



BESTATTUNGSWELT

Das Fachmagazin für die Bestattungsbranche

Ausgabe 05.2023

MEHR VITAMINE

Ideen, Anregungen und Hilfestellungen für die Branche

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,

der erste Eindruck zählt – ein Sprichwort, dessen Aussage sich immer wieder bewahrheitet.

Leider lässt jedoch in einigen Bestattungshäusern die telefonische Betreuung noch zu wünschen übrig. Dabei ist diese oft ausschlaggebend, insbesondere beim Erstkontakt. Ein unfreundliches „Hallo“ nach längerer Wartezeit, eine angestrenzte Begrüßung oder schlimmstenfalls sogar die Nichterreichbarkeit können unter Umständen sogar den Auftrag kosten.

Für die Angehörigen ist in der Regel die erste Kontaktaufnahme zum Bestatter aufgrund der emotionalen Belastung im Trauerfall schon schwer genug. Hinzu kommen oft Unsicherheiten und eine Hilflosigkeit. Wer sich in dieser Situation nicht willkommen fühlt, wird sicherlich in Erwägung ziehen, dass er bei der Konkurrenz besser aufgehoben sein könnte. Die Hinterbliebenen benötigen einen offenen und freundlichen Empfang, eine verbindliche Stimme sowie zugewandte Menschen, die ihnen das Gefühl geben: Ab jetzt sind wir für Sie da – und zwar unverzüglich und zuverlässig.

Erfreulicherweise gibt es zahlreiche Bestattungsunternehmen, die das verstanden haben. Eine gute Stimmung innerhalb des Teams und die Freude an der Arbeit spiegeln sich bereits in der Art und Weise der ersten Begrüßung der Hilfesuchenden wider. Auf diese Weise entsteht ein Vertrauen, das für die Kundenbeziehung unerlässlich ist.

Herzlichst

Ihr BestattungsWelt-Team

Britta Schaible
Redaktion

Nicola Tholen
Projektleitung



Erinnerungsschmuck aus Edelstahl dezent - zeitlos - individuell

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

BEITRÄGE



6

**Komplett digital, komplett analog,
komplett perfekt**

Erasmus A. Baumeister



12

**Der HinterbliebenenService
der ADELTA.FINANZ AG**

Christian Greve



18

Stein der Ewigkeit

Mevisto GmbH

3 Editorial

6 **Komplett digital, komplett analog, komplett perfekt**
Erasmus A. Baumeister

9 **Wechsel bei der Ahorn Gruppe**

10 **Traumberuf Bestatter**

Die Bestattungswelt im Interview mit Ralf Borchert,
Bestattungshaus Abramowski

12 **Premiumbestatter nutzen den HinterbliebenenService
der ADELTA.FINANZ AG**

Christian Greve, ADELTA.FINANZ AG

14 **Showdown!**

Dipl. Ing. Architektur Karsten Schröder

16 **Zu Besuch bei Daniel Streidt**
Rapid Data GmbH

18 **Stein der Ewigkeit**
Mevisto GmbH

20 **Kunstpflanzen in der Bestattungsbranche**
Lavabis GmbH

21 **Auf nach Ulm!**

Der BESTday im Bestattungshaus Streidt am 21.10.2023

22 **Für einen glänzenden Trauerdruckservice**
Die Veredelung von Trauerdrucksachen
Andreas Wormstall Bürotechnik

26 **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

03.11.2023

Gestaltung

Florian Rohleder

Titelfoto

baibaz/AdobeStock.com

Copyright

Verlag Bestattungswelt Ltd.

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

schriftlicher Genehmigung des

Verlags gestattet.

Für unverlangt eingesandte

Manuskripte, Bilder, Bücher und

sonstige Unterlagen wird keine

Gewähr übernommen.

Namentlich gekennzeichnete

Beiträge geben nicht unbedingt

die Meinung der Redaktion oder

des Verlags wieder.

Bei Preisausschreiben der

Redaktion ist der Rechtsweg

ausgeschlossen.

Es gelten die Metadaten

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

BESTday Hamburg

aus der Branche für die Branche – alternativlos

Samstag, 18.11.2023

Hamburger Friedhöfe - AöR - „Ohlsdorf - der Park“ (Cordes Halle)
Fuhlsbüttler Str. 756 • 22337 Hamburg

Informationen und Anmeldung unter
www.bestday-original.de



Komplett digital, komplett analog, komplett perfekt

Mit perfekten Beratungsunterlagen steigern Sie die Qualität des Beratungsgesprächs, die Kundenzufriedenheit und besonders den Umsatz pro Bestattungsauftrag.

Angehörige, die ein Bestattungsunternehmen betreten, zu zweit, zu dritt, weil Oma gestorben ist, befinden sich in einer Situation, die sie noch nie oder eben sehr selten erlebt haben.

Nach der Begrüßung schleichen die Angehörigen stumm in den Beratungsraum, nehmen lautlos Platz und trauern sich kaum zu atmen. Bei diesem Verhalten handelt es sich meistens nicht um die ganz tiefe Trauer, sondern um eine starke Unsicherheit. Die Menschen wissen nicht, was jetzt passiert, und erwarten jetzt den brutalen 10.000,00-Euro-Schock. Es gibt so gut wie nie Hinterbliebene, die genau wissen, was sie wollen und was alles möglich ist. Wie auch, dafür ist die Bestattung ein viel zu selten konsumiertes Produkt. Kaum jemand kennt sich mit diesem Antithema tiefergehend aus. Die Angehörigen kommen in der Regel mit

einer Kondition, die für ca. zwei Stunden Gespräch reicht, länger nicht. Das Problem, das hieraus folgt, ist, dass das Bestattungsunternehmen in dieser kurzen Zeit mit den Kunden warm werden muss: Vertrauen muss aufgebaut werden, die Kunden müssen erkannt werden, Daten müssen aufgenommen werden, umfangreiche Beratungen müssen durchgeführt werden, Preise müssen besprochen werden, Entscheidungen müssen getroffen werden etc. Dafür sind zwei Stunden sehr wenig Zeit.

Mit perfekten Beratungsunterlagen, digital und analog, können Sie Ihre Kunden führen und ihnen mehr Zeit für Entscheidungen geben, von denen die Kunden keine oder wenig Ahnung haben. Mit perfekten Beratungsunterlagen, digital und analog, steigern Sie den Umsatz pro Auftrag, ohne die Preise zu erhöhen, sondern weil die Angehörigen sich für mehr Dienstleistungen

und bessere Produkte entscheiden. Diese Beratungsunterlagen müssen genau so perfekt sein wie Ihre Leistungen, und sie müssen zu einer Rechnung zwischen zwei- und sechstausend Euro passen. Diese Beratungsunterlagen müssen grafisch, haptisch, technisch, inhaltlich, psychologisch, vertrieboptimiert, selbsterklärend, zugänglich, attraktiv, positiv, intuitiv und sympathisch einfach perfekt und beeindruckend sein. Ein Bestattungsunternehmen verkauft Leistungen und Produkte, die keiner gerne haben will. Gerade deshalb muss das Werkzeug der Beratungsunterlagen die angebotenen Leistungen optimal transportieren. Ob die Äpfel, die heute im Supermarkt im Angebot sind, auf billigem Recyclingpapier in meinem Briefkasten landen, ist egal. Äpfel sind, im Gegensatz zur Bestattung, ein positiv besetztes Produkt. Der Apfel muss keine Vorurteile und Berührungängste überwinden,



Foto: /anselakt.com

Text: Erasmus A. Baumeister

außerdem spielt er preislich in einer angenehmeren Liga. Die optimalen Beratungsunterlagen, richtig eingesetzt, übernehmen den Verkauf. Das Bestattungsunternehmen berät. Eine analoge Beratungsunterlage, die ein optimales Gesprächs- und Verkaufsergebnis bringt, ist ein hochwertig gedrucktes und verarbeitetes Hardcoverbuch mit ca. 120 Seiten. In diesem Buch ist alles zu

finden, was dieses Bestattungsunternehmen kann und bietet. Nicht nur Särge, Urnen, Decken und ein paar Dekorationen, sondern alle Dienstleistungen, Räumlichkeiten, Rituale, Preise, Sprüche, Symbole, Schleifentexte, Blumen, Musik, Trauerdruck, Anzeigen, Kreuze, Erinnerungsschmuck etc. werden in maximaler Bildqualität verkaufpsychologisch optimiert, präsentiert. Alle Fotos, egal von welchem Hersteller, sind identisch, wir können das liefern. Die Beratungsunterlagen entsprechen bis zum letzten Millimeter der Corporate Identity Ihres Unternehmens. Ein Qualitätsbestattungsunternehmen ist dieses perfektionierte Werkzeug seinen Kunden schuldig.

Mehr Zeit. Mehr Zufriedenheit – für Ihre Kunden und für Sie

Diese großartige Präsentation der eigenen Leistungen passt ganz einfach zu Ihrer phantastischen Arbeit. Das hat Ihr Kunde verdient. Der Kunde, der Ihnen vertraut, Qualität zu schätzen weiß, und eine vierstellige Rechnung im mittleren Bereich gerne bezahlt. An dieser Stelle nehme ich etwas vorweg. In 2023 sprechen wir natürlich viel mehr über die Digitalisierung als über ein analoges Buch. Diese Beratungsunterlagen, die ich hier beschreibe, haben wir für über 1.200 Bestattungsunternehmen komplett analog und komplett digital entwickelt, teilweise in der sechsten Generation. Das durchgehend gleiche Ergebnis sagt, dass 90 Prozent des Erfolges das klassische Buch erzielt. Keine Sorge – ich erkläre noch ein bisschen analog weiter und komme dann de-

tailliert zum Digitaltool. Mit diesem hochwertigen und völlig selbsterklärenden Buch ändert sich Ihre Arbeitsweise. Die Angst vor Veränderungen wird sich in kürzester Zeit abstellen, wenn Sie merken, dass sich der Umsatz pro Auftrag von selbst steigert, dass Sie Ihre Zeit besser einteilen können, dass Sie im Vorsorgebereich deutlich Zeit sparen und dass die Kundenzufriedenheit noch weiter nach oben schießt als bisher.

Die Kundenzufriedenheit können Sie tatsächlich noch weiter steigern, weil Sie Ihren Kunden mit diesen Beratungsunterlagen deutlich mehr Zeit für Entscheidungen und Themen geben, von denen diese in der Regel keine oder wenig Ahnung haben. Sie vergrößern hiermit auch den Abstand zum Wettbewerb um Kilometer, weil beim Kollegen alles in zwei Stunden Gespräch am Tisch entschieden werden muss. Sie haben ein Instrument, das Ihren Kunden die Zeit gibt, die sie brauchen. Jetzt aber in die Praxis. Mit diesen Beratungsunterlagen ändert sich Ihre Arbeitsweise. Erste Situation: Morgens um 8:00 Uhr klingelt Ihr Telefon. Ein Bestattungsauftrag, die Tochter der Verstorbenen sagt, dass ein Gespräch aber erst nachmittags ab 16:00 Uhr stattfinden kann, weil ihre Schwester noch von sonst wo anreisen muss, eine Standardsituation. Nach einer Ankündigung im Telefonat schicken Sie jemanden, der die Beratungsunterlagen sofort in die Familie der Anruferin bringt. Wenn dann das Gespräch nachmittags stattfindet, haben die Angehörigen das selbsterklärende Buch, fast ohne Text, schon hundertfach durchgeblättert. Die Angehörigen konnten

Seebestattungen ab Cuxhaven/Nordsee -Die Reederei Ihres Vertrauens-

REEDEREI NARG

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



Reederei NARG | Kpt.-Alexander-Str. 19 | 27472 Cuxhaven
Tel.: (04721) 725 119 | Fax: (04721) 725 100 | info@reederei-narg.de | www.reederei-narg.de

in der Sicherheit der eigenen vier Wände sehen, dass es gar nicht sofort 10.000,00 Euro kostet, sie stolpern über Dinge, von denen sie noch nie gehört haben, und sie können in der eigenen Küche anders miteinander sprechen als in einem fremden Bestattungshaus mit fremden Menschen.

Daraus folgt, dass die Kunden vorbereitet ins Gespräch kommen. Diese Kunden sagen nicht mehr, dass die tote Oma so bescheiden und einfach war, sondern haben die schicken Beratungsunterlagen schon mit 16 Post-its dekoriert, so, dass sie nichts vergessen. Die Angehörigen eröffnen so das Gespräch, weil sie vorgewärmt sind, weil sie durch die Transparenz der Beratungsunterlagen riesiges Vertrauen mitbringen und sich sicher fühlen. Ein Auftrag, bei dem dieses Szenario realisiert wurde, endet mit einer deutlich höheren Rechnung, weil die Kunden sich für mehr Dienstleistungen, Ideen und bessere Produkte entschieden haben. Ihre Kunden haben so, schon vor Ihrer Beratung, viel Zeit in das für sie recht unbekannte Thema investiert. Wenn Sie einen Mitarbeiter morgens losschicken um die Beratungsunterlagen in eine Familie zu bringen, dann ist dieser Mitarbeiter vielleicht erst in einer Stunde zurück. Wenn dann aber 600,00 Euro mehr auf der Rechnung stehen, dann war das eine sehr sehr gut investierte Stunde. So bringt Ihnen eine andere Arbeitsweise mit perfektem Werkzeug mehr Umsatz und Ertrag.

Die Zukunft der Bestattungsbranche fragt immer weniger nach der Anzahl der jährlichen Bestattungen, sondern nach dem, was unten rechts auf der Rechnung steht. Übrigens sind Sie nicht Bestatterin und Bestatter, weil Ihnen langweilig ist, sondern Sie müssen und dürfen Geld verdienen. Zweite Situation: Nach einem erfolgreichen Beratungsgespräch drücken Sie den Angehörigen die Beratungsunterlagen bei der Verabschiedung mit dem Spruch „Nehmen Sie die mal mit, vielleicht fällt Ihnen ja noch etwas ein!“ in die Hand. Das hat noch nie jemand abgelehnt. Nach Ihren empathischen Beratungsgesprächen sind Sie bei Ihren Kunden total positiv im Kopf besetzt. Die Menschen fahren nach Hause, machen sich einen Tee und blättern die Beratungsunterlagen durch. Erst zu Hause kommen sie dann auf die Idee: Wir machen doch eine Trauerfeier – oder fragen sich, warum sie den Erinnerungsschmuck noch nicht kennen. Auch diese Situation liefert eine deutliche Umsatzsteigerung. Dritte Situation: Bestattungsvorsorge läuft immer

besser, braucht aber in der Beratung sehr viel Zeit. In Zukunft geben Sie dem Vorsorgeinteressenten die Beratungsunterlagen für vier Wochen mit und vereinbaren erst dann einen Gesprächstermin mit ihm. In diesen vier Wochen hat der Vorsorger sich immer mal wieder mit dem Buch beschäftigt und die Thematik dann doch mal mit den Kindern besprochen. Hieraus folgt wieder ein besserer Auftrag für Ihr Unternehmen, weil Sie so die Zeit, die Ihr Kunde diesem Thema widmet oder widmen kann, multipliziert haben. Ein schöner Nebeneffekt ist, dass, wenn Ihre Beratungsunterlagen vier Wochen in einem Haushalt liegen, auch mal die Nachbarin und der Bruder reinschauen. So werden aus einem Vorsorgeinteressenten oft zwei, drei, vier Bestattungsvorsorgen.

Ein zuverlässiges Invest für die Zukunft Ihres Unternehmens

Die Beratungsunterlagen machen die Runde im sozialen Umfeld des Interessenten. Außerdem bedienen Sie mit dieser transparenten Darstellung Ihrer Leistungen und Preise auch den Zeitgeist. Beim Wettbewerb kommen Preise erst auf den Tisch, wenn der Kunde in der Beratung sitzt und die Tür gut abgeschlossen ist. Vierte Situation: Bei einer Hausabholung lassen Sie die Beratungsunterlagen schon vor Ort. So kommen die Angehörigen, wie oben beschrieben, vorbereitet ins Beratungsgespräch. Alles endet ebenfalls mit einem besseren Auftrag und mit einer noch höheren Kundenzufriedenheit. Fünfte Situation: fünf Tage kein einziger Bestattungsauftrag, dann aber sofort fünf auf einmal, das kennt jeder aus der Branche. Mit den hier beschriebenen und alternativlosen Beratungsunterlagen erleben Sie eine beruhigende neue Freiheit. Zwei der fünf Hinterbliebenenfamilien können mit schneller Übergabe der Beratungsunterlagen auf morgen Mittag vertagt werden und fühlen sich dennoch perfekt betreut, weil alle Möglichkeiten und Preise auf dem Tisch liegen. Sechste Situation: Mit diesen Beratungsunterlagen erziehen Sie die Kunden von morgen. Die Menschen, die heute den verstorbenen Großvater individuell bestatten, mit großer Feier, Blumen, vielen Gästen, Redner, Livemusik, echtem Grab und schönem Grabmal, die machen das in zwölf Jahren, wenn die Großmutter stirbt, genauso prächtig. Die Menschen, die heute schon entsorgen, machen es in zwölf Jahren noch schrottiger. Diese individuell für Sie

entwickelten Beratungsunterlagen sind ein Invest in die Zukunft Ihres Unternehmens.

Diese Beratungsunterlagen werden einmal entwickelt, Sie haben je nach Unternehmensgröße 20 bis 50 Exemplare, und sie werden alle zwei Jahre neu aufgelegt. Hier werden einige Produkte, Preise und Dekofotos getauscht. Der Aufwand ist minimal. Natürlich kann auch eine perfekt gestaltete Preisliste eingelegt werden, sodass auf Preise am Produkt verzichtet werden kann. Daraus ergibt sich eine größere Flexibilität in der Kalkulation. Trotzdem empfehle ich, die Preise am Produkt zu präsentieren, weil das einfacher und kundenfreundlicher ist. Zudem ist der Druck der Beratungsunterlagen in der beschriebenen Topqualität gar nicht teuer, ca. 15,00 Euro pro Stück. So ist es auch möglich, häufiger als im Zweijahresrhythmus neu aufzulegen. Fazit: Mit diesen Beratungsunterlagen erkaufen Sie sich viel Zeit der Kunden, sparen selbst Zeit, sind flexibler und steigern deutlich Ihren Umsatz pro Auftrag. Die Kundenzufriedenheit steigt und der Abstand zum Wettbewerb wird noch deutlicher.

Nach 1636 Wörtern zu den analogen Beratungsunterlagen komme ich jetzt zur digitalen Version, und das in ganz wenigen Worten, weil es so einfach ist. Diese Beratungsunterlagen sind ein interaktiver Baustein für Ihre Internetpräsenz, in der gleichen Qualität, mit der gleichen Verkaufspsychologie. Oma stirbt vor Ort, Tochter kümmert sich, der Bruder lebt in London und kann so komplett in alle Entscheidungen miteinbezogen werden. Die digitale Version bietet ein eigenes Videokonferenztool für Distanzberatungen. Die digitale Version bietet ein Warenkorbsystem, mit dem sich Hinterbliebene und auch Vorsorgekunden die Leistungen, Produkte und auf Wunsch die Kosten schon vor der Beratung zusammenstellen können. Die digitale Version bietet als Option einen Onlineshop für Blumen und einen Dekorations-Konfigurator. Die digitale Version verfügt über einen interaktiven Bestattungsvorsorge-Konfigurator.

Kathrin Bischoff-Berger schickt Ihnen gern ein Demo-Video und ein Angebot zu diesen Beratungsunterlagen und der entsprechenden Verkaufspsychologie zu.

kab@erasmus1248.de | 0173-564 44 92

www.erasmus1248.de

Wechsel bei der Ahorn Gruppe

Neuer Aufsichtsratsvorsitzender Maximilian Beck und Neubesetzung der Position des Finanzvorstands zum 1. September: Tobias Zimmermann folgt auf Florian Graetz

Text: Charlotte Wiedemann

In der Gremiensitzung am 21. Juni 2023 hat der langjährige Aufsichtsratsvorsitzende der Ahorn Gruppe Rainer M. Jacobus den Vorsitz an seinen Nachfolger Maximilian Beck übergeben. Nachdem Rainer M. Jacobus mehr als 20 Jahre die Geschicke der IDEAL-Gruppe gelenkt hatte, ging er zum 30. Juni 2023 in den Ruhestand.

Florian Graetz, Mitglied des Vorstands der Ahorn AG und verantwortlich für die Bereiche Finanzen, Controlling und das Thema Akquisitionen, ist im Einvernehmen mit dem Aufsichtsrat zum 31. August 2023 aus der Gesellschaft ausgeschieden, um sich einer anderen beruflichen Tätigkeit zuzuwenden. Der Aufsichtsrat dankt Herrn Graetz für seine außerordentlichen Leistungen und die vertrauensvolle Zusammenarbeit zum Wohl der Ahorn Gruppe.

Hand in Hand – ein nahtloser Übergang

„Ich bin meinem Kollegen Florian Graetz sehr dankbar, dass wir gerade in der herausfordernden Zeit der Corona-Pandemie in kürzester Zeit neue Wege finden und praktikable Lösungen herbeiführen konnten, um den Geschäftsbetrieb erfolgreich und sicher aufrechtzuerhalten. Gemeinsam haben wir

→ Ahorn Gruppe
Vorstandsteam:
Olaf Dilge und
Tobias Zimmermann



vieles bewegt, verändert und die Zukunft der Ahorn Gruppe gestaltet“, sagt Olaf Dilge, Vorstandsvorsitzender der Ahorn Gruppe. Und weiter: „Gleichzeitig bin ich sehr froh, dass wir einen nahtlosen Übergang haben werden.“

Bereits zum 14. August begrüßte die Ahorn Gruppe Tobias Zimmermann an Bord, der seit dem 1. September als Nachfolger von Florian Graetz das Team im Unternehmen bereichert. Der erfahrene Unternehmensberater baute zuletzt ein Unternehmen im Bereich Pharmagroßhandel auf, das er als Geschäftsführer erfolgreich leitete. In die Gruppe wird er seinen großen Erfahrungsschatz in den Bereichen Unternehmensentwicklung, Organisationsaufbau

und Finanzen einbringen sowie gemeinsam mit dem Vorstandsvorsitzenden Olaf Dilge die Ahorn Gruppe weiter für die Zukunft aufstellen. „Ich freue mich sehr, ein Teil der Ahorn-Familie zu sein und mit vielen Bestatterinnen und Bestattern ins Gespräch zu kommen, die einen verlässlichen Partner für das Thema Unternehmensnachfolge suchen“, sagt Tobias Zimmermann zu seiner neuen Position.

www.ahorn-gruppe.de



LEONHARD GOETZ NACHF.
TRAUERWAREN • BESTATTUNGSBEDARF • FRIEDHOFSTECHNIK



WWW.GOETZ-TRAUERWAREN.DE



Ralf Borchert

Traumberuf Bestatter

Die Bestattungswelt im Interview mit **Ralf Borchert**,
Inhaber des Bestattungshaus Abramowski in Gommern

Text: Stefanie Nerge

Wenn man Ralf Borchert fragt, was das Schönste an seinem Beruf ist, muss er nicht lange überlegen – es ist die Dankbarkeit seiner Kunden.

Denn das ist sein Antrieb für die tägliche Arbeit mit den Hinterbliebenen. Als er 1997 als Quereinsteiger seine Tätigkeit als Bestatter im Bestattungshaus Abramowski begann, hätte er nicht gedacht, dass das sein Traumberuf wird. 2019 übernahm Ralf Borchert das Bestattungshaus Abramowski. Seitdem engagiert er sich, das Bestattungshaus im Sinne des Ehepaares Emil und Birgit Abramowski weiterzuführen. Dabei setzt er auch frische Akzente und verfolgt neue Ideen, um modern aufgestellt noch viele Jahre den Menschen in Gommern und Umgebung ein verlässlicher und kompetenter Begleiter in schwierigen Zeiten zu sein. Für die Zukunft hat er große Pläne.

BW: Als Sie 2019 das Unternehmen übernommen haben, wie fühlte sich das an?

Ralf Borchert: Aufregend und ungewohnt. Ich war schon mehrere Jahre im Unternehmen angestellt und plötzlich ist man der Chef mit allem, was dazu gehört - die unternehmerischen Freiheiten, aber auch die Verantwortung. Aber Emil und Birgit Abramowski haben mich sehr gut auf meine neue Aufgabe vorbereitet.

BW: Was hat sich dann alles verändert?

Ralf Borchert: Die Familie Abramowski hat das Bestattungshaus mit viel Liebe und Hingabe geführt, aber es war dann zum Zeitpunkt der Übergabe etwas in die Jahre gekommen. Also gab es einiges zu tun. Ich habe das komplette Unternehmen modernisiert. Das fing an mit einer Aktualisierung des Sortimentes und der Dekorationen für die Trauerfeiern. Technisch musste einiges

auf den neusten Stand gebracht werden, wir haben ein paar Neuerungen eingeführt wie zum Beispiel Erinnerungsschmuck und Erinnerungsbücher. Ich habe mich auf dem Markt umgeschaut und alles, was für die Verstorbenen und Hinterbliebenen sinnvoll ist, ins Tagesgeschäft implementiert.

BW: Und was haben Sie in der Zukunft vor?

Ralf Borchert: Ich habe ein Auge auf ein Objekt hier in der Stadt geworfen. Das würde haargenau zu meinen Anforderungen und Vorstellungen passen. Wir könnten dort eine eigene Trauerhalle für bis zu 80 Gäste einrichten, Abschiedsräume mit 24-Stunden-Zugang ermöglichen und wir hätten viel mehr Platz für unseren Besprechungs- und Ausstellungsraum.

BW: Und wann soll es losgehen?

Ralf Borchert: Ich hoffe, so schnell wie

möglich, aber es wird bestimmt bis Mitte/Ende 2024 dauern, bis alles fertig ist.

BW: Sie sprachen gerade über die neuen Abschiedsräume. Wie bereiten Sie die Angehörigen auf die Situation und den Anblick des Verstorbenen vor?

Ralf Borchert: Das kommt ganz darauf an. Der Anblick einer Leiche kann für Angehörige verstörend sein. Ich kläre im Gespräch, ob eine Abschiednahme am offenen Sarg gewünscht ist oder nicht. Und nun muss man leider sagen: Es hängt es vom Zustand der Leiche ab. Wenn von der Seite alles ok ist, bereite ich die Angehörigen mental auf den Anblick vor, aber manchmal ist es auch besser, denjenigen so in Erinnerung zu behalten, wie er war.

BW: Keine leichte Aufgabe.

Ralf Borchert: Das gehört zu meinem Beruf dazu. Wir hatten vor Jahren einmal einen Fall, da wollte ein Teil der Familie eine Abschiednahme am offenen Sarg und einer wollte das auf gar keinen Fall. Aber einige Wochen nach der Beisetzung hat die Person es sehr bereut. Seitdem machen wir immer ein Foto vom offenen Sarg, legen das Foto in einen Umschlag, kleben ihn zu und überreichen den Umschlag nach der Beisetzung an die Person.

BW: Was ist Ihnen am wichtigsten im Umgang mit den Hinterbliebenen?

Ralf Borchert: Das die Angehörigen mit all ihren Bedürfnissen und Wünschen im Mittelpunkt stehen. Ich möchte, dass sie zuvorkommend und höflich behandelt werden, und was ganz wichtig ist – wir möchten Trost und Halt geben. Aus diesem Grund werden wir in naher Zukunft eine Trauerbegleiterin im Hause haben.

BW: Was sagen Sie jungen Menschen, die den Beruf des Bestatters erlernen möchten?

Ralf Borchert: Wir haben viele Anfragen von Schülerpraktikanten, denen wir gerne nachkommen, und denen wir einen Praktikumsplatz zur Verfügung stellen. In der Zusammenarbeit mit den Jugendlichen merkt man sehr schnell, wer zum Bestatter „geboren“ ist, und dann muss man gar nicht mehr viel sagen. Manchmal habe ich den

Eindruck, die haben das irgendwie in sich. Wenn man erst jemanden mit Worten von diesem Beruf überzeugen muss, sollte man es lieber lassen.

BW: Gibt es Dinge, die Sie lieber lassen würden?

Ralf Borchert: Buchhaltung und Debitorenmanagement! Um die Buchhaltung kann ich mich nicht drücken, aber für das Debitorenmanagement habe ich die ADELTA an meiner Seite.

BW: Seit wann arbeiten Sie mit der ADELTA zusammen?

Ralf Borchert: Seit ca. zwei Jahren. Ich habe mir diese Entscheidung nicht leicht gemacht, weil ich mir Sorgen machte, wie meine Kunden darauf reagieren werden.

BW: Und wie war die Reaktion?

Ralf Borchert: Besser, als ich dachte, denn für meine Kunden hat das nur Vorteile. Zum

Beispiel durch das erweiterte Zahlungsziel von 21 Tagen haben die Hinterbliebenen mehr Zeit, die Rechnung zu begleichen. Auch die angebotene Ratenzahlung, bis zu 36 Monaten, wird unter Umständen gerne in Anspruch genommen.

BW: Nutzen Sie den Ratenrechner der ADELTA?

Ralf Borchert: Ja, selbstverständlich. So kann ich meinen Kunden direkt mitteilen, wie hoch ihre monatliche Belastung sein wird. Das ist oft sehr hilfreich und die Hinterbliebenen sind erleichtert, dass eine Ratenzahlung überhaupt möglich ist. Ohne die Zusammenarbeit mit der ADELTA könnte ich diesen Service gar nicht anbieten.

BW: Herr Borchert, wir wünschen Ihnen viel Erfolg für Ihr Bauprojekt im nächsten Jahr und alles Gute für die Zukunft.

www.bestattungshausabramowski.de


REEDEREI HUNTEMANN



**SEEBESTATTUNG –
DIE LETZTE REISE AUF SEE**

individuell besonders unvergesslich

**ÜBER 30 JAHRE
SEEBESTATTUNG**

www.reederei-huntemann.de



Ratenzahlung von
3 bis 36
 Monaten

Premiumbestatter nutzen den HinterbliebenenService der ADELTA.FINANZ AG

Text: Christian Greve

Individuelle Kundenbetreuung mit Überblick

Der Bestatter baut bereits ab dem Zeitpunkt des Trauergesprächs zu seinen Kunden eine emotionale Bindung auf, die sich während der Planung und Durchführung der Beisetzung noch vertieft.

Auf der anderen Seite muss ein Bestattungsunternehmen auch wirtschaftlich handeln – immer mit Blick auf den Kontoauszug. Zur Vermeidung von Außenständen und Forderungsausfällen nutzen daher immer mehr Bestatter den Abrechnungsservice

der ADELTA.FINANZ AG. Durch die erwähnte enge Bindung zu ihren Kunden ist es natürlich verständlich, dass sie wissen möchten, wie das Mahnwesen mit einem Abrechnungsservice funktioniert, wenn der Kunde nicht pünktlich zahlt. Zunächst gilt grundsätzlich ein Zahlungsziel von 21 Tagen. Wird innerhalb dieser Zeit die Rechnung nicht beglichen, versendet die ADELTA.FINANZ AG am 25. Tag eine freundlich formulierte Erinnerung. Bei weiterem Ausbleiben des Geldeingangs wird die erste Mahnung am 33. Tag verschickt, nach weiteren 12 Tagen erfolgt die zweite Mahnung. Die ADELTA ist daran interessiert, so wenig Vorgänge wie möglich an einen Rechtsan-

walt abzugeben. Daher werden die Hinterbliebenen bei Nichtzahlung auch telefonisch kontaktiert. So wird versucht zu klären, warum bisher keine Zahlung erfolgte, und es ergibt sich auch die Möglichkeit, ihnen noch einmal eine Ratenzahlung/Rückzahlungsvereinbarung anzubieten. Ein Gang zum Rechtsanwalt lässt sich so in den meisten Fällen verhindern. Der Bestatter hat zu jedem Zeitpunkt über sein Kundenportal einen Überblick über die offenen Forderungen. So kann er auf einen Blick erkennen, wie das Zahlungsverhalten seiner Kunden ist und welcher seiner Kunden nicht pünktlich zahlt. Er bleibt jederzeit Herr des Mahnverfahrens und hat sogar die Möglichkeit, das

Erinnerungsschreiben an seinen Kunden weitere 10 Tage zurückzustellen. Dadurch kann er selbst noch einmal Kontakt mit seinem Hinterbliebenen aufnehmen. Erfolgt daraufhin immer noch keine Zahlung, wird dann erst nach den 10 weiteren gewährten Tagen die Erinnerung versendet. Möchte der Bestatter dies nicht, so hat er sogar die Möglichkeit, die Forderung zurückzukaufen. So ist in jedem Fall ein sensibler und sehr individueller Umgang mit säumigen Zahlern möglich.

Vor einigen Jahren hat die ADELTA für ihre Kunden und deren Hinterbliebenen den HinterbliebenenService eingeführt und ständig verfeinert.

Ihren Bestattungspartnern bietet das Unternehmen den Abrechnungsservice BestattungsFinanz mit drei Funktionen an: Servicefunktion, Finanzierungsfunktion und Versicherungsfunktion.

Das Bestattungsunternehmen gewinnt dadurch Zeit und Sicherheit und kann den

Hinterbliebenen über den Service der BestattungsFinanz diverse Vorteile anbieten.

Dazu gehören verlängerte Zahlungsziele für Sozialamtsbestattungen, bei Nachlass- und Versicherungsabwicklung und Teilzahlungsmöglichkeiten.

Hat ein Bestattungsunternehmen die ADELTA.FINANZ AG mit der Abwicklung der Bestattungskostenabrechnung betraut, entlastet es sich von den Verwaltungsaufgaben rund um die Forderung. Bei allen Anliegen zum Abrechnungsausgleich ist die ADELTA mit ihrem HinterbliebenenService zuverlässiger und kompetenter Ansprechpartner der Hinterbliebenen.

Bequeme Ratenzahlung

Auch wenn es mal „eng“ wird, werden die Hinterbliebenen nicht alleingelassen. Bequeme Ratenzahlungen mit einer Laufzeit von 3 bis 36 Monaten erleichtern ihnen den Rechnungsausgleich.

Die ADELTA ist in allen Fragen rund um die Ratenzahlung Ansprechpartner, sorgt für die schnelle und unbürokratische Abwicklung der Ratenzahlungsvereinbarung zu moderaten Konditionen und überwacht die Eingänge der Raten.

www.hinterbliebenen-service.de



Jetzt mit **Ratenrechner!**



Wahlweise mit:

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

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

- 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

Showdown!

Ein letztes Mal öffnet sich der Vorhang.

Text und Grafik:

Dipl. Ing. Architektur Karsten Schröder

In den beiden letzten Ausgaben der BestattungsWelt habe ich tief in meinen Hut gegriffen. Ich habe Ihnen Ideen vorgestellt, wie Sie sich durch Raumgestaltung von Ihrem Mitbewerber abheben, Ihre Räume untereinander verbinden und Ihre Bildmarke in die Öffentlichkeit tragen. Bei den sich daraus ergebenden „Ortsterminen“ haben wir Lösungsansätze skizziert, Kosten geschätzt und ihre Umsetzung auf den Weg gebracht. Heute soll sich der Vorhang noch einmal für Sie öffnen! Mit dabei: die „Team-Building-Station“, der „Garniturenschrank“, die „Urnensäule“ und das „flexible Highboard“



Wir bitten auf die Bühne: die „Team-Building-Station“!

Motivieren Sie Ihre Mitarbeiter mit diesem Möbel zu noch mehr eigenverantwortlichem Arbeiten und verbinden Sie Ihren Verwaltungsbereich mit dem Anschlagplatz. Die Bestandteile dieses Möbelstückes: Ein Mappenfach für die Tageseinsätze, ein Steharbeitsplatz mit Rechner und eine „erweiterte Pinnwand“. Zur Pinnwand: Drei vertikale Tafeln mit den Feldern „zu tun“, „in Arbeit“ und „abgeschlossen“ werden von Ihrem Team mit Tätigkeitskarten versehen. So behalten Sie den Überblick über viele, meist parallel laufende Arbeitsschritte und

schaffen Transparenz über Aufgaben und Mitteilungen. Für jede Aufgabe wird eine Karte erstellt, die die Aufgabe beschreibt. Die beschriebene Aufgabe sollte nach Möglichkeit innerhalb eines Tages bearbeitet werden können. Ist dies nicht möglich, wird sie zerlegt. Selbstverständlich vertrauen Sie darauf, dass Ihre Mitarbeiter selbst einschätzen können, was für sie aktuell leistbar ist. Diese drei Aktionsfelder können auch detaillierter ausgeführt werden und in Form eines großformatigen Kalendariums mit farbigen Haftmagneten für jeden einzelnen Projektschritt versehen werden. Die dreiteilige Tafel oder das Kalendarium bilden zukünftig den Hintergrund für das morgendliche Einsatzgespräch!



Als nächstes ins Scheinwerferlicht: der „Garniturenschrank“!

Dieses Möbel ist weit mehr als ein Garniturenschrank. Es ist zugleich Raumteiler, Eye-catcher und „Stimmungsmacher“. Er zeigt eine hochwertige Einzelurne, feine Trauerkarten und edle Kerzen. Auf der Rückseite der Schrankfläche befindet sich das „Themenbild Floristik“ (Sie kennen es bereits aus der letzten Ausgabe der BestattungsWelt), und Ihr Gast findet dort zwei kleine Armlehnstühle mit Beistelltisch. Es trennt also, bei Bedarf, den Zutrittsbereich von der Ausstellung. Die Garnituren und Kissen hängen jetzt nicht mehr an einem verchromten Klappergestell, sondern lassen sich, an Vorhangschienen hängend, zum seitlichen (!) Vergleich, präsentieren. Leicht angehoben, auf einem Rahmen stehend, wirkt es im Raum sehr filigran und edel.



Begrüßen wir: die „Urnensäule mit Bildmarke“!

Jetzt betreten wir einen Raum, an dessen Tür „Eigenarbeit“ steht. Ein Säulenrohling

aus zwei unterschiedlich starken MDF-Platten, im Gehrungsschnitt verleimt, in drei verschiedenen Höhen erhältlich, wird von Ihnen gestrichen und mit Ihrer Bildmarke versehen. Das Deckelbrett erhält Ihre „Hausfarbe“, und zwischen Urne und Säule liegt eine satinierte Glasplatte. Wohin damit? An das Kopfende jedes Sarges, in die Ecke des Empfangsbereiches und in die tiefe Fensterlaibung Ihrer Außenfassade. Auf diesen Säulen fühlen sich besonders die schweren Urnen wohl.

Applaus, Applaus – für das „flexible Highboard“!

Was kann dieses Möbel für Ihre Räume tun? Es macht Ihren Abschiedsraum temporär zu



einem weiteren Beratungsraum! Dieses Möbel trägt nicht nur Ihre Vorsorge- und Veranstaltungsflyer, Ratgeber und Hausbroschüren, sondern, obendrein, Ihre Trostengel, die Raumbegrünung und den Flachbildschirm. Auf diesem Monitor zeigen Sie dem eintretenden Gast, aber auch dem Passanten auf der Straße, in langsamen Bilderfolgen, die Kapellen der Region, die markanten Wahrzeichen Ihres Einzugsgebietes, was Ihr Internetauftritt kann und, selbstverständlich, allerfeinste Floristikkunst in Verbindung mit Urne und Sarg aus Ihrem Abschiedsraum. Drehen Sie dieses zweiteilige Möbel in den Raum und schaffen Sie damit im Zutrittsbereich eine kleine Beratungsmöglichkeit, die Ihren Haupt-Beratungsraum entlastet. (Bezugsadressen und detaillierte Vorstellungen finden Sie in meinem Raumbuch.)

Da waren sie wieder: Die vier Kleinigkeiten, die Ihre Räume groß machen.

Zum Abschluss meiner drei "bunten Abende" möchte ich Ihnen noch etwas ans Herz legen. Natürlich sollen und dürfen Sie meine Anregungen eins zu eins in Ihre Welt kopieren, aber es gilt wieder einmal und ganz besonders hier: Das Ganze ist mehr als die Summe ihrer Teile! Lassen Sie uns auch über Wegeführung sprechen, über Blickbezüge, Gerüche, Akustik und Beleuchtung. Über das "Warum eigentlich" und über das "Wie

viel davon". Als Ihr Berater, der das Bauvolumen nicht im Fokus hat, kann ich es mir leisten, auch abzuraten oder zumindest eine Nummer kleiner zu denken. Nutzen Sie meine Erfahrung aus 320 Projekten in Ihrer Branche.

Beginnen wir mit einem Ortstermin.

www.2plus-konzeptionen.de



Karsten Schröder

bietet für Bestattungsunternehmen landesweit Ortstermine an. Mit seinen Ergebnissen vor Ort verhilft er zu einem perfekten Start bei der

Zusammenarbeit mit den ortsansässigen Architekten/Innen. Eine Raumliste mit den jeweiligen Anforderungen, einen möblierten und maßstäblichen Lösungsansatz, eine Kostenschätzung und ein übertragbares Raumbuch hält der Kunde noch am selben Abend in seinen Händen.

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

Zu Besuch bei Daniel Streidt

„Die Digitalisierung ist das Nonplusultra im Bestattungswesen.“

Text: Ramona Peglow

Wenn man Daniel Streidt auf seiner blauen Harley vorbeibrausen sieht, würde man auf den ersten Blick eventuell nicht darauf tippen, dass dort ein Bestattungsunternehmer auf dem Bock sitzt. Doch tatsächlich leitet der Bestattermeister in fünfter Generation das Erste Ulmer Bestattungsinstitut an sieben Standorten in Baden-Württemberg und Bayern.

Der Sohn des ehemaligen Präsidenten vom Bundesverband Deutscher Bestatter ist ohnehin ein vielseitig aufgestellter Mensch, der immer neue Projekte und Ideen anschiebt. Dazu gehören zum Beispiel ein Langzeit-Kolumbarium im Haus und ein eigener Waldfriedhof. Wer so viel Herzblut in seinen Beruf steckt, muss aufpassen, dass er sich ausreichend Freiräume schafft, um den Kopf freizubekommen.

powerordoMAX bietet große Arbeitserleichterung

Nicht nur deshalb ist Daniel Streidt ein großer Digitalisierungsfan: „Die Digitalisierung ist das Nonplusultra im Bestattungswesen.“ Für ihn sind die Möglichkeiten, die powerordoMAX bietet, eine unglaubliche Arbeitserleichterung. Nur ein Beispiel ist der Abmelde-Assistent – denn wo früher zahlreiche Telefonate mit Behörden und Angehörigen nötig waren, kann heute alles mit wenigen Klicks erledigt werden.

„Noch vor ein paar Jahren hatten wir manchmal Wochen nach der Beisetzung Anrufe von Angehörigen, die nach dem Stand der Abmeldungen fragten. Dann mussten wir uns dahinterklemmen, was oft sehr zeitaufwendig war.“ Mit powerordoMAX ist alles sofort im System ersichtlich, sodass Angehörige direkt am Telefon eine Rückmeldung erhalten können. Für alle Beteiligten eine echte Erleichterung.

Der Fortschritt der Digitalisierung schafft Freiräume

Einfach „sensationell“ findet Daniel Streidt die Musikfunktion in powerordoMAX. Hier haben die Angehörigen die Möglichkeit, aus einer riesigen Auswahl von 1,5 Millionen



Musiktiteln die passende Musik für die Trauerfeier zusammenzustellen und ihre Tracklist direkt mit dem Bestattungsinstitut zu teilen. Daniel Streidt blickt zurück: „Früher bekamen wir Musikkassetten oder SMS, in denen der Titel manchmal nicht richtig geschrieben war. Da konnte es schon mal passieren, dass ein Musikstück nicht in der richtigen Interpretation gespielt wurde. Das ist heute ausgeschlossen.“

Die erste große Revolution im Bestatterwesen war für den Ulmer Bestattermeister das Mobiltelefon. Plötzlich war es möglich, Aufträge auch außerhalb des Büros wahrzunehmen und keine Nachfrage mehr zu verpassen. „Das bedeutete für uns Bestatter unendlich viel mehr Freiheit und Lebensqualität“, so Daniel Streidt.

powerOrdoCLOUD führt erfolgreich ins Morgen

Mit der Cloud geht er jetzt noch einen Schritt weiter – denn für ihn führt kein Weg an der Cloud vorbei: „Die Zukunft der digitalen Welt ist ganz klar die Cloud. Mit powerordoCLOUD können wir von überall – egal ob zu Hause, im Urlaub oder unterwegs – mit allen

Medien, die wir mit uns rumtragen, unsere Sterbefälle bearbeiten. Eine riesige Arbeitserleichterung!“

powerordoCLOUD ist das Fundament, auf dem die innovativen Online-Services und Bestatterprogramme von Rapid aufbauen. Sind die Daten einmal in die CLOUD eingegeben, stehen sie überall und auf jedem Gerät zur Verfügung. Daniel Streidt nutzt dazu aktuell powerordoMOVE. Mit dieser App kann er auch nach Feierabend oder am Wochenende die Aufträge am Smartphone digital erfassen, sodass seine Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sie am nächsten Morgen direkt auf dem Tisch haben. „Früher bin ich oft abends nochmal ins Büro gefahren, um den Vorgang im Computer zu erfassen.“

Gute Bestatter-Tools sind miteinander vernetzt

Im PLUS Paket von powerordoCLOUD sind bereits starke Bestatter-Tools wie die App erhalten. Das MAX Paket ermöglicht zusätzlich die digitale Betreuung von Angehörigen über das eigene Online-Kunden-Center. Darüber hinaus bietet es weitere exklusive Funktionen wie die Auftragserfassung per Ausweis-Scan



in der App powerordoMOVE. Für Daniel Streidt ist auch dieses Tool ein besonderes Highlight: „Einfach einscannen, und schon sind alle Daten wie Name und Anschrift im System eingetragen.“ Das spart Zeit und Nachfragen.



Alles ist vernetzt – das gilt auch für die Online-Services und Bestatterprogramme wie z. B. Scivaro, denn diese übernehmen alle Daten fehlerfrei und automatisch aus powerordoCLOUD. Die Vorteile sind enorm: Mehr Kunden- und Mitarbeiterzufriedenheit, mehr Zeitersparnis, mehr Wirtschaftlichkeit und wesentlich mehr Reichweite für neue Auftragschancen!

Daniel Streidt und sein Sohn, der das Erste Ulmer Bestattungsinstitut in sechster Generation führen wird, möchten jedenfalls auf keinen Fall mehr auf die Vorteile der Digitalisierung verzichten. „Wer es noch nicht kennt: Ich empfehle jedem, sich MAX einfach mal anzuschauen!“

www.rapid-data.de

WISSEN TO GO:

POWERORDOCLOUD BIETET HÖCHSTE DATENSICHERHEIT

- ✦ **Verschlüsselung des Übertragungsweges**
Bei powerordoCLOUD ist die Verbindung zwischen Ihrem Browser und dem Rapid Server verschlüsselt (https).
- ✦ **Verschlüsselung von ruhenden Daten**
Alle Daten in der powerordoCLOUD Datenbank werden sicher aufbewahrt.
- ✦ **Automatische Backups**
Bei powerordoCLOUD werden die Backups über mehrere Rechenzentren gespeichert.
- ✦ **Alles in Europa**
Die powerordoCLOUD Daten werden ausschließlich in europäischen Rechenzentren aufbewahrt.

Traditionsbewahrer

Ihr Lebenswerk in guten Händen

Die eigene Nachfolge zu sichern kann eine Herausforderung sein. Und der Gedanke, sein Bestattungshaus in andere Hände zu geben, fällt anfangs schwer. Umso wichtiger ist es, empathische und sehr erfahrene Begleiter an der Seite zu haben.

Wir von der Bestatterfamilie geben Familienbetrieben eine Zukunft. Beim Unternehmensübergang bewahren wir die Tradition eines Hauses – und bringen gleichzeitig die notwendigen Innovationen ein.

Wenn auch Sie sich Gedanken über Ihre Unternehmensnachfolge machen, dann lassen Sie uns miteinander sprechen. Selbstverständlich unter größter Diskretion. Gemeinsam können wir Zukunft gestalten.

www.die-bestatterfamilie.de



Die Bestatterfamilie





Foto: MEVISTO GmbH

Stein der Ewigkeit

Text: Eva-Maria Höglinger

Die Edelsteinbestattung ist eine besondere Form der Beisetzung. Auf dem Friedhof St. Martin in Linz, der Landeshauptstadt von Oberösterreich, ist im Jahr 2022 auf rund 2.000 Quadratmetern ein besonders würdevoller Ort für die letzte Ruhe entstanden.

Fühlbare Erinnerungen für die Ewigkeit

Mevisto macht Erinnerungen fühl- und greifbar. Das Unternehmen gehört international zu den führenden Herstellern von individuellen und persönlichen Gedenkschmuckstücken, die den Hinterbliebenen tröstliche Momente für ihre Trauerbewältigung bieten. Aus Asche oder Haaren werden Edelsteine gezüchtet, die die Einzigartigkeit

eines Lebens widerspiegeln. Sie können in Schmuckstücke gefasst werden – für den Träger haben sie eine große emotionale Bedeutung.

Die Edelsteinbestattung bietet viele Vorteile für die Angehörigen. Mithilfe dieser unkonventionellen Form der Beisetzung bleiben die Nähe zu dem verstorbenen Menschen und die Erinnerungen auf eine besondere Art erhalten: Trauernde können den Edelstein als persönliches Gedenken an ihren geliebten Verstorbenen immer nahe bei sich tragen.

Stein der Ewigkeit – die außergewöhnliche Beisetzung

Alle Mevisto-Kunden, die die Anfertigung eines individuellen Edelsteins beauftragen,

haben auch die Möglichkeit, die Restasche am „Stein der Ewigkeit“ beisetzen zu lassen. Das Unternehmen übernimmt dabei in Zusammenarbeit mit der Linz AG für seine Kunden die Kosten für einen Zeitraum von 10 Jahren. Durch genaue Positionsbestimmung kennen die Hinterbliebenen auch den genauen Ort der letzten Ruhestätte ihrer Liebsten, die rund um die Uhr besucht werden kann. Die beeindruckende Edelsteinskulptur symbolisiert den Lebenskreis. Um die mit Gedenktafeln ausgestatteten Urnengrabstätten werden bunte Wildblumen gepflanzt – so entsteht eine tröstliche Atmosphäre für Trauernde.

Eine anonyme Urnenbestattung ist auf der umliegenden Blumenwiese gegen einen Aufpreis außerdem möglich.

Der besondere Service

Ob Vorsorge, Edelsteinbestattung oder "Stein der Ewigkeit": Mit den einzigartigen Angeboten des Unternehmens Mevisto können die Bestattungsunternehmen ihren Kunden eine unkonventionelle und moderne Beisetzungsförm, samt Erinnerungsschmuckstück, anbieten. Darüber hinaus können hierbei Vorsorgevereinbarungen getroffen werden. Auf diese Weise werden die Hinterbliebenen im Trauerfall zusätzlich in finanzieller Hinsicht entlastet.

Gute Aussichten für das kommende Jahr

Und zu guter Letzt: Auf dem diesjährigen BJT, dem Treffen junger Bestatter, kündigte Mevisto offiziell an, dass die nächste Veranstaltung des Bundesverbandes Deutscher Bestatter in Österreich, genau genommen in Kirchham bzw. Salzkammergut, stattfinden wird – eine interessante Gelegenheit für junge Bestatter, Österreich in all seiner Schönheit zu erleben und mehr über die Edelsteinbestattung und dessen Herstellung zu erfahren.

Für weitere Informationen steht Ihnen das Team von Mevisto gern unter der Rufnummer **0043 7619 22122-160** zur Verfügung.

www.mevisto.com

∞ | MEVISTO

Weil ich Dich liebe



Kunstpflanzen in der Bestattungsbranche

Natürliche Schönheit für würdevolle Trauerfeiern

Text: Britta Schaible

In der Bestattungsbranche sind ästhetische Elemente für die Dekoration von entscheidender Bedeutung, um Trauerfeiern zu einem Ort des Abschieds und Trostes zu gestalten. In den letzten Jahren hat sich der Einsatz von Kunstpflanzen zu einer immer beliebteren Wahl entwickelt, da diese viele nennenswerte Vorteile mit sich bringen. Lernen Sie die vielfältigen Möglichkeiten über die Verwendung von künstlichen Pflanzen kennen, um eine einzigartige Atmosphäre für die Erinnerung zu gestalten.

Warum Kunstpflanzen?

Im Gegensatz zu echten Pflanzen verwelken Kunstpflanzen nicht und erfordern keine besondere Pflege. Sie brauchen weder gegossen noch gedüngt werden. Sie behalten über viele Jahre hinweg ihr natürliches Erscheinungsbild und wirken täuschend echt. Modelle mit Real Touch Funktion lassen sich sogar bei genauerem Hinsehen kaum von echten Pflanzen unterscheiden.

Neben dem authentischen Erscheinungsbild sind Kunstpflanzen zudem für Allergiker eine optimale Alternative, da sie keine Pollen freisetzen und somit keine allergischen Reaktionen auslösen. Störendes Schniefen und Niesen während der Feier werden dadurch reduziert.

Weitere Pluspunkte sind, je nach Ausführung, die Unempfindlichkeit gegenüber Witterungseinflüssen sowie die anhaltende UV-Beständigkeit. Kälte, Hitze, Regen oder Sonne können entsprechenden Modellen also nichts anhaben.

Neben der großen Auswahl für jeden individuellen Zweck bieten die grünen Dekoobjekte viele kreative Gestaltungsmöglichkeiten und Kombinationsmöglichkeiten und überstehen Transporte unbeschadet.

Nachhaltig und gut: Darüber hinaus kann durch die Wiederverwendung der Elemente das Budget für die Dekoration geschont werden.



Diverse Einsatzmöglichkeiten setzen der Fantasie keine Grenzen

Kunstpflanzen finden in der Bestattungsbranche nicht nur bei Trauerfeiern Anwendung, sondern bieten auch außerhalb dieses Anlasses vielfältige Einsatzmöglichkeiten. Ob als Grabgestaltung oder Dekoration für Gedenkstätten und Kapellen: Die Angehörigen können sicher sein, dass das Grab stets würdevoll geschmückt ist und eine friedvolle Atmosphäre ausstrahlt.

Auf Messen und Ausstellungen können außerdem die Stände ansprechend gestaltet werden, um Besucher willkommen zu heißen. In Büro- und Empfangsbereichen platziert, tragen Kunstpflanzen maßgeblich dazu bei, eine ruhige, aber dennoch professionelle Atmosphäre in den Räumlichkeiten zu schaffen.

So können sich Bestatter von der Konkurrenz abheben

Häufig werden im Rahmen einer Trauerfeier nur Kunstgräser eingesetzt. Die Welt der Kunstpflanzen ist jedoch viel größer und bunter. Unechte, blühende Zimmerpflanzen wie beispielsweise Orchideen oder Horten-

sien, aber auch imposante Bäume wie Bonsai- oder Olivenbäume werten den Raum, die Optik, die Akustik und die Atmosphäre nochmals deutlich auf.

Fazit

Für die Bestattungsbranche bieten Kunstpflanzen eine ästhetische Lösung, um Trauerfeiern, Räumlichkeiten und andere besondere Anlässe aufzuwerten. Aufgrund ihrer Langlebigkeit, der Pflegeleichtigkeit und Vielseitigkeit entwickeln sich Kunstpflanzen zu einer wichtigen Ergänzung, um den Abschied eines Verstorbenen würdevoll und tröstlich zu gestalten. Sie sind die perfekte Wahl, um in Zeiten der Trauer und des Gedenkens einen Hauch natürlicher Schönheit zu erhalten, ohne zusätzlichen Aufwand zu verursachen.

Zeigen Sie Ihre Kreativität durch den Einsatz von unechten Pflanzen, Blüten und Bäumen. Mit Ihren einzigartig gestalteten Dekorationen haben Sie die Möglichkeit, sich fühl- und sichtbar von der Konkurrenz abzuheben.

www.lavabis.com

Auf nach Ulm!



Für die Veranstaltung BESTday am 21.10.2023 im Bestattungshaus Streidt in Ulm sind noch Plätze frei. Am besten jetzt direkt anmelden, bevor es zu spät ist.

Wenn Sie den BESTday noch nicht kennen, dann ist das jetzt die Gelegenheit: Am Samstag, dem 21. Oktober findet die Veranstaltung in einem besonders interessanten Rahmen statt. Gastgeber ist dieses Mal das Ulmer Bestattungsinstitut Streidt, das sich im denkmalgeschützten Altbau in der Zinglerstraße befindet. Aus der Branche – für die Branche: Versäumen Sie nicht die spannenden und interessanten Fachvorträge der Referenten und Referentinnen zur Optimierung Ihrer Unternehmensziele. In den stilvollen Räumlichkeiten, die ihresgleichen suchen, gibt es an diesem Tag außerdem ausreichend Zeit für Ihre individuellen Fragen und Themen, die Sie bewegen. Mitmachen, nachfragen und anregen – der Erfahrungsaustausch ist unbedingt erwünscht. Übrigens: Als „Special Guest“ wird Christopher Müller vom Bundesverband Deutscher Bestatter e. V. vor Ort sein mit seinem Vortrag „Wir für Sie! Digitale Initiativen von Treuhand und Bundesverband“.

Und für alle die, die diesen Termin in Ulm leider nicht wahrnehmen können, gibt es im November den BESTday in Hamburg – und zwar am Samstag, dem 18. November 2023 in Ohlsdorf (Cordes Halle).

Text: Britta Schaible

Tina Frenz steht Ihnen für Fragen unter der Telefonnummer 0231 586 80 30 50 gern zur Verfügung. Weitere Informationen, die Agenda und das Anmeldeformular finden Sie unter:

www.bestday-original.de



Ein Symbol der Liebe



Der Erinnerungsdiamant

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

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

www.algordanza.com



Für einen glänzenden Trauerdruckservice

Mit HAK-100 haben Sie die Möglichkeit, Ihre Trauerdrucksachen hochwertig und modern zu veredeln. Das Unternehmen Wormstall über die Innovation für einzigartige Druckerzeugnisse.

Text: Britta Schaible

Die Erstellung von Trauerdrucksachen im Rahmen eines Sterbefalls hat nach wie vor eine große Bedeutung: Damit entstehen besondere Erinnerungsdokumente für die Hinterbliebenen.

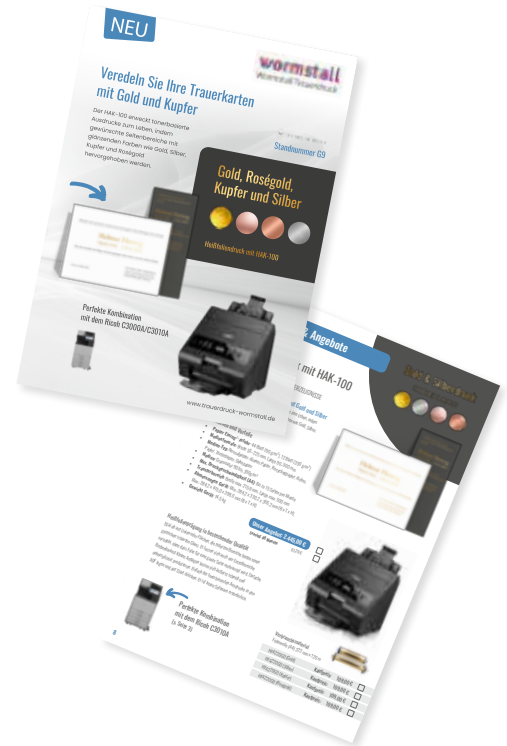
Der HAK-100 ist ein Zubehör Drucker, der Ihrem Trauerdruck eine besonders wertvolle Note verleiht: Innerhalb des Druckvorgangs können gewünschte Seitenbereiche mit glänzenden Farben in Gold, Silber, Kupfer

oder Roségold hervorgehoben werden. Weitere Farben sind bereits in Planung und werden in Zukunft das Angebot ergänzen.

Druck mit Heißfolienprägung auf höchstem Niveau

Ganz gleich, ob Sie einzelnen Buchstaben, Grafiken, Symbolen, Linien oder größeren Textbereichen eine ausdrucksstarke Eleganz schenken möchten – die Möglichkeiten sind vielseitig. Besonders erwähnenswert ist außerdem die einfache Bedienbarkeit: Kleine Auflagen können zeitnah und unkompliziert produziert werden. Legen Sie einfach Ihre tonerbasierten Ausdrücke in den HAK-100 ein – eine zusätzliche Software ist nicht notwendig. Nachhaltig und bedienerfreundlich: Bei dem kompakten Kassettensystem wird kein Stück Folie verschwendet. Das Gerät ist immer schnell wieder einsatzbereit und eine aufwendige Nachbearbeitung der Druckerzeugnisse entfällt.

Trauerdruck muss nicht schwarz-weiß sein. Optimieren Sie Ihren Trauerdruckservice mit HAK-100. Die Firma Wormstall informiert Sie gern über alle Einzelheiten im persönlichen Gespräch.



Übrigens: Der Zubehör Drucker für die Veredelung der Druckprodukte Ihrer Kunden kann auch über einen Leasingvertrag erworben werden.

www.trauerdruck-wormstall.de



Entdecken Sie noch viele weitere Neuheiten in unserem Onlineshop unter www.natururne.de

scan mich

natururne.de
LENZ

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

Aktuelles im Portfolio von www.lavabis.com



Orochemie Desinfektions- & Reinigungsmittel



Schülke+ Desinfektions- & Reinigungsmittel



Papierurnen mit Leinenbeutel



Elektrohydraulischer Sargwagen



Frigid Embalming Pumpen



Mobile Kühlsysteme



Kühlzellen von führenden Herstellern



Großes Sortiment an Friedhofsbedarf

Veredeln Sie Ihre Trauerkarten mit Gold und Kupfer



Der HAK-100 erweckt tonerbasierte Ausdrücke zum Leben, indem gewünschte Seitenbereiche mit glänzenden Farben wie Gold, Silber, Kupfer und Roségold hervorgehoben werden.

Wir beraten Sie gerne:
Tel: 02374 / 4042

www.trauerdruck-wormstall.de



**Gold, Roségold,
Kupfer und Silber**



HeiBfoliendruck mit HAK-100



**Perfekte Kombination
mit dem Ricoh C3000A/C3010A**





Bestattungswagen **WOLF**

VOM BESTATTER
FÜR BESTATTER

**Neuwagen
sofort verfügbar:**
alle Motorisierungen
teilweise auch Allrad
gängige Farben
1-2 und 4 Sarg
Ausbau

SOFORT VERFÜGBARE NEUE VITO BESTATTUNGSWAGEN

Bestattungswagen **WOLF** OHG | Südstraße 5-7 | 57632 Eichen
+49 170 7722320 | info@bestattungswagen-wolf.com | www.bestattungswagen-wolf.com



Westhelle Köln GmbH
Bestattungsbedarf · Dekorationen · Einrichtungen

Särge optimal präsentieren!

Regal COLONIA – für ein, zwei oder drei Särge.



bestmögliche volle Präsentation des gesamten Sargmodels durch schräge Ebenen | Särge stehen versetzt | kein sichtbarer Sargboden
Regal freistehend oder mit Wandarm | alle RAL-Farben möglich | sicherer Halt eines jeden Sarges | kein Lagercharakter mehr

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

*„Als Teil einer starken Gemeinschaft
kann ich mich viel mehr auf
die Angehörigen konzentrieren.“*

Brigitte Semmler, CADO Bestattungen

So kann's weitergehen.

Als Teil der Ahorn Gruppe werden Sie im Tagesgeschäft entlastet und profitieren von einer starken Unternehmensfamilie mit vielfältigen Möglichkeiten der Zusammenarbeit – von der Kooperation über die Beteiligung bis hin zur Nachfolge.

www.ahorn-gruppe.de/unternehmensnachfolge



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.

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

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

20.-21.10.2023
Leben und Tod, Freiburg
www.leben-und-tod.de

05.11.2023
happy End, Hamburg
Forum Ohlsdorf
www.bestattungs-messe.com

22.-24.11.2023
Funéraire Paris 2023, Paris
www.salon-funeraire.com
WEITERE HIGHLIGHTS

Leichenwagenmuseum
Verkauf von Bestattungsfahrzeugen, Transportern, Oldtimern

und Exoten

Osemundstr. 13
58809 Neuenrade
(Eintritt frei)

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

Randolf Stock
Tel. 0171/800 50 73
www.cardepot-online.de

INSERENTEN

- 2 Daxecker Holzindustrie GmbH
www.daxecker.at
- 3 PUR Solutions GmbH
www.nanogermany.de
- 5 Agentur Erasmus A. Baumeister
www.erasmus1248.de
- 7 Reederei Narg
www.reederei-narg.de
- 9 Leonard Goetz Nachf.
www.goetz-1849.de
- 11 Reederei Huntemann GmbH
www.reederei-huntemann.de
- 13 Linn Sprachverstärker
www.linn-sprachverstaerker.com

- 15 Reederei H. G. Rahder GmbH
www.seebestattung-buesum.de
- 17 Die Bestatterfamilie GmbH
www.die-bestatterfamilie.de
- 19 Mevisto GmbH
www.mevisto.com
- 21 Algordanza GmbH
www.algordanza.com
- 22 ikt Lenz GmbH & Co. KG
www.natururne.de
- 23 Lavabis GmbH
www.lavabis.de
- 23 Andreas Wormstall Bürotechnik
www.trauerdruck-wormstall.de

- 24 Bestattungswagen Wolf OHG
www.bestattungswagen-wolf.com
- 24 Westhelle Köln GmbH
www.westhelle-koeln.de
- 25 Ahorn AG
www.ahorn-ag.de
- 25 Seebestattungs-Reederei Albrecht
www.seebestattung-albrecht.de
- 26 Ralf Krings Licht & Leuchter
www.licht-leuchter.de
- 27 ADELTA.FINANZ AG
www.adeltafinanz.com
- 28 Rapid Data GmbH
www.rapid-data.de

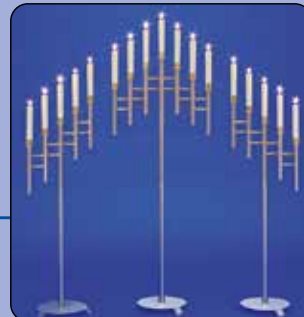
- BEILAGEN
- ADELTA.FINANZ AG**
www.adeltafinanz.com



Licht und Leuchter

Waren aus NE-Metallen und Metallgestaltung

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



Ralf Krings seit 1985

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

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

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.adeltafinanz.com

ADELTA.FINANZ AG
Vertrauen – Sicherheit – Zuverlässigkeit

Zeit für mehr Unabhängigkeit

powerordoCLOUD

