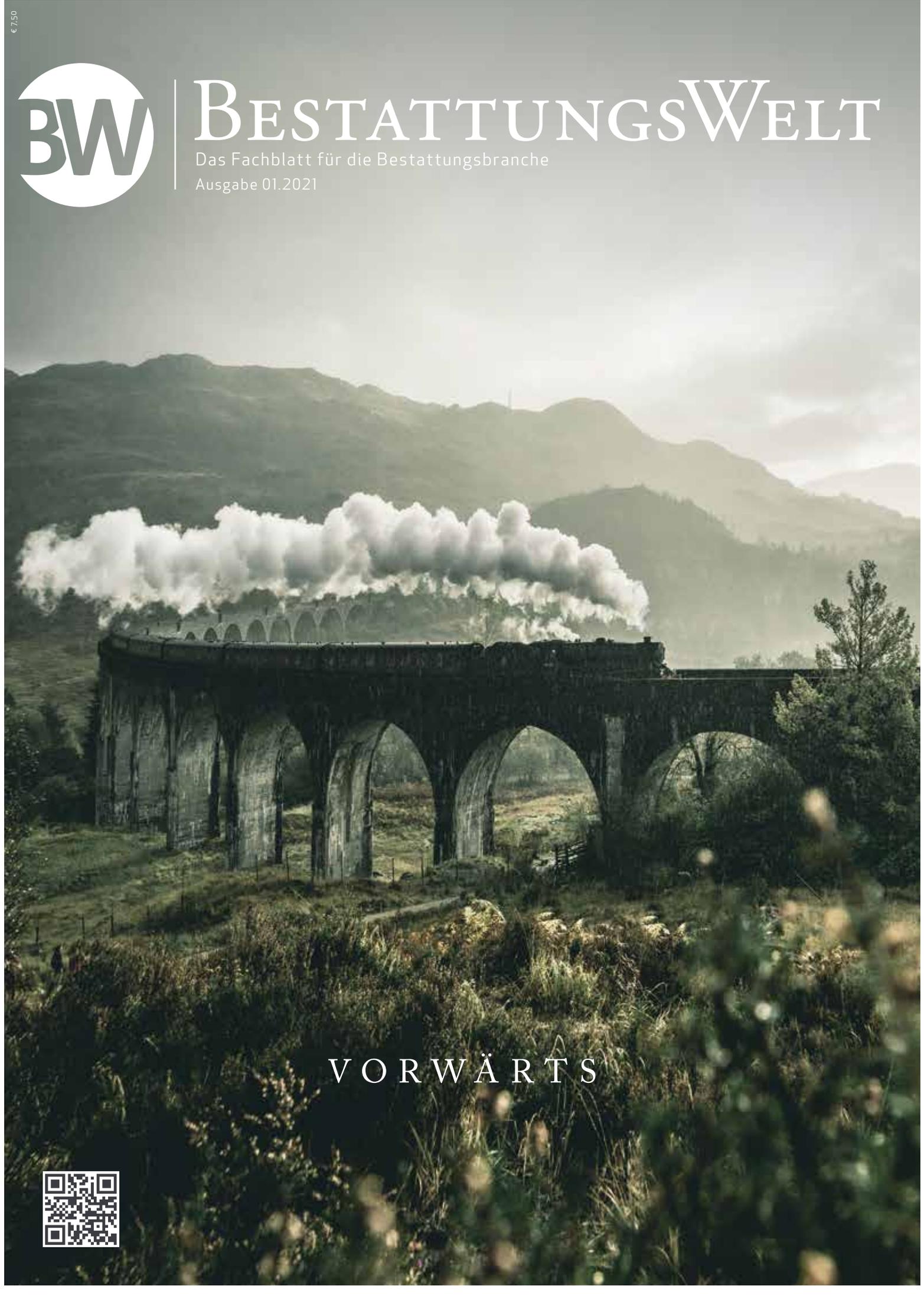




BESTATTUNGSWELT

Das Fachblatt für die Bestattungsbranche
Ausgabe 01.2021



VORWÄRTS



Jenseits des Üblichen.



Daxecker[®]
SARGKULTUR AUS ÖSTERREICH



Liebe Leserin, lieber Leser,

neue Mutationen, Impfstoffmangel, gegenseitige wahlkampfgesteuerte Schuldzuweisungen der Politiker sowie entmutigende Perspektiven und fehlende Transparenz: Die gegenwärtige Situation ist eine Zumutung, die unseren ohnehin eingeschränkten Alltag und die verbleibende Hoffnung leider ständig zusätzlich belastet. Auf wen oder was kann man sich jetzt eigentlich noch verlassen? Wo sind die Problemlöser?

Umso erfreulicher ist es, dass es wenigstens in unserer Branche wieder Innovationen gibt, die – nicht nur in der Zeit der Pandemie – zuverlässig und langfristig Probleme lösen. Eine bestatterspezifische digitale Beratung auf Distanz, mobile Kühlmöglichkeiten, praktische und ansprechende Lösungen für Urnen- und Sarggräber, individuelle gestaltete Urnen und besondere Gedenkstücke werden Ihr Dienstleistungsangebot und Sortiment bereichern. In dieser Ausgabe finden Sie hierzu sowie zu weiteren Themen interessante Informationen.

Auch wenn es gerade schwerfällt, aber vielleicht ist es besser, den energie-raubenden Medien momentan nicht zu viel Aufmerksamkeit zu schenken. In einer TV-Unterhaltungsshow verabschiedete sich neulich ein Moderator von seinen Zuschauern mit den Worten: „Bleiben Sie und Ihr Menschenverstand gesund!“ Das wünschen wir Ihnen und uns auch.

Herzlichst

Ihr Bestattungswelt-Team

Britta Schaible
Redaktion

Nicola Tholen
Projektleitung



nano
Secret

Erinnerungsschmuck + Objekte

befüllbar + mit Patentverschluss



nano
TRIUM

info@nanogermany.de

T: (0)2153 127 88 81

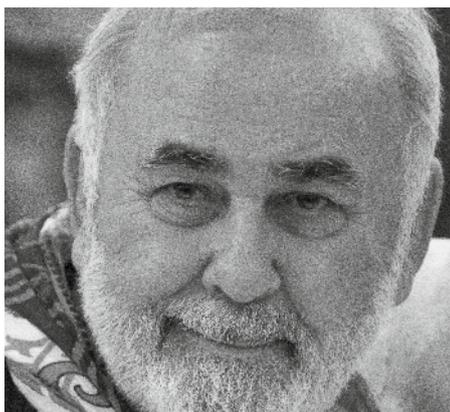


nano
lifelines

Fingerprintschmuck

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





10

Abschied vom Star-Friseur
Die Beerdigung von Udo Walz
Hans-Joachim Frenz



12

Bleiben Sie Preisbestimmer!
Dipl.-Ing. Architektur Karsten Schröder



20

Digitalisierung
Jule Baumeister,
Baumeister&Baumeister

BEITRÄGE

3 Editorial

6 2021

Erasmus A. Baumeister

8 Vertrauen auf Basis einer genossenschaftlichen Vereinigung

Die BestattungsWelt im Gespräch mit Klaus Pflästerer, 1. Weinheimer Bestattungsunternehmen e. G.

10 Abschied vom Star-Friseur

Die Beerdigung von Udo Walz
Hans-Joachim Frenz

12 Bleiben Sie Preisbestimmer!

Dipl.-Ing. Architektur Karsten Schröder

14 Besondere Zeiten besonders nutzen

Die digitale Kundenbetreuung mit PowerOrdoMAX

16 Elegante Provisorien

hammanit – Grabgestaltung für den Übergang

17 Die besondere Würdigung der letzten Reise

Erinnerungsschmuck neu gedacht: Letzter Begleiter

18 Ein Geschenk für die Ewigkeit

arca – individuell konfigurierbare, handgefertigte Urnen mit tröstlichem Charakter

19 Urnengrabstätten stilvoll geschützt

Der neue Urnenparavent der Firma BOLLERMANN GmbH

20 Digitalisierung

Konzeptionelle Distanz in einer maximal zuwendungs- und nähorientierten Branche

22 Jetzt schon an den Sommer denken!

Aufbahrungen – mobile Kühlungen und Kühl-Katafalk der Firma Westhelle Köln GmbH

26 Termine/Inserenten

IMPRESSUM

Herausgeber

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

Geschäftsführung

Hans-Joachim Frenz

Redaktionsanschrift

Verlag BestattungsWelt Ltd
Jakob-Esser-Platz 2
50354 Hürth
Telefon: 02233 628 328
info@bestattungswelt.com
www.bestattungswelt.com

Chefredaktion und

Projektleitung

Britta Schaible
Nicola Tholen

Erscheinungsweise

zweimonatlich

Nächster Anzeigen-/

Redaktionsschluss

19.03.21

Gestaltung

Florian Rohleder

Titelbild

Roland Losslein/unsplash.com

Copyright

Verlag BestattungsWelt Ltd.
Nachdruck, Vervielfältigung und elektronische Speicherung, auch auszugsweise, sind nur mit

schriftlicher Genehmigung des Verlags gestattet.

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

Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben nicht unbedingt die Meinung der Redaktion oder

des Verlags wieder.

Bei Preisausschreiben der Redaktion ist der Rechtsweg ausgeschlossen.

Es gelten die Mediadaten vom 01.01.2021.

€ 7,50

Informationen und Anmeldung unter
www.bestattertag.de



Digital

BESTATTERTAG

HÖREN, UMSETZEN, GEWINNEN

**trotz Pandemie,
weil es wichtig ist.**



Dabei sein!

**Aus Ihrem Büro, von zu Hause,
oder von wo auch immer Sie möchten.**

**Stellen Sie
Fragen per
Live Chat!**

Live Stream

MI., 17. MÄRZ 2021 09:00–16:30

**Infos zu unseren Referenten und den Zeiten der einzelnen Vorträge finden
Sie auf unserer Website. Bitte melden Sie sich zum Live Stream an unter:**



www.bestattertag.de

Sie erhalten per Mail den Einladungslink.

2021

Text: Erasmus A. Baumeister

Ich habe einen guten Freund, der seit einundzwanzig Jahren mit seiner Frau in Italien lebt.

Er ist sechsundachtzig Jahre alt. In Deutschland war er Jahrzehnte lang Chefarzt für Neurologie und Psychiatrie. Seine Frau und er haben sich mit dem ersten Tag des Ruhestandes ein 400 Jahre altes Haus an der ligurischen Steilküste gekauft. Mein Freund fährt jeden Tag Rennrad und absolviert dabei viele hundert Höhenmeter. Er hält das riesige Haus und das Grundstück handwerklich komplett allein in Schuss. In Nicht-Corona-Zeiten ist er gefragter Referent an Universitäten und Schulen – er spricht perfekt Italienisch. Er spielt Saxofon und schreibt Bücher. Mindestens sechs Monate im Jahr haben die beiden Besuch von Kindern, Enkeln, Freunden und den unterschiedlichsten Menschen. Teilweise sind zwölf Gäste gleichzeitig im Haus. Es gibt einen richtigen Terminkalender für die Besucher, damit es nicht zu voll wird. Dieses große Interesse, auch an anderen Menschen, hält jung, und der Anschluss an den Zeitgeist 2021 bleibt erhalten.

Ich kenne einen Bestattungsunternehmer, der ist Ende achtzig. Er führt ein großes Unternehmen in der dritten Generation. Seine Kinder sind deutlich über sechzig. Seine Enkel sind Mitte dreißig und haben selbst Kinder, die schon in die achte Klasse gehen. Niemand außer dem Senior darf irgendeine Entscheidung treffen. Die Generationen gehen sich fluchtartig aus dem Weg. Es gibt so gut wie keine Kommunikation. Man fürchtet sich gemeinsam vor Opa. Interessanterweise weiß der Patron tatsächlich über alles Bescheid, ihm entgeht gar nichts. Er weiß genau, wer gerade wo ist und was macht. Dieser Überblick ist beeindruckend und beängstigend zugleich. Niemand aus der Familie arbeitet wirklich gern in diesem Bestattungsunternehmen. Ich befürchte: noch nicht einmal der Senior selbst, weil ich mir

nicht vorstellen kann, dass es Freude macht, nur von Misstrauen und Überwachungsaktivitäten getrieben zu sein.

Bei vielen meiner Kunden arbeiten zwei, manchmal sogar drei Generationen zusammen. Die Kommunikation ist geprägt von gegenseitigem Vertrauen und Wertschätzung. Die Ziele sind bei allen die gleichen: unternehmerischer Erfolg durch Qualitätsarbeit und die Lust an der Tätigkeit, Menschen zu helfen. Ich halte es für außerordentlich wichtig, dass auch junge Mitarbeiter und Familienmitglieder in die Verantwortung und Entscheidungen miteinbezogen werden. Junge Menschen bringen sich mit großartigen Ideen ein, sind in vielen Dingen näher am Zeitgeist und sind digital oft topfit.

Die Bestattungsbranche ist nicht mehr leise

Auch die Bestattungsbranche muss in 2021 ankommen. Qualität in diesem Bereich bedeutet eben nicht mehr nur eine vorge-täuschte Anteilnahme oder das Fortführen von Traditionen. Die Bestattungsbranche ist

nicht mehr leise und unauffällig, weil das Thema ja angeblich so ernst und ungeliebt ist. Die Bestattungsbranche ist ein moderner, innovativer und multipler Dienstleister. Wenn man als Unternehmer im Jahr 2021 Qualitätsbestattungen anbietet, dann beherrscht man ein Berufsbild, das in der Bandbreite und im Umfang mit keinem anderen gleichzusetzen ist. Das müssen und sollen eben auch alle wissen. Ohne ein zeitgemäßes Marketingkonzept geht es nicht mehr. Die Welt dreht sich immer schneller, die Bestattungsbranche hat inzwischen die gleiche Geschwindigkeit erreicht. Da muss man schon alles tun, um am Ball zu bleiben. Familienunternehmen – was die Bestattungsunternehmen zum größten Teil sind – können hier generationsübergreifend optimal voneinander profitieren. Der eine kann etwas, was dem anderen schwerfällt. Die eine hat die Erfahrung, die der anderen noch fehlt. Der Azubi hat in Nullkomma-nichts den Livestream für die Onlineübertragung der Trauerfeier realisiert und dabei auch noch die datenschutzrechtlichen Probleme gelöst. Die dreiundzwanzigjährige



Foto: Gary Adams/AdobeStock.com

Tochter liebt es, Trauergespräche zu führen, die Mutter kann sich inzwischen um ihre Buchhaltung kümmern. Der Sohn bringt von einer durchtrunkenen Nacht mit Ausbildungskollegen wahnsinnig gute Ideen mit, um das Dienstleistungsangebot auszubauen. Gemeinsam können die Generationen den Zeitgeist 2021 im eigenen Unternehmen perfekt umsetzen, es so noch attraktiver machen und den Abstand zum Wettbewerb deutlich vergrößern. Die Pandemie hat die Digitalisierung beschleunigt. Auch hier muss ein zukunftsorientiertes Bestattungsunternehmen mithalten können, die Menschen werden gerade hier drauf konditioniert, sodass ein Bestattungsunternehmen das auch bieten muss. Natürlich muss eine komplette Bestattungsberatung auch vollständig digital möglich sein. Vielleicht sind die Hinterbliebenen in Quarantäne, also sollen sie bitte nicht in ihrem Bestattungsunternehmen auftauchen. Oder die Tochter der Verstorbenen lebt in Australien und kann eben nicht morgen Vormittag zum Gespräch bei Ihnen sitzen. Wir haben ein System für digitale und analoge Beratungsunterlagen entwickelt, das Ihnen erlaubt, komplette Beratungsgespräche in einer Videokonferenz über Ihre Website durchzuführen. Nur über Ihre Website – nicht über externe Tools und ohne dass sich Ihre Kunden etwas downloaden müssen. Es können mehrere Hinterbliebene – auch von völlig verschiedenen Standorten aus – an Ihrer Beratung teilnehmen. Man sieht sich und hört sich gegenseitig.

Digitale Beratung – auch außerhalb der Zeit der Pandemie

Sie können mit den Hinterbliebenen Ihr gesamtes Produktsortiment in perfekt einheit-

licher Bildqualität, verkaufpsychologisch optimiert, und alle Ihre Dienstleistungen, perfekt dargestellt, auf Ihrer Website durchgehen. Es ist auch möglich, einen rechtskräftigen digitalen Vertragsabschluss zu generieren. Natürlich ist das persönliche Beratungsgespräch immer besser, aber zurzeit ist es für einige Kunden, die zur Risikogruppe gehören, einfach sicherer, das Haus so wenig wie möglich zu verlassen. Sie können auf diese Weise auch die Gefahr für sich und Ihr Team verringern und sogar verhindern, dass Ihr Unternehmen handlungsunfähig wird. Auch können Sie dieses neue Angebot mit in Ihre Werbung integrieren und sich so einen deutlichen Wettbewerbsvorteil verschaffen. Aber dieses neue Beratungsangebot hat eben nicht nur mit Pandemiesituationen zu tun, sondern auch mit der Globalisierung, die die Familien weltweit verteilt. Die Welt dreht sich weiter und Sie sind dabei. Selbst wenn Sie nur drei Beratungen jährlich auf diese Weise durchführen, haben Sie dennoch den Marketingvorteil des innovativen Zeitgeistverstehers. Hierzu gehören aber nicht nur technische Lösungen und Weiterentwicklungen, sondern auch immer wieder Erweiterungen und Änderungen Ihres Leistungsspektrums. Und auch hier ist das Zusammenspiel der Generationen notwendig. Die Möglichkeiten sind großartig. Es ist möglich, unsere wunderbare Branche positiv zu verändern. Wir können Trends setzen und entwickeln. Der Mensch ist ein Herdentier und läuft der Masse hinterher, um nichts falsch zu machen. Die Masse denkt gerade zum Thema Bestattung, dass das ja nicht mehr so wichtig und eine sparsame Entsorgung doch ausreichend ist. Widersprechen Sie diesem Trend und transportieren Sie über ein individuelles Marketingkonzept die un-

endlichen Möglichkeiten, die sich bei einer Bestattung bieten. Wenn Sie Ihrer Zielgruppe suggerieren, dass die Hausaufbahrung wieder total angesagt ist, dann werden Sie die in absehbarer Zeit auch wieder häufiger verkaufen. Wenn Sie Ihrer Zielgruppe zeigen, dass kaum noch ein Angehöriger auf Erinnerungsschmuck verzichtet, dann macht sich das schnell bemerkbar. Wenn Sie Ihrer Zielgruppe transportieren, dass die geölte Wildeiche super brennt und dass das der Sarg ist, den Sie immer häufiger ins Krematorium bringen, dann werden die Menschen Ihnen folgen. Wenn Sie der Zielgruppe über alle Medien, die Sie nutzen, beibringen, dass die Trauerfeier auf der gleichen Ebene angesiedelt ist wie die Hochzeit, dann tut sich da etwas. Die Menschen wollen eine Richtung vorgegeben bekommen. Ich will nicht, dass Sie Ihre Kunden verarschen, sondern dass Sie – wie alle anderen Branchen auch – das menschliche Wesen erkennen und dass die Bedeutung der Bestattung wieder in die Regionen kommt, die sie verdient. Selbstverständlich nur bei den Menschen, die es sich leisten können und wollen. Wenn die Hinterbliebenen im Bestattungsunternehmen gefragt werden: „Was haben Sie sich denn für die Bestattung so vorgestellt?“, dann ist hier die individuelle Bestattung schon verloren. Nutzen Sie mit Ihrer Familie und Ihren Mitarbeitern die Möglichkeiten, die Ihnen 2021 bietet. Gemeinsam erreichen Sie fast alles. Eine Demoversion zu den digitalen Beratungsunterlagen erhalten Sie bei Kathrin Bischoff-Berger unter kab@erasmus1248.de.

www.erasmus1248.de

WERDEN SIE TEIL UNSERES TEAMS

Bestattungsfachkraft / gepr. Bestatter / Bestattermeister m/w/d

Wir suchen Verstärkung für unser junges und motiviertes Team in einem familiär geführten Bestattungshaus.

Sie sollten Folgendes mitbringen ...

Motivation, Engagement, Gelassenheit auch in Stresssituationen / Empathie und Menschlichkeit / Herz und Seele / Freude / gute Umgangsformen / Fähigkeit, sowohl eigenverantwortlich als auch im Team zu arbeiten / Bereitschaft, vertretungsweise auch außerhalb der regulären Arbeitszeit zu arbeiten und Bereitschaftsdienste zu übernehmen / gutes Organisationsvermögen und physische Belastbarkeit / Fahrerlaubnis Klasse B

Wir freuen uns über Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen - gern auch per Mail an:

hienzsch@bestattungen-wielens.de / Tel. 02594-1523 / www.bestattungen-wielens.de / Markt 7, 48249 Dülmen



Vertrauen auf Basis einer genossenschaftlichen Vereinigung

Die Bestattungswelt im Gespräch mit Klaus Pflästerer, Vorstand und Geschäftsführer des 1. Weinheimer Bestattungsunternehmens e. G. in Weinheim

Text: Stefanie Nerge

In der „Zwei-Burgen-Stadt“ Weinheim an der Badischen Bergstraße ist das 1. Weinheimer Bestattungsunternehmen ansässig. In der großen Kreisstadt zwischen Heidelberg und Mannheim hat sich den letzten 82 Jahren ein besonderes Bestattungsunternehmen entwickelt, das es in Baden-Württemberg in dieser Form kein zweites Mal gibt. Es wurde 1939 gegründet – als Genossenschaft mehrerer Schreinereibetriebe. Herr Klaus Pflästerer, Vorstand und Geschäftsführer des 1. Weinheimer Bestattungsunternehmens, wird uns hier einen Einblick in die Firmenhistorie, aber auch einen Ausblick auf die Zukunft des Unternehmens geben.

Herr Pflästerer, Sie sind Vorstand und Geschäftsführer einer Genossenschaft. Dieses Geschäftsmodell ist für die Bestattungsbranche eher ungewöhnlich. Erzählen Sie uns doch bitte ein paar Details aus der Historie des 1. Weinheimer Bestattungsunternehmens.

Die 1930er-Jahre wurden durch große Armut und soziale Ungerechtigkeit geprägt. Auf der einen Seite wollten die Schreiner hier in der Region für die geleistete Arbeit angemessen entlohnt werden. Und auf der anderen Seite wollte man den Menschen in der Region die Möglichkeit geben, ihre Angehörigen würdevoll und zu einem fairen Preis beizusetzen. So kam man auf den Gedanken, eine Genossenschaft zu gründen.

Und diese Genossenschaft hat dann die Beisetzungen organisiert und durchgeführt?

Nein, anfangs haben die Schreinereibetriebe nur die Särge über die Genossenschaft verkauft. Erst Anfang der 1960er-Jahre wurde aus dem 1. Weinheimer Bestattungsunternehmen ein „richtiges“ Bestattungshaus im heutigen Sinne. Soll heißen: Alle Dienstleis-



Klaus Pflästerer

tungen rund um die Bestattung wurden von uns übernommen.

Und warum hat sich dieses ungewöhnliche Geschäftsmodell einer Genossenschaft bis heute durchgesetzt?

Weil wir seit Jahrzehnten Sicherheit und Beständigkeit vermitteln und die Menschen uns vertrauen.

Erklären Sie uns das bitte genauer.

Wir arbeiten nicht gewinnorientiert, unsere Preise sind fair und nachvollziehbar. Wir unterliegen den Regeln des Genossenschaftsgesetzes und werden alle zwei Jahre bilanziell geprüft. Ein weiterer Vorteil ist, dass wir auch in Zukunft bestehen werden. Wenn ich eines Tages in Rente gehe, wird es einen neuen Geschäftsführer geben, der das Unternehmen weiter im Sinne der Satzung führt. Das ergibt sehr viel Planungssicherheit bei den Bestattungsvorsorgen, die ja in der heutigen Zeit immer häufiger abgeschlossen werden.

Wie läuft so ein Gespräch zur Bestattungsvorsorge?

Sehr unterschiedlich. Es gibt wenige Menschen, die klar und ohne Berührungsängste über den eigenen Tod sprechen können. Bei den meisten Kunden braucht es viel Einfühlungsvermögen, um die Situation zu entspannen. Und der Umfang der festzulegenden Details ist sehr unterschiedlich. Was aber auffällt, ist die Erleichterung, die zu spüren ist, wenn alles unter Dach und Fach ist.

Sie sind gelernter Bankkaufmann. Warum sind Sie Bestatter geworden?

Mein Vater und Großvater waren als Schreinermeister in dieser Genossenschaft bereits aktiv engagiert. Ich bin sozusagen in das Geschäft hineingeboren und damit groß geworden. Aber als junger Mann wollte ich mal sehen, was die Welt sonst noch so zu bieten hat. Also habe ich zunächst etwas anderes gemacht und bin dann 1994 hier als Geschäftsführer eingestiegen. Mich hat schon immer die Vielfältigkeit dieses Berufes

begeistert – und über die Jahre hat sich die Bestattungskultur stark weiterentwickelt, was wir sehr begrüßen und unterstützen. Jeder Tag ist anders und jede Beisetzung stellt neue Herausforderungen an mein Team und mich.

Wie würden Sie ihr Team beschreiben?

Einfühlsam und offen. Wir versuchen jeden Tag, den Hinterbliebenen eine gute Erinnerung zu schaffen, die sie in ihrer Trauer begleitet und ihnen helfen kann, das Geschehene besser zu verarbeiten.

Worauf legen Sie dabei besonderen Wert?

Uns ist es wichtig, dass wir für jeden Wunsch ein offenes Ohr haben. Dass wir für jedes Budget die passende Lösung finden und wir vor, während und nach der Beisetzung immer ansprechbar für die Belange der Angehörigen sind. Und ein anderer wichtiger Punkt ist der Respekt vor dem gelebten Leben des Verstorbenen – und ein würdevoller Umgang.

Sie sind seit einem Jahr Kunde der ADELTA. FINANZ AG. Was hat Sie dazu bewogen, den Zahlungsverkehr auszulagern?

Wir hatten bisher nie große Zahlungsausfälle oder Rückstände verbuchen müssen, weil die gesamte Buchhaltung durch unsere beiden Bürokräfte mit größter Sorgfalt verwaltet wurde. Nachdem eine Mitarbeiterin jedoch vor einiger Zeit in Rente ging, haben wir bemerkt, wie groß der Zeitaufwand für die Regelung des Zahlungsverkehrs ist: Es müssen Mahnungen geschrieben werden, manche Vorgänge müssen sogar einem Anwalt übergeben werden, Übersichten müssen aktualisiert und gepflegt werden etc.

Diesen Bereich wollten wir in zuverlässige Hände abgeben. Mit der ADELTA haben wir hier einen erfahrenen Partner gefunden, der uns entlastet. Wir haben wieder Zeit, uns auf das Wesentliche unserer Arbeit zu konzentrieren: die Betreuung der Hinterbliebenen und die Organisation der Bestattung.

Gibt es neben der Zeitersparnis noch weitere Vorteile für sie?

Oh ja. Heute gibt es für uns kein Ausfallrisiko und keine Außenstände mehr. Jede Rechnung, die von ADELTA angenommen wird, ist innerhalb der nächsten Tage bezahlt. Das gibt uns ein hohes Maß an Sicherheit und Liquidität.



Klaus Pflästerer mit Mitarbeiterin Birgit Weigold

Und wie haben Ihre Kunden reagiert? Die Bezahlung der Rechnung erfolgt ja nun nicht mehr direkt an Sie, sondern an die ADELTA. Gab es da Reaktionen?

Nein, überhaupt nicht. Das ist doch heute nichts Besonderes mehr. Sie zahlen Ihre Zahnarztrechnung auch nur noch selten an Ihren Zahnarzt persönlich.

Wir danken Ihnen für dieses Gespräch und wünschen Ihnen und Ihrem Unternehmen alles Gute für die Zukunft!

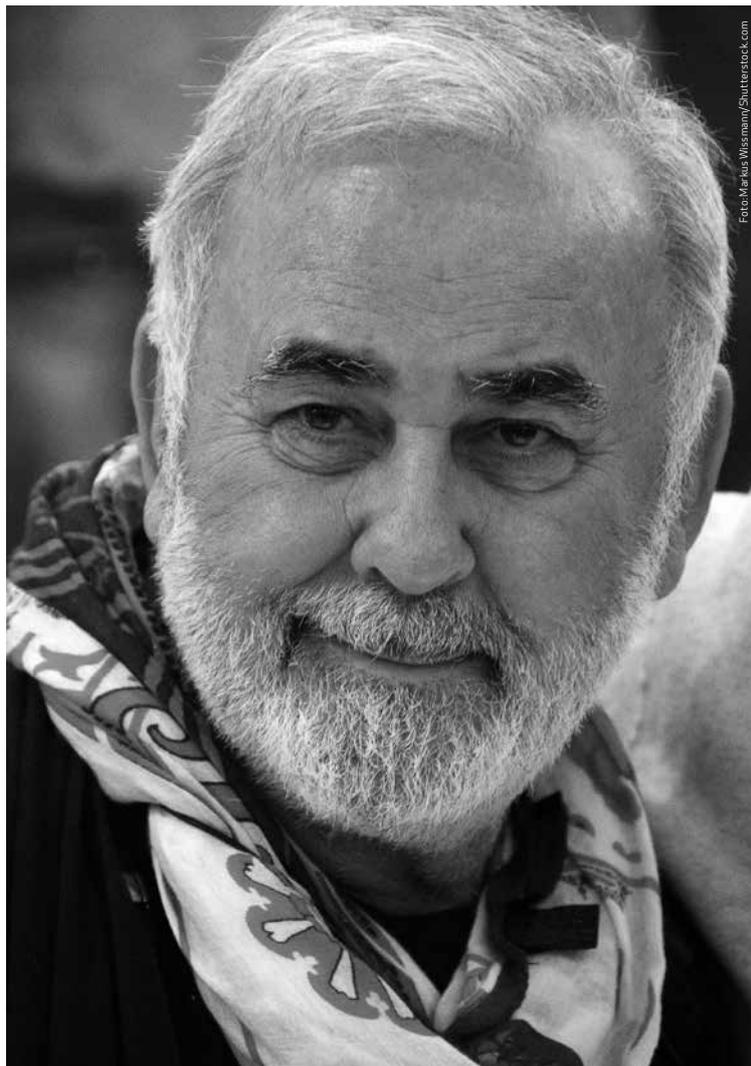
www.w-bu.de

REEDEREI HUNTEMANN
individuell
besonders
kostengünstig

Fordern Sie kostenlose verkaufsfördernde Materialien bei uns an!

SEEBESTATTUNG – das ist Individualität

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



Abschied vom Star-Friseur

Die Beerdigung von Udo Walz

Text:
Hans-Joachim
Frenz

Am 20. November 2020 starb der berühmte Star-Friseur Udo Walz im Alter von 76 Jahren unerwartet an den Folgen eines Diabetesschocks. Seine Beerdigung fand am 14. Dezember 2020 in Berlin statt – unter Corona-Bedingungen.

Udo Walz wurde am 28. Juli 1944 in Waiblingen, Baden-Württemberg, geboren. Bereits mit 14 Jahren

begann er seine Ausbildung zum Friseur in Stuttgart. Sein Weg startete nicht so, wie er endete: erreichte er doch bei seiner Gesellenprüfung Rang 598 – von 600 teilnehmenden Lehrlingen. Doch er ging seinen Weg. Nach seiner Ausbildung zog er nach Zürich, ein Jahr später nach St. Moritz und frisierte Stars wie Romy Schneider und Marlene Dietrich.

Anfang der 1960er-Jahre zog er zurück nach Berlin und arbeitete zunächst als Angestellter in einem Friseursalon, bevor er in einem anderen Salon als Partner einstieg. Bereits 1967 berichteten Zeitungen über

ihn. Nachdem er für eine Kollegin einsprang und ein Model frisierte, war er bei vielen Veranstaltungen der Modebranche gefragt und frisierte viele Models, die die Titelseiten verschiedener Zeitschriften kürten. Dabei hat ihm besonders der Kontakt zu Claudia Schiffer geholfen.

Erster Salon und prominente Kundschaft
1985 eröffnete Walz seinen ersten eigenen Friseursalon am Berliner Kurfürstendamm, später folgten zwei weitere Salons in Berlin, je einer in Potsdam und in Palma de Mallorca. In den 1980er-Jahren begann

auch Walz' gesellschaftlicher Aufstieg, begünstigt durch seine Freundschaft mit dem damaligen amerikanischen Botschafter Richard Burt und seiner Frau.

Im Laufe der Jahre zählten zahlreiche Prominente zu den Kunden von Udo Walz, darunter Sabine Christiansen, Sarah Connor, Heidi Klum, Julia Roberts, Gerhard Schröder und auch Angela Merkel. Trotz seiner prominenten Kunden und auch seiner eigenen Prominenz hatte jeder die Möglichkeit, einen Termin bei ihm zu bekommen.



Danach wurde
„Ich hab so Heimweh nach
dem Kurfürstendamm“
von Hildegard Knef gespielt.
Ein berührender Abschied.

Tod während der Corona-Pandemie

Zeitungsberichten zufolge erlitt Udo Walz im November 2020 einen Diabetesschock, in dessen Folge er im Koma lag. Er litt schon viele Jahre an Diabetes Typ 2. Bereits seit September 2020 war Walz gesundheit-

lich eingeschränkt und auf einen Rollstuhl angewiesen. Aufgrund der aktuellen Situation konnte sein Lebenspartner Carsten Thamm nur über Video Abschied von ihm nehmen, ein Besuch im Krankenhaus war ihm laut Medienberichten nicht mehr gestattet. Via Tablet hatten sie fünf Tage vor Walz' Tod Abschied genommen.

Da eine große Trauerfeier nicht möglich war, plant Thamm eine Trauerfeier zum 77. Geburtstag von Udo Walz im Sommer 2021. Die Urnenbestattung fand am 14. Dezember 2020 auf dem Berliner Waldfriedhof statt. Die Urne liegt in einem anonymen Grab auf einer Wiese, Walz hatte sich eine Einäscherung und Beisetzung in der Natur gewünscht, diesen Wunsch konnte sein Lebensgefährtin ihm erfüllen.

Weißer Lilien als Abschiedsgruß

Rund 50 Personen konnten trotz Covid-19 an der Beerdigung teilnehmen. In Gedenken an den Verstorbenen legten sie viele Blumen am Grabstein des Gemeinschaftsgrabs ab, darunter vorherrschend weiße Lilien – die Lieblingsblumen von Udo Walz. Walz' Witwer, Moderatorin Sabine Christiansen und die Journalistin Patricia Riekel, enge Vertraute des Verstorbenen, hielten Zeitungsberichten zufolge bewegende Reden. Danach wurde „Ich hab so Heimweh nach dem Kurfürstendamm“ von Hildegard Knef gespielt. Ein berührender Abschied.

Auch weitere prominente Gäste fanden sich unter den anwesenden Personen ein, um Udo Walz zu verabschieden. Darunter waren unter anderem der Designer Michael Michalsky, die Schauspielerin Ursula Karven, Barbara Becker und die Moderatoren Joko Winterscheidt und Klaas Heufer-Umlauf.



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

(0211) 35 59 89-23
frenz@deltafinanz.com
www.adeltafinanz.com

Seebestattungen ab Cuxhaven/Nordsee -Die Reederei Ihres Vertrauens-

**REEDEREI
NARG**

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



Reederei NARG | Kpt.-Alexander-Str. 19 | 27472 Cuxhaven

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

Bleiben Sie Preisbestimmer!

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

Raumgestaltung ist ein erstklassiges Instrument, um auch in Zukunft die Preise bestimmen zu können. Setzen Sie bekannte und neue Dienstleistungsfelder in einen exklusiven Kontext – und „Berliner Verhältnisse“ wird es in Ihrem Umfeld niemals geben! Verstehen Sie Ihr Unternehmen als ein innovatives Produkt, bestehend aus vielen Einzelementen, die Sie Ihrem Kunden zielgerichtet, wertig und charmant unterbreiten.

Warum ist Deutschland ein reiches Land? Selbstverständlich weil bei uns „der Bus pünktlich kommt“, weil hier „alles so gut funktioniert“ und wir ganz „schön fleißig“ sind, aber hauptsächlich doch, weil in unserem Land immer noch Innovatoren nachdenken und umsetzen. Es gibt auch in der Bestattungsbranche neue Felder, die auch noch in 10 oder 15 Jahren hohe Preise garantieren können. Schauen wir uns an, wie diese innovativen Felder aussehen könnten.

Innovation 1

Auffindbarkeit. In der Fassade eine klare Akzentfarbe, begleitet von Grau- und Weißtönen – und ein völlig unmissverständlicher Firmename. Ein von Weitem klar erkennbarer Zutrittsbereich, der kein Rätsel ist. Ein Zutritt mit Wechselausstellung, Licht und offener Türe, notfalls mit Sprechanlage. Der Kunde holt den Erläuterungstext zur Fensterausstellung mal drinnen kurz ab? Er lässt sich die Broschüre geben, die bei Trauer unterstützt? Dazu den Veranstaltungshinweis zum nächsten Trauerseminar? Wäre das nicht schön? In guten Zeiten zum Bestatter, damit schlechte Zeiten nicht so überraschen?



Innovation 2

Wertigkeit. Die Beschaffenheit Ihrer Boden- und Wandbeläge, Ihrer Möblierung, Ihres Lichts und Ihrer Akustik rechtfertigen mit Leichtigkeit den Preis Ihrer Produktpalette im Ausstellungsraum. Ihre Paketlieferungen sind verstaut, WC und Garderobe auffindbar, die Bodenvasen und Wandbilder unter Einzelspots gesetzt – und es gibt sogar einen Materialwechsel zwischen Kundenbereich und der Verwaltung! Hier und da erkennt der Kunde anhand einer Bildmarke, in leichten Grautönen auf Wand oder Möbel gesetzt, wer ihm denn diese vielfältigen Räume öffnet.

Innovation 3

Wandelbarkeit. Die Urnen, in der Zeit zwischen Einäscherung und Bestattung in Ihre Verantwortung übergeben, stehen bei Ihnen nicht in einem Stahlschrank im Keller, sondern in einem Kurzzeit-Kolumbarium. Die Kinder, bei längeren Verabschiedungen zu Recht quengelnd, finden Ausgleich in einer separaten Spielzone. Der Geistliche erhält eine Umkleide, die Technik einen Regieraum, die Mitarbeiter ausreichend Spinde. Der Hygieneraum ermöglicht das Ankleiden durch Angehörige. Keine der in-

neren Wege kreuzen sich und auch das Besucherplätzchen für die Zigarette ist schnell gefunden.

Innovation 4

Teamfähigkeit. Vertrauen motiviert unheimlich. Halten Sie Ihre Morgenandacht, wer wann was macht, an einem neutralen Platz. Es genügt ein Stehtisch im Flur. Dort stehen die Mitarbeiter, dort steht der Rechner, in ständiger Verbindung mit dem Anschlagplatz, und dort hängt das Kalendarium, das Mappenfach oder die „zu tun“ – „in Arbeit“ – „erledigt“-Tafeln. Dort stehen Ihre Mitarbeiter, ganz gern auch mal allein, entscheiden autark, was sie auf welchem Weg erledigen könnten.

Innovation 5

Begeisterungsfähigkeit. Nicht online auflisten, welche Aufgaben jetzt auf die Hinterbliebenen zurollen, sondern um einen Anruf bitten und machen. Nicht die Fahrzeugflotte und das Verbandsabzeichen zeigen, oder wie pietätvoll Sie Hände falten und auf Schuhe gucken können, sondern Ihr Gesicht! Zeigen Sie Ihre Familie und Ihre Mannschaft bei der Arbeit und das auch gern in Zivil. Bonhoeffer-Zitate und „Der



Mensch steht im Mittelpunkt“-Versprechen können niemals Ihr Gesicht ersetzen. Auf dem Weg zur und innerhalb der Ausstellung begeistern Sie Ihre Kunden mitzumachen. Mitzumachen bei einer unvergesslichen Abschiedsfeier, dessen Ritual Sie zur Regel machen. Dafür braucht es Produzenten und



Floristen, deren Arbeit Sie in Ihren Räumen zur Kunst erheben!
Innovationen werden kommen, das ist auch in der Bestattungsbranche unausweichlich. Es gilt fortwährend, insbesondere für alle Marktführer, echte zu erkennen und sie wertig umzusetzen. Helfen Sie doch mit, Neues

zu entdecken, und wir schütteln gemeinsam auf einem der nächsten Bestattertage heftig den Kopf oder erfreuen uns über Ihre erfolgreiche Umsetzung.

www.2plus-konzeptionen.de



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

Mobile Lautsprecheranlagen für Bestattungen



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



Wahlweise:
Sender
- Handmikrofone
- Ansteckmikrofone
- Headsetmikrofone

LINN SPRACHVERSTÄRKER

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

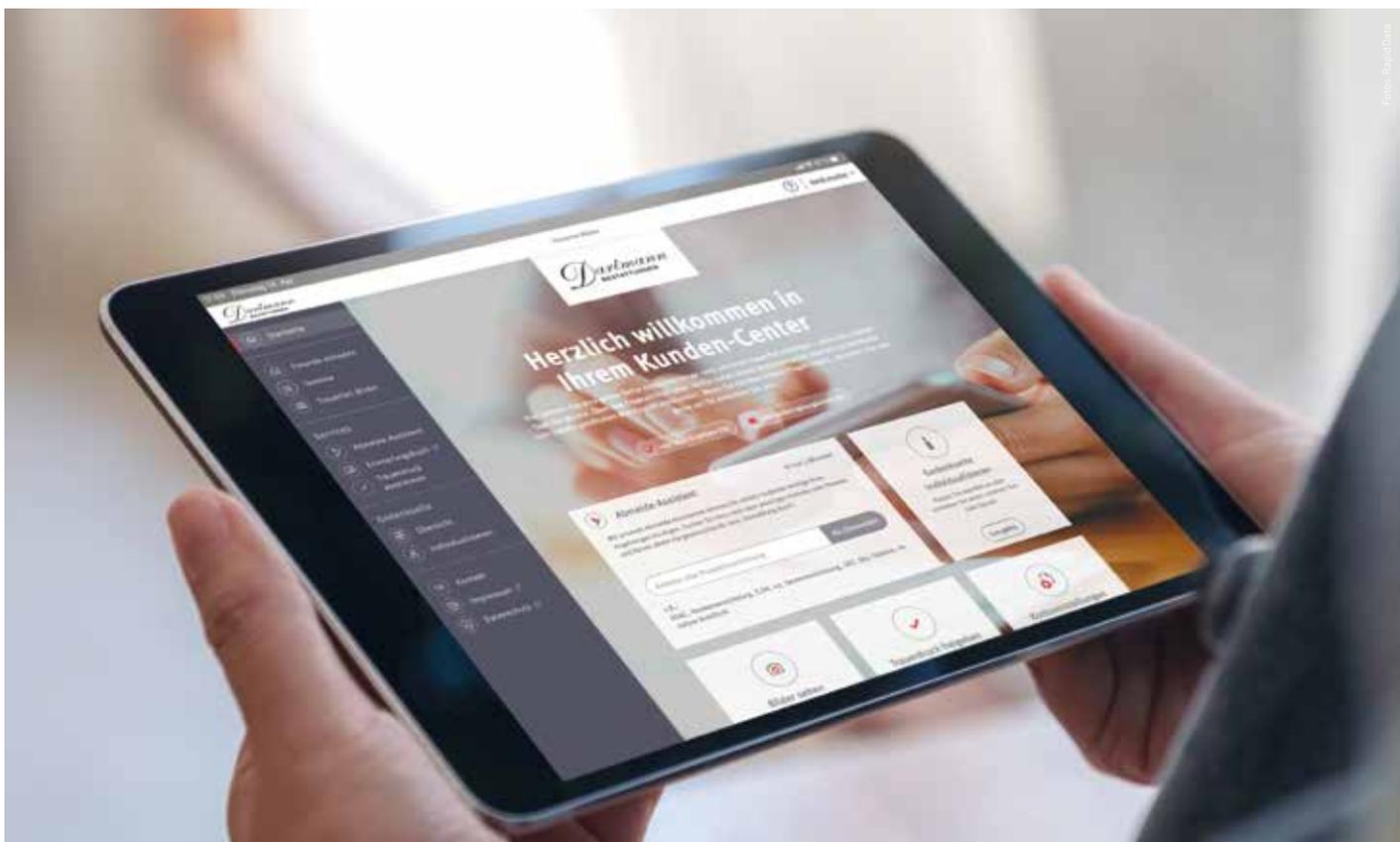


LINN SPRACHVERSTÄRKER e.K.

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

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

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



Kunden-Center Dartmann Bestattungen

Besondere Zeiten besonders nutzen

Angespornt durch die Kontaktbeschränkungen der ersten Corona-Welle hat sich das Bestattungshaus Dartmann im Münsterland anders aufgestellt: Trauergespräche wurden mehr und mehr am Telefon geführt. Absprachen zu Formalitäten, Traueranzeigen und Co. fanden zunehmend per E-Mail statt. Der Einstieg in die digitale Kundenbetreuung mit PowerOrdoMAX und dem Kunden-Center war da nicht mehr weit.

Text: Stephanie Tamm

„Das fachliche Know-how und die persönliche Betreuung liegen immer beim Bestatter. Gut durchdachte Online-Services sind aber eine Chance, Kunden ein besonderes Extra zu bieten. Und: Die Leistungen des Bestatters sichtbar zu machen“, weiß Gisa Greve, Marketingexpertin bei *Rapid Data*, nur zu gut. Mit dem Kunden-Center ist eine digitale Trauerfallhilfe geschaffen, die einen stetigen Dialog zwischen Auftraggeber und Be-

statter ermöglicht. Über einen persönlichen Zugang können Angehörige per Mausklick wichtige Dinge rund um den Trauerfall regeln, Erinnerungen an den Verstorbenen bewahren und auch ihre Trauerdrucksachen ganz einfach mit dem Bestattungshaus abstimmen.

Alles in einem Portal

„Wir haben schnell bemerkt, dass Angehörige sich häufig abends einloggen, wenn sie zur Ruhe kommen. Oder von unterwegs aus mit dem Smartphone, wenn gerade etwas Zeit ist“, erzählt Markus Dartmann,

Geschäftsführer des Münsterländer Bestattungshauses. Ein grünes Häkchen zeigt, welche Abmeldungen zum Beispiel bei Versicherungen der Bestattermeister und sein Team bereits vorgenommen haben. Wichtige Dokumente wie die Sterbeurkunde sind zum Download verfügbar und per Klick auf dem heimischen Kundenrechner. Trauerdruckdokumente sind zur Ansicht für den Auftraggeber hinterlegt. „Mit dem integrierten Abmelde-Assistenten kann man auch Samstagabend vom Sofa aus die Zusatzversicherung und das Zeitungsabo kündigen. Und gleich danach einen Kommentar schreiben, was an der Traueranzeige geändert werden soll“, erklärt der Bestattermeister weiter. „In *PowerOrdo* erstellen wir auch immer eine kostenlose Online-Gedenkseite. So können Verwandte, Freunde und Bekannte in unserem Gedenkportal online kondolieren, virtuelle Kerzen entzünden und die von uns gemachten Bilder der Trauerfeier sehen – unabhängig von Kontaktbeschränkungen.“

Services vollumfänglich nutzen

Alle digitalen Angebote, die das *PowerOrdoMAX* Paket für Kunden mit sich bringt,



Markus Dartmann bietet Trauerfamilien mit seinem Kunden-Center ein besonderes Extra. Und das rund um die Uhr.



Mit unserem Premium Rapid Support unterstützen wir Bestatter bei den ersten Schritten und bieten Produktschulungen für das gesamte Team. Und das inklusive.

sind für den Bestatter über das Service-Center steuerbar. Über dieses Kontrollzentrum werden alle Services auf Trauerfall-Ebene gelenkt und individuell festgelegt, welche Funktionen im Kunden-Center zur Verfügung stehen. Gisa Greve betont, *PowerOrdoMAX* als Gesamtpaket zu sehen: „Von der *PowerOrdo*-Inbetriebnahme über die Bedienbarkeit des Service- und Kunden-Centers bis hin zu praktischen Verkaufstipps, Argumentationshilfen – mit unserem

Premium Rapid Support unterstützen wir Bestatter bei den ersten Schritten und bieten Produktschulungen für das gesamte Team. Und das inklusive.“

Kunden richtig informieren

Von besonderen Dienstleistungen sollten Kunden rechtzeitig erfahren. Da hilft es, nicht auch noch viel Zeit und Geld in aufwendige Print-Materialien oder Website-Umbauten investieren zu müssen. Aus diesem Grunde gibt es zum Kunden-Center eine kostenfreie Erstausrüstung an Flyern und Infoblättern mit dazu, die in verschiedenen Designs gestaltet und mit Logo, Unternehmensfarben, Headlines und optional eigenen Bildern individualisiert werden.

Für die Bestatterwebsite steht ein professionell getexteter Abschnitt zur Verfügung, der Angehörigen die wichtigsten Informationen

liefert und über ein Login-Fenster direkt zur Anmeldung in das Kunden-Center des Bestatters einlädt. Markus Dartmann nutzt die Marketing-Unterstützung voll aus: „Mit unseren gedruckten Infoblättern kann ich den Trauerfamilien etwas an die Hand geben, was sie sich zu Hause in Ruhe ansehen können. Obendrauf verschicken wir unsere Service-Infos auch gern per E-Mail – die Einladung ins Kunden-Center mit eigenen Zugangsdaten sowieso.“

www.rapid-data.de

PowerOrdoMAX auf einen Blick:

- ✓ **PowerOrdo**
Auftragsbearbeitung & Buchhaltung
- ✓ **Abmelde-Assistent**
Online-Service für Bestatter & Kunden
- ✓ **Scrivaro**
Professionelle Trauerdruck-Software
- ✓ **Erinnerungsbuch**
Fotobuch-Software für Bestatter & Kunden
- ✓ **Gedenkportal**
Online-Gedenksseiten inkl. Blumen-Bestellservice & Online-Spenden
- ✓ **Service-Center**
Bestatter-Bereich als digitales „Kontrollzentrum“
- ✓ **Kunden-Center**
Auftraggeber-Bereich mit allen digitalen Services

Natururnen

Urnen, natürlich schön

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

Elegante Provisorien

Grabgestaltung für den Übergang

Text: Britta Schaible

hamannit – Qualität aus über 20 Jahren Erfahrung

Das Unternehmen *hamannit* wurde 1997 von Josef Hamann gegründet. Damals lag der Fokus auf der Herstellung von Möbeln aus markanten bunten Recycling-Kunststoffen. Mit der stetigen Erweiterung des Sortiments genießt die Firma inzwischen bundesweit einen guten Ruf als zuverlässiger Dienstleister für Gartenmöbel und besondere Lösungen für die ansprechende Gestaltung von Außenbereichen.

Zum Angebot gehören seit einiger Zeit außerdem die Entwicklung und Produktion hochwertiger Provisorien für die Grabeinfassung. Damit löst *hamannit* ein Problem, das für viele Hinterbliebene oft belastend ist: Zwischen der ersten Bepflanzung der Grabstätte und dem Setzen des Grabsteins können manchmal Wochen oder Monate liegen. Manchmal sind die Angehörigen für eine endgültige Gestaltung noch nicht bereit oder die Lieferung des bestellten Grabsteins verzögert sich. Trotzdem soll das Grab gepflegt sein.

Individuelle Lösungen für die Gestaltung von Grabstätten

Die Provisorien überzeugen durch Qualität. Sie werden aus einem pflegeleichten, langlebigen und witterungsbeständigen Vollkunststoff in Marmor-Optik unter der Berücksichtigung der individuellen Angaben der Maße hergestellt. Zur Auswahl stehen

die Variante „Classic“ oder „Deluxe“, die Geschäftsführer Josef Hamann wie folgt beschreibt: „Beide Modelle sind zeitlos schön, problemlos zu transportieren und eignen sich auch zum Aufbau eines Verleihsystems. Das Modell Deluxe mit einer aufgesetzten Randleiste wirkt nochmals wertiger.“

Dank eines einfachen Stecksystems gelingt ein zügiger und vollkommen unkomplizierter Auf- und Abbau der Grabeinfassungen. Die Provisorien sind zudem platzsparend lagerbar und können jederzeit wiederverwendet werden. *hamannit* zeichnet sich darin aus, dass dem Kunden jederzeit individuelle Lösungsmöglichkeiten vorgeschlagen werden können.

Ergänzend zu den Grabeinfassungen bietet das Unternehmen Urnendekorationen als eine ansprechende Möglichkeit, um das Urnenloch abzudecken und die Urne zu präsentieren. Darüber hinaus befinden sich Friedhofsbänke sowie Pflanzenkübel mit Kunstbuchs-bäumen im Produktportfolio.



Um den hohen Ansprüchen seiner Kunden gerecht zu werden, legt *hamannit* besonderen Wert auf die Auswahl seiner Lieferanten und strebt langfristige Zusammenarbeiten an. Lassen Sie sich gern telefonisch oder persönlich vor Ort beraten.

www.hamannit.com

arca ist ein schönes, wertiges Zuhause für einen lieben Verstorbenen. Eine individuell gefertigte Urne, die Kunst und ehrliches Handwerk miteinander verbindet.

Und arca ist selbst konfigurierbar: 4 Größen, 7 wertige Hölzer, 8 unterschiedliche Motiv-Themen und auf Wunsch 6 zusätzliche Veredelungen. Jede Urne ein Einzelstück, ein Geschenk für die Ewigkeit.

arca



Die besondere Würdigung der letzten Reise

Erinnerungsschmuck neu gedacht: Letzter Begleiter

Text: Britta Schaible

Ein besonderes Konzept, das seinesgleichen sucht: Mit der Kollektion von Letzter Begleiter werden die unterschiedlichen Bedürfnisse trauernder Menschen auf nachdrückliche Weise berücksichtigt.

Vor der Einäscherung des verstorbenen Menschen wird in den Sarg ein Rohling aus hochwertigem Edelstahl beigelegt. Diese persönliche Beigabe begleitet ihn während der Kremation. Durch die Veränderung der Oberfläche, der Struktur und der Farbe während des Prozesses entstehen eine einzigartige Prägung und damit außergewöhnliche Spuren der Erinnerung.

Nach der Entnahme kann der vormalige Rohling zu einem wertvollen Schmuckstück verarbeitet werden, z. B. durch eine Veredelung in Gold oder die Verwendung von Diamanten. Für diese Präzisionsarbeit sorgen erfahrene Goldschmiedekünstler.

Das Verfahren?

Absolut gesetzeskonform.

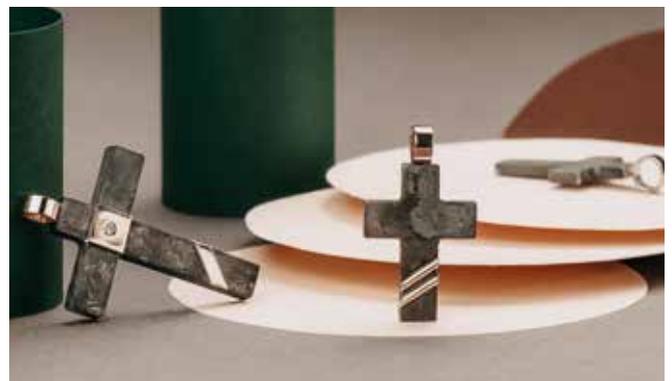
Verbundenheit durch gegenseitige Begleitung: Die individuelle Abschiedsgeste der Hinterbliebenen für den Verstorbenen dient am Ende als ein exquisites Unikat, das wiederum für einen tröstlichen Halt auf ihrem Weg der Trauerbewältigung sorgt.

Letzter Begleiter gehört zu den innovativen Gedenkformen. Das Verfahren entspricht den gesetzlichen Vorschriften und kann bedenkenlos und unkompliziert durch das Krematorium durchgeführt werden.

Ob Fingerring, Armreif, Kettenanhänger oder Bilderrahmen: Die Erinnerung lässt sich individuell nach Kundenwünschen verewigen.

Für weitere Informationen steht Ihnen Martin Ridder mit seinem Team unter der Rufnummer 02363 362 58 60 zur Verfügung oder auch per E-Mail martin.ridder@letzter-begleiter.de. Darüber hinaus kann außerdem gern ein persönliches Beratungsgespräch in Ihrem Bestattungshaus vor Ort stattfinden.

www.letzter-begleiter.de





SEEBESTATTUNG AB BÜSUM/NORDSEE

Die letzte Ruhe auf See

REEDEREI
H.G. RAHDER

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



Ein Geschenk für die Ewigkeit

arca – individuell konfigurierbare, handgefertigte Urnen mit tröstlichem Charakter

Aus dem malerischen Toblach, einer italienischen Gemeinde im schönen Südtiroler Pustertal, kommen neue Impulse für die Trauerkultur.

Der Schreiner Christoph Watschinger und seine Frau, die Künstlerin Sophia Gufler, haben mit *arca* besondere Urnen aus Holz und Keramik kreiert: die Verbindung von filigraner Kunst, traditionellem Handwerk und tröstlicher Symbolik.

„Eine Trauerfeier im privaten Kreis hat uns damals nachdenklich gestimmt. Wir waren enttäuscht von der teilweise unpersönlichen Zeremonie sowie dem begleitenden Rundherum und hatten nur einen gemeinsamen Gedanken: Die Hinterbliebenen brauchen mehr Trost auf ihrem Weg der Trauerbewältigung“, so erinnert sich Christoph Watschinger an die Entstehung der Idee, Urnen selbst zu gestalten.

arca ist individuell konfigurierbar, für Sie als Bestatter gemeinsam mit Ihren Kunden, oder auch für den Kunden ganz privat, im Kreise seiner Lieben.



Inzwischen umfasst *arca* ein vielseitiges Angebot stilvoller Urnen und Erinnerungsboxen. Für die Herstellung werden hochwertige Hölzer verwendet sowie Keramikplatten, die mit einem aussagekräftigen Motiv im manuellen Siebdruck bedruckt und später im Ofen gebrannt werden.

Die ausgesuchten Motive werden in kreativer Handarbeit von Sophia Gufler entwickelt und umgesetzt. Momentan stehen sieben Holzarten zur Verfügung sowie acht unterschiedliche Motiv-Themen. Dabei können besondere Kundenwünsche immer berücksichtigt werden, z. B. in zusätzlicher Form für eine Möglichkeit der persönlichen Individualisierung. Zurzeit sind vier verschiedene Größen erhältlich.

Der Erinnerung eine besondere Aufmerksamkeit verleihen: Eine handgefertigte Urne von *arca* ist das letzte Geschenk an einen lieben Menschen, das die Verbundenheit für die Ewigkeit unterstreicht.

Besuchen Sie die neue Internetseite und testen ganz unverbindlich die Konfiguration in vier einfachen Schritten. Informieren sie sich persönlich bei Sophia und Christoph unter der Telefonnummer 0039 328 297 36 01 oder auch per E-Mail info@arca.rip.

www.arca.rip

Text: Britta Schaible

Urnengrabstätten stilvoll geschützt

Der neue Urnenparavent
der Firma BOLLERMANN GmbH

Text: Britta Schaible

Ein Paravent ist ein elegantes Möbelstück, das einerseits für Schutz sorgt und darüber hinaus als interessanter und individueller Blickfang fungiert.

Mit dem Urnenparavent der Firma BOLLERMANN ist hier eine Innovation für die Grabgestaltung innerhalb von Feuerbestattungen auf den Friedhöfen entstanden – eine echte Problemlösung für Bestatter. Auf diese Weise erhalten Ruhestätten, die sich in einem eher vernachlässigtem Umfeld befinden, einen schön gestalteten Rahmen. Für die Hinterbliebenen bietet diese Dekorationswand einen tröstlichen Anblick.

Trotz der stattlichen Größe passt der Paravent in fast jeden Kofferraum. Er ist handlich und kann mühelos aufgebaut werden. Eine stilvolle Einrahmung für die Ewigkeit: Der Rohstahl mit einer Stärke von vier Millimetern ist unverwundlich und hält allen Temperaturen und Wetterverhältnissen Stand, ob Sonne, Regen, Schnee oder Wind. Seine Stabilität und die besondere Qualität versprechen einen dauerhaften Einsatz – ein überzeugendes Produkt made in Baden-Württemberg.

www.bollermann-grabmale.de



hamannit® - Provisorien Qualität aus über 20 Jahren Erfahrung!

Unsere Grabeinfassungen aus hochwertigem Vollkunststoff in Marmor-Optik eignen sich ideal für die Übergangszeit zwischen dem ersten Bepflanzen und dem Setzen des Grabsteins.

Vorteile der hamannit® - Provisorien:

- » Extrem pflegeleicht und langlebig
- » Einfache Montage dank Stecksystem
- » Individueller Zuschnitt
- » Wiederverwendbar

Weitere Informationen können Sie bequem auf unserer Homepage abrufen oder kontaktieren Sie uns gerne persönlich!

LAVABIS® Hygiene Online
www.lavabis.de
**LAVABIS® COVID-19 Verstorbene-
Desinfektions-Set - ArtNr. HY005001**

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

hamannit®
Industriegebiet
Röhrenallee 2 · 54552 Nerdlen
Telefon: 06592-98260 · Fax: 06592-982626
E-Mail: verkauf@hamannit.com
www.hamannit.com

Digitalisierung

Konzeptionelle Distanz in einer maximal zuwendungs- und näheorientierten Branche



Foto: Nikita Kucharskyj/ansplash.com

Digitalisierung im Bestattungsdienstleistungssektor – seit mittlerweile Jahren ungeliebtes, weil schwer lösbares Thema, von dem so gut wie niemand wirklich Ahnung hat – schon gar nicht Sie/wir als mittelalte KMUs (Klein- und Mittelständische Unternehmer).

Text: Jule Baumeister

Digitalisierung wird aktuell dringender denn je und verdrängt kein ausredenreiches Verdrängen mehr. In Zeiten der Distanz – deren Dauer nicht abschätzbar ist, wohl aber sehr viel länger währt als verträglich oder je ge-

ahnt –, in diesen Zeiten der Minimalisierung der zwischenmenschlichen Kontakte haben wir keine Wahl mehr: Kein Ausredenaufschubsargument hat die Kraft, der Notwendigkeit der Digitalisierung zu widersprechen.

Wir müssen uns wohl oder übel aus dieser Komfortzone herausbewegen und uns in ein Thema eindenken und einarbeiten, das wir bisher recht nonchalant und reichlich bequem unseren digital nativen Nachkommen überlassen haben.

Um Ihr Geschäft, das intensiv

auf zwischenmenschlichen Kontakt, Zuwendung und nahen Dialog ausgerichtet ist, erfolgreich und umsatzstark weiterzuführen und zu entwickeln, um keine großen und dauerhaften Einbußen verkraften zu müssen, bedarf es einer Neuaufstellung – ja fast einer Disruption.

Die ganze Welt, jedes Unternehmen, jeder von uns muss sich auf irgendwelchen Ebenen neu erfinden. Sei es im privaten Habitat oder im beruflichen Bereich. Sie als Unternehmer und Arbeitgeber müssen das in größerem Umfang tun: Sie tragen die Verantwortung für sich selbst, für Ihre Familie, für Ihr Unternehmen und Ihre Mitarbeiter.

Sie müssen die Betriebsfähigkeit Ihres Unternehmens gewährleisten. In dieser

Wir suchen abgeschriebene Bestattungswagen

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

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



Kreativität und neues Denken ist angesagt. Trauen Sie sich zu, bisher Unmögliches zu denken und anzupacken.

vermeintlich unüberblickbaren Mammutaufgabe steckt auch eine Riesenchance. Schaffen Sie es, sich digital, mit echtem Service und Beratungsangebot, am Markt zu positionieren: Verschaffen Sie sich einen echten Vorsprung.

Kreativität und neues Denken ist angesagt. Trauen Sie sich zu, bisher Unmögliches zu denken und anzupacken. Machen Sie sich diese lähmende Situation zunutze und schöpfen Sie Kraft und Kreativität aus den neuen Umständen, handeln Sie und verharren Sie nicht in geschockter Starre.

Sicherlich müssen Sie neue, wirklich neue

Ansätze finden, um diese neuen Wege zu beschreiten und den Markt neu zu erobern. Es gibt gute, praktikable Möglichkeiten und sicher auch viele individuelle Ansätze, die ausschließlich für Ihr Unternehmen Gültigkeit haben – das können nur Sie sehen und beurteilen. Wir helfen Ihnen gern bei der auf Sie zugeschnittenen Möglichkeitssondierung und Ideenentwicklung.

Wie immer mein Credo: Machen Sie sich wertvoll, wachsen Sie mit, seien Sie gut, werden Sie besser, erobern Sie sich einen Vorsprung, werden und seien Sie stark und stabil – dann haben Sie alle Optionen für Ihre Zukunftsentwicklung – egal ob Sie ein starkes Familienunternehmen in die nächste Generation führen oder ob Sie Ihr stabiles und zukunftsorientiertes Unternehmen mit gutem Benefit an einen motivierten Käufer übergeben.

Bleiben Sie stark, erfinden Sie sich neu und trauen Sie sich den Schritt in die Zukunft! Digitalisieren Sie Ihr Unternehmen – wir denken gern mit Ihnen.

www.baumeister-baumeister.de



Jule Baumeister
Baumeister & Baumeister

Mit großer Bestürzung haben wir erfahren, dass

Herr Gerald Wahrlich

am 11. Januar 2021 verstorben ist.

Wir haben einen liebenswürdigen Menschen und treuen Kunden und Partner verloren, der uns seit dem Jahr 2008 verbunden war.

Unser tiefes Mitgefühl gilt seiner Familie.

 **ADELTO.FINANZ AG**
Vertrauen – Sicherheit – Zuverlässigkeit

Jetzt schon an den Sommer denken!

Aufbahrungen – mobile Kühlungen und Kühl-Katafalke

Text: Ariane Schnickmann

Bestattungsunternehmen, Hospize, Friedhöfe, Senioren- und Krankenhäuser kennen das Problem: Die adäquate Kühlung des Verstorbenen bereitet oft große Schwierigkeiten, insbesondere bei der offenen Aufbahrung.

Eine Lösung bieten die mobilen Kühlungen, Kühlplatten, Betten bzw. Kühl-Matratzen und der Kühl-Katafalk PIETA der Firma Westhelle Köln, die im Sterbebett, in der Bahre, auf dem Katafalk, im Aufbahrungsraum in oder unter dem Sarg platziert werden können. Sie stellen eine besonders würdevolle und wirtschaftliche Alternative zu den traditionellen Kühlräumlichkeiten dar – ideal für die Aufbahrung am geöffneten Sarg. Den Kühl-Katafalk PIETA kann nach Kundenwunsch gestaltet werden, die Oberfläche ist individuell wählbar, passend zu Ihrer Einrichtung. Unter den vielen Dekoren findet sich für jeden Geschmack das Richtige. Alle mobilen Kühlungen sind sehr leise, diskret und unauffällig. Sie erzielen eine schnelle und direkte Wirkung mit einer digital einstellbaren Temperatur von bis zu -25 Grad. Nur diese Produkte erreichen die erforderliche Tiefsttemperatur, aber vor allem auch den Plusbereich von 8 Grad: Das ist besonders wichtig, denn gerade bei einer Aufbahrung muss der optimale Kühlungseffekt gewährleistet sein.

Das Angebot umfasst unterschiedliche Größen, wobei auch besondere Kundenwünsche hergestellt werden können. Lieferbar sind 15 verschiedene Standardausführungen als Edelstahl-Kühlplatten oder -Mulde, mit



und ohne gekühlter Kopfstütze oder als Kühl-Matratze, die im Sarg verbleibt. Kühlbetten, Ausführungen für Kinder und Sonderanfertigungen ergänzen das umfangreiche Lieferprogramm.

Durch die mobilen Kühlungen ist die würdevolle Aufbahrung eines Verstorbenen, auch über mehrere Tage, möglich. Darüber hinaus können die Angehörigen in Ruhe in einem angenehm klimatisierten Raum Abschied nehmen.

Ein besonderes Konzept der Firma Westhelle Köln, das sich bereits seit über 15 Jahren immer wieder neu bewährt: Dafür sprechen die langjährige Erfahrung sowie die Referenzen von Hospizen, Senioreneinrichtungen, Kliniken, Uni-Kliniken und Bestattern, die die Wirksamkeit bestätigen.

Für weitere Informationen wenden Sie sich telefonisch bitte an 02247-968 25 64.

www.westhelle-koeln.de



Seebestattungs-Reederei
Albrecht

Seebestattungen in der Nordsee



Mit mehr als 30 Jahren Erfahrung ist die Reederei Albrecht ein vertrauensvoller Partner für Seebestattungen in der Nordsee. Von Belgien bis Norwegen bieten wir Ihnen Beisetzungen in der Nordsee von nahezu allen Küsten- und Inselhäfen an.

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

Seebestattungs-Reederei Albrecht - Friedrichsschleuse 3a - 26409 Carolinensiel-Harlesiel

www.seebestattung-albrecht.de

Ihr Partner für den Trauerdruck

Trauerbanner, Kranzschleifen und Trauerfotos

..in bester Fotoqualität im Format bis 24 Zoll (61 cm) drucken.

Mit überlegener Geschwindigkeit und WLAN-Funktion. Bieten sie einzigartige Trauerfeiern an und heben sie sich eindeutig von Ihrer Konkurrenz ab.

Unser Angebot:

- Standardspeicher 3 GB und 320 GB Festplatte
- Netzwerkschnittstelle 10/100/100 Base-T/TX
- Starter Tintensatz 330ml (alle Farben) im Lieferumfang enthalten
- inkl. Printer Stand SD 21

Einzigartige Trauerfeiern - Trauerbanner einfach gestalten.



wormstall
wormstall bürotechnik

Aktionspreis
bis zum
30.03.2021
Sonderpreis: 2.799 €
2.249 €
zzgl. MwSt.



Jetzt informieren:

www.trauerdruck-wormstall.de

Tel.: 02374 / 4042



Westhelle Köln GmbH
Bestattungsbedarf · Särge · Dekorationen

Abwechslung gefällig?!

Acryl-Glas Dekorationen & Einrichtungen immer wieder **NEU**



Dekorationen & Einrichtungen für die Aufbahrung und Präsentation aus Acryl-Glas • schlichtes, modernes und zeitloses Design geben Ihrer Aufbahrung oder Ausstellung Leichtigkeit und Großzügigkeit • individuelles Dekorieren – immer wieder neu • Produkte sind miteinander kombinierbar

© Design ist gesetzlich geschützt.

www.westhelle-koeln.de - Tel.: 0 22 47 - 968 25 64

● ● ● ● **AHORN GRUPPE** Bestattungskultur gestalten

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



Mit uns lebt Ihr Lebenswerk weiter.

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

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

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

Machen Sie
den ersten
Schritt!



wormstall
BÜROTECHNIK

EIN MEHRWERT FÜR JEDES
BESTATTUNGSINSTITUT

Professioneller
Trauer- und Bürodruck:

- Drucken
- Scannen
- Kopieren
- Faxen (optional)
- Trauerdruck

Intelligent, innovativ
und einfach zu
bedienen.



“ EIERLEGENDE
WOLLMILCHSAU **2.0** ”

Jetzt: **24h Vor-Ort-Service!**
(Gültig mit Servicevertrag)



Andreas Wormstall Bürotechnik
Mehr Infos: ☎ + 49 (0)2374/4042

www.trauerdruck-wormstall.de



Weißer Flotte



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

BESTATTUNGSWAGEN WOLF OHG - VOM BESTATTER FÜR BESTATTER

WOLF OHG
+49 170 7722320

Südstraße 5-7
57632 Eichen

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



TERMINE

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

MESSEN

07.-08.05.2021
Leben und Tod Bremen
www.leben-und-tod.de

28.-29.05.2021
PIETA Dresden
www.pieta-messe.de

09.-10.06.2021
Reutlinger Friedhofstag
www.reutlinger-friedhofstag.de

BESTATTERTAG INTENSIV/ BESTATTERTAG DIGITAL

Veranstaltung für Bestatter
 und Friedhofsgärtner

17.03.2021 Online-Stream
21.04.2021 Potsdam

ACHTUNG: Nutzen Sie die Teilnahme online! Weitere Informationen und Anmeldung unter:
www.bestattertag.de

FRIEDHOFSVERWALTUNGSTAG

18.03.2021 Steinbach

www.friedhofsverwaltungstag.de

WORKSHOP

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

SEMINARE

Bestatter Auszeit – im Kloster mit Diana Tempel

April
August

www.bestatter-auszeit.de

INSERENTEN

- 2 Daxecker Holzindustrie GmbH
www.daxecker.at
- 3 Nano Solutions GmbH
www.nanogermany.de
- 5 Bestattertag
www.bestattertag.de
- 7 Wielens GmbH
www.bestattungen-wielens.de
- 9 Reederei Huntemann GmbH
www.reederei-huntemann.de
- 11 Reederei Narg
www.reederei-narg.de
- 13 Linn Sprachverstärker
www.linn-sprachverstaerker.com

- 15 ikt Lenz GmbH & Co. KG
www.natururne.de
- 16 arca
www.arca.rip
- 17 Reederei H. G. Rahder GmbH
www.seebestattung-buesum.de
- 19 Lavabis GmbH
www.lavabis.de
- 19 hamannit®
www.hamannit.com
- 21 Adelta.Finanz AG
www.adeltafinanz.com
- 23 Seebestattungs-Reederei Albrecht
www.seebestattung-albrecht.de
- 23 Wormstall Bürotechnik
www.wormstall-bt.de

- 24 Westhelle Köln GmbH
www.westhelle-koeln.de
- 24 Ahorn AG
www.ahorn-ag.de
- 25 Wormstall Bürotechnik
www.wormstall-bt.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
 - memorius**
www.memorius-fotobuch.de
 - Messe Dresden Pieta**
www.pieta-messe.de



Ralf Krings seit 1985

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

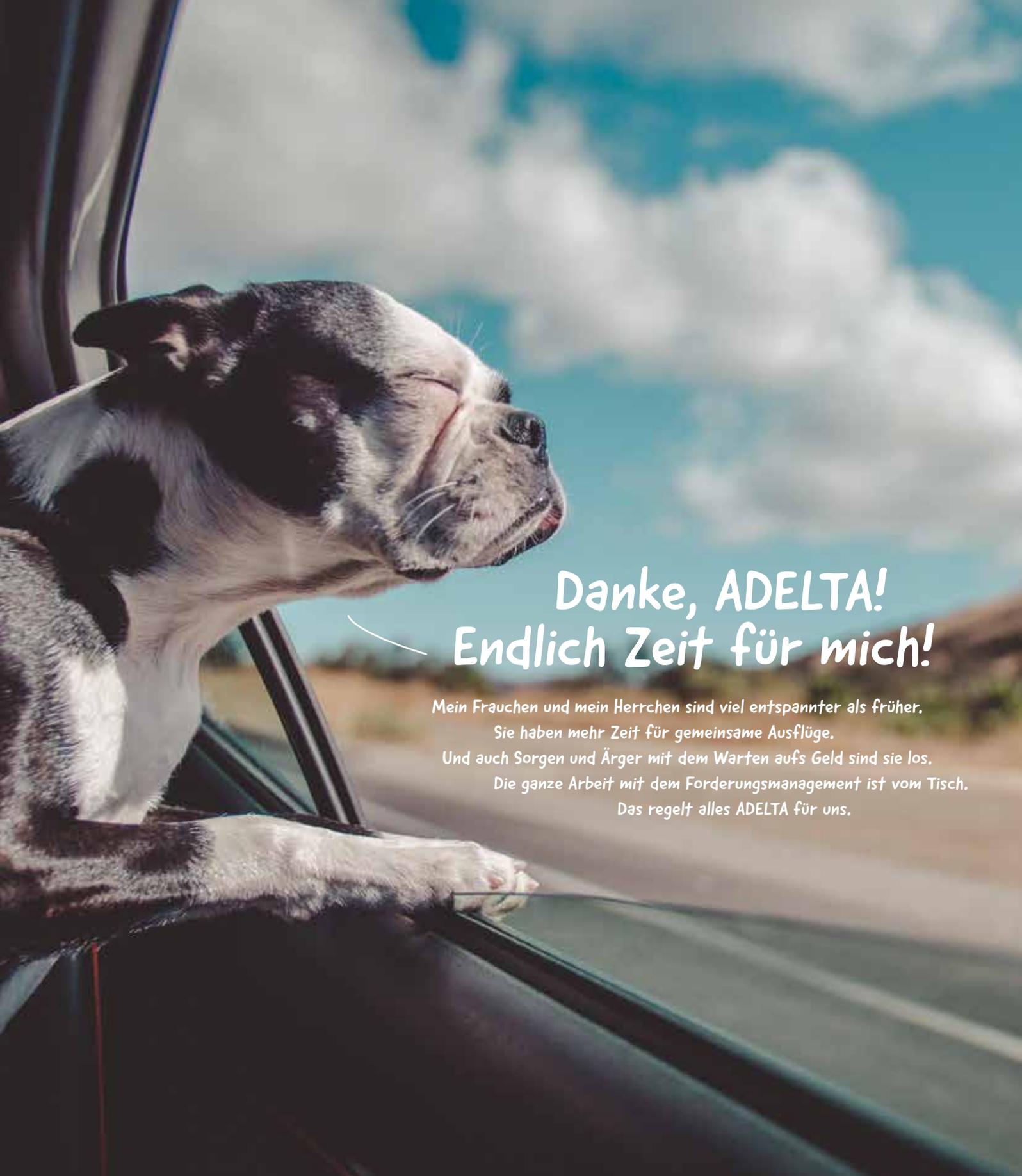
Licht und Leuchter

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.

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.
Und auch Sorgen und Ärger mit dem Warten aufs Geld sind sie los.
Die ganze Arbeit mit dem Forderungsmanagement ist vom Tisch.
Das regelt alles ADELTA für uns.

