber Externe trauen der Bestattungsbranche einfach nicht viel zu. Intensive Geringschätzung des gesamten Bestattungsbereichs: Der vertrottelte Bestatter macht fast nichts, kassiert dafür aber ordentlich. Immer allgegenwärtig: das Image des ewiggestrigen Totengräbers, Vorurteile, Berührungängste und jede Menge Klischees.

Junge Unternehmer vermuten im ach so pennten Bestattungsgewerbe die Goldgrube der Zukunft. Es darf doch einfach nicht wahr sein, dass Menschen, die noch nie ein Bestattungsunternehmen betreten haben, der Überzeugung sind, vormachen zu können, wie es richtig geht.

Innovation ist immer und immer schneller notwendig, aber eben fundiert – und ohne den Glückskeksspruch: „Deine Zukunft liegt in der Neuerfindung der deutschen Bestattung.“ Die naiven Gedanken der Übermotivierten unterhalten mich auch, weil sie so unbedacht, erfolglos und unrealistisch sind. Die tote Oma kann nicht mal eben digital eingesargt werden. Auch das Loch für die Urne wird nicht aus Berliner Entfernung



Foto: David Baco / iStockphoto.com

per Mausklick vom Laptop aus gebohrt. Das nächtliche Absuchen der Bahngleise nach menschlichen Überbleibseln des Suizidanten ist ebenfalls digital nicht möglich. Entsorgungsbestattungen sind online auf den ersten Blick sehr günstig zu haben, in Zukunft, nach einer bevorstehenden Marktberreinigung, eben dann auch wirklich billig. Wer möchte, dass die verstorbene Mutter von einem armen Rumänen abgeholt wird, der mit einem rostigen Sprinter in Berlin losgeschickt wurde, um bundesweit Verstorbene einzusammeln, und einen Sammeltransport nach Tschechien ins Krematorium fährt – der soll es tun. Aber von diesen Kunden lebt unsere Branche in Zukunft nicht. Diese Branche ist und bleibt eine großartige. Im Verhältnis zu vielen anderen wirtschaftlichen Bereichen halten sich Wettbewerb und Preisdruck in Grenzen.

Sie betreiben ein professionelles Bestattungsunternehmen und liefern Ihren Kunden höchste Qualität und Individualität. Das ist die Basis, um auch für die Zukunft in dieser Branche unternehmerisch erfolgreich zu sein. Ein Bestattungsunternehmen dieser Güte ist natürlich so weit digitalisiert, wie es möglich und sinnvoll ist. Diese Entwicklung geht immer weiter und ist nie beendet. Es gibt aber Bereiche rund um die Bestattung eines Menschen, die genauso wenig digitalisierbar sind wie das Trinken einer Flasche Bier mit anschließendem Toilettenbesuch.

Es ärgert mich, dass branchenfremde Unternehmensgründer meinen, die großartige

Arbeit der hochqualitativen Bestattungsunternehmen in Deutschland, mal eben komplett in eine App packen zu können. Für Bestattungsunternehmen, die sich durch die richtige Marktposition auszeichnen, ist es in Zukunft notwendig, ein eigenes regionales Online-Bestattungsportal zu betreiben. Auf diese Weise kann – anders als durch traditionelle Ladenlokale – eine etwas andere Zielgruppe angesprochen werden. Selbstverständlich ist dies mit einer zeitgemäßen Preistransparenz verbunden, aber eben mit richtigen – und nicht mit Discountpreisen. Wer versucht, den Bestattungsmarkt über den Preis zu erobern, hat schon verloren: Spätestens morgen ist wieder jemand anders billiger.

Wie für etablierte Unternehmen mit Transparenz, Zeitgeist, Technik und echten Preisen im Onlinebereich neue Marktanteile erobert werden, zeige ich Ihnen gern und unverbindlich in einem persönlichen Gespräch anhand von vielen Referenzen dieser Art. Aber ohne das richtige Bestattungsunternehmen im Hintergrund geht das nicht so einfach, wie es sich seltsamerweise so viele Jungunternehmer vorstellen. Es wird immer mehr Bestattungsunternehmen in Deutschland geben. Um Marktanteile zu halten und dazuzugewinnen, ist vieles notwendig.

Sie sind professionelles Bestattungsunternehmen: Dann setzen Sie Ihre Markteroberung auch mit Profis um.

www.baumeister1248.de

Good To Be Back!

FORUM BEFA Salzburg

Text: Udo Gentgen

„Fast zwei Jahre mussten wir auf eine neue Veranstaltung warten“, so Udo Gentgen, Geschäftsführer der FORUM BEFA, „Endlich können wir durchstarten: Vom 10.-11. September 2021 findet die Messe in Salzburg statt.“

„Mit einer ausverkauften Halle und ca. 85 Ausstellern wird die FORUM BEFA Salzburg viel Neues zu bieten haben. Die Aussteller wie Besucher sind in großer Vorfreude und können es kaum abwarten“, berichtet Udo Gentgen.

Seit dem 28. Mai sind in Österreich Öffnungsoptionen für die Zeit ab dem 10. Juni und den 1. Juli erfolgt. Unter Einhaltung der 3-G-Regeln (Genesen-Geimpft-Getestet) werden alle Corona-Beschränkungen innerhalb von Messehallen aufgehoben. Die Einreise nach Österreich kann ohne Komplikationen erfolgen. Hotels, Restaurants, Geschäfte und Sehenswürdigkeiten sind bereits geöffnet.

Gemeinsam in die Zukunft

Neben dem vielfältigen Ausstellerangebot werden wie immer täglich zwei interessante Fachvorträge die Messe abrunden. „Nicht als einziges Unternehmen mussten wir die

Zeit ohne Hilfe oder Unterstützung durchstehen, umso mehr freuen wir uns über die Treue vieler unserer Kunden. Das spornt uns an, die FORUM BEFA noch erfolgreicher zu gestalten“, so Udo Gentgen.

Salzburg ist immer eine Reise wert. Damit werden die Möglichkeit eines Messebesuches und der wiedergewonnenen Reisefreiheit perfekt vereint.

Tipps für den Messestandort Salzburg finden Sie unter www.forum-befa.com – „Salzburg Aktuell“. Darüber hinaus gibt es auf der Internetseite weitere Informationen zu den Fachvorträgen und interessanten Highlights innerhalb der Messe – regelmäßiges Nachschauen lohnt sich!

www.forum-befa.de



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.**
- Ihre Kosten: Die Erstbesprechung ist immer kostenlos und dann angepasste Preisgestaltung.
- 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 (registriert bei der KfW-Bank als Gründercoach).

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



Nichts ist steter als der Wandel

Die Bestattungswelt im Gespräch mit Harald Unterpaintner,
Inhaber des Bestattungsinstituts Unterpaintner GmbH

Text: Stefanie Nerge

Seit vielen Jahren geht die Bestattungskultur in Deutschland viele neue Wege. Zahlreiche Produktneuheiten fluten den Markt und die Vielfältigkeit der Bestattungsarten nimmt immer weiter zu. Muss man jeden Trend mitmachen? Ist dieser Wandel der Bestattungskultur eher ein Fluch oder ein Segen? Harald Unterpaintner vom Bestattungsinstitut Unterpaintner hat hier eine klare Position. Natürlich möchte er immer am Puls der Zeit sein, aber nicht um jeden Preis. Er meint: „Das Produktangebot und die Dienstleistung muss immer zum Kunden und nicht zum Trend passen.“

Sie können auf eine fast 50-jährige Firmentradition zurückblicken. Wann und wie hat die Geschichte Ihres Bestattungsunternehmens angefangen?

1974 haben meine Eltern das Unternehmen gegründet und ich war von Kindesbeinen an dabei. Ich habe schon in jungen Jahren auf dem Bagger gesessen und bei den Grabarbeiten mitgeholfen, sowie meine Eltern bei allen Tätigkeiten unterstützt. Nach meiner Schulzeit habe ich erst meinen Wehrdienst geleistet und anschließend eine Ausbildung zum Bürokaufmann absolviert. 1997 habe ich meine Prüfung zum Fachgeprüften Bestatter abgelegt und 2010 das Bestattungsinstitut von meinen Eltern gekauft.

Wie hat sich das Unternehmen in dieser Zeit verändert?

Sehr! Die räumliche Nähe zu unseren Kunden war und ist uns immer wichtig. Bereits sechs Jahre nach der Gründung haben meine Eltern eine weitere Filiale in Schierling eröffnet und in den folgenden Jahren kamen noch sechs weitere hinzu. Heute haben wir in den Landkreisen Straubing, Landshut und Regensburg 8 Standorte mit fast 30 Mitarbeitern.



Foto: Bestattungsinstitut Unterpaintner GmbH

Das ist doch sicherlich eine große logistische Herausforderung?

Wir sind ein gut eingespieltes Team. Jeder kennt seine Aufgabe und seine Verantwortung. Die Herausforderung, die ich mich gerne jeden Tag stelle, ist die Fort- und Weiterentwicklung unseres Hauses.

Welches Thema liegt Ihnen dabei besonders am Herzen?

Die Digitalisierung, die Optimierung der Arbeitsprozesse und die Nachhaltigkeit unserer Arbeit. Die momentane Situation in Deutschland und der gesamten Welt hat uns gezeigt, wie wichtig es ist, viele unserer täglichen Aufgaben auf dem elektronischen Weg zu erledigen. Dies hat dann auch zu einer Optimierung der Abläufe geführt. Ich bin sehr froh, dass wir technisch in der Lage sind, diese neuen Anforderungen zu bewältigen.



Was bedeutet Nachhaltigkeit für Sie?

Das fängt im ganz Kleinen an. Zum Beispiel Ressourcen schonen. Durch die Digitalisierung fahren wir mit unseren Fahrzeugen weniger Strecken und verbrauchen so weniger Kraftstoff, wir nutzen weniger Papier und produzieren so weniger Müll. Aber auch bei unseren Produkten wie Urnen und Särge achten wir auf die Nachhaltigkeit.

Die Produkte, Materialien und Möglichkeiten haben sich in den letzten Jahren rasant weiterentwickelt. Wie gehen Sie mit dieser Entwicklung um?

Ich freue mich darüber, unsere Kunden noch individueller beraten zu können. Wir hier, im Herzen Bayerns, sind ja eher etwas konservativer aufgestellt, aber auch hier merken wir eine deutliche Veränderung hin zur mehr Individualität. Und das ist etwas, was ich sehr begrüße.

Auch die Bestattungskultur ist im steten Wandel. Wie erleben Sie dies in Ihrer täglichen Arbeit?

Positiv! Allerdings werden die vielfältigen Möglichkeiten der Beisetzung in unserer Region noch lange nicht voll genutzt. Aber ich denke, dass wird sich in den nächsten Jahren ändern. Hier muss einfach Schritt für Schritt ein Umdenken stattfinden, aber da bin ich sehr optimistisch. Eine Entwicklung bereitet mir allerdings Sorgen. In meinem Beruf als Bestatter werde ich leider zunehmend mit der „Entsorgungsmentalität“ konfrontiert.

Wie darf ich das verstehen?

Nun ja, die Angehörigen möchten immer öfter auf eine große Trauerfeier verzichten und den Verstorbenen einfach anonym irgendwo beisetzen lassen. Dabei habe ich in meiner langjährigen Tätigkeit festgestellt, dass das für die Trauerbewältigung der falsche Weg ist. Es ist für die Hinterbliebenen so wichtig, sich mit ihrer Trauer auseinanderzusetzen und der erste Schritt dahin ist die Trauerfeier, bei der sie merken, dass sie mit ihrer Trauer nicht allein sind. Der gemeinsame Abschied wird im Nachhinein als sehr tröstlich empfunden, und auch ein späterer Besuch am Grab hilft

vielen Menschen, ihre Trauer besser zu verarbeiten. Auch für Jugendliche und Kinder ist es von unschätzbarem Wert zu wissen, wo beispielsweise die Oma oder Opa jetzt sind, und dass sie lernen, dass eine Trauerfeier und eine persönliche Grabstätte eine Art Wertschätzung für ein gelebtes Leben bedeuten. Natürlich kann ich auch nachvollziehen, dass die finanzielle Belastung bei der Entscheidung über die Art der Beisetzung eine Rolle spielt, aber dafür gibt es Lösungen.

Zum Beispiel?

Wir arbeiten zum Beispiel seit letztem Jahr mit der ADELTA.FINANZ AG zusammen. Hier haben unsere Kunden ein erweitertes Zahlungsziel von 21 Tagen und die Möglichkeit, eine Ratenzahlung zu vereinbaren. Ein Angebot, das von vielen unserer Kunden gerne angenommen wird.

Wie sind Sie auf die ADELTA.FINANZ AG aufmerksam geworden?

2019 war ich auf dem Bestattertag in Salzburg und habe dort einen Vortrag über die Finanzdienstleistung von ADELTA angehört. Der Referent Herr Mittelbach war mir sofort sympathisch und die Inhalte waren für mich und mein Unternehmen sehr interessant, eben genau aus den vorgenannten Gründen. Ich kann nur jedem Kollegen empfehlen, sich einmal von der ADELTA.FINANZ AG beraten zu lassen. Man hat ja nichts zu verlieren. Im Gegenteil. Die Zusammenarbeit bedeutet nur Gewinn und das nicht nur für meine Kunden, sondern auch für mich als Unternehmer.

Inwiefern?

Nun ja, so ein Mahnwesen bringt sehr viel negative Energie in die tägliche Arbeit, denn

nicht jede Rechnung wird sofort beglichen. Auch den vereinbarten Ratenzahlungen wird nicht immer regelmäßig nachgekommen. Wir sind hier ja eher eine ländliche Region, also kennt man sich, begegnet sich beim Einkaufen, auf der Straße, beim Sport und so weiter. Da sind unbezahlte Rechnungen immer eine unangenehme Situation für beide Seiten.

Und wie unterstützt Sie die ADELTA.FINANZ AG in dieser Situation?

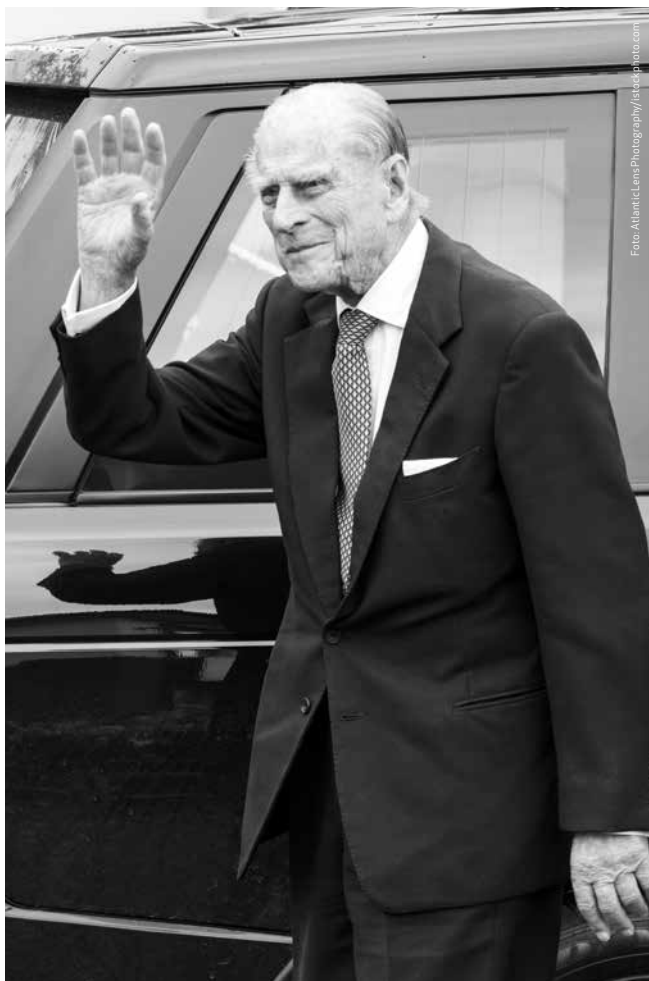
Die übernehmen für mich das Inkasso. Das heißt, ich stelle die Rechnung und trete diese an die ADELTA ab. Innerhalb weniger Tage erhalte ich mein Geld und muss mich um nichts mehr kümmern. Keine Außenstände, keine Ausreden mehr, warum man gerade nicht zahlen kann, nichts mehr. Einfach und unkompliziert. Das schafft für mich als Unternehmer eine große Planungssicherheit und Liquidität. Wissen Sie, meine Mitarbeiter erbringen jeden Tag eine super Leistung, bearbeiten jeden Sterbefall mit so viel Herz und Hingabe, da ist es doch meine Aufgabe, diese Leistung jeden Monat pünktlich zu honorieren. Vor der Zusammenarbeit mit der ADELTA.FINANZ AG war das in manchen Monaten ein echter Kraftakt, weil die Außenstände so hoch waren. Oder ein anderes Beispiel: Wir haben gerade zwei unserer Filialen umgebaut. Solche Projekte lassen sich jetzt viel besser planen und umsetzen, weil die Liquidität gesichert ist. Also ein Gewinn für alle Seiten.

Herr Unterpaintner, ich danke Ihnen sehr für dieses Gespräch. Bleiben Sie gesund und alles Gute!

www.unterpaintner-bestattungen.de

NATURURNE
Urnen, natürlich schön

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



Abschied vom Prinzgemahl

Die Beerdigung von Prinz Philip

Text: Deborah Plachetka

His Royal Highness Prince Philip, Duke of Edinburgh, stand mehr als 60 Jahre als Prinzgemahl an der Seite seiner Ehefrau Her Majesty The Queen Elizabeth II. Er starb am 9. April 2021 – nur zwei Monate vor seinem 100. Geburtstag. Die Trauerfeier fand am 17. April in Windsor statt.

Prinz Philip wurde am 10. Juni 1921 als Prinz Philip von Griechenland und Däne-

mark auf Korfu, Griechenland, geboren. Die Eltern trennten sich früh und gingen nach einem Militärputsch in Griechenland ins Exil. Prinz Philip verbrachte seine Jugend bei verschiedenen Verwandten in Großbritannien, bevor er ab 1939 das Royal Naval College in Dartmouth als Kadett besuchte. Während des Zweiten Weltkriegs war er unter anderem auf dem Schlachtschiff HMS Valiant stationiert.

1934 trafen Prinz Philip und Elizabeth II., Thronfolgerin von Großbritannien, das erste Mal aufeinander. Am 20. November 1947 folgte die Hochzeit in der Westmins-

ter Abbey, die ihm neben weiteren auch den Titel Duke of Edinburgh brachte. Philip und Elisabeth sind durch ihre gemeinsame Urgroßmutter Königin Victoria Cousins dritten Grades. 1952 wurde Elizabeth nach dem Tod ihres Vaters zur Königin des Vereinten Königreichs.

Tod während einer Pandemie

Am 9. April 2021, nur knapp zwei Monate vor seinem 100. Geburtstag, verstarb Prinz Philip in Schloss Windsor. Seine Beerdigung hatte der Prinzgemahl schon vor vielen Jahren geplant: Unter dem Na-

men Operation Forth Bridge begann nun die Organisation – einige Anpassungen mussten allerdings aufgrund der aktuellen COVID-19-Pandemie vorgenommen werden. So musste die Queen unter anderem die Gästeliste für die Trauerfeier in der St. George's Chapel in Windsor Castle auf 30 Personen reduzieren.

Neben seiner Witwe Queen Elizabeth II. nahmen alle seine vier Kinder – Prinz Charles, Prinzessin Anne, Prinz Andrew und Prinz Edward – sowie einige seiner Enkel, darunter die Prinzen William und Harry, an der Trauerfeier teil.

Trauerfeier in Schloss Windsor

Prinz Philips Sarg ist ein traditioneller englischer Sarg aus Eichenholz, der innen mit Blei ausgekleidet ist. Dies ist bei Royals häufiger der Fall und soll den Verstorbenen länger konservieren. Der schwere Sarg wurde auf einem umgebauten grünen Land Rover in den Innenhof des Schlosses gefahren. Während der achtminütigen Fahrt wurden Salutschüsse abgefeuert, die Familie lief hinter dem Land Rover mit Prinz Philips Sarg her.

Der Sarg des Prinzgemahls war in seine persönliche Standarte gehüllt. Darauf lagen seine Offiziersmütze und sein Schwert. In dem Blumenbouquet steckte ein Brief der Queen mit der Aufschrift „In loving memory“.

Zeremonie in der St. George's Chapel

Nach Ankunft an der Kapelle folgte eine landesweite Schweigeminute, deren Beginn und Ende mit Salutschüssen markiert wurde. David John Conner, Dekan von Windsor, leitete die Trauerfeier. Prinz Philip hatte zu Lebzeiten selbst die Lesungen aus der Bibel – unter anderem aus dem Buch Sirach des Alten Testaments –, die Kirchenlieder sowie die Musikstücke für seine Trauerfeier ausgesucht.

Ein vierköpfiger Chor sang die Musikstücke, aufgrund der COVID-19-Pandemie durften die Gäste nicht mitsingen. Der Chor sang unter anderem ein Lied, das eigens für Prinz Philips 75. Geburtstag komponiert worden war: „Psalm 104“ von William Lovelady. Es gab in dieser kurzen



Der Sarg des Prinzgemahls war in seine persönliche Standarte gehüllt. Darauf lagen seine Offiziersmütze und sein Schwert. In dem Blumenbouquet steckte ein Brief der Queen mit der Aufschrift „In loving memory“.

wenn auch die Queen verstorben ist – dann werden beide im nördlichen Seitenschiff der St. George's Chapel beigesetzt. Die Zeremonie wurde von mehreren Fernsehsendern live übertragen, in Deutschland unter anderem von ZDF und RTL.

Gedenkfeier allerdings keine Predigt und keinen Nachruf. Justin Welby, Erzbischof von Canterbury, hielt eine Lesung und sprach einen Teil der Gebete sowie den abschließenden Segen. Außerdem wurden Philips vollständige Titel verlesen. Prinz Philips Sarg wurde nun in die Königliche Gruft herabgelassen. Seine letzte Ruhestätte findet Prinz Philip allerdings erst,



Hans-Joachim Frenz
ist Direktor des
Gesamtvertriebs
der ADELTA.FINANZ AG,
Düsseldorf

0211 3559 89-23
frenz@adeltafinanz.com
www.adeltafinanz.com

REEDEREI HUNTEMANN
individuell
besonders
kostengünstig

**Fordern Sie
kostenlose
verkaufsstützende
Materialien
bei uns an!**

**SEEBESTATTUNG –
das ist Individualität**

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

Zufall, Ziel, Zeit, Zukunft

Wissen Sie eigentlich, wie viel Ihr Unternehmen wert ist?



Foto: andri_prytsul/AdobeStock.com

Text:
Jule Baumeister

Haben Sie sich bei Ihrem ganzen Tun, Agieren, Reagieren, dem Wechseln von Richtungen, dem Hinterfragen von Zielsetzungen jemals gefragt, wofür Sie das alles tun? Ob es das WERT ist? Wie ist das Verhältnis von Mühe zum Ergebnis? Ist Ihre wertvolle Lebenszeit richtig angelegt in diesem Lebenswerk? Stimmt das Gleichgewicht? Ist es einfach ein Halten und Bewahren? Ist es ein Wachsen?

Diese Fragen nach der Wahrhaftigkeit Ihres Tuns können wir in unendlicher Variation fortsetzen – und doch ist immer dasselbe gemeint: Was ist Ihr Unternehmen wert – und wie stimmen Ihre Zeit, Ihre Zukunft, Ihre Ziele mit diesem Wert überein? Oder tun sich Gräben auf?

Im gedankenvollen Schreibfluss stelle ich fest, dass meine Worte an Sie nur aus Fragen bestehen – spannend! Im Initialgedanken war mir nicht klar, welcher hohe Handlungsbedarf hier besteht. Es muss geklärt werden, was Sie geschaffen haben, was Sie gegebenenfalls optimieren können – womit Sie zufrieden und worauf Sie stolz sein können.

Mut zur Bestandsaufnahme

Aus jahrzehntelanger eigener Erfahrung, weiß ich, dass die intuitive Einschätzung des aktuellen Status quo nicht unbedingt etwas mit der Realität zu tun haben muss. Das kennen Sie genauso. Interessanterweise ist es aber so, dass die beherrschenden, großen Sachzusammenhänge, die mehr oder weniger das ganze eigene Leben ausmachen, am seltensten in Frage gestellt werden, weil sie eben so sind, wie sie sind. Es ist so, wie gefühlt schon immer so: Das ist der selbstverständlich gelebte Lebensentwurf. Ein Unternehmen als Inhaber, als Familie zu führen bedeutet zwangsläufig, dass es eine Lebensentscheidung ist.

Und genau dieser lebensbeherrschende Aspekt fällt hinten runter. Erstaunlich – aber so unendlich normal, dass die wichtigsten Dinge im Leben so wenig Aufmerksamkeit bekommen.

Es ist Zeit, sich dieser Frage zu stellen – mutig hinzuschauen und eine Bestandsaufnahme der eigenen Lebensaufgabe zu machen. Ja, dabei ist definitiv Mut gefragt – sicher ist es nicht in jedem Fall das Ergebnis, mit dem Sie rechnen oder das Sie sich wünschen. Aber genau darum geht es ja: Wenn die objektive Betrachtung Defizite zu Tage bringt, ist das genauso wichtig, richtig und gut, als wenn Sie einfach mit stolzeschwellter Brust durchatmen können und sagen: Siehste!

Chancen erkennen und nutzen

Wenn es Defizite gibt, haben Sie jetzt die Chance aufzuräumen, zu ändern, anzupacken, neue Ziele zu definieren, sich wertvoll zu machen – eben eine echte Wende einzuleiten. Dies kann bedeuten, sich von allem zu trennen und die wahren Herzensziele zu erkennen und zu leben – und alles jemandem zu übergeben, der es vielleicht besser kann oder einfach jünger ist und / oder neue Visionen hat. Es kann aber auch bedeuten, dass Sie mit dem Stellen kleiner Schraubchen Ihren Betrieb und sich selbst optimieren können, um das gesunde Gleichgewicht zwischen Ihrer Lebensleistung und dem Ertrag herzustellen. Es eröffnen sich wahrlich



Wir brauchen mehr Persönlichkeit und Vertrauen denn je.

Horizonte, wenn Sie wissen, was Sie tun und was Sie in der Hand haben. Aus jeder Perspektive.

Natürlich besteht eine Geschäftsentwicklung sowohl aus der eigenen Idee und dem genutzten Momentum und natürlich auch aus Reaktion und Zufall. Wollen Sie sich selbst Ihrer Möglichkeiten der Kontemplation, Erkenntnis und Änderungsfähigkeit berauben? Einfach diese mutige Kraftanstrengung nicht unternehmen, um einfach nicht wissend weiterzumachen wie bisher? Vielleicht ist das bequem – für meine Begriffe stellt sich die Frage nach dem Vorangegangenen nicht mehr. Sind wir alle uns nicht selbst verpflichtet – by the way auch unseren Kunden (!) – das Beste aus uns, unserem Unternehmen und unserer Lebensleistung rauszuholen? Schon wegen des inneren Wohlbefindens?

Ist es nicht, ehrlich betrachtet, irre schade, eine solche Chance nicht zu ergreifen?

Klar, Sie werden alle Anstrengungen der Welt unternommen haben, um Ihr Unternehmen zu führen und genau deshalb sind Sie sich das selbst schuldig.

Die Bremer Stadtmusikanten haben ihr Ziel nicht erreicht – ja, sie haben viel erlebt, viel richtig gemacht – haben sich gegen das Unrecht gestellt, sich mutig dem Zufall gestellt und adäquat kreativ reagiert, andere Individuen glücklich gemacht. Ihr gemeinsam definiertes Ziel – Bremen – haben sie nicht erreicht. Sie hätten nur ein winziges Stück weitergehen müssen, dann wären sie dort angekommen.

Stellen Sie sich Ihrer Innenschau, dem mutigen Blick auf Ihr Lebenswerk. Lassen Sie Ihr Unternehmen unabhängig begutachten und bewerten – Sie werden in jedem Fall großen Benefit dadurch haben. Allein schon durch die Gewissheit.

www.baumeister-baumeister.de



Jule Baumeister
Baumeister & Baumeister



nano Secret

nano TRIUM
info@nanogermany.de
T: (0)2153 127 88 81

nano Lifelines

Erinnerungsschmuck + Objekte

befüllbar + mit Patentverschluss



Fingerprintschmuck

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

Eigenwerbung?

Natürlich. Auch in Ihren Räumen!

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

Jetzt ist Ihre Bildmarke dran. Jetzt ist mal Schluss mit Palmwedel, Kreuz und Albrecht Dürers gefalteten Hände. Jetzt heißt es auch für Ihre Bildmarke: ab in die Gegenwart! Sie nehmen Geld in die Hand, lassen Köpfe rauchen – und dann strahlt demnächst auch von Ihren Wänden ein nagelneues Firmenzeichen.

Ein Logo mit ernsthaftem Bezug zu Ihnen und Ihrem Unternehmen, abgestimmt auf Ihre Farbwelten und Ihren Bestand, geboren aus einem Detail Ihrer Gebäudearchitektur, Ihrem Einrichtungsstil oder Ihrer ganz persönlichen Art Bestattung durchzuführen. Auch in diesem Jahr stand ich wiederholt in Räumlichkeiten ohne Namen drauf. In großen Feierhallen mit 120 Sitzplätzen, einer Empore für die Orgel, einer Drehbühne für die Aufbahrung und Umkleide für den Geistlichen: Aber nirgends auch nur der kleinste Hinweis, wer denn hier so großzügig bereitstellt, öffnet und ermöglicht. Kein Logo auf den Sitzkissen oder Vorhangstof-



fen, nicht auf dem Rednerpult, auch nicht als Wandtattoo, oder auf einem Täfelchen neben der Eingangstüre. Im Grunde bin ich ja für Understatement und eher für die leisen Töne, aber gleich so stumm?

Authentisch bleiben

Sie bedienen ein sensibles Thema. Ihre Kunden flüstern, wenn es um den Tod geht – dennoch dürfen Sie als Bestatter mittlerweile Farbe bekennen und sollten allen Besuchern nachhaltig in Erinnerung bleiben. Ein Logo kann dabei helfen. Wie laut Sie dieses einsetzen, entscheiden Sie, und das, wie so vieles, aus dem Bauch heraus. Hinter allen Aktionen, auch den plakativen, müssen Sie zu 100 Prozent stehen. Denn auch hier heißt es authentisch bleiben, den Kunden anregen, aber möglichst nicht verstören. Das Logo nur als Wasserzeichen an einer Innenwand – oder hell erleuchtet in der Fassade: Sie bestimmen dieses Gespräch, aber bitte sprechen Sie.

Ein Bildzeichen, das sich aus Ihrer unmittelbaren Umgebung entwickelt, verspricht den größten Schutz vor Beliebigkeit. Zur Entwicklung dieses Zeichens geben Sie Ihrem Grafiker etwas an die Hand. Vielleicht ist es

die markante Form Ihres Daches, ein kunstvoll geschwungenes Fenstergitter oder die „grüne Wand“ im Freibereich der Abschiednahme. Vielleicht ist es die Möblierung aus dem Bestand, die lange Zeit mit Ihnen und schließlich an Ihr Herz gewachsen ist. Vielleicht ist es auch nur das Lieblingsbild eines bekannten Künstlers hinter Ihrem Schreibtisch.



Ich wünsche Ihnen ein Logo, in das Sie sich regelrecht verlieben.

Eine geometrische Form lässt sich auch gut über Vorlieben finden. Ihre Vorliebe zu einer besonderen Inszenierung von Abschiedsfeiern und der Detailliebe beim Arrangieren der Dekoration, oder einer besonders ausgeprägten Hand-in-Hand-Arbeit bei der Durchführung von Bestattungen.



Ist eine Bildform mal gefunden, ist die Farbwelt nicht weit. Sollten Sie jahrelang im Farbraum Mahagoni, Grau, Schwarz und Orangebraun unterwegs gewesen sein und sich darin sehr wohlfühlt haben, lassen Sie sich von keiner Agentur eine „frische Limette“ aufsetzen. Auch hier bleiben Sie wieder erkennbar und zeigen Ihren Besuchern, dass Sie sich in Ihrer Farbwelt

wohlfühlen. Modernität lässt sich auch mit Raumgestaltung erzeugen.

Die Unternehmensfarbe, die Ihre Bildmarke diktiert, ist auch in der Fassade zu finden. Die Räume mit Kundenverkehr erhalten der entsprechenden Funktion dienende Farben. Ein frisches Blau im Logo und auf der Dachkante ist wunderschön, in Ihren Beratungs- und Ausstellungsräumen ist diese Farbe jedoch tabu. Hier wollen wir kreative Mitarbeit anregen und das kann am besten ein Gelbton. Ich wünsche Ihnen ein Logo, in das Sie sich regelrecht verlieben. So sehr, dass Sie damit die Links Ihrer Homepage gestalten, Ihren Fuhrpark tapezieren und Ihre Krägen besticken wollen! Ein Logo wie ein Maßanzug, das Ihrem Unternehmen steht und Frische verleiht. Diskutieren Sie das doch einmal mit Ihrer Mannschaft. Sollte kreativer Anschlag notwendig werden, setzen wir auch das auf die Agenda unseres gemeinsamen Ortstermins.



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.

Mobile Lautsprecheranlagen für Bestattungen



Neue gesetzliche Bestimmungen!
Wir liefern zukunftsichere, gebühren- und anmeldefreie Funkfrequenzen!



Wahlweise:
Sender
- 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



Trauerdruck gestalten

Die Bestattungswelt im Gespräch mit Volker Winkler, memorius Trauerpapeterie

Text: Britta Schaible

Mehr Service für die Angehörigen im Trauerfall: Das memorius Trauerdruckportal ist die innovative Dienstleistung für alle Fragen rund um den Trauerdruck. Aber was ist das Besondere daran und wie funktioniert es? Die Bestattungswelt im Gespräch mit Volker Winkler, dem Inhaber des Unternehmens.

Nachdem memorius durch das Fotobuch seit vielen Jahren in der Bestattungsbranche bekannt ist, gehen Sie aktuell mit dem neuen memorius Trauerdruckportal ganz neue Wege. Was ist der Hintergrund für diese Entscheidung?

Die Entscheidung für den Aufbau eines so einfachen und gleichzeitig komplexen Instrumentes basiert auf einem für mich sehr persönlichen Prozess in der Auseinandersetzung mit der Erstellung und vielmehr noch mit der Wirkung von Trauerdrucksachen.

Sie haben als Bestatter selbst oft Trauerdruckprodukte angeboten und erstellt. Was meinen Sie mit „persönlichen Prozess“?

In meiner Zeit als aktiver Bestatter habe ich Trauerdrucksachen zwar mit Freude erstellt, war mir aber der vielen Möglichkeiten und der damit verbundenen Verantwortung nicht immer bewusst.

Dabei waren für mich auch folgende Fragen wichtig: Wie fühlt es sich an, wenn der Empfänger einen Briefumschlag mit grau-

em Rand in seiner Post findet und ängstlich öffnet? Welche Wirkung und welchen Einfluss haben dabei das Papier, die Haptik, der Text, die Schrift oder das Motiv?

Welche Antworten geben Sie mit Ihrem Portal auf diese Fragen?

Jeder Bestatter und jede Bestatterin, der oder die unser Portal nutzen, sind – ohne auch nur eine Investition oder Lagerhaltung – in der Lage, sofort die gesamte Bandbreite an Trauerdruck anbieten zu können, verbunden mit sehr hoher Qualität.

Wie sieht das praktisch aus?

Im Grunde sind wir eine auf die Bestattungsbranche spezialisierte Digitaldruckerei. Wir arbeiten exklusiv nur für Bestatter,



Volker Winkler

weswegen auch eine kostenfreie Registrierung unter www.memorius-trauerdruck.de notwendig ist. Dort befinden sich eine große Auswahl unterschiedlicher Formate und Papiersorten sowie zahlreiche Motive mit vielen Vorlagen. Darüber hinaus finden Sie einen sehr guten Gestaltungseditor, der selbsterklärend ist.

Neben diesem digitalen Instrument stellen wir ebenfalls kostenfrei eine hochwertige Mappe für das Gespräch mit den Angehörigen zur Verfügung. Trauerdruck zum (ER) Fassen.

Wie sind die Produktions- und Lieferzeiten im memorius Trauerdruckportal?

Wir sind uns bewusst, dass Trauerdruck fast immer zeitkritisch ist. Deshalb produzieren und versenden wir alle bis mittags eingehenden Aufträge noch am gleichen Tag. Hier kann der Kunde entscheiden, ob die Karten zu ihm geschickt werden oder der memorius Lettershop genutzt wird. Lettershop bedeutet, dass wir die Umschläge mit den Adressen bedrucken, fertig frankieren und an eine beliebige Absenderadresse versenden. Dafür gibt es im Portal einen komfortablen Uploadbereich für die Adressen.

Nach welchen Kriterien haben Sie die Motive und Vorlagen ausgewählt?

Es ist uns klar, dass wir hier in Deutschland eine sehr große Bandbreite zwischen Tradition und Moderne gerade in diesem Bereich haben. Grundsätzlich bilden wir diese Bandbreite in der Gesamtheit ab. Das beginnt beim Sterbebild und geht über den klassischen oder modernen Trauerbrief bis hin zur Neuerfindung eines Trauermemos. Gleiches gilt für die Motive, wobei es da innerhalb des Programmes keine Einschränkungen gibt. Das bedeutet: Ich kann entscheiden, ob ich eine Vorlage nutze oder komplett frei gestalte und natürlich auch eigenen Motive verwende. Letztendlich ist dies eine wichtige Aufgabe des Bestatters im Beratungsgespräch mit seinen Kunden.

Wie glauben Sie, dass sich Trauerdruck, gerade in Zeiten von Digitalisierung und Individualisierung langfristig entwickelt? Setzen Sie da nicht auf einen sinkenden Markt?

Nun bin ich kein Hellseher und auch realistisch genug zu wissen, dass wir mit unserem Portal keine gesellschaftlichen Veränderungen umkehren.

Andererseits glaube ich aber, dass wir innerhalb unserer Branche einen sehr, sehr großen Anteil daran haben, welche Bedeutung Trauerdruck in 20 Jahren hat. Genaugenommen ist dieses Portal ein großer Schritt in Richtung Digitalisierung und Individualisierung.

Wir nutzen die modernen technischen, logistischen und inhaltlichen Möglichkeiten, um am Ende ein wertiges, emotionales Produkt anbieten zu können.

Unser Portal versteht sich als Einladung an uns alle, Trauerdruck neu zu denken und im doppelten Sinne zu GESTALTEN.

Wir sind sicher, dass dieser Service in der Branche sehr gut ankommen wird. Die Erstellung von Trauerdrucksachen ist ein wichtiges Ritual für die Hinterbliebenen, und schließlich entstehen damit wichtige persönliche Erinnerungsdokumente. Wir wünschen Ihnen alles Gute und danken Ihnen für das Gespräch!

www.memorius.de



Trauerdruckmappe
kostenfrei anfordern

Seebestattungen ab Cuxhaven/Nordsee - Die Reederei Ihres Vertrauens-

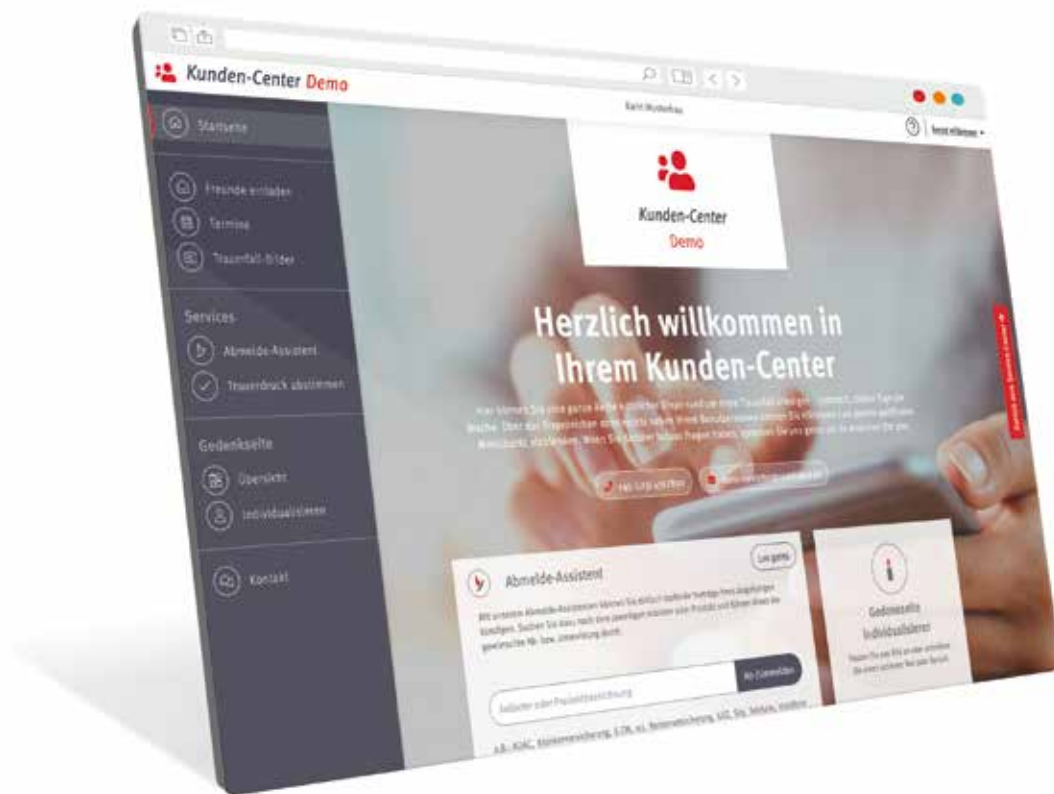
REEDEREI
NARG

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



„Digitale Kundenbetreuung ist einfach ein Muss in der heutigen Zeit“

Text: Stephanie Tamm

Dieter Lippert und seine Tochter Imke waren sich schnell einig, dass ein Online-Gedenkportal den Hinterbliebenen im Extertal und in der Umgebung einen echten Mehrwert bietet. Schließlich tut es Familien, Freunden, Nachbarn und Bekannten gut, ihre Trauer miteinander zu teilen und unabhängig von Ort und Zeit in Kontakt zu bleiben. Deshalb richtet das Bestattungshaus Kuhfuß-Lippert auf Wunsch eine Online-Gedenkseite für jeden Verstorbenen ein.

Familie Lippert möchte nicht nur einen besonderen Kundenservice bieten, sondern den Hinterbliebenen auch etwas „Bleibendes“ an die Hand geben: „Eine Traueranzeige ist immer nur für kurze Zeit in der Zeitung einsehbar. Die Online-Gedenkseite des Verstorbenen kann jedoch so lange im Netz

bleiben, wie die Hinterbliebenen es wünschen“, erklärt Bestattermeister Dieter Lippert stolz. „Mittlerweile hat unser Rapid-Gedenkportal sogar einen festen Platz in unserem Aufnahmebogen für das Trauergespräch – gerne zeigen wir während der Beratung gleich live auf dem iPad, wie eine kostenfreie Gedenkseite aussehen kann.“

Neues richtig etablieren. Erinnerungen aufleuchten lassen.

Sogar einer der Pastoren aus der Region im Landkreis Lippe ist auf das Online-Gedenkportal des Bestattungshauses Lippert aufmerksam geworden. In einer seiner Trauerreden verwendete er den online veröffentlichten Kerzentext eines liebenden Enkelsohnes: „Lieber Opi, Du bleibst für mich immer der beste Opi der Welt!“



Fotos: RapidData

Imke Lippert und das Pastorat wissen, dass es besonders wichtige Momente sind, wenn die gesamte Trauergemeinschaft erfährt, wie sehr ein Gemeindemitglied fehlt und den Menschen in Erinnerung bleibt. Auch spende es den trauernden Familien einfach Trost, wenn Menschen auch nach der Bestattung Anteil nehmen können, indem sie virtuelle Kerzen entzünden und einige mitfühlende Worte hinterlassen. „Daher drucken wir online veröffentlichte Kondolenzen und Kerzentexte gerne aus und legen sie der Rechnung bei. Das ist eine schöne Erinnerung und hilft den Trauerfamilien bei der Trauerverarbeitung“, berichtet die Bestatterin.

**Die Zukunft ist digital.
Und trotzdem persönlich.**

Inspiziert durch die positiven Erfahrungen mit dem Online-Gedenkportal hat sich Familie Lippert nun auch bewusst für PowerOrdoMAX entschieden. Das Leistungspaket bietet innovative Online-Services für Bestatter UND Hinterbliebene, die über das Gedenkportal hinausgehen. Damit kann das nordrhein-westfälische Bestattungshaus seinen Kunden eine Trauerfallhilfe im Netz bieten, die auf die persönlichen Bedürfnisse der Hinterbliebenen eingeht. Dieter Lippert betont: „Digitale Kundenbetreuung ist einfach ein Muss in der heutigen Zeit. In unserem Kunden-Center können Hinterbliebene rund um die Uhr bequem von zu Hause aus selbst Ab- und Ummeldungen von zum Beispiel Versicherungen vornehmen, den Trauerdruck mit uns abstimmen und auch alle Inhalte der Gedenkseite verwalten.“



Mit den neuen Services in PowerOrdoMAX ist die derzeit wichtigste Ergänzung der persönlichen Beratung und Begleitung geschaffen: die digitale Kundenbetreuung. So werden Hinterbliebene umfassend unterstützt und die Erinnerungskultur wird maßgeblich gefördert! Der Clou: Die Online-Tools werden stetig weiterentwickelt. Demnächst können Bestatter die Trauerdruck-Adressen online anlegen, verwalten und an Scivaro übergeben sowie den gesamten Trauerdruck über das Service- und Kunden-Center abstimmen. Obendrein öffnet die integrierte Vorsorge-Info die Tür für mehr Vorsorge-Interessenten – und mit dem praktischen Demo-Modus können Bestatter ihren Kunden alle Online-Services im Kunden-Center an einem Beispielsfall veranschaulichen.

www-rapid-data.de



**UNSER
SOMMERANGEBOT**
bis zum 16.06.2021

~~€ 90~~
€ 50*



*inkl. Versand & Urnentasche / nur solange der Vorrat reicht



BESTELLUNG:
info@sanbays.de

WWW.SANBAYS.DE

Körperheber und Körperlifte: praktisch, hilfreich und unentbehrlich!

Text: Ariane Schnickmann

Manchmal sind wir in unseren Planungsgesprächen über die Einrichtungen im Versorgungsbereich eines Bestattungshauses erstaunt, wie wenig Bedeutung einer vernünftigen Handhabung der Verstorbenen in diesem Bereich beigemessen wird.

Vernünftig heißt nach unserer Erfahrungen, einen respektvollen Umgang mit den Verstorbenen zu ermöglichen, darüber hinaus effektiv, kraft- und raumsparend einzurichten.

Wir beraten nicht nur die technischen Möglichkeiten unserer verschiedenen Körperheber und -lifte, einer Deckenlift-Profilschiene, den Platzbedarf und die baulichen Gegebenheiten, sondern besprechen auch die grundsätzlichen Fragen dieser wichtigen Einrichtungen:

➔ Soll dieser sensible Versorgungsbereich nur für Mitarbeiter zugänglich sein, dann genügt vielleicht ein Hebezug und eine Rollbahn aus dem Baumarkt oder ein umfunktionierter Gabelstapler und das Schild „Zutritt verboten“.

➔ Soll der Bereich auch für Besuchergruppen – zum Beispiel für Schüler –, für Auszubildende oder an einem „Tag der offenen Tür“ zugänglich sein? Dann ist es unseres Erachtens wichtig, dass ein Körperheber und Körperlift zur Wertigkeit der übrigen klinischen Einrichtung passen und das Gesamtbild den Besucher nicht an eine Autowerkstatt erinnert.

„Alles Geschmacksache“ wird manch einer sagen, aber gerade dann wirkt ein Unternehmen offen, wenn es auch diesen sensiblen Bereich seines Bestattungshauses unbesorgt zeigen und damit den respektvollen, sauberen und professionellen Umgang mit dem Toten demonstrieren kann.

Weiter sollte mit dieser Einrichtung das



„Brücke“ verschiebbar mit Profilschiene und Körperheberkassette



Körperheber „Edelstahl“
13 Doppelhaken

Umlagern vom Sarg oder von der Trage auf den Versorgungstisch, auch allein bzw. für eine Person möglich sein. Es ist nicht immer jemand da, „der mal gerade mit anfassen kann“!

Gerade hier wäre es effektiv, sich frei von körperlichen Belastungen und den rücken schonend einzurichten – denn zu tragen hat man in diesem Beruf genug.

Unsere Firma bietet ein breites technisches Angebot von Körperhebern und Körperliften – von der Beratung bis zur Montage alles in einer Hand!

Je nach Möglichkeit und Einsatzbedarf bieten wir mehre Trage- und Hebelösungen zum Einhängen in die verschiedenen Körperlifte an.

Für die Lagerung des Verstorbenen, eine Edelstahltrage mit 13 Doppelhaken oder eine Stahltrage mit 8 verschiebbaren Haken. Beide wahlweise mit Gurten aus Nylongewebe oder festem Vollkunststoff in mehreren Belastungsstufen und Längen.

Unsere komfortable Edelstahltrage „Finger“ und eine Schaufeltrage ergänzen unsere Einsatzlösungen.

Zum Heben und Senken der Tragen bzw. zum Umlagern, Ein- oder Umbetten haben sich mehrere unserer Einrichtungen sehr gut bewährt.

Fahrbarer Körperheber „Classic“ für eine Belastung max.185 kg und „XL“ bis max. 300 kg. Mit Akku, Fernbedienung, Fahrgestell spreizung, Hubhöhe 0–203 cm, ohne Werkzeug zerlegbar.

Decken-Profilschienen mit einer Körperheberkassette (Lift) zum Einhängen der Körpertrage sind ideal für einen platzsparenden Einsatz in engen Räumen/Gängen und für mehrere Versorgungstische. Die Profilschienen können im Prinzip an jedem

Decken- oder Wandmaterial befestigt und sogar bündig in die Decke eingesetzt werden. Wahlweise 2 Lifte für die Belastung von max. 200 kg oder 260 kg.

Die „Brücke“ ist verschiebbar, mit Profilschiene und Körperheberkassette zum Einhängen der Körpertragen. Die Brücke wird quer über den Sarg, Trage oder Scherenwagen und über den Versorgungstisch geschoben. Dann wird der Verstorbene angehoben und auf den Tisch versetzt.

Höhen- und längenverstellbar, Raster Höhe 189–254 cm und Länge 216–316 cm. Belastung max. 260 kg. Bitte bedenken Sie, dass die oben angegebenen maximalen Leistungen oftmals höher sind als die empfohlene Belastung vieler Sezier- und Versorgungstische.

Die Akkus werden über die Fernbedienung und mithilfe einer Wandladestation aufgeladen.

Die technischen Daten und Preise senden wir Ihnen gerne zu und würden uns sehr freuen, von Ihnen zu hören. Ein Preis vorab



Körperheber „Finger“ Schiene und Lift

– für den Körperheber „Classic“: € 1.295,- plus MwSt. Schon jetzt interessant für Sie?

www.westhelle-koeln.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 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

Der besondere maritime Abschied

Seit ca. 25 Jahren organisiert Broder Drees im Auftrag für Bestattungsunternehmen ausschließlich internationale Seebestattungen auf eine sehr persönliche Art und Weise.

Text: Britta Schaible

Broder Drees ist ein Original aus dem Norden. Dabei ist er längst über die Grenzen von Hamburg bekannt. Zu seiner Philosophie gehört der Anspruch, den ureigenen Bedürfnissen der Menschen durch Hilfe gerecht zu werden und damit auch unter Umständen das scheinbar Unmögliche möglich zu machen. Ein roter Faden, der sich durch das interessante und bunte Leben des 75-jährigen Unternehmers zieht.

Das Dienstleistungsangebot von Broder Drees zeichnet sich durch mehrere Besonderheiten aus. Seit 1996 führt er Seebestattungen ausschließlich im Ausland, auf allen Weltmeeren und ab nahezu jedem Hafen dieser Welt wunschgemäß durch. Mit seinem entsprechenden Seekartenmaterial, seinen langjährigen Kontakten sowie mit seiner weitreichenden Erfahrung gibt er den Hinterbliebenen die Gelegenheit für eine persönlich gestaltete maritime Abschiedszeremonie nach ihren Wünschen. Sie erhalten im Anschluss eine Urkunde mit der genauen Position der Beisetzungsstelle, einen Auszug der entsprechenden Seekarte sowie auf Wunsch auch Fotos von der Beisetzung. Selbstverständlich kann die Bestattung auch unbegleitet stattfinden.

Individualität und Transparenz

Das Bestattungsunternehmen erhält vor Auftragserteilung eine genaue Übersicht der anfallenden Kosten: Dazu gehören z. B. die Seeurne, der Urnentransport (z. B. über den Flugweg), der Schiffcharter, die Fahrzeugmiete, Hotelkosten, Kosten für den Blumenschmuck (Kränze und Streublumen) sowie das Honorar für die gewünschten Leistungen. Eine feierliche Abschiedsrede



Auf allen Weltmeeren im Einsatz: Broder Drees

nach Rücksprache mit den Angehörigen kann übrigens kostenlos dazu gebucht werden. Sie erfolgt vor den drei Ehrenrunden um den Beisetzungsort und dem Läuten der Schiffsglocke. Die Kosten für die erbrachten Dienstleistungen richten sich nach dem Umfang (Lage des Seegebiets, Einsatzdauer, Besonderheiten vor Ort). Der Endpreis für Bestatter ist freibleibend. Broder Drees gewährleistet in jedem Fall die absolute Transparenz.

Eisbestattungen und Seebestattungen für Heimatvertriebene

Zum Angebot des Unternehmers gehören darüber hinaus Eisbestattungen im Kurdischen Haff sowie Seebestattungen für Heimatvertriebene in den Gewässern der „alten Heimat“ z. B. vor Königsberg, in der Danziger Bucht und an der Pommerschen Küste. Außerdem ist es möglich, die Seeurne mit der Asche des/der Verstorbenen auf der Position versunkener Schiffe („Wilhelm Gustloff“, „Steuben“ oder „Goya“) beisetzen zu lassen.



„Gebt meine Asche dem Wind“: Auf besonderen Wunsch kann auch eine Seebestattung aus der Luft (über Helikopter oder Kleinflugzeug) durchgeführt werden.

Broder Drees steht als persönlicher Dienstleister allen Bestattungsunternehmen zur Verfügung. Mit Herzblut und Engagement versteht er es seit vielen Jahren, den Hinterbliebenen einen tröstlichen Abschied zu ermöglichen.

*"SeaArt" Dr. hc. Broder Drees
Robert-Koch-Straße 20
23843 Bad Oldesloe
Tel. 0157 384 142 94
broder.drees@gmail.com*



Sterbefälle nach Monaten 2016 bis 2021 in Deutschland

Diese Sonderauswertung enthält Sterbefallzahlen nach Monaten seit dem 1. Januar 2016. Die Auswertung für die Jahre 2016 bis 2019 basiert dabei auf den endgültigen, plausibilisierten Daten dieser Berichtsjahre. Daten ab dem 1. Januar 2020 sind vorläufig – hierbei handelt es sich um eine reine Fallzahlauszählung der eingegangenen

Sterbefallmeldungen aus den Standesämtern – ohne die übliche statistische Aufbereitung. Die Daten wurden nicht plausibilisiert und es wurde keine Vollständigkeitskontrolle durchgeführt. Zudem liegt nur ein begrenzter Merkmalsumfang vor (Rohdaten).

	Januar	Februar	März	April	Mai	Juni	Juli	August	September	Oktober	November	Dezember	insgesamt
2021	106.228	81.639	81.131	81.037									
2020	85.421	80.070	87.517	83.885	75.823	72.177	73.798	78.711	74.089	79.672	86.083	108.726	985.996
2019	85.105	81.009	86.739	77.410	75.669	73.483	76.926	73.444	71.022	77.006	78.378	83.329	939.520
2018	84.973	85.799	107.104	79.539	74.648	69.328	75.605	78.370	69.708	74.039	74.762	80.999	954.874
2017	96.033	90.649	82.934	73.204	75.683	69.644	71.411	71.488	69.391	75.229	74.987	81.610	932.263
2016	81.742	76.619	83.668	75.315	74.525	69.186	72.122	71.295	69.037	76.001	77.050	84.339	910.899

Quelle: Statistisches Bundesamt (www.destatis.de/DE/Themen/Gesellschaft-Umwelt/Bevoelkerung/Sterbefaelle-Lebenserwartung/Tabellen/sonderauswertung-sterbefaelle.html) Stand: 01.06.2021



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 Katafalke. 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 • Kühlkatafalke-Oberfläche nach Wunsch

www.westhelle-koeln.de · Telefon 02247 9682564



Versorgung in Würde – mit besonderem Qualitätsanspruch

Die modernen Hygienesysteme der Firma UFSK INTERNATIONAL GmbH & Co. KG

Text: Britta Schaible

Seit vielen Jahren gehört das Unternehmen UFSK INTERNATIONAL zu den führenden Anbietern von Einrichtungen, Mobiliar und Zubehör für den Versorgungsbereich der Bestattungshäuser sowie für Thanatologen und Pathologen im In- und Ausland.

Ob Transport, Lagerung oder Kühlung, ob hygienische Versorgung oder Thanatopraxie: Das vielseitige Sortiment bietet für Ihr Dienstleistungsangebot innerhalb Ihrer Räumlichkeiten die optimale Lösung für den würdevollen Umgang mit den Verstorbenen. Damit haben Sie die Möglichkeit, Ihren Versorgungsraum Ihren Wünschen und Bedürfnissen entsprechend individuell einzurichten. Die Seziertische werden in Edelstahl gefertigt und können in den Varianten feststehend, höhenverstellbar, drehbar sowie mit oder ohne Absaugungsfunktion geliefert werden.

Ein umfangreiches Angebot von Zubehör rundet das Produktprogramm ab.

Qualität und Funktionalität
Zum Sortiment gehört außerdem eine große Auswahl qualitativ hochwertiger Sarg- und Leichenkühlzellen, die in unterschiedlichen Größen und Ausführungen erhältlich sind. Bei der Herstellung wird auf eine einwandfreie und platzsparende Kühltechnik geachtet. Darüber hinaus ist eine flexible und unkomplizierte Handhabung in der Praxis gewährleistet.

Für die sichere Aufbewahrung und den Transport bietet die Firma UFSK INTERNATIONAL besondere Sarg-, Hub- und Lagersysteme. Die stabile Stahlkonstruktion sowie das aufeinander abgestimmte Konzept der Produkte sorgen für eine mühelose und flexible Verwendung im Alltag.



Die hygienische Versorgung ist eine wichtige Dienstleistung, die im Alltag eines Bestattungsunternehmens zunehmend an Bedeutung gewinnt. Fordern Sie Ihr persönliches Informationsmaterial an. Für weitere Fragen steht Ihnen das Team von UFSK INTERNATIONAL gerne zur Verfügung.

www.ufsk.com

UFSK INTERNATIONAL GmbH & Co. KG ist der führende Spezialist für die Einrichtung von Bestattungsinstituten und Thanatologen. Wir bieten Ihnen ein umfassendes Sortiment für Sarg- und Leichenkühlzellen sowie die Ausstattung von hygienischen Versorgungsräumen.

Sarg- und Leichenkühlzellen



Einrichtung für Hygienische Versorgungsräume



Sarg-, Hub- und Lagersysteme



UFSK International GmbH & Co. KG

Kirchhoffstr. 2, 93055 Regensburg, Germany

Phone: +49 (0)941/78862-0

Fax: +49 (0)941/78862-10

E-Mail: info@ufsk.com

Web: www.ufsk.com

ADELTA.Gewinnspiel – Gewinner auch ohne Messe

Im letzten Jahr konnte die BEFA leider nicht stattfinden. Die ADELTA.FINANZ AG, Anbieter von Factoring für den Bestattungsmarkt, hat es sich nicht nehmen lassen, das traditionelle ADELTA.Gewinnspiel zur Messe durchzuführen. Neben dem Hauptpreis – einem Gutschein für ein E-Bike – gab es viele hochwertige Preise, über die sich die Gewinner sehr gefreut haben. Auch für die anstehende BEFA Salzburg ist selbstverständlich ein weiteres Gewinnspiel geplant. Wir freuen uns auf Ihren Besuch am ADELTA-Stand.

Anja Dörenberg überreicht dem Hauptgewinner Marcus Meinigmann der Firma Schulte-Austum vor dem Haus der Trauer in Emsdetten den Hauptgewinn.



Hermann Reiter überreicht Manuela Özsüyek von der Firma Friedrich in Gensingen sowie Frau und Herrn Dörries aus Einbeck einen tollen Nebenpreis.



AHORN GRUPPE

Bestattungskultur gestalten

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.

Ein Symbol der Liebe

Der Erinnerungsdiamant

...aus Asche oder Haaren. Seit 2004 bietet Algordanza diese Dienstleistung erfolgreich in über 34 Länder an.

Unser Hauptsitz in der Schweiz kann jederzeit unter Beachtung der aktuell geltenden Schutzmassnahmen von Interessierten Kunden besichtigt werden.

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



„SeaArt“ Dr. hc. Broder Drees

Seebestattungen weltweit –
in allen Weltmeeren.
Ganz besonders. Ganz persönlich.

Maritime Dienstleistungen für Bestattungsunternehmen.
Ich Sorge zuverlässig für die Durchführung.

„SeaArt“ Dr. hc. Broder Drees | Robert-Koch-Straße 20 | 23843 Bad Oldesloe | Tel. 0157 384 142 94 | broder.drees@gmail.com

Wir suchen Bestattungsfachkraft/-Meister



Bestattungsinstitut in Niedersachsen mit langjähriger Tradition sucht zum nächstmöglichen Zeitpunkt:

Bestattungsfachkraft/-Meister

Bitte senden Sie Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen an:
Herbert Peper & Sohn GmbH | Harburger Straße 6 | 21271 Hanstedt
beratung@bestattungen-peper.de | www.bestattungen-peper.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

LAVABIS® Hygiene Online

www.lavabis.de

Art.Nr. HV000341

Leichenhülle aus
Material mit dem
Zertifikat „biologisch
abbaubar im Boden“.

Erfüllt auch die
Kompostierbarkeit nach
EN13432 und setzt bei der
Verbrennung im Krematorium keine
Schadstoffe frei.

LAVABIS GmbH · Steilshooper Allee 49 · 22309 Hamburg

+49 40 46655525 · +49 40 46655527 · info@lavabis.de



TERMINE

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

MESSEN

10.-11.09.2021
FORUM BEFA
Österreich, Salzburg
www.forum-befa.com

22.-23.10.2021
Pieta, Messe Dresden
www.pieta-messe.de

BESTATTERTAG INTENSIV
Veranstaltung für Bestatter
und Friedhofsgärtner

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

30.06.2021 Online-Stream
15.09.2021 Online-Stream

FRIEDHOFSVERWALTUNGSTAG
www.friedhofsverwaltungstag.de

WORKSHOP

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

SEMINARE

**Bestatter Auszeit –
im Kloster mit Diana Tempel**
www.bestatter-auszeit.de

INSERENTEN

- 2 Daxecker Holzindustrie GmbH
www.daxecker.at
- 3 Reederei H. G. Rahder GmbH
www.seebestattung-buesum.de
- 5 Bestattertag
www.bestattertag.de
- 9 Meth-Consulting & Handels GmbH
www.meth-consulting.com
- 11 ikt Lenz GmbH & Co. KG
www.natururne.de
- 13 Reederei Huntemann GmbH
www.reederei-huntemann.de
- 15 Nano Solutions GmbH
www.nanogermany.de
- 17 Linn Sprachverstärker
www.linn-sprachverstaerker.com

- 19 Reederei Narg
www.reederei-narg.de
- 21 Sanbays GmbH i. L.
www.sanbays.de
- 23 Seebestattungs-Reederei Albrecht
www.seebestattung-albrecht.de
- 25 Westhelle Köln GmbH
www.westhelle-koeln.de
- 27 UFSK International GmbH & Co. KG
www.ufsk.com
- 28 Ahorn AG
www.ahorn-ag.de
- 29 Algordanza GmbH
www.algordanza.com
- 29 „SeaArt“ Dr. Hc. Broder Drees
broder.drees@gmail.com

- 29 Lavabis GmbH
www.lavabis.de
- 30 Ralf Krings Licht & Leuchter
www.licht-leuchter.de
- 31 Adelta.Finanz AG
www.adeltafinanz.com
- 32 Rapid Data GmbH
www.rapid-data.de

- BEILAGEN
- Adelta.Finanz AG
www.adeltafinanz.com
 - Messe Dresden Pieta
www.pieta-messe.de
 - memorius Fotobuch und Trauerdruck
www.memorius.de



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

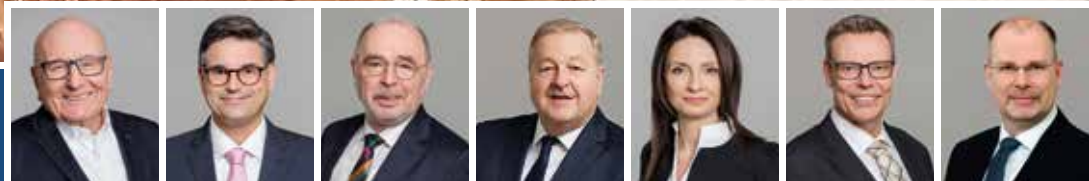
Waren aus NE-Metallen
Metallgestaltung
Donatusstraße 107-109 · Halle E1
50259 Pulheim

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



Danke, ADELTA! Endlich Zeit für mich!

*Mein Frauchen und mein Herrchen sind viel entspannter als früher.
Sie haben mehr Zeit für gemeinsame Ausflüge.
Die ganze Arbeit mit dem Forderungsmanagement ist vom Tisch.
Das regelt alles ADELTA für uns.*



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

Heino Gerlof
Bestattungsinstitut Gerlof Am Rennsteig, Altenfeld

Immer einen Schritt **voraus sein**

