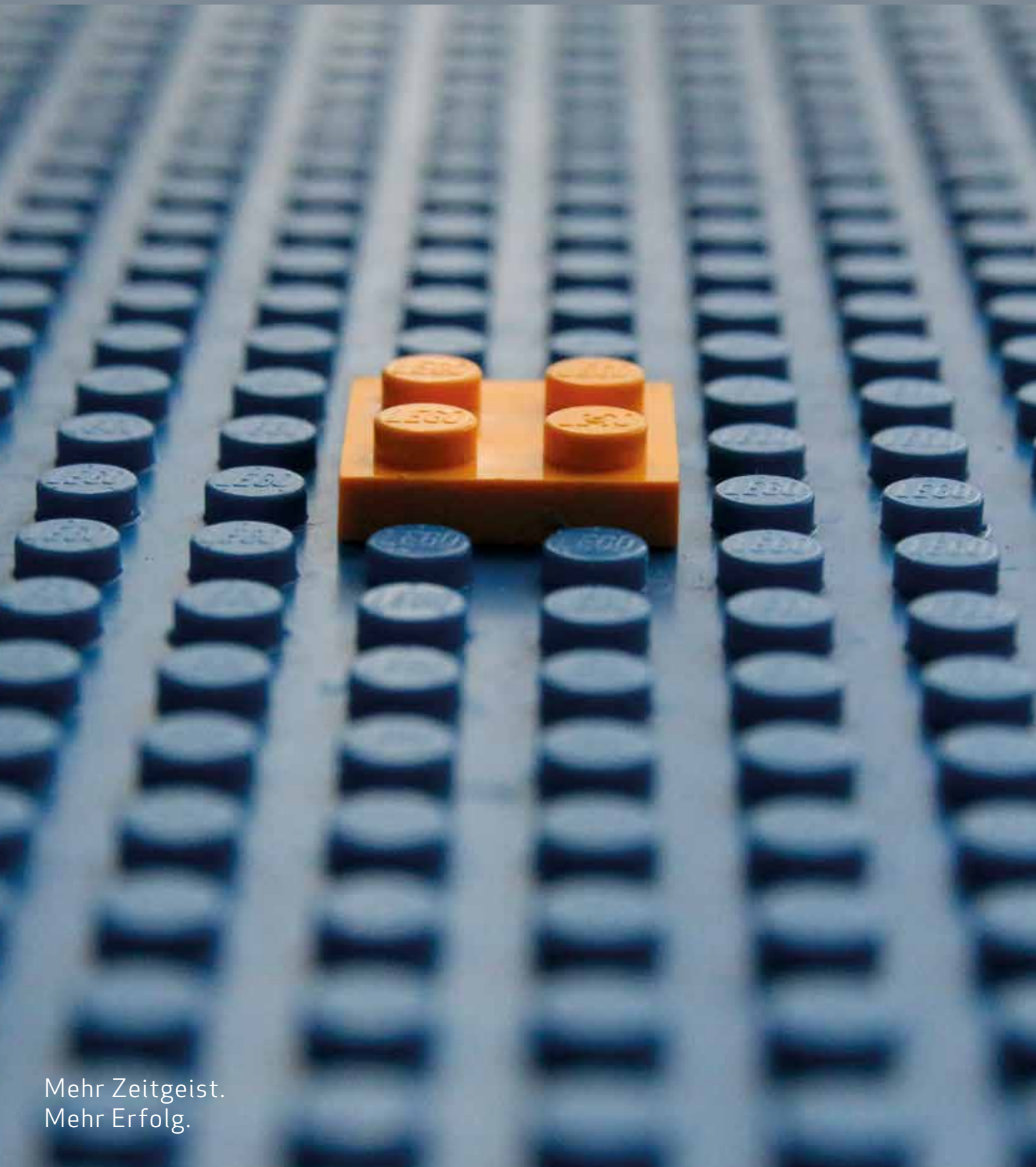




BESTATTUNGSWELT

Das Fachmagazin für die Bestattungsbranche

Ausgabe 03.2023



Mehr Zeitgeist.
Mehr Erfolg.

Daxecker®

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



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

Ihr **Daxecker®** - Team



Liebe Leserin, lieber Leser,

kurz nach Redaktionsschluss ereilte uns die Nachricht, dass die Musiklegende Tina Turner im Alter von 83 Jahren verstorben ist. Die Schlagzeile beherrschte am darauffolgenden Tag die Medien, während das Geschehen der aktuellen Weltpolitik eher zweitrangig erschien.

Obwohl wir alle wissen, dass unser Leben endlich ist, ja, auch das einer Ikone aus der Pop-Musik, reagierten viele Menschen fassungslos. Bei den zahlreichen Beileidsbekundungen aus aller Welt entstand schnell das Gefühl, dass Trauer doch irgendwie verbindet. Ihre Lieder begleiten uns schließlich seit vielen Jahrzehnten.

Tina Turner verkörperte darüber hinaus eine starke Persönlichkeit, die nach einer für sie extrem schwierigen Zeit wieder einen beruflichen Neustart in den 80er-Jahren des vergangenen Jahrhunderts wagte – und das mit Erfolg. Auch privat hatte sie ihr Glück gefunden. Neben der Musik hinterlässt sie uns Optimismus, Mut, weibliche Stärke, Selbstbewusstsein und den Ansporn, nach einem Fall neu aufzustehen.

Herzlichst

Ihr Bestattungswelt-Team

Britta Schaible
Redaktion

Nicola Tholen
Projektleitung

SEEBESTATTUNGEN

ab Büsum / Nordsee



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



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



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

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

BEITRÄGE



6

Warum ist die Bestattungsbranche so großartig?

Erasmus A. Baumeister



13

Ratenzahlung hilft Hinterbliebenen und sorgt für höhere Umsätze

Hans-Joachim Frenz



22

Trauerdekorationen mit natürlichem Charakter

Engelsinfonie

3 Editorial

6 **Warum ist die Bestattungsbranche so großartig?**
Erasmus A. Baumeister

10 **In Sankt Annual tut sich was**
Die Bestattungswelt im Interview mit Stefan Kohl, Bestattungsinstitut Pietät von Rüden

13 **Ratenzahlung hilft Hinterbliebenen und sorgt für höhere Umsätze**
Hans-Joachim Frenz, ADELTA.FINANZ AG

14 **Maximale Werbepower ohne Extrakosten**
Rapid Data GmbH

16 **Bühne frei!**
Dipl. Ing. Architektur Karsten Schröder

19 **Mevisto setzt den Fokus auf eine gute Partnerschaft**

20 **Der alte Bürostuhl**
Jule Baumeister, Baumeister&Baumeister

22 **Trauerdekorationen mit natürlichem Charakter**
Engelsinfonie

24 **FORUM BEFA Hamburg 2023**
Eine kleine Rückschau

24 **PIETA Dresden 2023**

25 **Reutlinger Friedhofstag 2023**

26 **Mitten im Wald stehen**
Friedwald® auf der FORUM BEFA

27 **Hilfe für den Alltag im Bestattungsunternehmen**
LAVABIS GmbH

28 **Pathologische Einrichtungssysteme**
UFSK INTERNATIONAL GmbH & Co. KG

29 **Nachhaltigkeit setzt sich durch**
BOLLERMANN GmbH

34 **Termine/Inserenten**

IMPRESSUM

Herausgeber

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

Geschäftsführung

Hans-Joachim Frenz

Redaktionsanschrift

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

Chefredaktion und

Projektleitung

Britta Schaible
Nicola Tholen

Erscheinungsweise

zweimonatlich

Nächster Anzeigen-/

Redaktionsschluss

14.07.2023

Gestaltung

Florian Rohleder

Titelfoto

glen.carrie@unsplash.com

Copyright

Verlag Bestattungswelt Ltd.

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

schriftlicher Genehmigung des Verlags gestattet.

Für unverlangt eingesandte Manuskripte, Bilder, Bücher und sonstige Unterlagen wird keine Gewähr übernommen.

Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben nicht unbedingt die Meinung der Redaktion oder

des Verlags wieder.

Bei Preisausschreiben der Redaktion ist der Rechtsweg ausgeschlossen.

Es gelten die Mediadaten vom 01.01.2023.

€ 7,50

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

BESTday

FÜR BESTATTERINNEN UND BESTATTER

Wir zeigen Ihnen
den richtigen Weg!



In Kooperation mit
Bestattungsinstitut
Streidt

BESTday Ulm

aus der Branche für die Branche – alternativlos

Samstag, 21.10.2023

Erstes Ulmer Bestattungsinstitut

Helmut Streidt

Zinglerstraße 70

89077 Ulm

Informationen und Anmeldung unter
www.bestday-original.de

Warum ist die Bestattungsbranche so großartig?

Die Antwort folgt am Ende des Artikels.

Text: Erasmus A. Baumeister

Es muss einen oder auch sehr viele Gründe geben, warum plötzlich neue Unternehmen und internationale Konzerne die deutsche Bestattungsbranche für sich entdeckt haben.

Schon seit vielen Jahren gibt es immer wieder neue Versuche, die Bestattungswelt in Deutschland neu zu erfinden. Ganz große Töne spuckend haben wir viele Neugründungen erlebt, die versprochen, den deutschen Bestattungsmarkt in Nullkommanichts digital komplett neu zu erfinden. Der Lauteste von allen, der die gesamte Branche wiederholt für komplett „zu doof“ erklärt hat, wird sich wohl bald vollständig verabschieden. Viele, reine Digitalanbieter von Bestattungen, mussten feststellen, dass online eben nur Entsorgungsbestattungen oder unterstes Niveau zu akquirieren ist. Diese Anbieter haben gemerkt, dass es unmöglich ist, ganz Deutschland zentral zu bedienen. Diese Anbieter haben nicht verstanden, dass eine hochqualitative und individuelle Bestattung, mit der ein Bestattungsunternehmen kaufmännisch sehr erfolgreich sein kann, ein lokales und persönliches Angebot ist. Wenn jetzt unpersönliche Onlinebestatter zu stationären Anbietern werden, indem sie Filialen eröffnen und/oder etablierte Bestattungsunternehmen kaufen, dann ist das auch nur ein kleiner Schritt in die richtige Richtung. Damit werden immer noch keine regionalen, kulturellen, sozialen, finanziellen und religiösen Unterschiede beachtet, die in Deutschland mit weit über 80 Millionen Menschen, auch in der Bestattung, äußerst wichtig sind. Damit ist immer

noch kein sympathisches und empathisches Team mit guter Ausbildung, Lokalfeeling und Erfahrung vor Ort. Die deutsche Bestattungsbranche ist eben keine globale Fast-Food-Kette, bei der alles gleich schmecken muss/kann. Die deutsche Bestattungsbranche ist kein Autoglas-Discounter mit gammeligem Filialen in wirklich jedem drittklassigen Gewerbegebiet und penetranter Werbung. Die deutsche Bestattungsbranche ist kein Ballermann-Bierzelt, das mit vulgärer Musik, ab 2 Promille, überall funktioniert. Einige Onlineanbieter haben das alles immer noch nicht verstanden, auch wenn sie jetzt vor den Trümmern ihrer großartigen Milliardenräume stehen.

Die zweite Gruppe, die sich seit Kurzem für das Bestatten in Deutschland interessiert, sind internationale Investoren, denen die Branche recht egal ist, die nur Geld unterbringen müssen – viel Geld. In diesen Fällen ist es spannend zu sehen, mit welcher Blauäugigkeit solche riesigen Private Equity Firmen sich schon bei mir vorgestellt haben. Es ist mir schon mehrmals passiert, dass ich kontaktiert wurde, ohne dass irgendeine Recherche über die deutsche Bestattungsbranche stattgefunden hat. Diese Unternehmen wollten von mir hören, ob sie lieber „Rewe Bestattungen“, oder „Edeka Bestattungen“ kaufen sollen. Wenn ich dann schnell erklärte, dass es so in Deutschland nicht aussieht und wir einen zersplitterten Markt von vielen Tausend Familienunternehmen haben, ist die Enttäuschung groß und das Telefonat beendet. Es gibt aber auch das Gegenteil. Ein, zwei ausländische Konzerne haben die Bestattungsszene in Deutschland über Jahre gut beobachtet, verstanden und Netzwerke aufgebaut. So wurden schon einige Unternehmen übernommen, die keine interfamiliäre Lösung für die Nachfolge hatten. Wir werden sehen, wie das weitergeht. Darüber hinaus gibt es Bestattungsunter-





nehmer, die ihr Einzugsgebiet durch die Übernahme von Unternehmen im eigenen geografischen Umfeld vergrößern. Das gab es schon immer, und das funktioniert auch, weil immer noch das Lokal-Know-how einfließt. Bestattungsunternehmen sind begehrt, was die Preise hierfür steigen lässt. Das finde ich grundsätzlich schon mal sehr gut. Das macht Ihre und meine Arbeit wertvoller.

Wieso ist jetzt der deutsche Bestattungsmarkt für viele so interessant, auch für viele, die bisher nichts damit zu tun hatten? Die Branche ist so großartig, weil wir 30 Jahre natürlichen Wachstums vor uns haben. In den nächsten 30 Jahren werden die Bestat-

„Die Branche ist so großartig, weil es keinen anderen Bereich gibt mit nahezu 100 Prozent Auftragsicherheit.“

tungszahlen demografisch bedingt immer weiter ansteigen. Problem hierbei ist nur, dass die Angehörigen auch Ihr Unternehmen wählen müssen, also ist ein immer kreativeres Kommunikations- und Marketingkonzept notwendig. Danach werden die Sterbefallzah-

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

len wieder rückläufig sein. Aber 30 Jahre sind mehr als genug, um sich auf die Zeit danach einzustellen. Das bedeutet, dass ein Bestattungsunternehmen immer neue Dienstleistungen erfinden muss, und alle anderen Gewerke, die zu einer Bestattung gehören, mitanbieten muss. Die Branche ist so großartig, weil die drei Pandemiejahre gezeigt haben, dass Bestattungsunternehmen krisenfest sind. Es geht allen genauso gut wie vorher, wunderbar. Problem hierbei: Was müssen Sie für Ihr Unternehmen tun, damit es so bleibt? Die Branche ist so großartig, weil es keinen anderen Bereich gibt mit nahezu 100 Prozent Auftragsicherheit. 99 Prozent der Menschen, die sich in Ihren Bestattungsunternehmen melden, persönlich, telefonisch oder auf andere Weise, weil Oma tot ist, sind auch Ihre Kunden. Problem: Wie können Sie das Niveau halten? Eine Schreinerei muss 15 aufwendige Angebote ausarbeiten, um nur einen Auftrag zu bekommen. Nur ein Drittel aller Menschen, die ein Textileinzelhandelsgeschäft betreten, kaufen auch. Ich glaube, nur die Quote der Kaufkumentreffer bei Tankstellen liegt noch etwas höher als in Bestattungsunternehmen. Die Branche so ist großartig, weil es nirgendwo eine höhere Kundenzufriedenheit gibt. Zuerst sind die Berührungsängste groß, hinterher sind Zufriedenheit und Dankbarkeit den Kunden das Wichtigste. Die Branche ist so großartig, weil Sie Ihren Kunden oft wirklich helfen können. Das tut gut. Die Branche ist so großartig, weil der Wettbewerb im Verhältnis zu anderen Wirtschaftsbereichen friedlich ist. Die Branche ist so großartig, weil es weiterhin genug Menschen geben wird, die sich eine individuelle Qualitätsbestattung leisten können. Die Branche ist so großartig, weil der jetzt schon boomende Bestattungsvorsorgebereich noch unglaublich viel Potenzial liefert. Es ist zurzeit nichts leichter, als einen eine hocheffiziente Bestattungsvorsorgeoffensive zu starten. Sammeln Sie heute Ihre Kunden von morgen ein, bevor es der Kollege tut. Ich zeige Ihnen gern, wie das geht.



Schicken Sie mir eine E-Mail an eab@erasmus1248.de und ich sende Ihnen eine Gebrauchsanweisung für eine Bestattungsvorsorgeoffensive, kostenlos.

Die Branche ist großartig, weil sie etwas langsamer ist als andere Bereiche. Warum soll das denn jetzt ein Vorteil sein? Das ist ein Vorteil, weil ein Bestattungsunternehmen sich nur andere Branchen und deren Entwicklung ansehen muss, um zu sehen: Was passiert in wenigen Jahren in meinem Business? Hier ein kleiner Exkurs: Die Bestattungsbranche ist langsamer in der Entwicklung, weil die Bestattung ein unglaublich selten konsumiertes Produkt, eine selten konsumierte Dienstleistung ist. Die Bestattung kauft

der Deutsche sich nicht drei Mal wöchentlich wie ein frisches Brot, nicht häufiger als ein Restaurantbesuch und noch nicht mal so oft wie ein neues Auto. Der Brotkauf ist Alltag und findet ohne viel Gehirnleistung immer wieder und wieder statt. Wenn es nicht mehr schmeckt, dann geh ich woanders hin, eine Entscheidung auch wieder ohne große Gehirnleistung. Da vorne am See hat ein neuer Italiener mit wunderschöner Terrasse aufgemacht. Da will ich bald mal hin. Ich freue mich drauf und bespreche mit meiner Familie den baldigen Termin. Eine emotionale und freudige Entscheidung. Bis ich wieder in die Planung einer Bestattung involviert bin, hat dieses Restaurant nach einem Cross-Over-Asian-Open-Kitchen-Event-Food-Point mit dem Tandoori-Inder den dritten Pächter. Ich werde alle ausprobieren und entscheiden, ob ich da wieder hingehere oder nicht. Der Autokauf ist für viele auch emotional, wenigstens ein bisschen, und heute eben auch verbunden mit weltanschaulichen Notwendigkeiten. Bis ich statistisch gesehen wieder eine Bestattung beauftragen muss, habe ich noch fünf Mal ein neues Auto bestellt.

Die Bestattungsbranche ist so großartig, weil ein kleiner Fehler unangenehm ist, aber keine wirklichen Folgen hat. Ein Fehler passiert jedem einmal, aber der Kunde muss ihn erstmal bemerken und einordnen können. Der Kunde kann schlecht vergleichen, weil er sich nicht wöchentlich eine Bestattung kauft. Deswegen sind kleine Fehler weniger folgenschwer als woanders. Die Branche ist so großartig, weil Sie mit Ihrem Bestattungsunternehmen bestmögliche Qualität und Individualität liefern. Zwei Ansprüche, die schon immer Erfolg hatten und – wenn richtig vermarktet und kommuniziert – auch immer Erfolg haben werden. Die Branche ist so großartig, weil gesellschaftliche und wirtschaftliche Entwicklungen mit Verzögerung in dieser Branche ankommen. Also kann ein Bestattungsunternehmen, das mit offenen Augen durch die Welt geht, genau sehen, worauf es sich in Zukunft einstellen muss.

Diese Großartigkeiten haben aber inzwischen eben auch andere bemerkt, und deswegen besteht Handlungsbedarf, diese Großartigkeiten für Ihr Unternehmen über die Jahre und die nächsten Generationen zu erhalten. Damit die Bestattungsbranche die eigene Entwicklung in den Händen behält, ist es unumgänglich, die eigenen Leistungen, Ideen, Möglichkeiten und die Vielfältigkeit immer weiter zu kommunizieren. Alle klassischen und digitalen Medien sind zu nutzen, und zwar sofort, um die komfortable Großartigkeit der deutschen Bestattungsbranche zu erhalten, zu fördern und auszubauen. Seien Sie stolz und selbstbewusst, in einer der besten und sichersten Branchen tätig zu sein.

www.erasmus1248.de



FriedWald[®]
Die Bestattung in der Natur



Gemeinsam. Ideen. Gestalten.

Persönliche Abschiede

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

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



Jetzt kostenlos bestellen:

Broschüre „Andachtsplatz
dekorieren“ für Bestattungshäuser



Kontakt:

FriedWald GmbH

Telefon: **06155 848-500**

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

www.friedwald.de



Foto: Bestattungshaus Pietät von Rüden

In Sankt Annual tut sich was

Die Bestattungswelt im Interview mit **Stefan Kohl**, Bestattermeister und Inhaber des Bestattungsinstituts Pietät von Rüden in Saarbrücken.

Text: Stefanie Nerge

Die Historie des Bestattungsinstituts Pietät von Rüden reicht zurück in das Jahr 1883. Seit über 135 Jahren hat das Unternehmen eine lange Tradition in der Betreuung von Trauernden und der Durchführung von Bestattungen aufgebaut und im Laufe der Geschichte hat Pietät von Rüden einen guten Ruf für seine einfühlsame und professionelle Arbeit erworben.

Alle Inhaber in dieser Zeit legten großen Wert auf einen respektvollen und würdevollen Umgang mit den Verstorbenen und ihren Familien und versuchten immer einen Schritt voranzudenken. Im Jahr 2008 hat der Bestattermeister Stefan Kohl die große Verantwortung, die mit der langen Tradition des Unternehmens einhergeht, als neuer Inhaber übernommen. In seinem

Geburtsort Sankt Annual in Saarbrücken hat er für sein Unternehmen einen nächsten großen Schritt gewagt und sich seinen Traum vom Bestatter als Komplettanbieter für alle Dienstleistungen rund um den Trauerfall erfüllt. Zwischen 2016 und heute entstand ein neues Bestattungshaus mit einer Vielzahl an Möglichkeiten und Serviceleistungen.

BW: Wann hatten Sie den ersten Gedanken zu diesem Projekt?

Stefan Kohl: Eigentlich schon immer. Ich habe mir immer Gedanken zur Verbesserung unseres Angebots und unserer Leistungsfähigkeit als Dienstleister gemacht. Dabei ging es mir immer darum, was will der Kunde, was braucht der Kunde in der schweren Zeit des Abschieds – sowohl vor als auch nach der Beisetzung des Verstorbenen. Aber die ersten konkreten Pläne sind 2009 entstanden und Erwerb sowie Baubeginn war dann 2016. Wobei wir nicht neu gebaut haben, sondern in einer Bestandsimmobilie, übrigens ein ehemaliger Supermarkt hier in Sankt Arnual, umgebaut haben.

BW: Sozusagen vom Supermarkt zum Bestattungshaus?

Stefan Kohl: Ja, richtig. Die Immobilie hat für uns eine gute Lage und bietet viele Vorteile, die für uns als Bestattungshaus wichtig sind.

BW: Zum Beispiel?

Stefan Kohl: Da weiß ich gar nicht, wo ich mit der Aufzählung beginnen soll. Da wären die 30 Parkplätze hinterm Haus. Die großzügigen Flächen für eine Trauerhalle, ein Mehrzweckraum, die Abschiedsräume für die Familien, unsere Ausstellungsräume und Büros. Der separate Zugang zu unseren Versorgungsräumen und der diskrete Eingang zu den Abschiedsräumen. All das, was ich mir vorgestellt habe, konnten wir hier in dieser Immobilie verwirklichen. Ich gebe zu, am Anfang braucht man schon viel Fantasie, um sich diese Verwandlung vorzustellen.

BW: Erzählen Sie uns bitte mehr zu der Raumaufteilung.

Stefan Kohl: Von der Straße aus haben wir 2 Eingänge. Der eine führt direkt in unseren Mehrzweckraum, der als Trauercafé nach der Beisetzung dienen kann, aber auch als Veranstaltungsraum für Vorträge zum Thema Erbrecht oder Bestattungsvorsorge. Der zweite Eingang ist der direkte Zugang zum Empfangsbereich der Trauerhalle, in der bis zu 80 Personen Platz finden können. Und sollte das nicht ausreichen, können wir die Trauerfeier auch in den Mehrzweckraum via Monitor übertragen. Hier hätten dann auch noch mal mindestens 50 Personen Platz. Auf dieser Ebene sind dann auch die barrierefreien Toiletten, unsere Büros und Beratungsräume sowie die Ausstellung mit allen Produkten rund um die Beisetzung. Eine

Etage tiefer befinden sich die Abschiedsräume, in denen die Familie und Freunde ganz in Ruhe und ungestört Abschied von ihrem Verstorbenen nehmen können. Der Zugang zu diesen Räumen ist elektronisch über einen Chip möglich und ist zu jeder Zeit möglich. Dabei spielt es keine Rolle, wie lange und wie oft die Räume genutzt werden.

BW: An welchem Bauabschnitt hatten Sie besonders viel Freude?

Stefan Kohl: An der Gestaltung und Aufteilung der Räume! Wie soll mal alles aussehen, was macht wie am meisten Sinn?

BW: Und was hat Sie am meisten Nerven gekostet?

Stefan Kohl: Die Decken und die Lüftungsanlage. Kennen Sie die sogenannte Odenwalddecke? Das wollte ich auf keinen Fall und eine Alternative war nicht so leicht zu finden. Für unsere Räumlichkeiten und besonders die Trauerhalle ist die Akustik extrem wichtig. Der Schall von Stimmen und Bewegungen muss gut gedämmt sein. Aber wir haben eine sehr gute Lösung gefunden, indem wir optisch sehr ansprechende, eckige

und ovale Paneelen unter die Decke gehangen haben, die den Schall quasi aufsaugen. Unter <https://www.pietaet-von-rueden.de/videos/> kann man sich die einzelnen Bauabschnitte noch genauer ansehen.

BW: Würden Sie die Strapazen der Bauzeit nochmal auf sich nehmen?

Stefan Kohl: Immer wieder. Es war zwar, wie Sie schon sagten, sehr anstrengend – aber es hat sich wirklich gelohnt.

BW: Wie haben Sie es geschafft, die ganze Zeit gelassen zubleiben?

Stefan Kohl: Ich habe 50 Hühner, 5 Schildkröten und 2 Katzen. Mich um die Tiere zu kümmern und sie zu beobachten, gibt mir sehr viel Kraft und Ruhe für meine tägliche Arbeit im Bestattungshaus und auf der Baustelle.

BW: Das Tagesgeschäft in den verschiedenen Standorten ist ja während der Bauzeit nicht weggefallen. Wie haben Sie und Ihre Mitarbeiter das bewerkstelligt?

Stefan Kohl: Meine Mitarbeiter und ich sind ein großartiges Team und zusammen haben


REEDEREI HUNTEMANN



**SEEBESTATTUNG –
SO SCHLIESST SICH DER KREIS**

individuell besonders unvergesslich

**ÜBER 30 JAHRE
SEEBESTATTUNG**

www.reederei-huntemann.de

wir das sehr gut hinbekommen. Und was wir in der Bauphase als große Erleichterung empfunden haben ist, dass wir unser Debitorenmanagement an die ADELTA.FINANZ AG übergeben haben.

BW: Seit wann arbeiten Sie mit der ADELTA zusammen?

Stefan Kohl: Seit 2018. Ich fand es sehr angenehm, dass wir den Service 6 Monate auf Probe nutzen konnten, bevor wir uns für eine dauerhafte und langfristige Zusammenarbeit entschieden haben.

BW: Wie haben Ihre Kunden auf die Zusammenarbeit reagiert?

Stefan Kohl: Durchweg positiv. Denn durch das erweiterte Zahlungsziel von 21 Tagen haben die Hinterbliebenen etwas mehr Zeit, die Rechnung zu begleichen, weil vielleicht Versicherungsleistungen noch nicht ausbezahlt wurden oder aus anderen Gründen. Auch die angebotene Ratenzahlung, bis zu 36 Monaten, wird unter Umständen gern in Anspruch genommen.

BW: Und wo lag der größte Vorteil für Sie?

Stefan Kohl: Ganz klar in der einfachen Abwicklung für uns und der schnellen Bearbeitung durch die ADELTA. Denn der Rechnungsbetrag wird binnen 1-2 Werk-

tagen auf unser Konto überwiesen. Das gab mir als Unternehmen eine große Sicherheit für unsere Liquidität, was für die Unternehmensplanung und -entwicklung sehr wichtig ist. Besonders während der Bauphase hat mir das den Rücken freigehalten.

BW: Nutzen Sie auch den Ratenrechner?

Stefan Kohl: Den nutzen wir selbstverständlich und werden ihn auch unseren Kunden auf unserer Website zur Verfügung stellen.

Beim nächsten Relaunch unserer Seite werden wir den Rechner dort implementieren.

BW: Herr Kohl, wir wünschen Ihnen viel Erfolg in Ihren neuen Geschäftsräumen und vielen Dank, dass Sie sich die Zeit für dieses Gespräch genommen haben.

www.pietaet-von-rueden.de





Wahlweise mit:

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

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

Profitieren Sie von unserem Beratungsservice!

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

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



Lisa Kikillus

Gestiegene Bestattungskosten:

Ratenzahlung hilft Hinterbliebenen und sorgt für höhere Umsätze

Text: Hans-Joachim Frenz

Die Energiepreise und die Inflationsrate sind hoch, die Unsicherheit auch: Angesichts der drohenden Nachzahlungen für Energielieferungen sparen viele Menschen, wo immer es möglich ist. Tritt ein plötzlicher Todesfall im Familienkreis ein, überschreitet die finanzielle Belastung häufig die Möglichkeiten. Bestatter, die Hinterbliebenen eine Ratenzahlung anbieten, profitieren von Wettbewerbsvorteilen.

Viele Bestatterinnen und Bestatter mussten ihre Preise in den vergangenen Monaten den gestiegenen Kosten für Rohstoffe, Energie, Zulieferprodukten und Dienstleistungen anpassen und sie an Hinterbliebene weitergeben. Diese sparen aufgrund der wirtschaftlichen Unsicherheit ohnehin bereits häufig an Extrakosten für Särgen, Urnen und besondere Bestattungsleistungen. Bestatterinnen und Bestatter kämpfen daher nicht nur mit höheren Beschaffungskosten, sondern auch mit sinkenden Umsätzen. Darüber hinaus steigt das Ausfallrisiko, denn Verbraucher erhalten ihre Strom- und Gasrechnungen mit entsprechenden Abschlägen erst in den nächsten Wochen und sind womöglich nicht imstande, weitere Rechnungen zu begleichen.

Forderungsausfällen vorbeugen

Mit einem maßgeschneiderten Abrechnungsservice „BestattungsFinanz“ schützt die ADELTA.FINANZ AG Bestattungsunternehmen vor Forderungsausfällen und sorgt für eine hohe Liquidität. Zudem haben Bestatterinnen und Bestatter mit dem ADELTA.HinterbliebenenService die Möglichkeit, ihren Kunden eine Ratenzahlung mit bis zu 36 Monatsraten anzubieten, während die ADELTA die vollständige Abwicklung übernimmt. Bestattungsunternehmen

erhalten ihren Rechnungsbetrag abzüglich der Factoring-Gebühren innerhalb von 24 Stunden.

Ratenzahlung als Kundenservice und USP

Um sich von Mitbewerbern abzuheben, können Bestatter den ADELTA.Ratenrechner in ihre Website integrieren und sich gleich auf den ersten Blick als kundenfreundliches Unternehmen positionieren: Hinterbliebene wählen einen Betrag, den sie regelmäßig aufbringen können und können entspannt die Bestattung planen, die ihren Wünschen

entspricht – inklusive individueller Produkte und Leistungen. Die Folge: höhere Umsätze für das Bestattungsunternehmen.

www.adeltafinanz.com

NEU: DER ADELTA.REPORT BESTATTUNG 2023

Aktuelle Zahlen, Daten und Fakten der Bestattungsbranche



Jetzt kostenlos
downloaden!



Ratenzahlung von
3 bis 36
Monaten

Jetzt
Raten online
berechnen





Foto: RapidData

➔ Auf Gedenkseiten können Trauernde in Verbindung bleiben, virtuelle Kerzen entzünden, Kondolenzschreiben und Erinnerungsbilder hochladen.

Zahlen, Daten & Fakten aus der Praxis:

Maximale Werbepower ohne Extrakosten

Text:
Stephanie Tamm

Jungunternehmer Maximilian Petzolt war selbst überrascht. Allein im Januar verzeichnete seine Homepage 26.000 Aufrufe. Das Mutter-Tochter-Duo Brigitte und Helena Erichsen generiert über 90 Prozent ihres gesamten Website-Traffics über die Gedenkseiten. Und Familie Nitschke hat mit gut 70.000 wiederkehrenden Seitenbesuchern im Jahr überregionale Bekanntheit erreicht. Alle drei Bestattungshäuser haben eines gemeinsam: Sie nutzen die natürliche Reichweite des Gedenkportals für ihren Unternehmenserfolg.

Viele Bereiche unseres Lebens spielen sich auch im Digitalen ab – sogar die Trauer. Für Bestatter endet das Kerngeschäft häufig nach der Bestattung und vor der eigentlichen Trauerphase. Eine Gedenkseite ist ein besonderer Online-Service für die Hinterbliebenen, der über die Bestattung hinausgeht. Sie ermöglicht es der Trauergemeinschaft, in einem geschützten Raum miteinander in Kontakt zu bleiben. Für Bestatterinnen und Bestatter eröffnet das Gedenkportal damit einen natürlichen Weg, Kunden auch nach der Bestattung zu betreuen, ihnen im Gedächtnis zu bleiben und sie damit ans eigene Unternehmen zu binden.

Überraschend:

26.000 Seitenaufrufe in nur einem Monat

Maximilian Petzolt übernahm Poppe Bestattungen in Neustadt am Rübenberge Ende 2020 und führte gleich zu Beginn PowerOrdoMAX in seinem Betrieb ein. In nur zweieinhalb Jahren machte er aus dem anfangs kleinen Bestattungshaus Poppe ein gut laufendes, stark wachsendes Unternehmen.

➔ Poppe Bestattungen konnte mit der Einführung des MAX Gedenkportals hohe monatliche Besucherzahlen erzielen.



Doch mit diesen Zahlen hätte der Jungunternehmern nie gerechnet: „Das MAX Gedenkportal ist in meiner Region durch die Decke gegangen. Die Seitenaufrufe sind von Monat zu Monat gestiegen. Allein im Januar auf über 26.000. Dabei ist das Logo und der Name meines Bestattungshauses bei etlichen potenziellen Neukunden immer präsent.“



→ **Erichsen Bestattungen** hat das Potenzial des Gedenkportals sofort erkannt und nutzt es seit der Einführung im Jahre 2014.

Über dem Durchschnitt:

90 % des Traffics durch Gedenkseitenaufrufe
Frank und Brigitte Erichsen führen das bereits seit vier Generationen etablierte Bestattungshaus Erichsen in Flensburg-Handewitt mittlerweile gemeinsam mit ihrer Tochter Helena. Seit Rapid Data 2014 das Gedenkportal ins Leben gerufen hat, nutzt die Bestatterfamilie diesen Service und legt für nahezu jeden Trauerfall eine Gedenkseite an. Fürsorglich mit viel Liebe zum Detail erstellt das Mutter-Tochter-Duo obendrein Erinnerungsbücher mit Fotos der Gedenkseite und der Trauerfeierlichkeiten, die sie der Rechnung als kostenloses Geschenk beilegen. Gerade Bestattermeisterin Helena legt

dabei großen Wert auf qualitativ hochwertige Bilder und bildet sich im Fotografieren kontinuierlich fort.

Die Handewitter übertreffen den Durchschnittswert von 80 Prozent Traffic durch Gedenkseiten-Aufrufe und liegen bei über 90 Prozent: „Wir sparen uns Werbekosten für Zeitungen, Online-Verzeichnisse oder Google Ads und sind mittlerweile mit allen Online-Services des MAX Paketes präsent. Wird der Name des Verstorbenen gezielt googelt, erscheint oft als erster Treffer unser Gedenkportal. Aktuell probiere ich mich auch auf Instagram aus und erkenne Potenzial. Dort erzähle ich über den Alltag einer Bestatterin und kläre über wichtige Themen wie Bestattungsvorsorge auf.“



→ **Das Nitschke Gedenkportal** ist überregional bekannt und wird häufig mit dem Smartphone aufgerufen.

Überregional bekannt:

70.000 wiederkehrende Besucher

1994 übernahm Anne Nitschke zusammen mit ihrem Mann Heinz das Bestattungsinstitut Nitschke im nordrhein-westfälischen Neuenkirchen von ihrer Schwiegermutter. Ihre Tochter Sina war von klein auf mit dabei, absolvierte mit 24 Jahren ihre Prüfung

zur Bestattermeisterin und führte PowerOrdo und schließlich PowerOrdoMAX im elterlichen Betrieb ein.

Mit Services wie dem Gedenkportal setzten die Nitschkes einen Meilenstein in ihrer Region. „Man kennt uns überregional und Menschen kommen auch von weiter weg zu uns, weil sie von unseren Services gehört haben. Es gibt sogar eine Community von älteren Leuten, die sich den Link unseres Gedenkportals direkt auf die Startseite ihres Handys gelegt haben. Da wird regelmäßig geschaut, wer in der Gemeinde verstorben ist – so wie in der Tageszeitung. Gerade in unserer ländlichen Region geht der Kreis derer, die ihr Beileid ausdrücken möchten, weit über den engen Kreis hinaus. Dadurch haben unsere Gedenkseiten auch hohen informativen Charakter.“

PowerOrdoMAX:

Die Zahlen sprechen für sich

Bestatter-Websites mit einem PowerOrdoMAX Gedenkportal werden im Durchschnitt 5 x mehr geklickt als Websites ohne Gedenkportal. Jede einzelne Gedenkseite generiert durchschnittlich 500 Besuche pro Jahr. Allein durch die Gedenkseiten-Aufrufe kommen damit über 80 Prozent des gesamten Website-Traffics zustande! Das bedeutet für Bestattungshäuser: PowerOrdoMAX bringt wesentlich mehr Sichtbarkeit in den Suchmaschinen und wesentlich mehr Besucher auf die eigene Website. Ganz ohne Werbebudget schafft diese organische Reichweitensteigerung nicht nur eine enorme Bekanntheitssteigerung in der eigenen Region, sondern auch konkrete Umsatzchancen!

www.rapid-data.de



NATURURNE

Urnen, natürlich schön

- Handarbeit aus Deutschland -

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

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

Bühne frei!

Für die Nominierten in Ihrem Unternehmen.



Text und Grafik:
Dipl. Ing. Architektur
Karsten Schröder

Die großen Stars, das sind selbstverständlich Ihre Mitarbeiter, und jeder hält seinen Oscar zu Recht in der Hand und verdient einen glänzenden Stern auf dem „Walk of Fame“ Ihres Unternehmens, aber es gibt da abseits, an den Wänden und in den Ecken Ihres Bestattungshauses, auch einige Preisträger, die ganz im Stillen ihre Nominierung feiern.

Werfen wir in dieser und in den nächsten Ausgaben der Bestattungswelt einen Blick auf diese Nominierten und stellen sie einmal ins Scheinwerferlicht! Wenn Sie Lust haben, lesen Sie nachfolgende Zeilen in Verbindung mit „Der Zubehör-Kreis“ (BW 03/2019) und „Investieren Sie in Ihre Räume!“ (BW 04/2020) aus dem Online-Archiv.

Als Erstes bitten wir auf die Bühne: den „Sargfächer“!

Leicht geneigte Einzelsärge, auf fast unsichtbaren Katafalken, mit jeweils passender Urne und Preisaufsteller werden in Rich-

tung eines Stehtisches gruppiert. Ich glaube an das Ensemble! Ich glaube an die gemeinsame Präsentation von Sarg und Urne. Nicht in jeder Region und nicht mit jedem Sarg, aber es gelingt sicherlich mit einigen wenigen Modellen. Lassen Sie mich meine Vision erläutern: Ihr Kunde hat sich im Beratungsgespräch für das Trauerpapier mit weißer Calla entschieden und schon auf dem Weg in die Ausstellung fällt sein Blick unweigerlich auf eine Fotografie, die einen weißen Calla-Bogen über einem aufgebahrten Sarg in Ihrer Feierhalle zeigt. Nach Eintritt in den Ausstellungsraum steuert Ihr Kunde zielgerichtet auf das Zentrum – den Stehtisch – zu, hält sich daran fest und entdeckt in Ihrem Sargfächer ein Ensemble aus Sarg, mit Calla-Intarsie auf dem Deckelbrett, und einer punktuell beleuchteten Urne mit Calla-Blüte in Airbrush-Technik. Diese mit Gräsern umspielte Urne ist am Kopfende des Sarges platziert und steht auf einem 1 Meter hohen Galeriesockel, versehen mit Ihrer Bildmarke in Graustufe und einem Deckelbrett in Ihrer Hausfarbe! Neben dem ausgeschlagenen Sarg – auf dem Bühnenbild ist es der Sarg ganz rechts – findet Ihr Kunde dann seine Garnitur mit feinem Calla-

Ornament. Jetzt heißt es für den Kunden nicht mehr: Körperform oder Truhe? Griffe oder Stange? Sondern Lilie oder Rose! Lebensfluss oder Weidenbaum! Sich bei der Auswahl von Vorlieben leiten zu lassen, fällt leichter als von konstruktiven Sachverhalten. Dank dieser Vorliebe konnte zügig eine Entscheidung getroffen werden und Ihr Kunde darf „raus aus diesem Raum!“. Jetzt, erleichtert und gut beraten, zeigen Sie ihm Ihre Abschiedsräume, von denen er auf den Wandbildern des Ausstellungsraumes ja schon einen kleinen Eindruck bekam. (Für Cineasten: Fatih Akin, „Aus dem Nichts“: Katja, gespielt von Diane Kruger, betritt den Ausstellungsraum.)



Bühne frei für den „Mini-Treffpunkt“!

Ein kleiner Stehtisch, der Ihren Beratungsraum entlastet. Nicht immer ist es notwendig, sich mit Angehörigen in einen Beratungsraum zurückzuziehen. Sehr oft benötigt man nur ein grünes Licht für den Trauerdruck, die Angehörigenwäsche wird vorbeigebracht, oder Inhalte für die Trauerrede übergeben. Besetzen Sie dafür nicht Ihren wertvollen Beratungsraum, nutzen Sie dieses Möbel. An der richtigen Stelle integriert, schützt es auch vor dem Blick in den offenen Monitor der Mitarbeiter.

Eine moderne Pendelleuchte leuchtet diesen Platz aus und das Möbel strahlt in den Außenraum.



im Hause etwas erkennen darf, was ihn ein Leben lang begleitet hat, gelingt es leichter, sich zu öffnen.



Dies war ein erster Ausschnitt aus der großen Gruppe der Nominierten. Raumgestaltung kann so vieles für Ihr Unternehmen tun. Sie kann den Erstkontakt auslösen, das Niveau transportieren, den Beratern als Werkzeug dienen und die Technik zum Fließen bringen. Raumgestaltung kann für Sie mehr Umsatz pro Sterbefall bedeuten, Ihren Bekanntheitsgrad erweitern und dem Mitbewerber den Schlaf rauben. Eine E-Mail von Ihnen, noch im Juni versendet, mit „Bühne frei!“ im Betreff – und Sie erhalten meinen Ortstermin für das halbe Honorar.

www.2plus-konzeptionen.de

Als nächstes auf die Bühne: das „Bild der Region“!

Verbinden Sie mit einer großformatigen Fotografie an einer markanten Stelle Ihres Zutrittsbereiches das Einzugsgebiet mit Ihrem Unternehmen. Zeigen Sie dem eintretenden Besucher, für welche Region Sie sich verantwortlich zeigen. In welchem Gebiet Sie, die Bestattungskultur mit Ihrer Dienstleistung am Leben erhalten. Als Motiv für dieses Bild kommt ein allseits bekannter und beliebter Platz in Frage, ein Landstrich, der größte Arbeitgeber der Region oder eine besondere Architektur. Einem Kunden, der bei Ihnen

Einen freundlichen Applaus für die „Give-away-Wand“!

Nehmen Sie Ihrer Empfangstheke nicht mit Flyern die Luft, dort sollte nur Ihr Team glänzen! Die Übergabe des Veranstaltungshinweises, des Vorsorge-Flyers, des Ratgebers über Grabpflege und das Büchlein mit Trauertexten vollziehen Sie von Angesicht zu Angesicht im Zutrittsbereich Ihres Unternehmens. Ein großes Möbel, in Eigenbau gefertigt, lehnt an der Wand und hält alles bereit: ein überdimensionaler Setzkasten mit 5 Fächern, auf hölzernen Füßen und in einer markanten Farbe lackiert.



Karsten Schröder
bietet für Bestattungsunternehmen landesweit Ortstermine an. Bei diesen Terminen werden vor Ort Lösungsansätze skizziert, die zu erwartenden

Kosten geschätzt und die Wunschkonzeptionen beurteilt. Ein übertragbares Raumbuch mit Material- und Ausführungshinweisen unterstützt dabei die spätere Umsetzung.



Erinnerungsschmuck aus Edelstahl dezent - zeitlos - individuell

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

PUR Solutions GmbH - Elisabethstraße 23 - 41334 Nettetal

www.nano-erinnerungsschmuck.de



MEVISTO

Weil ich
Dich liebe

Gemeinsame Momente
werden zu unvergesslichen
Erinnerungen, genau wie die
Liebe, die für immer verbindet.

PERLE MIT SEELE | [MEVISTO.COM](https://www.mevisto.com)

Mevisto setzt den Fokus auf eine gute Partnerschaft

Mit Anfang Juni dieses Jahres stärkt das Unternehmen Mevisto GmbH, aus dem oberösterreichischen Kirchham, die Partnerschaft zu seinen Kunden anhand eines neu etablierten Partnerprogramms.

Durch Online-Schulungen des Kundendienstes sollen die Partner von einer Erhöhung der Kundenzufriedenheit als auch Verbesserung der Verkaufsqualität profitieren. Gemeinsam mit dem gut geschulten Personal möchte man die Edelsteinbestattung den Trauernden näherbringen. Die somit qualifizierten und durch das Schulungsprogramm zertifizierten Berater sollen den Hinterbliebenen eine Möglichkeit geben, mit dem Verlust leichter umgehen zu können. Mit einem personalisierten Edelstein haben diese ihre geliebten Verstorbenen nicht nur wieder bei sich zu Hause, sondern auch ganz nahe am Herzen. Interessenten einer Edelsteinbestattung können auch den Bestatter in ihrer Nähe auf der Website von Mevisto finden und erhalten somit den passenden Kontakt für eine sehr persönliche Erinnerungsform. Über eine Onlineplattform (QR-Code) können sich Bestatter einfach zu einem Wunschtermin zum kostenlosen Webinar anmelden.

Die Partner von Mevisto profitieren nicht nur durch eine professionelle Schulung und den damit verbundenen Vorteilen, sondern auch von den damit einhergehenden finanziellen Benefits. In der eigens kreierte Partnerzone auf der Website Mevisto können diese auch von Bildmaterial, Werbemitteln wie Kataloge oder Textvorlagen einen Mehrwert für ihre eigenen Kunden beziehen. Durch eine simple Anmeldung in der Partnerzone können die Partner auf diese Weise ihren eigenen Absatz fördern.

Perle mit Seele – in 15 Minuten zum individuellen Erinnerungsschmuck

Mit dem Produkt „Perle mit Seele“, eine DIY-Variante des personalisierten Erinnerungsschmucks, können sogar mehrere Angehörige einen Teil des verstorbenen und geliebten Menschen bei sich tragen. Anhand des mitgelieferten Mini-Labors ist es möglich, bis zu bis 5 Perlen zu Hause selbst zu personalisieren. Egal ob mit Asche oder Haar: Mit der „Perle mit Seele“ trägt man seine Liebsten immer nahe am Herzen. Die Keramikperle nimmt die Essenz des Verstorbenen auf und macht sie somit zu einem Teil dessen. Damit entsteht ein fühl- und greifbares Gedenken – sehr persönlich und stilvoll.

Gewohnte Qualität im neuen Glanz

Mevisto steht für (Me) Metamorphose und (visto) sichtbar machen von Erinnerungen. Passend dazu hat das Unternehmen dem Firmenlogo einem Redesign unterzogen. Statt des Pudels zierte nun ein Schmetterling das Unternehmenzeichen. Der Inbegriff der Metamorphose ist Schmetterling und daher auch das Wappentier von Mevisto. Der farbenprächtige Falter ist ein Symbol der Seele und versinnbildlicht auch die Bewegung durch verschiedene Lebenszyklen. Das Unendlichkeitszeichen ist eine weitere Symbolik, welche im Logo zu finden ist. Es soll kommunizieren, dass die Liebe zu einer Person für immer anhält, auch wenn dieser geliebte Mensch nicht mehr lebt.

Eines bleibt immer sicher. Liebe ist unvergänglich und Menschen versuchen, auch auf nicht traditionelle Weise, ihren Verstorbenen zu gedenken. Mit Mevisto wird Trauernden diese besondere Möglichkeit gegeben, ihre Liebe festzuhalten.



Die persönliche Beratung gibt es unter der Telefonnummer +43 7619 22122-160.



Scannen und am Webinar teilnehmen!



Der alte Bürostuhl

Über Vertrauen, Unverständnis und Sprachlosigkeit

Text: Jule Baumeister

Wie immer (meistens) möchte ich auch diesmal meine Gedanken zu einem persönlichen und noch sehr präsenten, weil sehr frischen Erlebnis teilen und Sie, liebe Leser, ehrlich um Meinung und Feedback bitten.

Ursprünglich wollte ich über ein völlig anderes Thema schreiben – über Motivation innerhalb von Unternehmen aus den verschiedenen Perspektiven heraus beleuchtet. Ein durchaus spannendes und wichtiges Thema, doch interessanter Weise fehlte mir die Motivation für einen auch wieder persönlichen Artikel und suchte mir ausführliche Hilfsstellung für einen motivierenden Kreativitätsschub. Das ist voll nach hinten losgegangen – die Chefredaktion, Britta Schaible, monierte den Artikel als nicht typisch, nicht authentisch. Inhaltlich gut, aber eben nicht wirklich von mir. Das ‚persönliche‘ Engagement, was immanent zu meinen Texten gehört, fehle. Sehr kleinlaut ziehe ich den Text zurück und werde meine Gedanken über Motivation zu einem emotional involvierten Zeitpunkt mit unmittelbarer persönlicher Betroffenheit mit Ihnen teilen – wie immer. Genau deshalb schreibe ich jetzt über ein zunächst lapidar erscheinendes (mich aber deutlich triggerndes) Thema: einen kaputten Bürostuhl.

Gestern, als ich die Geschäftsräume betrat, wollte ich meinen Bürostuhl (aufgrund diverser Backbone-Zipperlein habe ich mir angewöhnt, an langen Bürotagen meine Sitzgelegenheit zu wechseln – drei verschiedene stehen zur Auswahl – dieses Vorgehen kann ich generell sehr empfehlen) gegen einen der andern tauschen. Der Stuhl meiner Wahl – ein klassischer, ganz normaler Bürodrehstuhl – nicht ganz neu, aber robust und sehr rückenfreundlich, stand in einer Ecke. Ich griff die Lehne, um ihn gleich ins Büro zum Schreibtisch durchzuschieben und auszutauschen. Mein Blick fiel auf die Sitzfläche. Zwei etwa 20 cm lange Schnitte, die bis auf die Grundebene der Sitzfläche runtergehen, 5 cm, (und eine Vielzahl von kleineren) er-

strecken sich über die Sitzfläche. Komplette aufgeschlitzt – ein bisschen so, also ob jemand etwas im Schaumgummipolster gesucht hätte.

Hier arbeiten zwei Mitarbeiter und ich. Was soll ich Ihnen sagen – es war keiner.

Es geht ums Prinzip

Versteht sich von selbst, dass es hier natürlich nicht um den Wert des Bürostuhls geht.

Ich stellte den Stuhl unübersehbar an eine stark frequentierte Durchgangspassage mit dem Effekt, dass er konsequent ignoriert wurde, ja sogar die aufgeschlitzte Sitzfläche weggedreht wurde – doch kein einziges Wort.

Irgendwann sagte ich „Guckt mal – ganz schön krass“ (oder so ähnlich) ... und erntete ein „Joa, da hat wohl jemand die alten Kartons drauf zerschnitten.“ Mit anschließend deutlich schnellem desinteressierten Themenwechsel.

Ja genau, das denke ich auch. Aber wer? Dachte ich nur! In der Hoffnung, noch ein „... ja, tut mir leid, war blöd, wollte ich nicht, hab nicht nachgedacht ...“ oder irgendetwas in der Richtung zu hören. Nichts.

Noch mal: Es geht nicht im Allergeringsten um den Stuhl!!! Wo gearbeitet wird, gehen Dinge kaputt. Es geht ausschließlich ums Prinzip. Wir sind zu dritt – die Möglichkeiten sind begrenzt. Schwierig, so offensichtlich unverblümt für blöd gehalten zu werden.

Ich empfinde es als zutiefst schade, nach so vielen gemeinsamen Jahren, eine derartige Situation, Stimmung, Gleichgültigkeit, Desinteresse ... als Arbeitsrealität zu erkennen.

Was muss das für ein Gefühl sein – zu wissen, dass ich es wissen muss, also eine Einschätzung zu der Situation habe – einfach so weiterzuarbeiten? Ich käme mir unendlich blöd vor. Und darüber hinaus muss doch klar

Es geht nicht im Allergeringsten um den Stuhl! ... Es geht ausschließlich ums Prinzip.

sein, dass das Vertrauensverhältnis deutlich beschädigt ist.

Allein die Vorstellung, dass wegen einer derartigen Lappalie die Lüge bevorzugt wird ... Was ist denn mit den Vorgängen, die seit Jahren vertrauensvoll in ihre Hände gegeben werden und nicht unmittelbar überprüft werden, eben *weil* ein stabiles Vertrauensverhältnis besteht ...? Ich möchte gar nicht weiterdenken.

Was will ich Ihnen mit dieser Geschichte eigentlich sagen? Wahrscheinlich möchte ich sie in erster Linie teilen mit Menschen, von denen ich sehr sicher weiß, dass sie derartige Situationen kennen und die Enttäuschung und letztendlich Hilflosigkeit nachempfinden können.

Auf jeden Fall ist mir ein Anliegen zu sagen, dass die absolute einzige Möglichkeit für eine gute und langfristige Arbeitsbeziehung (und jede andere natürlich auch), die zufrieden, motiviert und erfolgreich macht, Ehrlichkeit ist. Wahrscheinlich bin ich sehr empfindlich, was das Thema angeht, aber das bin ich aus Überzeugung.

Und jetzt komme ich zu meiner Frage – was tue ich? Was würden Sie tun? Ich weiß es ehrlich nicht in diesem Fall.

www.baumeister-baumeister.de



AHORN GRUPPE

Bestattungskultur gestalten



Wir erhalten Lebenswerke.

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

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

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

Wir wachsen mit den Menschen, die unsere Gruppe bereichern.

Eine Unternehmerin erzählt, wie sie zur Ahorn Gruppe kam

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

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



LAVABIS



Fachhandel für Bestatter, Thanatologen, Pathologen und Friedhofsbedarf

Neu im Portfolio von www.lavabis.com



Über 100 Pflanzen & Gräser



Dodge Embalming Produkte



Samosa Urnen



Hochwertige Möbel für die Trauerfeier



Bestattertasche mit umfangreichem Zubehör



Foliensarg: Alternative zu Zinksarg



Bodypod: Bergungshilfe mit Matratze



Rollboards: Umlagerung von Verstorbenen

Trauerdekorationen mit natürlichem Charakter



Trost findet man in der Natur. Mit seinen innovativen Dekorationen greift das Unternehmen Engelsinfonie diesen Gedanken auf.

Text: Britta Schaible

Ganz neu im Sortiment sind die Magnoliensträucher und die Pampasgräser mit oder ohne Rispe, die in unterschiedlichen Größen erhältlich sind. Auf diese Weise haben Sie die Möglichkeit, eine besonders emotionale und einzigartige Atmosphäre für den Abschied zu gestalten.

Inhaber Benjamin Petker war jüngst mit seinem großen Engelsinfonie-Team für die Bestatter unterwegs: Auf den vergangenen Messen, der FORUM BEFA in Hamburg sowie auf der PIETA in Dresden, zeigte sich seitens der Besucher ein lebhaftes Interesse an den Produkten. Präsentiert wurden diese auf einem attraktiven Stand, der sogar von einem Gärtner mitgestaltet wurde. Hier gab es viel Zeit für den persönlichen Austausch an einem kreativen und entspannten Ort innerhalb der Messehalle.



mit Kerzen, Leuchtern und weiteren Accessoires ureigene und tröstliche Kreationen, die einen bleibenden Eindruck hinterlassen. Lernen Sie die vielseitigen Möglichkeiten kennen und stöbern Sie im Onlineshop der Engelsinfonie. Für die persönliche Beratung steht Ihnen Benjamin Petker mit seinem Team gern zur Verfügung.

www.engelsinfonie.de

Achtung liebe Bestatter*innen!

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

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

Individualität und Kreativität

Das Angebot der Engelsinfonie bietet jedoch auch weitere Naturdekorationen, wie z. B. Apfelblütenzweige, Orchideen, Schilfgräser, Efeu-Hänger oder Ahorn- und Birkenbäume. Hieraus entstehen



DEKORATIONEN, DIE BEWEGEN

Unsere Trauerdeko ist ein echter Gewinn – mit Liebe zum Detail eine emotionale Szenerie erschaffen.



NEU

Magnolienstrauch und
Magnolienzweige



NEU

Pampasgras mit Rispe
in drei verschiedenen
Höhen

JETZT
online oder
telefonisch unsere
neuen Artikel
bestellen!

Wir freuen uns über Ihren Anruf!

Telefonische Beratung und Bestellungen:

05232 - 97 57 405

FORUM BEFA Hamburg 2023

Eine kleine Rückschau



Foto: Udo Gengen



→ Herzlich Willkommen auf der FORUM BEFA in Hamburg!

→ Über 2500 Fachbesucher besuchten die Messe - zunehmend auch aus dem Ausland.



→ Individuelle Beratungsgespräche

Das Branchen-Ritual im Norden: Vom 22. bis 23. April 2023 gastierte die FORUM BEFA nach vier Jahren endlich wieder in Hamburg.

Wie bereits in den Jahren zuvor diente der Schuppen 52 als charismatische Location für die gesamte Bestattungsbranche. Mit über 100 Ausstellern und mehr als 2500 Besuchern herrschte hier ein reges Treiben in familiärer Atmosphäre. Es gab viel Raum und Zeit für interessante Gespräche, neue und vertiefte Geschäftskontakte, Trends, Entwicklungen und Innovationen. Ob Produktvielfalt oder Dienstleistungsspektrum:



→ Spannende und gut besuchte Fachvorträge

Die Messebesucher erhielten spannende und vielversprechende Einblicke, um auch in Zukunft ihren Kunden die bestmögliche Beratung und Begleitung zu gewährleisten. Ein guter Grund zur Freude: Die nächste FORUM BEFA findet am 23. September in Mannheim statt.

www.forum-befa.com

PIETA Dresden 2023

Das 2-Tages-Branchenhighlight im Osten Deutschlands fand am 26. und 27. Mai zum 12. Mal statt.

Rund 1680 Experten aus Deutschland und den europäischen Nachbarländern trafen sich zum Branchenaustausch in Dresden. Interessante Fachvorträge, Trends und Innovationen, Weiterbildungsprogramme und künstlerische Ausstellungen trugen neben der persönlichen Beratung der Aussteller dazu bei, dass diese erfolgreichen Messetage unvergessen bleiben.

www.pieta-messe.de
www.adeltafinanz.com



Foto: ADELTA.FINANZ AG



→ Auf dem Stand der ADELTA.FINANZ AG in Dresden gab es viel Zeit für den persönlichen Austausch.



Reutlinger Friedhofstag 2023

Die Fachmesse für Friedhofstechnik mit Fachtagung – immer am Puls der Zeit.

Text: Britta Schaible

Am 3. und 4. Mai 2023 drehte sich in der schönen Stadt Reutlingen erneut alles rund um den Friedhof. Die Kombination von Fachtagung, dieses Mal mit 50 Teilnehmern und 7 spannenden Fachvorträgen inklusive anschließender Fachausstellung am Folgetag, fand nach mehrjähriger Pause wieder statt und stieß bei allen Teilnehmern und Besuchern auf großes Interesse.

Den Auftakt der Fachmesse für Friedhofstechnik leitete der Reutlinger Finanz- und Wirtschaftsbürgermeister Roland Wintzen mit passenden Worten ein. Reges Treiben herrschte bei herrlichem Wetter auf dem gesamten Gelände. Neben Fachgesprächen unter den Experten konnten Erdbohrer, Sargversenker und weitere Maschinen ausgiebig getestet werden. Über 50 Aussteller präsentierten ihr Sortiment und innovative Dienstleistungen – vom Bestattungswagen, über Urnen und Tontechnik für Trauerfeiern bis hin zu modernen Gerätschaften zur



Grünpflege. Für die besondere Unterhaltung sorgte ein Kamerateam der Sendung „Die Carolin Kebekus Show“, das hier zum Tabuthema Tod drehen durfte.

Die ideale Kombination aus Fachtagung und Fachmesse schaffte auch in diesem Jahr ein optimales Forum zum Erfahrungsaustausch der Fach- und Führungskräfte im Friedhofswesen aus dem gesamten Bundesgebiet. Jürgen Senft, der Initiator und Abteilungsleiter der Friedhöfe in Reutlingen, blickt zufrieden auf die Entwicklung zurück und wird nun bald in den wohlverdienten Ruhestand gehen. Selbstverständlich wird der Reutlinger Friedhofstag aber auch

weiterhin alle zwei Jahre stattfinden. Für 2025 können sich Aussteller und Teilnehmer beim Veranstalter solutioncube GmbH anmelden.

www.reutlinger-friedhofstag.de



 **LEONHARD GOETZ NACHF.**
TRAUERWAREN • BESTATTUNGSBEDARF • FRIEDHOFSTECHNIK

MINIURNEN

ERINNERUNGSRURNEN VON GOETZ TRAUERWAREN

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

Mitten im Wald stehen

Auf der FORUM BEFA Hamburg

FriedWald führte die Messebesucher in den Wald und gab Inspirationen zur Gestaltung von Trauerfeiern im FriedWald.

Wie Bestattungsunternehmen die Wünsche der Angehörigen bei einer Trauerfeier im FriedWald umsetzen können, zeigte der führende Anbieter der Naturbestattung in Deutschland auf der FORUM BEFA im April in Hamburg. Die FriedWald GmbH präsentierte sich der Bestattungsbranche mit einem innovativen Messestand, der die Besucherinnen und Besucher mit in den Wald nahm. Großformatige Bilder, Originalbänke aus dem FriedWald und ein dem Wald nachempfundenen Boden erweckten das Gefühl, mitten im Wald zu stehen. Besucherinnen und Besucher konnten mit VR-Brillen in den Wald eintauchen.

Im Fokus des virtuellen Waldbesuchs stand die Gestaltung von Trauerfeiern im FriedWald, die ihren Anfang am Andachtsplatz im Bestattungswald nehmen können. Bestatterinnen und Bestatter sahen am Messestand, wie der Andachtsplatz für die Trauerfeier dekoriert werden kann, welche Möglichkeiten der Beisetzungsbegleitung es für die Feier unter freiem Himmel gibt und wie Abschiedsrituale im FriedWald aussehen können.

„Wir waren rundherum zufrieden mit der FORUM BEFA im Schuppen 52 in Hamburg. Die Location war sehr passend, unser Angebot eines virtuellen Waldbesuches kam gut an und sorgte für großen Andrang am



Stand. Wir haben viele gute Gespräche geführt, keinesfalls nur mit Bestattungshäusern aus dem Norden, die Messe entwickelte eine Strahlkraft über die Region Hamburg hinaus“, so Sarah Schmidt, bei FriedWald verantwortlich für die Entwicklung von Konzepten für Bestattungshäuser.

Kontakt für Bestattungsunternehmen unter 06155 848-500 oder per E-Mail an partner@friedwald.de.

www.friedwald.de

ÜBER FRIEDWALD®:

Die FriedWald GmbH hat mit der Naturbestattung eine Veränderung in der Bestattungskultur angestoßen. 2001 wurde mit dem FriedWald Reinhardswald bei Kassel der erste Bestattungswald als Alternative zum herkömmlichen Friedhof in Deutschland eröffnet. Seitdem ermöglicht FriedWald in Kooperation mit Ländern, Kommunen, Kirchen und Forstverwaltungen Baumbestattungen in gesondert ausgewiesenen Bestattungswäldern. Inzwischen gibt es bundesweit 79 FriedWald-Standorte, jeder ist ein nach öffentlichem Recht genehmigter Friedhof im Wald.

Das Unternehmen mit Sitz im hessischen Griesheim bei Darmstadt beschäftigt rund 180 Mitarbeitende am Unternehmenssitz (Verwaltung, Kundenbetreuung) und bundesweit (Standort- und Forstbetreuung). Zudem betreuen rund 300 FriedWald-Försterinnen und -Förster die FriedWald-Standorte vor Ort und begleiten Kundinnen und Kunden bei Waldführungen, Baumauswahl und Beisetzung. Die Marke FriedWald® ist in Deutschland geschützt. Ziel ist, in schönen Waldregionen ein einheitliches und ökologisch anerkanntes Naturbestattungskonzept zu gewährleisten. FriedWald ist bekannt: Rund zwei Drittel der über 50-Jährigen kennen die Marke (kantar/emnid 9/2022).



Sie möchten sich beruflich weiterentwickeln?

Unser Bestattungshaus im Raum Lüneburg sucht eine **erfahrene Fachkraft als Bestatter/in und Betriebsleitung (m/w/d)** zur Verstärkung unseres Teams. Wenn Sie über mehrjährige Berufserfahrung als Bestatter/in und Führungskompetenz gepaart mit Teamfähigkeit verfügen sowie kaufmännisches Wissen in die Praxis umsetzen können, senden Sie ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen auf dem Postweg an den Fachverlag unter **Chiffre-Nr. BW03-23-01**.

Hilfe für den Alltag im Bestattungsunternehmen

Bodypod – die innovative Transfermatratze des Unternehmens lavabis

Der Beruf des Bestatters erfordert nicht nur Fachwissen und Einfühlungsvermögen, sondern auch die richtigen Hilfsmittel, um die körperlichen Herausforderungen im Rahmen von Überführungen von Verstorbenen zu bewältigen.

Lavabis bietet für diesen Zweck eine innovative Lösung im Onlineshop an, die den Bestatteralltag erleichtert: Bodypod. Hierbei handelt es sich um eine Transfermatratze, die speziell für den Transport von verstorbenen Menschen entwickelt wurde, um ein unnötiges Anheben zu verhindern. Hergestellt aus strapazierfähigem Material, kombiniert die Matratze Robustheit mit hohem Komfort. Die Verwendung dieser Transporthilfe ermöglicht eine sichere und ergonomische Handhabung des Verstorbenen und kann

Text: Britta Schaible

im Auto platzsparend untergebracht werden. Robust, hygienisch und rückschonend Eine stabile Schaumstoffmatratze schützt nicht nur den Körper des Leichnams, sondern verhindert auch mögliche Schäden an Wänden und Treppen, die beim Tragen entstehen können. Die praktischen Tragegriffe ermöglichen bei Abholungen ein einfaches Manövrieren durch enge Flure, Räume und Treppen.

Bei der Entwicklung des Bodypods wurde insbesondere auf eine hohe Qualität und Hygiene geachtet. Das Produkt besteht aus strapazierfähigem, langlebigem und leicht zu reinigendem Material, das den strengen hygienischen Standards in der Bestattungs-



branche gerecht wird. Die manuelle und maschinelle Pflegemöglichkeit gewährleistet eine einfache Reinigung und Desinfektion nach jedem Einsatz, wodurch das Risiko von Kreuzkontaminationen minimiert wird. Dies ist von entscheidender Bedeutung, um Bestatter und ihre Mitarbeiter vor potenziellen Infektionskrankheiten zu schützen.

www.lavabis.com



Brücke der Erinnerung



Die „Brücke der Erinnerung“ im Heimathafen der Reederei Albrecht ist den Hinterbliebenen von Seebestatteten gewidmet. Die Gedenkstätte ist in Form eines Schiffhecks gestaltet und exakt auf das Beisetzungsgebiet zwischen den Inseln Spiekeroog und Wangerooge ausgerichtet.

Durch die Verbindung aller Weltmeere eignet sich die Gedenkstätte auch um Seebestatteten zu gedenken, die andernorts beigesetzt wurden. Auf Wunsch können Angehörige an Stelen eine persönliche Gedenktafel anbringen lassen.

Pathologische Einrichtungssysteme

... abgestimmt auf Ihr Unternehmen

Text: Britta Schaible

Seit der Gründung im Jahr 1960 gilt die UFSK International als weltweit anerkanntes Fachunternehmen für Kühl- und Hygieneeinrichtungen, um die hygienische und thanatopraktische Versorgung in den Bestattungshäusern und weiteren Institutionen zu gewährleisten.

Die kompletten Einrichtungen und Systeme werden in enger Zusammenarbeit mit den Kunden entwickelt – individuell abgestimmt auf die firmeninternen Bedürfnisse sowie die Gegebenheiten vor Ort.

Neben Bestattungsinstituten zählen zu den Kunden außerdem Krankenhäuser, Krematorien und weitere Institute im In- und Ausland. Eine hauseigene moderne CAD-

Abteilung ermöglicht dem UFSK-Team eine bestmögliche Planung unter der Berücksichtigung von besonderen Kundenwünschen.

Qualität und moderne Technik stehen im Mittelpunkt

Großen Wert legt die UFSK International auf die Fertigung der Geräte und Systeme nach modernster Technik in Verbindung mit einem hohen Qualitätsanspruch. Verwendet werden hier ausschließlich hochwertige Materialien und innerhalb der Produktion wird selbstverständlich auf die CE-Richtlinien geachtet. Aufgrund der persönlichen und guten Zusammenarbeit mit Experten unterschiedlicher Fachgebiete bestimmen innova-

tive und ausgefeilte Konzepte und Lösungen das Angebot, das seinesgleichen sucht.

Der Servicegedanke der UFSK International wird großgeschrieben: Die Kunden erhalten auch nach erfolgter Lieferung und Montage unverzügliche Hilfe. Hierfür steht ihnen bundesweit eine eigene Serviceabteilung innerhalb von 24 Stunden zur Verfügung.

www.ufsk.com



Foto: UFSK International



-50%

Begrenzte Stückzahl!
Sofort lieferbar!

EINMALIGE GELEGENHEIT

UFSK Sarg- und Leichenkühlzellen in unterschiedlichen Größen inkl. Zubehör und dazugehörigen Sarg- und Leichenmuldenhubwagen. Alle Geräte im besten Zustand (generalüberholt).

Sämtliches Zubehör auch gesondert zu kaufen.

- Leichenmulden
- Seziertische
- Waschtische
- Hub- und Transportwagen
- Edelstahlmöbel
- Regale

www.ufsk.com



Nachhaltigkeit setzt sich durch

Text: Britta Schaible

Die Bienenhain Gemeinschaftsgrabanlage des Unternehmens Bollermann findet sich zunehmend auf den Friedhöfen wieder.

Sie wurde vor circa anderthalb Jahren als Idee entwickelt und im Mai 2022 erstmals live auf der BEFA FORUM in Düsseldorf präsentiert. Bereits im Februar diesen Jahres wurde die erste Anlage eingesetzt. Nachhaltigkeit ist ein großes und wichtiges Thema, das auch auf dem Friedhof nicht Halt machen darf. Die Grabanlagen, die Bienen und Insekten einen geschützten Raum bieten, werden zunehmend nachgefragt. Inzwischen sind auf weiteren 8 Friedhöfen bundesweit diese Grabanlagen geplant und einige wurden teilweise auch schon umgesetzt.

Der Bestatter Friedrich Neuhaus von Neuhaus Bestattungen in Düsseldorf war seinerzeit sofort von dem Projekt überzeugt. Er setzte alle Hebel in Bewegung und in kurzer Zeit entstand auf dem Friedhof Unterrath die Bienenhain-Gemeinschaftsgrabanlage. Innerhalb von 5 Wochen war diese nahezu zu 50 Prozent belegt. Ein Zeichen für die Nachhaltigkeit und den Kreislauf des Lebens setzen – für viele Menschen ist das ein tröstlicher Gedanke.

www.bollermann-grabmale.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 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

TERMINE

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

BESTday

Die Veranstaltung für
Bestatterinnen und Bestatter

- 14.06.2023 Potsdam
- 21.10.2023 Ulm
(in Kooperation mit Bestattungsinstitut Streidt)
- 18.11.2023 Hamburg

www.bestday-original.de

FRIEDHOFSVERWALTUNGSTAG

- 23.11.2023 Karlsruhe
www.friedhofsverwaltungstag.de

FACHMESSEN 2023

- 23.09.2023
FORUM BEFA Mannheim
www.forum-befa.com

WEITERE HIGHLIGHTS

Leichenwagenmuseum
Verkauf von Bestattungsfahrzeugen, Transportern, Oldtimern und Exoten

Osemundstr. 13
58809 Neuenrade (Eintritt frei)

Geöffnet: samstags von
12:00 Uhr–16:00 Uhr
oder nach Rücksprache:

Randolf Stock
Tel. 0171/800 50 73

www.cardepot-online.de

INSERENTEN

- 2 Daxecker Holzindustrie GmbH
www.daxecker.at
- 3 Reederei H. G. Rahder GmbH
www.seebestattung-buesum.de
- 5 Agentur Erasmus A. Baumeister
www.erasmus1248.de
- 7 Reederei Narg
www.reederei-narg.de
- 9 FriedWald® GmbH
www.friedwald.de
- 11 Reederei Huntemann GmbH
www.reederei-huntemann.de
- 12 Linn Sprachverstärker
www.linn-sprachverstaerker.com
- 15 ikt Lenz GmbH & Co. KG
www.natururne.de

- 17 PUR Solutions GmbH
www.nanogermany.de
- 18 Mevisto GmbH
www.mevisto.com
- 21 Ahorn AG
www.ahorn-ag.de
- 21 Lavabis GmbH
www.lavabis.de
- 23 Engelsinfonie
www.engelsinfonie.de
- 25 Leonard Goetz Nachf.
www.goetz-1849.de
- 27 Seebestattung-Reederei Albrecht
www.seebestattung-albrecht.de
- 28 UFSK International
www.ufsk.com

- 29 Westhelle Köln GmbH
www.westhelle-koeln.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
- FORUM BEFA GmbH & Co. KG
www.forum-befa.com
- ADELTA.FINANZ AG
www.adeltafinanz.com



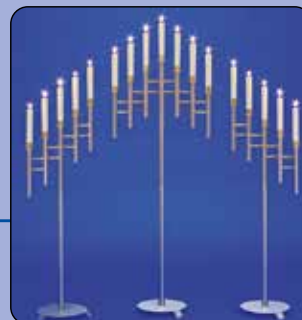
Viersarg-Bestattungswagen
Mercedes Springer II (W906), 150 PS
Automatik, Klima, silbermet., 5 Sitzpl.
EZ: 08.2008, KM: 239730
TÜV neu: bis April 2025
9.999,- € zuzügl. MWST
jederzeit unter:
0171 477 3555



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



Ratenzahlung von

3 bis 36
Monaten

Jetzt mit

**Raten-
rechner**



HinterbliebenenService mit Herz und Verstand an Ihrer Seite

Stirbt ein geliebter Mensch, gibt es viele Sorgen – da sollen nicht auch noch die Finanzen zu einem Problem werden. Die ADELTA.FINANZ AG erleichtert Ihnen die Finanzierung von Bestattungskosten und bietet Ihnen die Möglichkeit, die Kosten in Raten mit Laufzeiten von 3 bis 36 Monaten zu bezahlen.

Ein Angebot der ADELTA.FINANZ AG

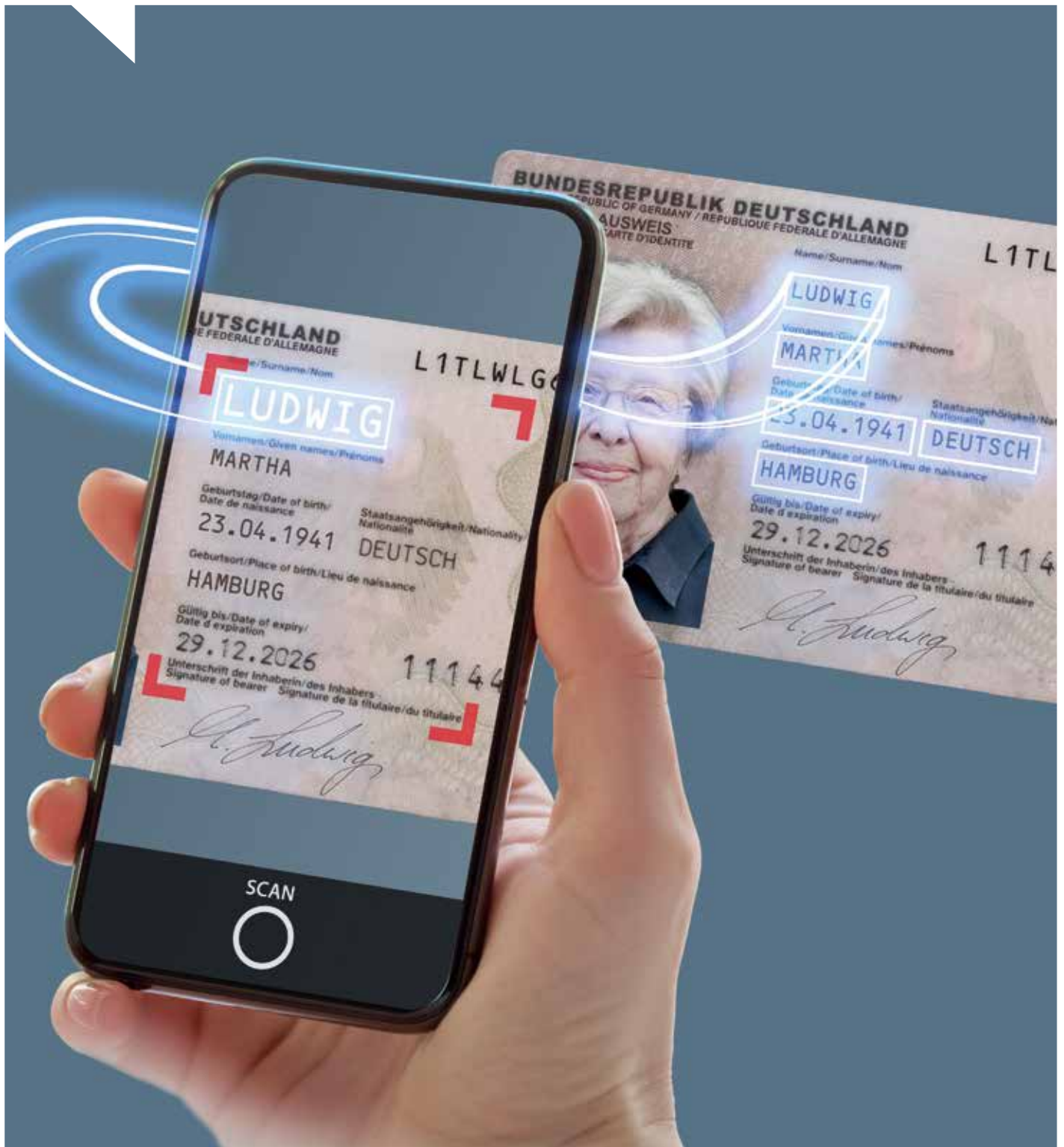


☎ 0211 355 989-77
@ hs@adeltafinanz.com

ADELTA.FINANZ AG
Vertrauen – Sicherheit – Zuverlässigkeit

powerordo **MOVE**

Ihr Büro für unterwegs – jetzt auch mit Ausweis-Scan



NEU: Noch mehr Flexibilität

Termine, Aufgaben, Kontakte und Infos mit der *MOVE* App immer griffbereit!
 Ab sofort auch mit digitaler Auftragserfassung und Ausweis-Scanner
 für Verstorbenenendaten. Mehr auf: www.rapid-data.de/powerordomove