



BESTATTUNGSWELT

Das Fachmagazin für die Bestattungsbranche

Ausgabe 06.2023

FRIEDHOFSEINBLICKE UND MEHR



BESTATTUNGSKULTUR GEMEINSAM GESTALTEN

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,

seit über 20 Jahren gibt es in Köln das FriedhofsMobil – ein kostenloser Abhol- und Fahrdienst für Senioren, geh- und sehbehinderte Menschen. Diese großartige Idee wurde im Jahr 2002 vom Verein Senioren Service-dienste Köln e. V. ins Leben gerufen.

Vielen Hinterbliebenen ist es leider aus gesundheitlichen Gründen nicht möglich, die Grabstätte ihrer verstorbenen Angehörigen zu besuchen. Sie können den öffentlichen Nahverkehr nicht nutzen und für eine Taxifahrt reicht die knappe Rente oft nicht aus.

Der FriedhofsMobil-Service setzt hier ein wichtiges Zeichen und ermöglicht ihnen den Besuch am Grab, der für ihre Trauerbewältigung hilfreich ist. Die Fahrer begleiten ihre Fahrgäste einfühlsam und fürsorglich und stehen für Gespräche sowie für Rituale des Gedenkens zur Verfügung. Auf Wunsch helfen sie außerdem bei der Grabpflege. Diese besondere Zuwendung bedeutet insbesondere für alleinstehende Senioren Trost und Seelenbalsam.

Inzwischen gibt es auch in anderen Städten ähnliche Projekte. Das ist gut, aber noch lange nicht ausreichend. Wünschenswert wäre es, wenn dieser Service bundesweit zur Verfügung stünde. Der Friedhof muss für alle Menschen erreichbar sein.

Herzlichst

Ihr BestattungsWelt-Team

Britta Schaible
Redaktion

Nicola Tholen
Projektleitung

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

BEITRÄGE



6

Dem Friedhof geht es verdammt schlecht

Erasmus A. Baumeister



12

Alles kann – nichts muss

Die BW im Interview mit Patricia Tüchsen, Bestattungshaus Giese



24

Der Bestattungswagen

Kuhlmann Cars

3 Editorial

6 **Dem Friedhof geht es verdammt schlecht**
Erasmus A. Baumeister

10 **Partnerschaftlich denken und handeln**
Hans Joachim Frenz, ADELTA.FINANZ AG

12 **Alles kann – nichts muss**
Die Bestattungswelt im Interview mit Patricia Tüchsen, Bestattungshaus Giese

14 **Der Ortstermin**
Dipl. Ing. Architektur Karsten Schröder

16 **Digitaler Rückblick und Ausblick**
Rapid Data GmbH

18 **Die letzte würdevolle Fahrt muss nicht immer in einem Kombi sein!**
Blackfinity sucht Unternehmensnachfolge

20 **Der Bestattungswagen**
Die Visitenkarte Ihres Bestattungsunternehmens

21 **Innovative Lösungen**
Andreas Wormstall Bürotechnik

22 **Faltzelte und Pavillons – ideal für Trauerfeiern**
Lavabis GmbH

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

19.01.2024

Gestaltung

Florian Rohleder

Titelfoto

Solidphotos/AdobeStock.com

Copyright

Verlag Bestattungswelt Ltd.

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

schriftlicher Genehmigung des

Verlags gestattet.

Für unverlangt eingesandte

Manuskripte, Bilder, Bücher und

sonstige Unterlagen wird keine

Gewähr übernommen.

Namentlich gekennzeichnete

Beiträge geben nicht unbedingt

die Meinung der Redaktion oder

des Verlags wieder.

Bei Preisausschreiben der

Redaktion ist der Rechtsweg

ausgeschlossen.

Es gelten die Mediadaten

vom 01.01.2023.

€ 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!



BESTday Dortmund

aus der Branche für die Branche – alternativlos

Samstag, 03. Februar 2024

Inklusive Stadionführung

Signal Iduna Park (Borussia Dortmund)

Strobelallee 50

44139 Dortmund

Wir verlosen am Ende des BESTdays unter allen teilnehmenden Unternehmen einen Imagefilm im Wert von 6000 €.

**Informationen und Anmeldung unter
www.bestday-original.de**



Dem Friedhof geht es verdammt schlecht

Text: Erasmus A. Baumeister

Die unglaubliche Zahl von 33.000 Friedhöfen, die über ganz Deutschland verteilt sind, überrascht mich immer wieder.

33.000 Friedhöfe, groß wie eine Kleinstadt in Hamburg-Ohlsdorf, klein wie ein Vorgarten der bayrische Kirchhof in der Provinz, auf dem im Schnitt nur alle drei Jahre eine Bestattung stattfindet, dekorieren die Landkarte. Im Gegensatz hierzu ist die Anzahl der deutschen Bestattungsunternehmen mit ca. 5000 fast siebenmal kleiner. Den meisten dieser 33.000 Friedhöfe geht es finanziell verdammt schlecht. Es gibt nicht

mehr viele Friedhöfe, die eine schwarze Null schreiben. Hierfür gibt es viele Gründe. Bis vor 25 Jahren gab es außer der Seebestattung keine Alternative zum klassischen Friedhof. Der Friedhofszwang hat noch jede Leiche hierhin gebracht. Den Friedhofszwang gibt es immer noch – wie lange noch? Keine Ahnung. Mit der Erfindung der Baumbestattung kam die erste attraktive Alternative zum Friedhof. Der Bestattungswald braucht natürlich auch die Hoheit einer Kommune oder einer Kirchengemeinde, um als Friedhof zu gelten. Das ist aber nur eine kleine juristische Hürde, die genommen werden

muss. Mit Bestattungen im Ausland, Verstreuungen etc. hat der Friedhof immer mehr Wettbewerb bekommen.

Die Gesellschaft hat sich in den letzten Jahrzehnten komplett verändert.

Bestattungszahlen auf klassischen Friedhöfen sind rückläufig, obwohl die Bestattungszahlen steigen. Die Umsätze der Friedhöfe sinken auch durch den immer weiter steigenden Feuerbestattungsanteil, die Größe der verkauften Gräber wird im Schnitt so immer kleiner. Um dies auszugleichen, fällt vielen Friedhöfen nichts anderes ein, als die Preise immer wieder zu erhöhen. Ich bin aus unternehmerischer Sicht immer für höhere Preise, was allerdings nur funktioniert, wenn das Produkt eben auch diesen Preis wert ist. Nur das ist eben sehr oft nicht mehr der Fall. Viele Friedhöfe bieten kaum oder keine zeitgemäßen Grabarten an. Die Witwe, die dreimal in der Woche zum Friedhof wackelt, gibt es nicht mehr. Pflegefrei, nicht anonym ist gefragt. Zeitgeist, Kreativität und Individualität fehlen auf den meisten Friedhöfen. Die Gesellschaft hat sich in den letzten Jahrzehnten komplett verändert. Die Menschen sind mit Angeboten, die in den 1950er- bis 1970er-Jahren entwickelt wurden, natürlich nicht mehr hinter dem Ofen vorzulocken. Die Friedhöfe sind an ihrer aktuellen Situation zum größten Teil selbst schuld. Jahrzehntelange Stagnation und das komplette Ignorieren von Kommunikation, Marketing und Kundenakquise. Der Friedhof ist einfach nur da, das reicht in 2023 aber nicht mehr, um eine Wirtschaftlichkeit zu erhalten. Um das Erhalten einer Wirtschaftlichkeit geht es bei den allermeisten Friedhöfen gar nicht mehr, es geht darum, dass es nicht noch schlimmer wird. Friedhöfe sind zum Handeln gezwungen. Vielen Friedhofsverwaltungen ist die eigene Situation überhaupt

nicht klar. Ein normales Unternehmen, das rote Zahlen schreibt, ist früher oder später pleite, aufgelöst und weg vom Markt. Den Friedhof kann man nicht einfach schließen. Im schlimmsten Fall sind auf Feld B36 noch 3 Gräber, die noch 25 Jahre Ruhefrist vor sich haben. Diesen Friedhof zu schließen wäre der finanzielle Super-GAU. 25 Jahre müssen die Infrastruktur, die Wegesicherheit, die Baumpflege, die Versicherungen etc. aufrechterhalten und gewährleistet werden, das kostet jährlich fünf- bis sechsstellig. Sechsstellige Kosten – und es werden keine Gräber mehr verkauft: Das ist völlig unmöglich. Friedhöfe können nur mit einer perfekten Planung und mit einer Laufzeit über Jahrzehnte geschlossen werden. Ich mag Friedhöfe. Friedhöfe sind die perfekte Symbiose von Natur und Kultur, und das genau vor unserer Nase. Friedhöfe beruhigen, überraschen und tun gut. Friedhöfe sind Naherholungsgebiete. Friedhöfe sind Orte der Trauer und der Freude, 93 Jahre lang eine so phantastische Oma in der Familie gehabt zu haben. Friedhöfe sind eine Zeitreise.

Wir, die Bestattungsbranche, müssen unseren Friedhöfen helfen.

Eins meiner Lieblingszitate zum Thema Tod ist von Johann Wolfgang von Goethe: „Die Unsterblichkeit ist nicht Jedermanns Sache.“ Der Friedhof widerspricht erfolgreich dieser dennoch großartigen Aussage. Friedhöfe sind wichtig für das Stadtklima, sie werden in Zukunft als grüne Lungen noch viel wichtiger. Der Friedhof bietet wunderbare Arbeitsplätze. Friedhöfe gehören in allen Kulturen der Menschheit seit Jahrtausenden dazu. Wir brauchen diese Friedhöfe. Wir, die Bestattungsbranche, müssen unseren Friedhöfen helfen. Die Friedhöfe sind hilflos. Wie oft ist es in Deutschland passiert, dass der ahnungslose Stadtrat einen FriedWald®, einen RuheForst® auf dem eigenen Stadtgebiet genehmigt und damit die eigenen kommunalen Friedhöfe weiter beschädigt und schwächt. Wenn plötzlich jemandem ein Licht aufgeht, dann werden hektisch Baumgräber auf den eigenen Friedhöfen angeboten. Hilft aber nicht: Der Zug ist abgefahren, weil die Baumbestattungskonzerne den Markt mit guten Kommunikationskonzepten erobert haben. Der Friedhof wartet nur, bis sich dann doch noch jemand für ihn interessiert. Friedhöfe müssen ihre Leistungen und Angebote genauso kommunizieren wie jedes Unternehmen, das etwas verkaufen möchte. Der Wettbewerb ist groß und wird noch viel größer. Der Friedhof muss Kunden akquirieren. Anders ist es nicht möglich, die drohende finanzielle Katastrophe abzuwenden. Die Agentur Erasmus A. Baumeister arbeitet seit fast 30 Jahren für über 1.700 Bestattungsunternehmen und für ungefähr 300 Friedhofsverwaltungen.



Erinnerungsschmuck aus Edelstahl dezent - zeitlos - individuell

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

Wir wissen, wie wir Friedhöfe transportieren und kommunizieren, damit uns auch Menschen zuhören, die gerade kein Grab benötigen. Das Spannende am Friedhofsmarketing ist, dass es sehr schnell Früchte trägt. Dass es diesen Friedhof gibt, wissen die Menschen. Aber bisher hat der Friedhof sich noch nie gemeldet, er ist einfach nur da. Wenn der Friedhof die Menschen jetzt plötzlich mit einer perfekten Internetpräsenz (Referenz: www.friedhof-hagen.de), einem Imagefilm, Erläuterungsfilmen, Veranstaltungen, Social Media Aktivitäten etc. überrascht, dann ist die Aufmerksamkeit groß, weil bisher nichts dergleichen je gesehen wurde. Das Überraschungsmoment ist auf der Seite des Friedhofs, er muss es nutzen. „Wie soll der klamme Friedhof so etwas denn bezahlen?“, werden Sie sich fragen. Ganz einfach: Es ist viel günstiger, eine kleine fünfstellige Summe in ein maßgeschneidertes Marketingkonzept zu investieren, als jährlich weitere 200.000 Miese einzufahren. Friedwald® hat seit der Eröffnung des ersten Friedwaldes am 7. November 2001 gezeigt, dass Friedhofsleistungen kommunizierbar sind. Nach wenigen Jahren ist die Marke FriedWald® das Synonym für Baumbestattung geworden. Die Menschen sprechen von Friedwald-Bestattung, auch wenn sie im RuheForst® oder im Baumgrab auf einem Friedhof landen. FriedWald® hat es geschafft, dass die Marke das Produkt ist, so wie Tempo, Tesa oder Maggi. Das ist der Beweis, dass Friedhofsmarketing funktioniert. Dazu ging das alles auch noch sehr schnell.



Friedhöfe müssen den Zeitgeist erkennen und bedienen.

Ich präsentiere die Möglichkeiten, die der Friedhof im Kommunikationsbereich hat, gern anhand von vielen erfolgreichen Referenzen in Ihrer Friedhofsverwaltung, vor Ihrem Friedhofsausschuss oder im Stadtrat. Laden Sie mich ein, das kostet nichts. Ermöglichen Sie Ihren Friedhöfen die Ankunft in 2023. Verhindern Sie für Ihre Gemeinde oder Ihre Kommune die finanzielle Fried-

hofskatastrophe. Friedhöfe müssen kaufmännisch erfolgreicher werden, sie müssen Kunden akquirieren, sie müssen nachhaltiger und zukunftstauglich werden. Friedhöfe müssen den Zeitgeist erkennen und bedienen. Ich rufe Bestattungsunternehmen dazu auf, die örtlichen Friedhöfe zu fördern und zu verkaufen. So bleibt das Geld in Ihrer Gemeinde. Die Friedhöfe haben das verdient, auch wenn sie selbst die Verantwortung für die aktuelle Situation tragen. Egal! Wir helfen unserem wichtigsten Partner im Tagesgeschäft jetzt einfach zurück in die Spur, um den alten Glanz wieder zu erreichen. Es ist so fürchterlich einfach und teilweise sogar kostenlos, für den Friedhof Gesprächsstoff zu liefern. Die Wege heißen nicht mehr

„Hauptachse West“, sondern „Unter den Linden“, nicht 3C7, sondern „Eichhörnchenweg“, nicht „Zufahrt hinten“, sondern „Magnolienstraße“. Im Social-Media-Bereich wird dann gepostet, dass es nur noch 3 Gräber im Eichhörnchenweg gibt, was kein Aufruf zum Sterben ist, sondern die Idee, sich als Vorsorge den schönsten Platz zu sichern.

P.S.

Heute morgen wurde ich gefragt, ob man eigentlich das Obst von Bäumen auf dem Friedhof essen und mitnehmen darf? Ich weiß es nicht.

www.erasmus1248.de



Seebestattungs-Reederei

Albrecht



Frohe Weihnachten

Seebestattungs-Reederei Albrecht
Friedrichsschleuse 3a
26409 Carolinensiel-Harlesiel
Tel.: 04464 1306

info@reederei-albrecht.de
www.seebestattung-albrecht.de

Zum Jahresende 2023 bedanken wir uns herzlich für die gute Zusammenarbeit und das entgegengebrachte Vertrauen! Wir wünschen Ihnen und Ihrer Familie von ganzem Herzen ein ruhiges und besinnliches Weihnachtsfest, viel Gesundheit und alles Gute für 2024!

Ihre Familie Albrecht und Team

Partnerschaftlich denken und handeln

Hans-Joachim Frenz, Direktor Gesamtvertrieb der ADELTA.FINANZ AG,
im Interview mit der Bestattungswelt

Die ADELTA.FINANZ AG ist seit 17 Jahren bundesweit erfolgreich tätig und entlastet Bestattungsunternehmen von aufwendigen Verwaltungstätigkeiten. Als Spezialist für Abrechnungsservice bietet das Unternehmen Service-, Finanzierungs- und Versicherungsfunktionen an. So können Zahlungsausfälle vermieden und gleichzeitig die Liquidität der Kunden gesichert werden. Die ADELTA.FINANZ AG übernimmt sämtliche Forderungen, Mahnungen oder juristische Vorgehensweisen und gibt ihren Kunden langfristig Planungssicherheit.

BW: Herr Frenz, Sie sind seit über 20 Jahren in der Branche tätig und haben das Unternehmen in der jetzigen Form 2007 mit aufgebaut. Ihr Konzept hat sich schnell durchgesetzt, Sie sind unumstrittener Marktführer. Das wäre für viele Menschen Anlass genug, sich über das Erreichte zu freuen und sich ein wenig zurückzuziehen. Wie sehen Sie das?

HJF: (lacht) Ich hoffe, Sie merken mir an, dass das Gegenteil der Fall ist. Natürlich wollen wir noch mehr! Unser Ziel ist es, unsere Stellung am Markt nicht nur zu konsolidieren, sondern sie weiter auszubauen. Solange es etwas gibt, was man erreichen will, wird man ja nicht müde. Ich zitiere da gern Solon, einen griechischen Lyriker und Staatsmann ...

BW: War das nicht einer der „Sieben Weisen“ Griechenlands, der sogenannten Vorsokraten?

HJF: Genau, er starb vermutlich um ca. 560 v. Chr. Er sagte: „Ich werde älter und höre doch nicht auf, immer noch viel zu lernen.“ Ein äußerst stimmiges Zitat, das ich gerne auf mich beziehe. Ich möchte niemals ausgelernt haben.

BW: Wir wissen nun also, dass Sie sich, salopp formuliert, von Ihrer Konkurrenz bereits abgesetzt haben – wie ist das so schnell gelungen?

HJF: Die ADELTA.FINANZ AG bietet, ebenfalls salopp formuliert, seit Beginn eine Flatrate an. Je nach Umsatzgröße gibt es klare Gebührensätze, die sich im Mittel im Skontobereich bewegen. Unsere Premium-



Hans-Joachim Frenz
Direktor Gesamtvertrieb
der ADELTA.FINANZ AG

dienstleistung wird ständig verbessert und verfeinert und dem Bedürfnis jedes einzelnen Bestatters gerecht. Ein gutes Beispiel ist hier unser **Hinterbliebenenservice**. Besser geht es meiner Ansicht nach nicht.

BW: Können Sie uns das bitte noch etwas genauer erläutern?

HJF: Natürlich. Zunächst führt der Bestatter über unsere Plattform eine kostenfreie Bonitätsabfrage seines Auftraggebers durch. Innerhalb von zehn Sekunden liegt das Ergebnis vor. Bei positiver Bonität wird der Bestattungsauftrag abgeschlossen. ADELTA kauft dann die daraus resultierende Forderung abzüglich der Gebühr zuzüglich Mehrwertsteuer an. Die Originalabrechnung mit allen Unterlagen versendet der Bestatter an seinen Auftraggeber.

Parallel dazu sendet er eine Kopie per Upload, Mail oder über seinen Softwarehersteller an die ADELTA.FINANZ AG und erhält innerhalb von 12 Stunden den Forderungsbetrag abzüglich der Gebühr auf sein Unternehmenskonto. Unsere Premiumdienstleis-

tung ist ein sehr solides Paket. Sie beinhaltet neben Ratenzahlungsmöglichkeiten bis zu 36 Monaten auch verlängerte Zahlungsziele in bestimmten Fällen. Dazu liefern wir perfekten Backoffice-Service, der zum Beispiel die Arbeit des Steuerbüros durch entsprechende Buchungsunterlagen erheblich erleichtert.

BW: Ein Service, der auf gegenseitigem Vertrauen basiert, oder?

HJF: Das sehen Sie ganz richtig. Wir sind natürlich an einem partnerschaftlichen Verhältnis zu unseren Kunden interessiert – das ist im beiderseitigen Interesse. Und auch nur, weil das in den vergangenen Jahren so gut funktioniert hat, können wir unsere Gebühren trotz erheblicher Zinserhöhungen in diesem Jahr nach wie vor so niedrig halten wie bisher.

BW: Nun eine Frage zu einem anderen Thema. Wie ist das bei heiklen Fällen, zum Beispiel den Sozialbestattungen? Wie verhält sich die ADELTA.FINANZ AG, wenn es kritisch wird?

HJF: Auch bei Sozialbestattungen haben wir uns für eine faire Vorgehensweise entschieden. Der jeweilige Antragsteller erhält, wenn er die Antragstellung nachweist, bis zu 90 Tagen Zahlungsziel. Die Sozialämter bezahlen allerdings regional unterschiedlich hohe Sätze und in der Regel auch erst viele Monate nach Eingang der Rechnung. 95 Prozent der Bestatter kennen die Vereinbarung mit dem Sozialamt und halten sich daran. Wenn doch einmal ein höherer Betrag in der Rechnung auftaucht, als das Sozialamt bereit ist zu übernehmen, gehen wir schrittweise vor. Zunächst schreiben wir einen Brief an den Hinterbliebenen mit der Bitte, innerhalb von drei Wochen den Betrag auszugleichen. Bei eventuellen Rückzahlungsmöglichkeiten gehen wir, wie sonst auch, individuell auf jeden Endkunden ein, das heißt, es gibt Fristenlösungen von bis zu 36 Monaten, die dem Hinterbliebenen sehr entgegenkommen. Das Risiko für den Bestatter ist also so gering wie möglich, er erhält sein

Geld ja viel früher. Nur in einigen wenigen Ausnahmefällen könnte es zu einer Rückbelastung des offenen Betrages an unseren Partner kommen. Dann haben wir aber vorher alle Möglichkeiten ausgeschöpft.

BW: Das heißt, Sie versuchen also alles, neben Ihrem Kunden auch den Angehörigen entgegenzukommen?

HJF: Das ist richtig. Da wird äußerst feinfühlig vorgegangen, unsere Mitarbeiter sind Branchenkenner, und schließlich geht es um etwas sehr Persönliches und Emotionales – den Verlust eines geliebten Menschen.

BW: Ein weiteres Thema, das uns interessiert, ist die Portfoliobereinigung. Arbeiten Sie inzwischen nur noch mit großen Unternehmen zusammen? Was ist rentabel für Sie?

HJF: Auch das ist ein wichtiger Punkt unserer Unternehmenspolitik, auf den ich gerne eingehe. Tatsächlich ist unser Kundenstamm äußerst vielfältig. Neben großen Bestattungsinstituten gibt es auch zahlreiche kleinere Familienunternehmen und z. B. Neugründer, die wir sehr gerne betreuen – und für die wir uns selbstverständlich genauso einsetzen wie für die „Großen“. Trotzdem müssen wir die Zahlen immer genau im Auge haben.

BW: Was bedeutet das?

HJF: Sie haben das mit Ihrer vorherigen Frage bereits angedeutet. Wir sind natürlich darauf angewiesen, rentabel zu arbeiten, genau wie unsere Kunden, die Bestatter. Deshalb

müssen wir die Anzahl der Sterbefälle unserer Kunden und die Abverkaufsquote mit beachten. Das gilt auch für Ratenzahlungen und Sozialbestattungen. Partnerschaft und Fairness sind keine Einbahnstraße und sollten von beiden Seiten gelebt werden.

BW: Und wie verhalten Sie sich, wenn sich die Werte eines Kunden verschlechtern?

HJF: Ähnlich wie bei den Sozialbestattungen – wir fragen nach. Es gibt einen Besuchstermin, bei dem ein qualifizierter Mitarbeiter vor Ort mit dem Bestatter ein Gespräch in aller Offenheit führt. Übrigens zeigt ja auch unsere sechsmonatige Probezeit, dass wir von Anfang an vertrauensvoll mit unseren Kunden umgehen. Meistens lässt sich in einem solchen Gespräch die Ursache der Schwierigkeiten klären. Und in einigen wenigen Fällen muss man sich tatsächlich trennen, zumeist in beiderseitigem Einverständnis.

BW: Eine Entscheidung, von der wahrscheinlich auf längere Sicht Ihr Kundenstamm profitiert.

HJF: So ist es. Denn nur so können wir zu diesen Konditionen das leisten, was wir versprechen. Ich möchte das mit einem weiteren Zitat belegen ...

BW: Noch ein weiser Grieche?

HJF: Nein, ein Engländer. Und zwar der Sozialreformer John Ruskin. Er lebte von 1819 bis 1900 und war außerdem ein bedeutender Kunsthistoriker. Aber jetzt das Zitat: „Es gibt

kaum etwas auf der Welt, das nicht irgendjemand ein wenig schlechter und etwas billiger verkaufen könnte, und die Menschen, die sich nur am Preis orientieren, werden die gerechte Beute solcher Machenschaften. Es ist unklug, zu viel zu bezahlen, aber ist noch schlechter, zu wenig zu bezahlen. Wenn Sie zu viel bezahlen, verlieren Sie etwas Geld, das ist alles. Wenn Sie dagegen zu wenig bezahlen, verlieren Sie manchmal alles, da der gekaufte Gegenstand die ihm zugedachte Aufgabe nicht erfüllen kann. Das Gesetz der Wirtschaft verbietet es, für wenig Geld viel Wert zu erhalten. Nehmen Sie das niedrigste Angebot an, müssen Sie für das Risiko, das Sie eingehen, etwas hinzurechnen. Und wenn Sie das tun, dann haben Sie auch genug, um für etwas Besseres zu bezahlen.“

BW: Ich glaube, das ist ein schönes, weises und äußerst zeitgemäßes Schlusswort, das sich auf viele Bereiche unseres Lebens beziehen lässt, nicht nur auf die Bestattungsbranche.

HJF: (*lacht*) Das denke ich auch.

www.adeltafinanz.com



So funktioniert
der Abrechnungsservice
der ADELTA.FINANZ AG



LEONHARD GOETZ NACHF.
TRAUERWAREN • BESTATTUNGSBEDARF • FRIEDHOFSTECHNIK

BESTATTUNGSWÄSCHE
SARGMATRATZEN & KISSEN
URNEN UND ZUBEHÖR
FRIEDHOFSTECHNIK
HALLENAUSSTATTUNG
GRAB- UND SARGKREUZE



WWW.GOETZ-TRAUERWAREN.DE



Alles kann – nichts muss

Die Bestattungswelt im Interview mit **Patricia Tüchsen**,
Inhaberin des Bestattungshaus Giese

Text: Stefanie Nerge

Patricia Tüchsen, Inhaberin des Bestattungshaus Giese und von Bestattungsdienste Patricia Tüchsen in Dortmund, wurde 1994 in Göttingen geboren und hat in ihren jungen Jahren bereits viel erlebt.

Sie lebte in verschiedenen deutschen Städten und in Italien. Als gelernte Kauffrau für Büromanagement mit dem Schwerpunkt Veranstaltungsorganisation leitete sie kommissarisch ein Bestattungshaus, bis sie sich im Juni 2021 mit einem mobilen Bestattungshaus in Dortmund selbstständig machte. Im Dezember 2022 übernahm sie das Bestattungshaus Giese, wofür Patricia Tüchsen mit dem Unternehmensübernahmepreis des UnternehmensNachfolgeZentrums Deutschland (UNZD e. V.) ausgezeichnet wurde. Ihr war klar, dass sie sich ganz neu positionieren muss, um am Markt bestehen zu können.

BW: Was unterscheidet Sie von Ihren Mitbewerbern?

Patricia Tüchsen: Wir sind kein klassisches Bestattungsunternehmen, sondern das einzige ganzheitlich arbeitende Bestattungshaus in Dortmund. Wir bieten eine Vielzahl an kundenorientierten Leistungen, erstellen individuelle Angebote und unterstützen die Menschen, ihren ganz eigenen Weg zu finden und diesen dann auch mit unserer Unterstützung zu gehen. Es gibt nicht nur den einen Weg, eine Trauerfeier mit Beisetzung zu planen. Natürlich haben wir Kunden, die wünschen die Full-Service-Dienstleistung und möchten so wenig wie möglich mit der Organisation und Durchführung zu tun haben. Aber es gibt auch diejenigen, die sich einbringen und am gesamten Prozess beteiligt sein möchten.

BW: Wie kann man sich denn einbringen?

Patricia Tüchsen: Da gibt es die vielfältigsten Möglichkeiten. Angefangen bei den Forma-

litäten, die man aus finanziellen Gründen vielleicht selbst erledigen möchte. Oder ein naher Verwandter möchte bei der letzten Waschung des Verstorbenen mithelfen, um wirklich zu begreifen, dass das Leben den Körper verlassen hat. Es gibt auch die Möglichkeit, mit mir gemeinsam die Blumen zu arrangieren. Oder aber ganz aktiv die Trauerfeier mitzugestalten, zum Beispiel durch eine eigene Trauerrede – hier helfe ich bei der Erstellung der Rede und leite dann nur durch die Trauerfeier – der aktive Part liegt bei den Hinterbliebenen. Das alles hängt davon ab, was die Kunden wünschen und bereit sind zu tun.

BW: Bei Ihnen lernen wir auch eine andere Art der Bestattungsvorsorge kennen. Was ist der Unterschied?

Patricia Tüchsen: Gemeinsam mit meinem Team und ausgewählten Dienstleistern habe ich die Idee der „ganzheitlichen Vorsorge“ entwickelt.

BW: Was können wir uns darunter vorstellen?

Patricia Tüchsen: In der herkömmlichen Bestattungsvorsorge legt man die Wünsche zum Ablauf der Trauerfeier und Beisetzung fest. Also: welcher Sarg oder Urne, gibt es eine Traueranzeige oder doch lieber einen Trauerbrief, welche Musik wird gespielt und was gibt es im Anschluss zu essen.

In der ganzheitlichen Vorsorge ist die Bestattungsvorsorge nur ein kleiner Teil dessen, was alles zu Lebzeiten geregelt werden kann. Mir ist es wichtig, dass die Menschen ganz bewusst über Patientenverfügung, Vorsorgevollmacht, Betreuungsverfügung, Testament oder Erbvertrag sprechen. Das sind alles Themen, bei denen ich sie durch meine Kontakte unterstützen kann.

Und ganzheitlich bedeutet für mich auch, dass ich nicht erst gerufen werde, wenn der Tod schon eingetreten ist. Sondern, dass ich auf Wunsch die Begleitung rechtzeitig, vor dem Ableben, übernehme und dem Sterbenden und seiner Familie schon auf diesem Weg zur Seite stehen kann. Am besten wäre es, mich spätestens dann zu rufen, sobald man eine schlechte Prognose bekommt.

BW: Nachhaltigkeit ist ja in aller Munde und bekommt auch für das Bestattungsgewerbe eine immer größere Bedeutung. Wie stehen Sie zu diesem Thema und was tun Sie ganz konkret?

Patricia Tüchsen: Ich habe zum Beispiel kein eigenes Bestattungsfahrzeug. Ich nutze den Service eines Fahrdienstes, der mehrere Bestattungshäuser in der Region betreut. Die Blumen für die Trauerfeier wachsen in meinem Garten und werden von meinen Mitarbeiterinnen und mir ohne Steckschaum verarbeitet. Wenn ich darüber hinaus etwas benötige, greife ich auf Lieferanten in der Region zurück, die mich mit Blumen versorgen. Selbstverständlich sind alle unsere Urnen und Aschekapseln biologisch abbaubar. Und wenn jemand keine Schmuckurnen über die Aschekapsel haben möchte, bieten wir schön bestickte Leinenbeutel als Alternative.

BW: Von ganzheitlich über nachhaltig – hin zur Innovation. Sie arbeiten seit Firmengründung 2021 mit der ADELTA.FINANZ AG zusammen – warum?

Patricia Tüchsen: Mein vorheriger Arbeitgeber hat mit der ADELTA.FINANZ AG zusammengearbeitet und da habe ich schon mitbekommen, wie reibungslos das ganze Rechnung- und Mahnwesen funktioniert. Und als ich mich 2021 selbstständig gemacht habe, war klar: Das will ich auch genauso haben.

BW: Was macht die Zusammenarbeit für sie besonders?

Patricia Tüchsen: ADELTA macht mich als Unternehmerin stärker. Ich habe die Sicherheit und die Liquidität, die ich für mein Unternehmen brauche, um weiterhin zukunftsorientiert zu handeln.

Eine Sache begeistert mich total. Bei einer Sozialbestattung wartet man normalerweise mehrere Monate bis Jahre darauf, dass die Rechnung beglichen wird. Wenn allerdings über die ADELTA Bonität bei den Hinterbliebenen angezeigt wird, übernehmen die auch das Factoring für eine Sozialbestattung. Das heißt, ich bekomme sofort mein Geld, egal wie lange das Sozialamt für die Bearbeitung braucht. Das finde ich einfach einen ganz tollen Service.

BW: Nutzen Sie den Ratenrechner der ADELTA?

Patricia Tüchsen: Ja, selbstverständlich. Ich nutze diesen gelegentlich im Beratungsgespräch und habe ihn auf meinen beiden Websites installiert, damit meine Kunden sich die Teilzahlung selbst ausrechnen können, wenn sie möchten. Viele Hinterbliebene sind erleichtert, dass eine Teilzahlung über-



Fotos: Bestattungshaus Giese

haupt möglich ist. Ohne ADELTA könnte ich diesen Service gar nicht anbieten.

BW: Frau Tüchsen, wir wünschen Ihnen weiterhin viel Erfolg bei allen großartigen Ideen, die Sie in der Zukunft noch haben werden.

www.bestattungen-dienste.de
www.bestattungen-giese.de


REEDEREI HUNTEMANN



SEEBESTATTUNG – EINE GUTE ALTERNATIVE

individuell besonders unvergesslich

Familie Huntemann
wünscht Ihnen frohe Festtage
und für 2024 alles Gute,
verbunden mit einem Dank für
die gute Zusammenarbeit.

www.reederei-huntemann.de

Der Ortstermin

Entwicklung benötigt Erfahrung.

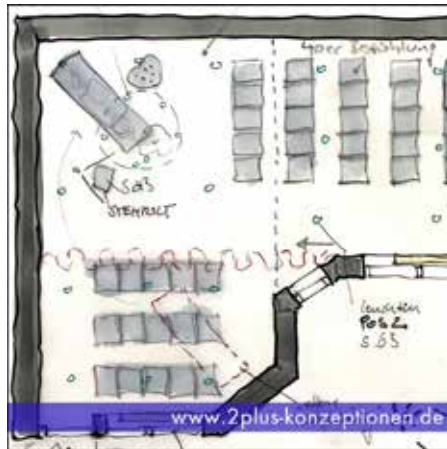
Text und Grafik:
Dipl. Ing. Architektur Karsten Schröder

In den letzten Ausgaben der Bestattungswelt habe ich Ihnen meine Ideen zur Möblierung von einigen Teilbereichen Ihres Unternehmens vorgestellt. In dieser Ausgabe erlaube ich mir etwas Eigenwerbung zu betreiben und Ihnen ein Produkt vorzustellen, dass Ihnen bei der Vorplanung baulicher Veränderungen nützlich sein könnte: Der „Entwurf vor Ort“.

Dieser Entwurfsnachmittag in Ihren Räumlichkeiten schafft zusätzliche Sicherheit bei der Frage nach Ihrem zukünftigen Leistungspaket, nach Art und Größe der dafür notwendigen Räume und deren Ausstattung. Er zeigt Lösungswege für die Raumaufteilung und er benennt die Kosten. Schauen wir uns doch eine mögliche „Agenda“ für einen solchen Nachmittag einmal an.

13:00 Uhr Vorstellung!

Sie stellen sich, Ihr Unternehmen und Ihre ganz spezielle Situation vor. Woher kommen Sie und wohin genau soll die Reise gehen? Wer oder was drängt Sie, genau jetzt Geld in die Hand zu nehmen? Nach einem gemeinsamen Gang durch den Bestand, oder der Begehung eines oder mehrerer Grundstücke, setzen wir uns an einen Tisch und erarbeiten eine Raumliste. Diese Raumliste beschreibt exakt Ihren tatsächlichen Bedarf. Ihren Maßanzug. Darin enthalten sind exemplarische Grundrisslösungen, die jeweilige Länge und Breite eines Raumes und die wesentlichen Anforderungen. Aus meiner Mappe fliegen Grundrissbeispiele von 320 Projekten auf den Tisch. Ihre Antworten auf meine Fragen ergänzen diese Raumliste.



14:00 Uhr Taschenrechner raus!

Jetzt kommt der Taschenrechner aus meinem Koffer und Sie dürfen sich einige Zeit um Ihren laufenden Betrieb kümmern. Aus allen Einzelräumen wird jetzt von mir die Bruttogrundfläche ermittelt. Diese Fläche, inklusive der Erschließungs-, Technik- und Konstruktionsgrundfläche, ist die Grundlage für eine erste Kostenschätzung. Sowohl im Neubau wie auch im Bestand. Beim Neubau erhalten Sie Varianten im Massiv-, Fertigteil-, oder Modulbau und Mischformen aus diesen Konstruktionsvarianten. Eventuell unterscheidet sich die Gebäudehülle Ihres Kundenbereiches ja von der Gebäudehülle Ihres Technikbereiches?

15:00 Uhr Skizzenstunde!

Aus meinem Architektenkoffer fliegen Skizzenrolle, Stifte und Dreikant. Mit Unterstützung meiner Raumschablonen, aus einer Vielzahl abgeschlossener Projekte, wird jetzt ein Lösungsansatz skizziert. Bei einem Neubau ist dies eine Verteilung der Funktionsflächen auf dem bestehenden Lageplan, beim Bauen im Bestand ein innenräumlicher, vollmöblierter und maßstäblicher Entwurf. Gutes Werkzeug hilft mir beim Aufmaß, viel Erfahrung bei der Idee.

17:00 Uhr Präsentation!

Auf dem Tisch liegen die Entwürfe und ich führe Sie hindurch. Zum genaueren Verständnis schreiten wir durch Ihr „1 : 1 Modell“, denn wir befinden uns ja vor Ort! Weitere Anregungen werden festgehalten und konstruktive Lösungswege zur Umsetzung besprochen. Mein Bauchgefühl tritt auf die Bühne. Stehen die Ziele in einem gesunden Verhältnis zu den zu erwartenden Kosten? Wer hat Ähnliches schon umgesetzt, bei vergleichbaren Sterbezahlen? In welches Unternehmen kann ich Sie schicken?



18:00 Uhr Umsetzung!

Der Leitfaden kommt auf den Tisch. Dieses übertragbare Raumbuch unterstützt Sie bei Ihrer Umsetzung. Es enthält die Händleradressen von Produkten, die bei meinen vergangenen Projekten zum Einsatz kamen. Es enthält weitere Entwurfs- und Gestaltungsvorschläge, ein Farbkonzept, die wichtigsten Leuchten und Hinweise zum Umgang mit Ihrer Bildmarke. Die wichtigsten Positionen habe ich bereits durch Seitenhinweise mit dem für Sie erstellten Entwurf verknüpft. Ein separater Begleittext erläutert noch einmal den theoretischen Hintergrund meiner Lösungsansätze.



19:00 Uhr Fazit!

Ein Fazit auf dem Weg zum Bahnhof. Ich packe meine Skizzenrolle, den Taschenrechner und die Raumschablonen in meinen Rollkoffer und wir überlegen uns, auf der kurzen Fahrt in Ihrem Wagen, wie es weitergehen könnte. Genügt das heute Erarbeitete für Ihren Architekten oder Raumausstatter vor Ort, oder ist noch ein detailliertes Raumbuch von meiner Seite notwendig? Dies wäre dann ein zweiter Schritt, aber für heute raucht der Kopf und das Gesagte muss sich setzen.

Sollte Ihnen dieses Produkt nützlich erscheinen, studieren Sie bitte das Angebot auf meiner überschaubaren Homepage, senden Sie mir eine kurze Zeile und wir besprechen, welche Unterlagen Sie mir zur Einarbeitung zusenden könnten.

www.2plus-konzeptionen.de



Karsten Schröder Nach einer Bauzeichnerlehre in Stuttgart und einigen Jahren in einem Wiener Planungsbüro studierte Karsten Schröder an der Universität Siegen Architektur. Nach einem Lehrauftrag im Fach Entwerfen und einer kurzen Phase im Wohnungsbau trat er durch Zufall in die Bestattungswelt. Für diese Branche bearbeitet er in seinem Hamburger Büro derzeit das 321ste Projekt.



- 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

Digitaler Rückblick und Ausblick

Interview mit der Rapid Data Geschäftsleitung Sven Hoffmeister

Text:
Ramona Peglow

Was waren wichtige Änderungen und Neuerungen im Softwarebereich der Bestattungsbranche innerhalb der letzten 15 Jahre?

Die bedeutendste Neuerung ist sicherlich die noch nie dagewesene Flexibilität und Effizienz. Bestatterinnen und Bestatter können mit unseren cloudbasierten Softwarelösungen und Apps heute zu jeder Zeit von überall auf ihre Termine, Aufgaben, Kontakte und Informationen rund um die Sterbefälle zugreifen. Sie müssen nicht mehr abends nach langen Auswärtsterminen ins Büro fahren und an ihrem Rechner überprüfen, ob alle wichtigen Aufgaben erledigt wurden, sondern können bequem von zu Hause aus per Tablet auf ihre Auftragsbearbeitung zugreifen.

Das papierlose Büro ist dabei durch Services wie Online-Vertragsabmeldungen oder verschiedene Schnittstellen wie beispielsweise zu Krematorien und Friedhöfen in den Vordergrund gerückt.

Softwarelösungen sorgen für immer mehr Nachhaltigkeit, Wirtschaftlichkeit, besseres Teamwork und auch ein breiteres Leistungsspektrum. Denn Software betrifft nicht mehr nur das Backoffice der Bestattungsunternehmen, sondern auch die Kundenbetreuung, die neben der klassischen Face-to-Face-Betreuung des Hinterbliebenen nun auch digitale Dienstleistung als Mehrwert für den Hinterbliebenen und den Bestatter bringen.

Natürlich beeinflusst auch der Mega-Bestattungstrend „Individualisierung“ das Softwareangebot. Es reicht mittlerweile von persönlichen Gedenkseiten über eine riesige Trauerfeiermusik-Bibliothek für Bestatter und Angehörige bis hin zu einzigartigen Erinnerungsbüchern, die online gemeinsam mit Familie und Freunden erstellt werden können.

Inwiefern haben sich auch die Anforderungen an Sie als Softwareanbieter in dieser Zeit verändert?


Durch immer bessere Technik sind die Anforderungen an uns als Softwareanbieter gestiegen. Bestatterinnen und Bestatter werden technologisch immer aufgeklärter. Während Software früher als moderne Schreibmaschine wahrgenommen wurde, bedeutet sie heute für die Branche eine enorme Arbeitserleichterung, mehr Freiheit und Unabhängigkeit.

Bestattungsunternehmerinnen und -unternehmer wissen genau, was sie möchten, und haben großes Interesse an Software, die sich ihnen anpasst und nicht umgekehrt. Ganzheitliche Lösungen sind gefragt. Deshalb vernetzen wir auch unsere Software zur Auftragsbearbeitung mit vielen hilfreichen Services zur digitalen Kundenbetreuung.

Natürlich sind auch Datenschutz und Datensicherheit zu Top-Prioritäten geworden. Unsere Kunden verlassen sich darauf, dass wir ihre sensiblen Daten schützen. Und wir tun alles dafür, diesem Vertrauen mit höchster Achtsamkeit, erstklassiger Technologie und der gewissenhaften Einhaltung gesetzlicher Vorschriften gerecht zu werden.

Die steigende Nachfrage nach mobilen Anwendungen und digitalen Lösungen erfordert stetige Weiterentwicklung und Innovation. So ist es unsere Aufgabe, nachhaltig sicherzustellen, dass unsere Produkte den aktuellen technologischen Standards entsprechen und den Bedürfnissen unserer Kunden gerecht werden.

Wichtig bei all der Digitalisierung ist aber, den menschlichen Aspekt nicht außer Acht zu lassen. Das gilt für Bestatterinnen und Bestatter und selbstverständlich auch für uns. Mit immer mehr und neuen



“ Für mich ist die Integration von KI in das Bestattungswesen eine aufregende Entwicklung, die es ermöglicht, die menschliche Zuwendung und Hilfe, die in dieser Branche so wichtig ist, zu unterstützen, statt zu ersetzen.

digitalen Lösungen wachsen auch die Anforderungen an die Berater der Bestattungshäuser und auch an unsere Kundenbetreuer. So wollen wir, wie die Bestattungsunternehmen auch, neben der Online-Begleitung vor allem persönlich für unsere Kunden da sein.

Was ich damit sagen will: Digitale Dienstleistungen ersetzen nicht die persönliche Betreuung.

In den letzten Jahren waren aufgrund der Covid-19-Pandemie sowie des Ukraine-Krieges die Themen Krankheit, Sterben, Trauer und Tod in Krisenzeiten verstärkt allen Menschen medial zugänglich. Gab es hierdurch spürbare Auswirkungen auf die Bestattungs- und Trauerkultur?

Die hohe Präsenz von Tod und Trauer hat das Bewusstsein für diese Thematik sehr geschärft und zu wesentlichen Veränderungen geführt. Zum Beispiel haben viele Menschen begonnen, über alternative Bestattungsformen und -rituale nachzudenken. Es gab eine verstärkte Nachfrage nach virtuellen Trauerfeiern und digitalen Gedenkstätten, um den Kontakt während der sozialen Distanzierung aufrechtzuerhalten.

Die Pandemie hat auch die Notwendigkeit flexibler und anpassungsfähiger Lösungen in der Bestattungsbranche aufgezeigt. Software, die es ermöglicht, schnell auf sich ändernde Anforderungen zu reagieren.

Deshalb haben wir 2020 das Kunden-Center für Angehörige auf den Markt gebracht, mit dem Bestattungsunternehmen ihre Auftraggeber mit hilfreichen Online-Services neben der persönlichen Betreuung digital unterstützen können. Bedarf dafür war mehr als genug da. Die Services wurden und werden bis heute von Jung und Alt dankbar angenommen – in dörflichen Regionen gleichermaßen wie in Metropolen.

In das Servicepaket haben wir auch unser Gedenkportal im Look des Bestattungshauses integriert. Durch Covid-19 erfuhr es einen richtigen Boom und hat sich als wertvolle Bestattungsleistung etabliert, die sogar häufig von Angehörigen aktiv angefragt wird. Mittlerweile kommen durchschnittlich 80 Prozent des Traffics auf Bestatter-Websites über das Rapid Gedenkportal, die Seitenaufrufe haben sich um das 5-fache gesteigert. Jede Gedenkseite verzeichnet im Schnitt 500 Besuche. Digitale Dienstleistungen wie die Trauerfeier-Musik und der Abmelde-Assistent, der es auch den Hinterbliebenen ermöglicht, Online-Vertragsab- und -ummeldungen selbst vorzunehmen, wurden ebenfalls von Bestattungsunternehmen und Angehörigen sehr positiv aufgenommen.

So führte die Pandemie aus der Not heraus zu mehr Offenheit für die Digitalisierung der Bestattungsbranche.

Welche Neuerungen gibt es im Bereich der Friedhofskultur in Sachen digitaler Lösungen für Sie?

Im Bereich der Friedhofskultur haben sich in den letzten Jahren interessante Entwicklungen im Zusammenhang mit digitalen Lösungen ergeben. Wir können tatsächlich von einer spannenden Transformation sprechen, die die Branche nachhaltig verändert. Von QR-Codes auf Grabsteinen bis hin zu virtuellen Friedhöfen und Online-Gedenkstätten wie dem Rapid Gedenkportal.

Eine weitere Neuerung ist, dass der Trend zur Feuerbestattung und zum Urnenbegräbnis definitiv die Bedeutung und Nachfrage unserer Krematoriumssoftware erhöht hat. Zu den Softwarelösungen im Bereich der Friedhofskultur zählt auch die Digitalisierung der Friedhofsverwaltungen. Dafür bieten wir Anwendungen, die Organisation, Belegung und Pflege von Grabstätten effizienter und wesentlich einfacher gestalten. Wir werden auch eine Online-Terminanfrage für Bestattungshäuser integrieren, die eine neue Art der Kommunikation mit den Kommunen ermöglicht und die mehr Flexibilität sowie Arbeitserleichterung mit sich bringt.

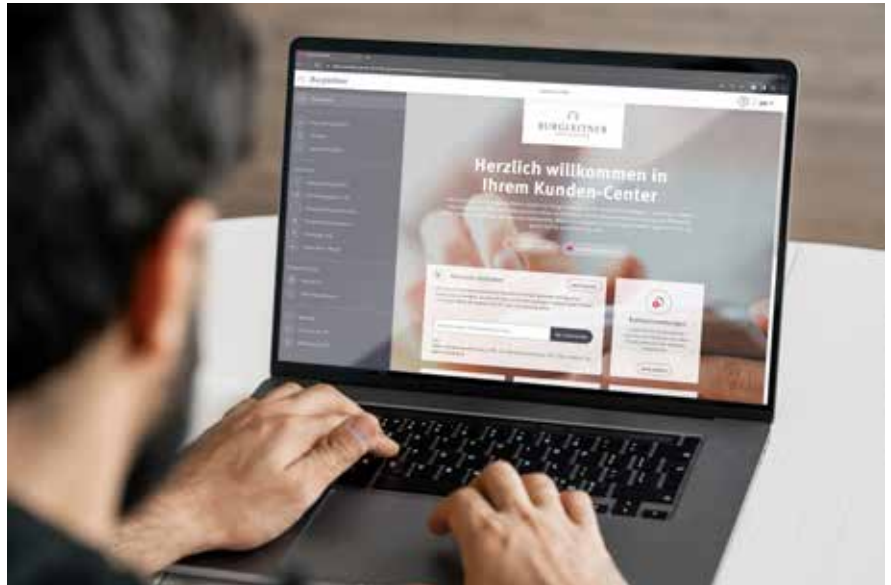
Stichwort KI: Die Digitalisierung ist im Bestattungswesen seit Jahren angekommen, wie sieht es hier im Themenbereich KI aus?

Gibt es schon KI-Anwendungen, die genutzt werden, ist so etwas in Zukunft denkbar?

Im Bestattungswesen hat die Digitalisierung in den letzten Jahren eine faszinierende Entwicklung erlebt, und Künstliche Intelligenz (KI) spielt dabei eine immer bedeutendere Rolle. KI-Anwendungen sind heute in der Branche allgegenwärtig und ermöglichen innovative Lösungen, die sowohl Bestattern als auch Hinterbliebenen zugutekommen.

Ein Beispiel für KI-Anwendungen sind Chatbots, wie sie bereits von einigen Bestattungshäusern genutzt werden, um allgemeine Fragen rund um das Thema Bestattung zu beantworten. Diese Chatbots bieten schnelle und effiziente Hilfe bei häufig gestellten Fragen und ergänzen die Kommunikation zwischen Bestattungsunternehmen und ihren Website-Besuchern.

Bei Rapid Data setzen wir bereits KI-Systeme ein, um wichtige Aufgaben im Bestattungswesen zu automatisieren. Zum Beispiel nutzen wir KI für unseren Abmelde-Assistenten, um Sterbeurkunden und Vollmachten auf Korrektheit zu überprüfen. Dies trägt dazu bei, Prozesse für Bestattungshäuser effizienter zu gestalten und Zeit zu sparen. Darüber hinaus verwenden wir in unserer Bestatter-App powerordoMOVE, KI beim Scannen von Personalausweisen zur digitalen Erfassung von Auftragsdaten. Somit können einfach und schnell wichtige Auftragsdaten direkt an die Software über-



geben werden und stehen schon vor dem Beratungsgespräch zur Verfügung. Diese Anwendungen verbessern also die Genauigkeit und Geschwindigkeit unserer Dienstleistungen erheblich.

Für mich ist die Integration von KI in das Bestattungswesen eine aufregende Entwicklung, die es ermöglicht, die menschliche Zuwendung und Hilfe, die in dieser Branche so wichtig ist, zu unterstützen, statt zu ersetzen. So hilft die KI, zeitaufwendige und wiederkehrende Aufgaben zu automatisieren. Und Bestattungshäuser können dadurch mehr

Zeit und Ressourcen für das Wesentliche einsetzen: die Hinterbliebenen.

Wir sind jedenfalls ständig auf der Suche nach neuen Anwendungsbereichen für KI und werden weiterhin innovative Lösungen entwickeln, um die Bestattungsbranche in die Zukunft zu führen.

www.rapid-data.de

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



Fotos: Blackfinitly GmbH

Die letzte würdevolle Fahrt muss nicht immer in einem Kombi sein!

Text: Britta Schaible

Der Wunsch nach Individualität für die letzte Reise wächst zunehmend. Dieser Tatsache sind sich die beiden Jungunternehmer Justin Bartsch und Ricco Pfeiffer aus der Lausitz bewusst.

Zusammen gründeten sie vor einiger Zeit die Blackfinitly GmbH und spezialisierten sich auf Beisetzungen mit Motorradgespannen oder einer hierfür umgebauten Feuerwehr. Aufgrund beruflicher Neuorientierung möchten sie nun ihr Geschäft in vertrauensvolle Hände geben.

Die Idee: Ein Biker bleibt ein Biker, auch nach seinem Tod! Ob mit der Harley Davidson oder einer Kawasaki: Dem Motorradfan wird auf diese Weise bundesweit eine alternative Form der Überführung ermöglicht und er kann seine letzte würdevolle Fahrt



in einem Beiwagen zurücklegen, egal ob in einem Sarg oder in einer Urne.

Auch dem verstorbenen Feuerwehrkamarad kann so zu seinem finalen Einsatz mit Blaulicht und Martinshorn die letzte Ehre erwiesen werden. Denn: Was wäre die Feuerwehr ohne ihre Einsatzfahrzeuge?

Darüber hinaus ist es den Interessenten auch möglich, die Bestattungsmotorräder sowie die Bestattungsfahrzeuge für besondere Firmenevents, Hausmessen, Eröffnungen, Filmproduktionen oder weitere Projekte zu buchen.

Wenn Sie Ihr Dienstleistungsangebot um diese individuelle Möglichkeit erweitern möchten, nehmen Sie Kontakt mit Ricco Pfeiffer unter der Telefonnummer 0173 563 13 99 auf. Weitere Informationen finden Sie auf der Internetseite.

www.blackfinitly.info

Der Bestattungswagen

Die Visitenkarte Ihres Bestattungsunternehmens

Text: Britta Schaible

Kuhlmann Cars gehört seit mehr als drei Jahrzehnten europaweit zu den Bestattungswagen-Anbietern der Branche. Dabei setzt das Unternehmen nicht nur auf das Angebot moderner und hochwertiger Fahrzeuge: Bei Kuhlmann Cars steht der Kunde mit seinen individuellen Wünschen an erster Stelle und wird mit persönlichem und zuverlässigem Service bedient.

Die letzte Fahrt eines Menschen sollte von Respekt, Wertschätzung und Würde begleitet werden. Der Bestattungswagen dient nicht nur als Hilfsmittel im Alltag des Bestatters. Es ist das Aushängeschild, das das Bestattungshaus nach außen hin repräsentiert. Diesen Ansprüchen wird Kuhlmann Cars mit seinem umfangreichen Angebot und den entsprechenden Dienstleistungen mehr als gerecht: Zur Auswahl stehen hochwertige Mercedes-Benz-Bestattungswagen für den Einsatz pietätvoller Überführungen im In- und Ausland. Dabei werden die ethischen Ansprüche an die unterschiedlichen Bestattungstraditionen respektiert.

Individualität und Service

Nahezu jedes Fahrzeug aus dem Hause Kuhlmann Cars ist ein Unikat. Die unterschiedlichen persönlichen Wünsche der Kunden werden gern berücksichtigt – Anfertigungen von Sondermaßen, ausgerichtet auf das Unternehmen, gehören selbstverständlich zum Service. Darüber hinaus bietet das Kuhlmann-Team eine individuelle und professionelle Beratung rund um alle Fragen des Fahrzeugdesigns an – ob Corporate Design oder Neuentwicklung des Firmenlogos.

Erstklassige Qualität, die ihresgleichen sucht

Alle Fahrzeuge verfügen über die hochwertige und bewährte Mercedes-Benz-Ausstat-



Fotos: Kuhlmann-Cars GmbH

tung, die für Komfort und Sicherheit im Straßenverkehr sorgt. Die verwendeten Materialien im Sarginnenraum sind langlebig, hygienisch einwandfrei und leicht zu reinigen. Hinsichtlich der technischen Möglichkeiten sind kaum Grenzen gesetzt: Es gibt neben den Urnenhalterungen die Möglichkeit für den Transport von einzelnen Särgen, jedoch können je nach Ausstattung auch bis zu vier Säрге eingeladen werden. Eine zeitgemäße Funktionalität durch höhenverstellbare Elemente und einen großem Stauraum ist stets gewährleistet. Darüber hinaus sind Sonderanfertigungen auf Anfrage möglich.

Bei den Limousinen handelt es sich um die Mercedes-Benz E-Klasse, die wahlweise mit Hybrid- oder Verbrennungsmotor angeboten werden. Als rein elektrische Limousine ist der Bestattungswagen auf Basis des Mercedes-Benz EQE erhältlich. Kuhlmann Cars ist auch hier am Puls der Zeit und bietet innovative, nachhaltige und zukunftsorientierte Lösungen an. Bei den Transportern, dazu gehören der Sprinter, die

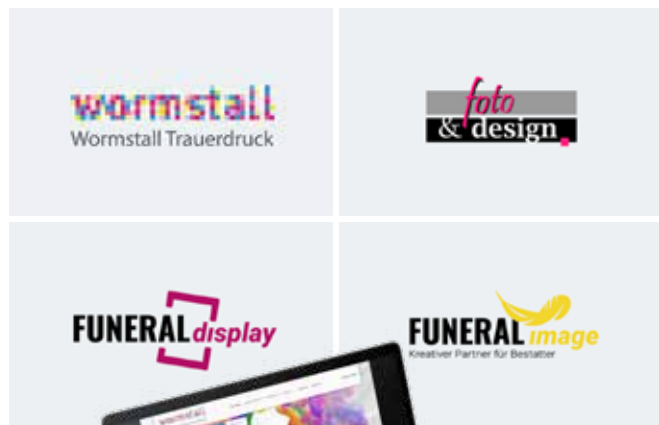
V-Klasse & der Vito, ist ein Zwei- bis Vier-Sarg-Transport möglich. Alle Um- und Aufbauten werden im hauseigenen Werk durchgeführt, wobei die Mercedes-Benz-Garantie selbstverständlich erhalten bleibt. Zusätzlich bietet Kuhlmann Cars in Kooperation mit dem schwedischen Hersteller Nilsson Bestattungswagen auf Basis des Volvo V90 an.

This is for all senses: Ein Bestattungswagen ist nicht nur auf seine Funktionalität beschränkt – er ist Ihre Visitenkarte. Das Angebot der Firma Kuhlmann Cars, die Vielfalt der Optionen sowie die Möglichkeiten für individuelle Anpassungen überzeugen die Kunden weltweit seit vielen Jahren.

Ganz gleich, ob Sie sich für einen Neuwagen oder einen Gebrauchtwagen interessieren: Überzeugen Sie sich selbst und vereinbaren Sie einen unverbindlichen und kostenlosen Beratungstermin unter der Rufnummer 02867-97570 oder über das Kontaktformular unter www.kuhlmann-cars.de.

www.kuhlmann-cars.de

Innovative Lösungen



Die Firma Wormstall gehört seit über 30 Jahren zu den führenden Anbietern für moderne Bürotechnik, Trauerdruck und individuellen Gestaltungsmöglichkeiten von Trauerfeiern.

Eine zeitgemäße technische Ausstattung im Bestattungsunternehmen ist heute wichtiger denn je. Das Familienunternehmen setzt dabei nicht nur auf den Einsatz hochwertiger Produkte, die den heutigen Anforderungen gerecht werden: Im Mittelpunkt stehen außerdem der besondere Service und Support, den die Kunden zu schätzen wissen.

Individuelle Lösungen, maßgeschneiderte Konzepte und die persönliche Beratung sind für Inhaber Andreas Wormstall und seine Tochter Julia Wormstall eine Selbstverständlichkeit.

Mit dem Programm FUNERALdisplay hat das Unternehmen, das außerdem professionelle Foto- und Designleistungen (FUNERALimage) anbietet, sein Angebot entscheidend erweitert: Auf diese Weise können Bilder- und Videopräsentationen im Rahmen von Trauerfeiern ästhetisch, ansprechend und ausdrucksstark in Szene gesetzt werden. Für die Hinterbliebenen entsteht eine einzigartige Atmosphäre, mit vielen Erinnerungen, die für sie tröstlich sind.

www.trauerdruck-wormstall.de



KUHLMANN CARS®



DIE V-KLASSE: Großartig. Einzigartig.

Bestattungswagen von Kuhlmann Cars auf Basis Mercedes-Benz V-Klasse, Sprinter und Vito.



DER SPRINTER.



DER VITO.

KUHLMANN-CARS GMBH

info@kuhlmann-cars.de • www.kuhlmann-cars.de

Kontaktieren Sie uns jetzt: +49 (0) 28 67 / 97 57 - 65

Faltzelte und Pavillons – ideal für Trauerfeiern

Die Firma Lavabis bietet wetterfeste Lösungen für den Abschied im geschützten Rahmen.

Text: Britta Schaible

Trauerfeiern sind emotionale Momente, in denen die Familie und Freunde zusammenkommen, um Abschied zu nehmen und sich gegenseitig Trost zu spenden. In solch bedeutsamen Momenten sollte nicht nur ein ungestörter Ablauf der Zeremonie gewährleistet werden.

Auch eine angemessene Unterbringung und ein geschützter Raum sind von entscheidender Bedeutung. Hier kommen Zelte und Pavillons ins Spiel, die nicht nur dank ihrer farblichen, dunklen Gestaltung ideal für Trauerfeiern geeignet sind.

Eine der wichtigsten Eigenschaften dieser Produkte ist ihre doppelte Imprägnierung. Diese sorgt dafür, dass Zelte wasserdicht sowie außerdem UV- und witterungsbeständig sind. Die Trauernden können somit geschützt Abschied nehmen, auch wenn das Wetter einmal unbeständig sein sollte.

Flexibler Einsatz und müheloser Aufbau

In der Vorbereitung einer Abschiedszeremonie ist jede zeitliche Entlastung für Bestatter willkommen. Die schnelle und unkomplizierte Montage der Zelte und Pavillons ist

daher ein absoluter Pluspunkt. Darüber hinaus sind diese Produkte leicht zu transportieren, was sie zu einer beliebten und praktischen Wahl für jede mobile Veranstaltung macht.

Um den individuellen Bedürfnissen gerecht zu werden, verfügen alle Modelle über höhenverstellbare Beine. Dies bedeutet, dass sie sich an verschiedene Geländearten anpassen lassen und auf nahezu jedem Boden stabil aufgestellt werden können. So wird sichergestellt, dass jede Trauerfeier reibungs-

los verläuft, unabhängig von den Wetterbedingungen oder dem gewählten Ort. Ein weiterer entscheidender Faktor ist der Komfort für die Gäste. Die Überdachungen bieten nicht nur Schutz vor Regen und Sonne, sondern schaffen auch eine angenehme Atmosphäre, in der die Trauernden Trost finden können.

So können Angehörige in Würde Abschied nehmen und sich auf das konzentrieren, was wirklich zählt: die Erinnerung an den Verstorbenen und die gegenseitige Unterstützung in schweren Zeiten.

www.lavabis.com



Foto: Lavabis GmbH



IKT Lenz GmbH & Co KG
Niederrenge 1
57702 Bergneustadt
Tel: 02763 / 212 040
Fax: 02763 / 212 094
info@natururne.de
www.natururne.de

Made in Germany



Natururne
Das Original

Wir wünschen Ihnen
FROHE WEIHNACHTEN
und ein gesundes neues Jahr 2024.

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

soan weich 



Das richtige Büro- und
Trauerdruck
 System finden

wormstall
 Wormstall Bürotechnik

Konfigurieren Sie Ihren
 Ricoh so, wie Sie ihn benötigen.

Wir beraten Sie gerne:
Tel. 02374/4042

Andreas Wormstall Bürotechnik



Die eierlegende Wollmilchsau 3.0

Nutzen Sie die Vorteile der modernen
 Kommunikation und die zusätzliche
 Möglichkeit des **professionellen
 Trauerdrucks.**



Perfekte Kombination
 mit dem **Heißfoliendruck HAK-100**



www.trauerdruck-wormstall.de

LAVABIS



Fachhandel für Bestatter, Thanatologen, Pathologen und Friedhofsbedarf

Neu im Portfolio von www.lavabis.com



nur
3,99 €

Nitril Handschuhe



hochwertige Bilderrahmen



Faltzelte & Pavillon



Licht- & Ton-Technik



Bio-Urnen von Völsing



Bio-Urnen von Heiso



Urnen von Feuer & Erde



Urnen von Samosa



Über 7000 Artikel



Kein Mindestbestellwert



Schnelle Lieferung



Top Kundenservice

unter allen wipfeln ist ruh?

Ein neuer Standort kommt zur „RuheForst-Familie“ hinzu, der RuheForst Ahringhoff/Ahlen!

Am 9. November 2023 wurde im westfälischen Münsterland nahe der Stadt Ahlen ein neuer RuheForst, der RuheForst Ahringhoff/Ahlen feierlich eröffnet. Es ist damit der 8. RuheForst-Standort in Nordrhein-Westfalen.

Der RuheForst Ahringhoff/Ahlen liegt in einem alten Laubmischwald im schönen südlichen Münsterland, unmittelbar an das nördliche Ruhrgebiet angrenzend. Durch seine verkehrstechnische Anbindung im Großraum Ahlen, Hamm und Beckum ist er gut zu erreichen.



Namensgebend für das Waldstück ist das landwirtschaftliche Gut Ahringhoff, welches sich seit Generationen im Besitz der Familie Ruhmann befindet und von dieser bewirtschaftet wird.

Unter dem schützenden Blätterdach herrlich alter Eichen und Buchen, umgeben von jüngeren Hainbuchen und anderen Baumarten, findet man im Sommer wohlthuenden Schatten und angenehme Kühle. Dieses schöne Waldstück bietet nun auch Menschen in der Region einen Platz für ihre letzte Ruhe und den Hinterbliebenen einen schönen Ort zum Gedenken, Spaziergehen und Verweilen.

Weitere Informationen erhalten Sie im Internet unter: www.ruheforst-ahlen.de



Waldbestattung im RuheForst®.

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



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



RuheForst®. Ruhe finden.

*„Viele vertrauen unserem Haus
schon seit Generationen.
Ich bin dankbar,
dass ich das fortführen darf.“*

Christian Ahrens, Bestattungshaus Ahrens



So kann's weitergehen.

Werden auch Sie Teil einer starken Unternehmensfamilie mit vielfältigen Möglichkeiten der Zusammenarbeit – von der Kooperation über die Beteiligung bis hin zur Nachfolge.

www.ahorn-gruppe.de/unternehmensnachfolge



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

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

03.02.2024 Dortmund
www.bestday-original.de

FRIEDHOFSVERWALTUNGSTAG

www.friedhofsverwaltungstag.de

FACHMESSEN

12.04.-13.04.2024
FORUM BEFA Dortmund
www.forum-befa.com

03.05.-04.05.2024
Leben und Tod, Bremen
www.leben-und-tod.de

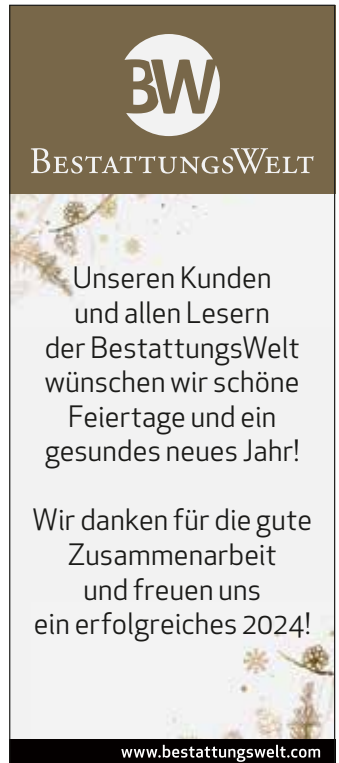
WEITERE HIGHLIGHTS

Leichenwagenmuseum
Verkauf von Bestattungsfahr-
zeugen, 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



BW
BESTATTUNGSWELT

Unseren Kunden
und allen Lesern
der Bestattungswelt
wünschen wir schöne
Feiertage und ein
gesundes neues Jahr!

Wir danken für die gute
Zusammenarbeit
und freuen uns
ein erfolgreiches 2024!

www.bestattungswelt.com

INSERENTEN

2 Daxecker Holzindustrie GmbH
www.daxecker.at

3 Reederei Narg
www.reederei-narg.de

5 Agentur Erasmus A. Baumeister
www.erasmus1248.de

7 PUR Solutions GmbH
www.nanogermany.de

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

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

13 Reederei Huntemann GmbH
www.reederei-huntemann.de

15 Linn Sprachverstärker
www.linn-sprachverstaerker.com

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

21 Kuhlmann-Cars GmbH
www.kuhlmann-cars.de

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

23 Andreas Wormstall Bürotechnik
www.trauerdruck-wormstall.de

23 Lavabis GmbH
www.lavabis.de

24 RuheForst GmbH
www.ruheforst.de

25 Ahorn AG
www.ahorn-ag.de

25 Bestattungswagen Wolf OHG
www.bestattungswagen-wolf.com

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

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



Licht und Leuchter
Waren aus NE-Metallen und Metallgestaltung

Wir wünschen Ihnen und Ihrer
Belegschaft frohe Weihnachten und
ein gutes neues Jahr, verbunden
mit dem Dank für die vertrauensvolle
geschäftliche Zusammenarbeit.

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

FROHE WEIHNACHTEN

und ein gesundes neues Jahr



All unseren Kund*innen und Geschäftspartner*innen sagen wir vom Team ADELTA.FINANZ AG für die gute und vertrauensvolle Zusammenarbeit im vergangenen Jahr ein richtig großes und dickes *Dankeschön*. Von ganzem Herzen ein ruhiges und besinnliches Weihnachtsfest und alles Gute für 2024.



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 Freiheit

powerordoCLOUD



powerordo 

Erleben Sie in unserem CLOUD-Video das neue Arbeiten mit Ihrer Nr.1 für Bestattersoftware!
Einfach QR-Code scannen oder qr.rapid-data.de/cloud-video eingeben.