



BESTATTUNGSWELT

Das Fachmagazin für die Bestattungsbranche
Ausgabe 01.2023



01

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,

122 Jahre und 164 Tage – das ist das Alter des ältesten Menschen, das bisher wissenschaftlich erfasst und bestätigt wurde. Die Französin Jeanne Calment wurde 1875 in Arles geboren und verstarb dort 1997. Allein diese Lebensdaten sind schon unglaublich.

Genauso bemerkenswert ist allerdings ihre Geschichte, zu der sie oft befragt wurde. Sie war Zeit ihres Lebens sportlich aktiv, fing mit 85 Jahren das Fechten an und war bis ins hohe Alter stets in Bewegung. Klavier spielen, meditieren, laufen oder kopfrechnen im Alter von über 100 Jahren? Für sie war das kein Problem. Im Alter von 16 begann sie zu rauchen und versuchte erst über hundert Jahre später, das Laster einzustellen, was ihr nur kurzzeitig gelang, bevor sie damit ganz aufhörte. Ein Glas Portwein, Olivenöl, Gemüse, Schokolade, Kuchen sowie viel Aioli gehörten außerdem zu Ihrem Alltag. Sie lebte lange selbstständig und zog erst mit 110 ins Altersheim um.

„Der liebe Gott hat mich einfach vergessen.“ So lautete ihre Antwort auf die Frage, wie sie dieses biblische Alter denn erreichen konnte. Ein Jahr vor ihrem Tod sprach sie zu Techno-Rhythmen persönliche Lebenserinnerungen ein. Der Erlös dieser CD sollte ihrem Seniorenheim zugutekommen. Ihre Grabstätte befindet sich auf dem Cimetière de Trinquette in ihrer Heimatstadt Arles.

Lebensgeschichten, die faszinieren.

Herzlichst

Ihr Bestattungswelt-Team

Britta Schaible
Redaktion

Nicola Tholen
Projektleitung



6
36 mal einfach zu konsumieren
Erasmus A. Baumeister



14
Ratenzahlung hilft Hinterbliebenen und sorgt für höhere Umsätze
Hans-Joachim Frenz, ADELTA.FINANZ AG



20
Mehr Leben auf dem Friedhof
 BOLLERMANN Grabmale aus Winnenden

BEITRÄGE

- 3 **Editorial**
- 6 **36 mal einfach zu konsumieren**
Erasmus A. Baumeister
- 9 **Fachmesse PIETA 2023 in Dresden**
- 10 **Tradition neu aufgelegt**
Die Bestattungswelt im Interview mit Oliver Wolfhard, Freisinger Bestattungshaus
- 12 **STOPP!**
Dipl. Ing. Architektur Karsten Schröder
- 14 **Ratenzahlung hilft Hinterbliebenen und sorgt für höhere Umsätze**
Hans-Joachim Frenz, ADELTA.FINANZ AG
- 16 **Auch der Buchdruck war des Teufels**
Jule Baumeister, Baumeister & Baumeister
- 18 **Die Zukunft spricht Cloud!**
Rapid Data GmbH
- 20 **Mehr Leben auf dem Friedhof**
BOLLERMANN Grabmale aus Winnenden
- 21 **Treffpunkt Hamburg, Im Schuppen 52**
Die FORUM BEFA in Hamburg
- 22 **Finanzierung in der aktuellen Zeit**
MMV Gruppe
- 23 **BESTday**
Die neue Veranstaltung für Bestatterinnen und Bestatter
- 24 **Ausbildung zum Trauerredner**
Noch Ausbildungsplätze frei – Forum Dunkelbunt e. V.
- 25 **Der BW-Buchtip**
- 26 **Termine/Inserenten**

IMPRESSUM

<p>Herausgeber Verlag Bestattungswelt Ltd c/o ADELTA.FINANZ AG Marc-Chagall-Straße 2 40477 Düsseldorf</p> <p>Geschäftsführung Hans-Joachim Frenz</p>	<p>Redaktionsanschrift Verlag Bestattungswelt Ltd Jakob-Esser-Platz 2 50354 Hürth Telefon: 0173-9449522 info@bestattungswelt.com www.bestattungswelt.com</p>	<p>Chefredaktion und Projektleitung Britta Schaible Nicola Tholen</p> <p>Erscheinungsweise zweimonatlich</p> <p>Nächster Anzeigen-/Redaktionsschluss 10.03.2023</p>	<p>Gestaltung Florian Rohleder</p> <p>Titelfoto Astronaut Artsiom P/AdobeStock.com</p> <p>Copyright Verlag Bestattungswelt Ltd. Nachdruck, Vervielfältigung und elektronische Speicherung, auch auszugsweise, sind nur mit</p>	<p>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</p>	<p>des Verlags wieder. Bei Preisausschreiben der Redaktion ist der Rechtsweg ausgeschlossen. Es gelten die Metadaten vom 01.01.2023. € 7,50</p>
---	---	--	---	---	--

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.



Wir zeigen Ihnen
den richtigen Weg!

BESTday

FÜR BESTATTERINNEN UND BESTATTER

Bestday

aus der Branche für die Branche - alternativlos

29.03.2023 – Frankfurt

Kloster Eberbach
65346 Eltville im Rheingau

26.04.2023 – Stuttgart

Waldhotel Stuttgart GmbH
Guts-Muths-Weg 18
70597 Stuttgart-Degerloch

Informationen und Anmeldung unter
www.bestday-original.de



36 mal einfach zu konsumieren

Text: Erasmus A. Baumeister

Egal was heute zu kaufen ist, Produkte, Dienstleistungen oder Ideen: Es gibt unzählige Imagefilme und Erläuterungsvideos hierzu. Ob Rasenmäher, Zahnpasta, Katzenverdauungsmassagen oder Geldanlagen: Alles ist vielfach verfilmt.

Wer liest heute noch Gebrauchsanweisungen, wenn auf der Website des Herstellers oder bei YouTube sehr gute, aber manchmal auch sehr schlechte Filme alles erklären, bis man es erfasst hat. Die chinesische Gebrauchsanweisung in 5-Punkt-Schrift, übersetzt durch eine fürchterlich veraltete Software, gedruckt auf einem Faltblatt, das

ausgeklappt das Format einer Matratze erreicht und das Produkt in 122 Sprachen zu erklären versucht, ist Vergangenheit. Weltweit findet jeder sein gewünschtes Produkt und seine ersehnte Dienstleistung in fast al-

„Ein Film ist das Informationsmedium, das mit Abstand am einfachsten zu konsumieren ist.“

len Sprachen und in der Filmlänge, die zu seiner Konzentrationsfähigkeit passt.

Die Bestattungsbranche nutzt dieses Kommunikationsinstrument noch viel zu wenig und lässt damit außergewöhnlich viele Möglichkeiten rechts und links liegen, Menschen, ohne aktuellen Sterbefall, zu erreichen. Die Agentur Erasmus A. Baumeister hat in den letzten zehn Jahren Hunderte von Imagefilmen für Bestattungsunternehmen produziert. So ein Imagefilm ist ein komplexer und unverzichtbarer (siehe oben) Baustein in einem ganzheitlichen Marketingkonzept. Das Zentrum eines Films ist ein dramaturgisch gut aufgebautes Storyboard, das eine unterhaltsame, informative und eingängliche Geschichte erzählt, die den Menschen Gesprächsstoff liefert, aber

auch nachdenklich macht. Ohne eine fesselnde Geschichte mit einem schönen Spannungsbogen, einem Höhepunkt und einem sympathischen Ende geht es nicht.

Die 180 bis 200 Sekunden müssen optimal genutzt werden, denn länger kann kaum ein Betrachter seine Aufmerksamkeit heutzutage noch bündeln. Die ersten Filme in der Bestattungsbranche wurden häufig von Zeitungsverlagen angeboten und beschränkten sich auf die wenig dynamische Darstellung der Räumlichkeiten, ein gefaktes Beratungsgespräch und auf einen mit tragischer Stimme unterlegten Kommentar, der das Gründungsjahr nannte und die vierte Generation feierte. Das hat damals niemanden interessiert und heute erst recht nicht. Sie finden unzählige Referenzen unter www.erasmus1248.de. Der Imagefilm ist die Krönung einer Internetpräsenz, hat aber darüber hinaus unzählige weitere Funktionen und Positionen. Ein Film ist das am

einfachsten zu konsumierende Kommunikationsmedium.

Bevor jemand eine DIN-A4-Seite mit Text aufnimmt, sieht er sich schnell und einfach einen passenden Film an. Ein Imagefilm verbessert das Google-Ranking Ihrer Internetpräsenz deutlich. Google empfiehlt als Suchergebnis am liebsten einen Film. Google kennt seine User besser als diese sich selbst. Dieser Effekt ist leicht zu kontrollieren. Wenn Sie bei Google irgendetwas suchen, dann sieht das Ergebnis so aus: Die ersten drei Treffer sind bezahlte, hellgelb unterlegte Anzeigen – gibt es zu Ihrer Suchanfrage einen Film, dann sehen Sie unter den Anzeigen als Erstes einen briefmarkengroßen Screenshot mit Playbutton – und erst danach die Google-Empfehlungen, die zu Ihrer Suchanfrage passen.

Die Website mit Individualfilm wird immer bevorzugt. Ihr Imagefilm ist natürlich auch perfekter Content für Social-Media-Aktivitäten. Er kann es einmal werden, er kann aber auch in 30 Scheibchen filetiert werden, sodass 30 kurze Posts entstehen, z. B. ein 7-Sekunden-Drohnenflug über Ihr Unternehmen, begleitet von einem geistreichen Untertitel. Bei der Produktion eines kurzen Imagefilms werden mehrere Stunden Material gedreht. Dieses Filmmaterial liefert Ihnen über Jahre Inhalte für den Social-Media-Bereich.

Ein kurzer witziger Versprecher oder der Hund läuft durch das Bild – all das sind perfekte und kurze Inhalte für unterhaltsame Posts. Ihr Imagefilm wird als Aktivlink, am besten auch wieder der Miniscreenshot mit Playbutton, in alle E-Mail Signaturen des Bestattungsunternehmens eingebaut. So verschicken Sie und das ganze Team den Film x-mal täglich in die ganze Welt. Die Erfahrung zeigt, dass diese Filme/Links weitergeschickt werden, denn die Menschen kennen noch keinen Imagefilm eines Bestattungsunternehmens.

Der Film kann auf einem Screen in Ihrem Schaufenster als Endlosschleife laufen und belebt so mit bewegten Bildern Ihre Außenscheinung. Wenn Sie Infoabende und/oder Vorträge anbieten, dann ist der Film immer die Eröffnung, weil er in kürzester Zeit Vorurteile und Berührungängste abbaut und das Eis bricht. Ein Film maximiert die Transparenz Ihres Unternehmens und baut damit schnell Vertrauen auf. Ein postkartengroßer Aufkleber mit der Aufschrift „Bestattungshaus XY Der Film + ein großer QR-Code“ kommuniziert den Film. Dieser Aufkleber kommt auf die Schaufenster, auf die Autos, auf die Scheibe des Floristen etc. Den fast schon verstorbenen QR-Code beherrscht heute jeder Hundertjährige. Die Menschen halten an der Ampel ihr Smart-

„Eine Website mit Individualfilm wird immer bevorzugt.“

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

phone hoch und schon läuft Ihr Film. Im Google-MyBusiness-Eintrag können Sie Fotos Ihres Unternehmens, Öffnungszeiten und sonstige Infos präsentieren. Aber auch ein Imagefilm als gekürzter Schnitt findet hier seinen Platz. Es gibt keinen einfacheren Weg, Persönlichkeit zu transportieren und über sehr gut gewählte Musik Emotionen zu erzeugen. Bei der Musik handelt es sich natürlich nicht um ein Ave Maria, sondern Ihr modernes Dienstleistungsunternehmen wird mit einer modernen, dynamischen Musik präsentiert. Sie sehen, dass man um einen hochqualitativen Film mit guter Story als zeitgemäßes Kommunikationsinstrument mit unzähligen Einsatzgebieten nicht herumkommt. Viele trauen es sich zuerst nicht zu, vor der Kamera zu handeln und zu sprechen – dann vertrauen Sie unserer Erfahrung, es hat bis jetzt immer funktioniert. Alternativ ist natürlich auch ein Kommentar statt der eigenen Stimme möglich. Jeder Film wird von uns individuell und maßgeschneidert konzeptioniert und produziert.



36 Filme

Als Weiterentwicklung dieser erfolgreichen Imagefilme haben wir jetzt 36 Erläuterungsfilme mit einer professionellen Schauspielerin und einem professionellen Schauspieler gedreht. Diese Filme dienen zur Illustration von vorhandenen Internetpräsenzen von Bestattungsunternehmen. Die Filme werden durch das jeweilige Logo individualisiert und in den Untermenüs richtig positioniert in die Website eingebaut. Außerdem wird ein zusätzlicher Menüpunkt eingefügt, der „36 Filme“ oder „Erläuterungsvideos“ heißt und alle Filme in einer Gesamtübersicht darstellt. Die Filme haben eine Laufzeit zwischen 10 und 40 Sekunden, also genau die Länge, für die die Menschen heutzutage ihre Konzentration aufrechterhalten können. Sie erleichtern so Ihren Besuchern den Einstieg in die Antithemen Tod, Trauer, Sterben, Abschied und Bestattungsunternehmen un-

gemein. Der Film ist das Informationsmedium, das am einfachsten zu konsumieren ist, 36-mal.

Nicht alle 36 Filme passen für jedes Unternehmen, eine Handvoll fliegt raus. Es bleiben immer zwischen 30 und 34 Filme pro Unternehmen übrig. Wer kein Schaufenster hat, braucht den Film „Was wir mit unseren Schaufenstern erreichen möchten?“ nicht. Diese 36 Erläuterungsfilme verkaufen wir immer nur einmal für jedes Einzugsgebiet. Natürlich ist es auch möglich, dass nicht eine neutrale Schauspielerin die wichtigsten

Fragen in der Bestattungsbranche erklärt, sondern Sie selbst. Wir produzieren diese Filme auch gern in Ihrem Haus mit Ihnen und Ihrem Team. Alle Filme, Titel und Inhalte sind urheberrechtlich geschützt. Sie finden die Filme unter www.wielens-bestattungen.de. Unverbindliche Angebote zu diesen Produkten erhalten Sie von Kathrin Bischoff-Berger unter kab@erasmus1248.de oder 0173-5644492.

www.erasmus1248.de

Alle 36 Filme:

1. Warum ist die Bestattungsvorsorge so wichtig?
2. Bestattungsvorsorge – sind damit dann alle Entscheidungen alles bereits in Stein gemeißelt?
3. Wie Sorge ich dafür, dass meine Angehörigen im Trauerfall keine finanzielle Belastung befürchten müssen?
4. Was muss ich zuerst tun, wenn ein Sterbefall eingetreten ist?
5. Können wir den Sarg oder die Urne bemalen, verzieren oder beschriften?
6. Ist es möglich, die Urne nach Hause mitzunehmen?
7. Trauerfeiern gestalten – Sie können und möchten sich nicht sofort entscheiden?
8. Was kostet eigentlich eine Bestattung?
9. Für wen ist ein persönlich gestalteter Abschied eigentlich wichtig?
10. Bürokratie und Formalitäten im Trauerfall – wer hilft mir dabei?
11. Wie können wir die Trauerfeier besonders originell gestalten?
12. Was ist der Unterschied zwischen einer pflegefreien und einer anonymen Ruhestätte?
13. Können wir unseren verstorbenen Angehörigen zu Hause aufbahren?
14. Welche Grabstätte ist die richtige für uns?
15. Kann eine Bestattung auch besonders nachhaltig gestaltet werden?
16. Gibt es die Möglichkeit einer gemeinsamen Grabstätte für mein Haustier und für mich?
17. Wie sollen wir unsere Kinder mit den Themen Abschied, Vergänglichkeit, Trauer und Bestattung vertraut machen?
18. Wo finde ich Hilfe für meine Trauerbewältigung?
19. Wie kann ich ein besonderes Andenken an einen geliebten Menschen erhalten?
20. Auf welche Weise können wir uns persönlich von einem lieben Menschen verabschieden?
21. Wie funktioniert eigentlich eine Baumbestattung?
22. Ist es erlaubt, Verstorbenen eigene Kleidungsstücke anzuziehen?
23. Wir können die Grabpflege nicht übernehmen – welche Möglichkeiten gibt es?
24. Die Beileidsbekundung – wie mache ich es richtig?
25. Wie verhalte ich mich richtig auf einer Trauerfeier?
26. Wer ist bestattungspflichtig?
27. Wer muss die Bestattungskosten tragen?
28. Was ist eine Sozialbestattung?
29. Muss auf eine Trauerrede bei Kirchaustritt verzichtet werden?
30. Was passiert mit den digitalen Hinterlassenschaften im Trauerfall?
31. Welche Möglichkeiten gibt es für die Gestaltung des musikalischen Rahmens für den Abschied?
32. Wie erfolgt die hygienische Versorgung von Verstorbenen?
33. Warum ist ein eigener Abschiedsraum wichtig?
34. Warum stellen wir eine eigene Trauerhalle zur Verfügung?
35. Welche Möglichkeiten gibt es, den Abschied individuell zu gestalten?
36. Was wir mit unseren Schaufenstern erreichen möchten?



PIETA

Fachmesse

PIETA 2023

Save the date:

Die MESSE DRESDEN lädt ein zum Branchentreff am 26. und 27. Mai 2023 in der Kulturstadt Dresden.

Alle zwei Jahre treffen sich mitten in Dresden rund 100 Aussteller aus Deutschland und den benachbarten Ländern Europas zum Branchenaustausch. 2023 findet die PIETA zum 12. Mal statt. Bereits seit 1996 wird die Fachmesse für Bestattungsbedarf und Friedhofstechnik durch die MESSE DRESDEN veranstaltet und hat sich längst zu einem unverzichtbaren Event für die Aussteller und die Besucher entwickelt.

Der Bekanntheitsgrad der PIETA in Dresden reicht weit über die Landesgrenzen hinaus: 2021 besuchten gut 1.300 Fachleute aus Deutschland und den Nachbarstaaten diesen mittlerweile größten Branchentreff im Südosten Deutschlands.

Am 26. und 27. Mai ist es wieder so weit

Die MESSE DRESDEN lädt ein zum Besuch der PIETA 2023. Alle Bestatter, Friedhofs- und Krematoriumsbetreiber und ihre Mitarbeiter sind herzlich willkommen.

Lernen Sie Ihre Lieferanten und Hersteller persönlich kennen und erleben Sie die kreative Atmosphäre der Messe. Überzeugen Sie sich von neuen Trends, Dienstleistungen und Produkten oder lassen Sie sich einfach inspirieren. So manch neuer Kontakt kann vielleicht völlig neue Sichtweisen für den Berufsalltag aufzeigen.

Am Puls der Zeit

Selbstverständlich finden auch hier immer aktuelle Themen, wie z. B. Nachhaltigkeit in der Bestattungsbranche, ihren Raum. Auf der PIETA erhalten Sie unmittelbare, direkte und fachkundige Antworten. Geplant sind außerdem spannende Vorträge und Weiterbildungsprogramme, die die internationale Kommunikations- und Handelsplattform bereichern werden.

Genießen Sie am Rande Ihres Messebesuchs das unverwechselbare Flair der Stadt Dresden – übrigens nur ca. 10 Gehminuten vom Messegelände entfernt. Lassen Sie sich begeistern von der Lebendigkeit, dem Charme und dem Esprit der einstigen Residenzstadt. Nirgendwo lassen sich Stil, Kunst und Lebensart perfekter mit Arbeit kombinieren als in Dresden.

www.pieta-messe.de

Tradition neu aufgelegt

Die Bestattungswelt im Interview mit **Oliver Wolfhard** vom Freisinger Bestattungshaus in Freising.

Text: Stefanie Nerge

1970 gründete Anton Wimmer das Bestattungsinstitut Anton Wimmer in Freising, rund 30 Kilometer nördlich von München. 45 Jahre lang führte er das Unternehmen, bis er 2015 in seinen wohlverdienten Ruhestand ging und das Unternehmen an einen Kollegen verkaufte. Sieben Jahre später kehrte er mit der Gründung des Freisinger Bestattungshaus zurück ins Berufsleben. Mit den Worten „Ich bin wieder da“ eröffnete der Freisinger Traditionsbestatter im Februar 2022 seine neuen Geschäftsräume in der Wippenhauser Straße 1. An seiner Seite steht Oliver Wolfhard, der nun peu à peu die Zügel übernehmen wird.

BW: Herr Wolfhard, erzählen Sie uns, wie es zu der Zusammenarbeit mit Anton Wimmer kam?

OW: Möchten Sie die Kurz- oder Langversion? Also, meinen beruflichen Werdegang startete ich als Justizvollzugsbeamter in München-Stadelheim. Danach war ich selbstständiger Tatortreiniger und Fuhrparkleiter in einem Sanitätsfachhandel, ehe ich 2017 Bestatter und später dann auch Geschäftsführer der Anton Wimmer GmbH wurde. Als dann das Freisinger Bestattungsinstitut gegründet wurde, war mir klar – da bin ich dabei. Man kann sagen, Anton Wimmer ist für mich ein Vorbild und

ich teile seine Philosophie von Regionalität, Nachhaltigkeit und Menschlichkeit zu 100 Prozent.

BW: Erklären Sie uns das bitte genauer.

OW: Unsere Särge und ein Teil der Urnen kommen aus der Region, wir lassen unseren Trauerdruck hier vor Ort anfertigen und unsere Dekorationen bei Abschiednahmen und Trauerfeiern werden von den hiesigen Floristen bestückt. Unsere Mitarbeiter stammen alle aus Freising und der Umgebung, denn es ist von großem Vorteil, die örtlichen Gepflogenheiten zu kennen und mit der Mentalität der Freisinger vertraut zu sein. Und es ist uns sehr wichtig, dass wir nicht nur als Bestatter, sondern als Menschen wahrgenommen werden.

BW: Warum ist Ihnen das so wichtig?

OW: Ich möchte diese unsichtbaren Barrieren einreißen und die Hemmungen abbauen, die Menschen nach wie vor gegenüber unserer Branche haben. Es ist doch für jeden einfacher, zu einem Bestatter zu gehen, den er vom Einkaufen, aus dem Sportverein oder vom Friedhof kennt, als zu einem Fremden im schwarzen Anzug. Darüber hinaus soll es hier in Freising einen ortsansässigen familienbetriebenen Bestatter geben. Denn insbesondere in einer so belastenden Zeit,



dem Trauerfall in der Familie, ist eine kompetente und persönliche Beratung sehr wichtig. Wir leben in unseren Geschäftsräumen das Prinzip der Offenheit. Alles ist hell und offen gestaltet – und wenn das Wetter es zulässt, steht die Eingangstüre den ganzen Tag offen. Ich lade jeden, der vorbeikommt, auf einen Kaffee ein, denn eins ist klar: Irgendwann braucht uns jeder.

BW: Wie viele Mitarbeiter beschäftigen Sie?

OW: Wir haben 8 Vollzeit- und 4 Teilzeitkräfte und eine Auszubildende.

BW: Und ist Herr Wimmer auch noch aktiv im Tagesgeschäft?

OW: Jein. Aus dem Tagesgeschäft hat er sich zurückgezogen, aber im Hintergrund bringt er sich noch ein und steht beratend an meiner Seite – was ich sehr zu schätzen weiß.

BW: Was bedeutet Ihnen Tradition?

OW: Im Grunde muss ich sagen, dass man gewachsene Strukturen bewahren sollte, aber dennoch den Zeitgeist leben soll. Und man muss, trotz aller Tradition, immer offen bleiben für die neuen Entwicklungen im Leben.

BW: Sie sind seit letztem Jahr Kunde der ALDELTA.FINANZ AG. Warum haben Sie sich für die Zusammenarbeit entschieden?

OW: Mir ist Sicherheit sehr wichtig! Man geht ein großes finanzielles Wagnis ein, wenn man in der heutigen Zeit ein neues Bestattungsunternehmen gründet. Es gibt viele Unsicherheiten, denn wir sind ja nicht der einzige Bestatter vor Ort. Man hat Verantwortung

gegenüber den Mitarbeitern, Gehälter müssen gezahlt werden und Verbindlichkeiten eingehalten werden. Als ich nach ein paar Monaten merkte, es läuft ganz gut an, haben wir den Vertrag mit der ADELTA.FINANZ AG abgeschlossen. Und von jetzt auf gleich hatte ich wieder mehr Zeit, mich um das zu kümmern, was ich am liebsten tue – meinen Einsatz als Bestatter zu leisten. Die Abwicklung der Rechnungen ist durch die Unterstützung der ADELTA sehr einfach und unkompliziert geworden. Für mich ist das eine große Entlastung in finanzieller Hinsicht: Ich habe die Gewissheit, dass das Geld innerhalb kürzester Zeit nach der Rechnungsstellung auf dem Konto landet.

BW: Und wie funktioniert das?

OW: Ich stelle meine Rechnung, trete diese an ADELTA ab und am nächsten Tag ist mein Geld auf dem Konto – ganz einfach.

BW: Und gibt es auch Vorteile für Ihre Kunden?

OW: Ja, da gibt es gleich mehrere. Zum einen das erweiterte Zahlungsziel von 21 Tagen nach Rechnungsstellung. Das nimmt Druck raus. Ich muss sagen, dass wir hier in der Region eine sehr gute Zahlungsmoral haben, aber wenn der Kunde ein paar Tage mehr Zeit hat, die Bestatterrechnung zu be-



Fotos: Freilinger Bestattungshaus

zahlen, ist das für ihn sehr vorteilhaft. Und ein zweiter ganz klarer Vorteil ist die Ratenzahlung. Das ist eine Option, die den Hinterbliebenen sehr helfen kann, wenn zum Beispiel keine finanzielle Vorsorge für die Beisetzung getroffen wurde oder das Geld gerade nicht so locker sitzt.

BW: Wenn Sie einen Wunsch frei hätten, was würden Sie sich beruflich für dieses Jahr wünschen?

OW: Mehr Gelassenheit und Freundlichkeit unter den Menschen.

BW: Herr Wolfhard, ich danke Ihnen für dieses Gespräch und wünsche Ihnen alles Gute für die Zukunft.

www.fs-bestattungen.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

STOPP!

Tun Sie es nicht.

Text und Grafik:
Dipl. Ing. Architektur
Karsten Schröder

Warum für 40 Trauergäste 350.000 € Rohbaukosten finanzieren, um Ihre Gemeinde von etwas abzubringen, was sie gar nicht anders kennt? Kopieren Sie nicht, auf Teufel komm raus, die Kirche.

Schöne Räume in der Bestattungswelt können den Erstkontakt auslösen, das Niveau transportieren, den Beratern als gutes Werkzeug dienen und die Wege der Technik zum Fließen bringen. Schöne Räume können für Sie mehr Umsatz pro Sterbefall bedeuten, Ihren Bekanntheitsgrad erweitern, den Quereinstieg erleichtern und Ihrem Mitarbeiter Schlaf rauben – aber nur wenn die Investition zu den erreichbaren Bestattungszahlen passt. Sollte es Sie am Ende also doch reizen, arbeiten Sie an einer hervorragenden Bestellqualität.

Ich bin selbstverständlich für „neue Räume!“, für „Türen öffnen!“, für „Kontakt in guten Zeiten!“ und ich bin sehr oft begeistert von dem, was der Bestatter alles bereit ist zu tun, um für seine Region die Bestat-



tungskultur zu erhalten – aber, um ehrlich zu sein, „mit dem Wohnmobil in den Sonnenuntergang reiten“ verstehe ich auch. Um die höchst unterschiedlichen Funktionsflächen eines Bestattungshauses unter einen bezahlbaren und bequem sitzenden Hut zu bekommen, hilft nur ein Architekt. Sollte dieser aber Gefahr laufen, erst bei Ihrem Richtfest in der Bestattungsbranche angekommen zu sein, unterstützen Sie seinen Start mit detaillierter Vorbereitung.

Ob es sich bei Ihrer baulichen Maßnahme um einen Umbau handelt, eine Erweiterung oder einem Neubau auf der grünen Wiese:

Kaufen Sie sich rechtzeitig Rat. Lassen Sie einen Außenstehenden kommen, dem Sie Ihre besondere Situation schildern und Ihren besonderen Weg, damit umzugehen. Mit Ihren Worten erklären Sie Ihren Bedarf. Ihre Familienangehörigen, bestenfalls auch Ihre engsten Mitarbeiter, nehmen Sie mit an diesen Tisch. Ich verspreche Ihnen: Allein Ihre Ziele einem Fachmann, lange im Vorfeld, nur zu formulieren, ist schon Gold wert.



Ohne Frage stehen Ihre drei BKWs in einer beheizten Fahrzeughalle von 90 m² vorzüglich, aber sollten Sie nicht auch Ihre ausgebildeten Mitarbeiter möglichst mit guten Räumen binden und belohnen? Arbeitet eine voll modernisierte Hausmappe nicht erfolgreicher als eine verkaufpsychologisch optimierte, grandios beleuchtete und fächerförmig angeordnete Sargausstellung, die aber kein Kunde betritt? Eventuell entspricht eine Dreifach-Trauerhalle mit großzügigem Rundlauf ja genau dem, was Sie für Ihre Rituale benötigen – aber entspricht es auch Ihrem Budget?

Sollte Ihr Einzugsgebiet ein Trauercafé verlangen und Ihr Team es umsetzen können, bieten Sie es an. Ja, auch bei Ihnen „machen die umliegenden Gaststätten alle





In der Vorbereitungsphase sind die Einflussmöglichkeiten hinsichtlich der Herstellungs- und Erhaltungskosten noch am größten. Diese Phase kann gar nicht intensiv genug von Ihnen durchlitten werden. Sie sollten sie nutzen und es wagen, dass dabei jemand von außen Ihr Vorhaben hinterfragt. Aber wer hinterfragt? Wer soll Sie denn bei diesen speziellen Funktionsräumen hinsichtlich Größe, Lage, Ausstattung und Akzeptanz beim Kunden hinterfragen? Ihre Friedhofsverwaltung, ihr Makler oder Vermieter? Der Nebensitzer von Ihrer Ausbildung oder gar Ihr Mitbewerber?

dicht“, der „Kunde fragt danach“ und es gehört einfach zum „Sorglospaket“ und nicht zuletzt kann es durchaus „als Alleinstellungsmerkmal erhalten“ – aber freut sich auch Ihr Steuerberater? Sollten Sie ein Trauercafé hinterfragen dürfen, hinterfragen Sie es. Eventuell fehlt Ihnen Personal und die notwendige Sterbezahl, um in Ihrer Brötchenküche für minimalen Gewinn aufwendig Stullen zu schmieren.

Um Ihre Tischler-Werkstatt in behagliche Abschiedsräume zu verwandeln, können immer noch bis zu 800 € / m² erforderlich werden. Haben die schlafenden Mitbewerber in Ihrer Region eine solche Investition von Ihnen tatsächlich verdient, oder ist weniger erträglicher? Oder eventuell ein Upgrade Ihrer Außendarstellung sogar zielführender?

Ich habe da eine Idee.

www.2plus-konzeptionen.de



Karsten Schröder bietet für Bestattungsunternehmen landesweit Ortstermine an. Mit seinen Ergebnissen vor Ort verhilft er zu einem perfekten Start bei der Zusammenarbeit mit den ortsansässigen Architektinnen und Architekten.

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



Erinnerungsschmuck aus Edelstahl dezent - zeitlos - individuell

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

PUR Solutions GmbH - Elisabethstraße 23 - 41334 Nettetal

www.nano-erinnerungsschmuck.de



Foto: ADELTA.FINANZ AG

Ratenzahlung von
3 bis 36
Monaten

Jetzt
Raten online
berechnen



Gestiegene Bestattungskosten:

Ratenzahlung hilft Hinterbliebenen und sorgt für höhere Umsätze

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

Viele Bestatterinnen und Bestatter mussten ihre Preise in den vergangenen Monaten den gestiegenen Kosten für Rohstoffe, Energie, Zulieferprodukten und Dienstleistungen anpassen und sie an Hinterbliebene weitergeben. Diese sparen aufgrund der wirtschaftlichen Unsicherheit



Hans-Joachim Frenz
Direktor Gesamtvertrieb
ADELTA.FINANZ AG

ohnehin bereits häufig an Extrakosten für Särge, Urnen und besondere Bestattungsleistungen. Bestatterinnen und Bestatter kämpfen daher nicht nur mit höheren Beschaffungskosten, sondern auch mit sinkenden Umsätzen. Darüber hinaus steigt das Ausfallrisiko, denn Verbraucher erhalten ihre Strom- und Gasrechnungen mit entsprechenden Abschlägen erst Ende des Jahres und sind womöglich nicht imstande, weitere Rechnungen zu begleichen.

Forderungsausfällen vorbeugen

Mit einem maßgeschneiderten Abrechnungsservice schützt der Düsseldorfer Finanzdienstleister ADELTA.FINANZ AG Bestattungsunternehmen vor Forderungsausfällen und sorgt für eine hohe Liquidität. Zudem haben Bestatterinnen

und Bestatter mit dem ADELTA.HinterbliebenenService die Möglichkeit, ihren Kunden eine Ratenzahlung mit bis zu 36 Monatsraten anzubieten, während die ADELTA die vollständige Abwicklung übernimmt. Bestattungsunternehmen erhalten ihren Rechnungsbetrag abzüglich der Factoring-Gebühren in der Regel innerhalb von 24 Stunden.

Ratenzahlung als Kundenservice und USP

Um sich von Mitbewerbern abzuheben, können Bestatter den ADELTA.Ratenrechner in ihre Website integrieren und sich gleich auf den ersten Blick als kundenfreundliches Unternehmen positionieren: Hinterbliebene wählen einen Betrag, den sie regelmäßig aufbringen können und können entspannt die Bestattung planen, die ihren Wünschen entspricht – inklusive individueller Produkte und Leistungen. Die Folge: höhere Umsätze für das Bestattungsunternehmen.

www.adeltafinanz.com

Fordern Sie unsere Werbemittel an:
hs@adeltafinanz.com

HinterbliebenenService
 DIN A4

HinterbliebenenService
 Flyer DIN lang, 6 Seiten

Ratenzahlungsantrag
 DIN A4

Ratenzahlungsantrag
 DIN A4

Übersicht Ratenzahlung
 DIN A4

Termin	Zinssatz
3 Monate	mit einem Zinssatz von 13,75 % p. a. der Restschuld
6 Monate	mit einem Zinssatz von 13,75 % p. a. der Restschuld
12 Monate	mit einem Zinssatz von 14,25 % p. a. der Restschuld
18 Monate	mit einem Zinssatz von 14,75 % p. a. der Restschuld
24 Monate	mit einem Zinssatz von 15,25 % p. a. der Restschuld
36 Monate	mit einem Zinssatz von 15,75 % p. a. der Restschuld

HinterbliebenenService
 Preis, Inhalt und Versand
 im 4. oder 5. Teil

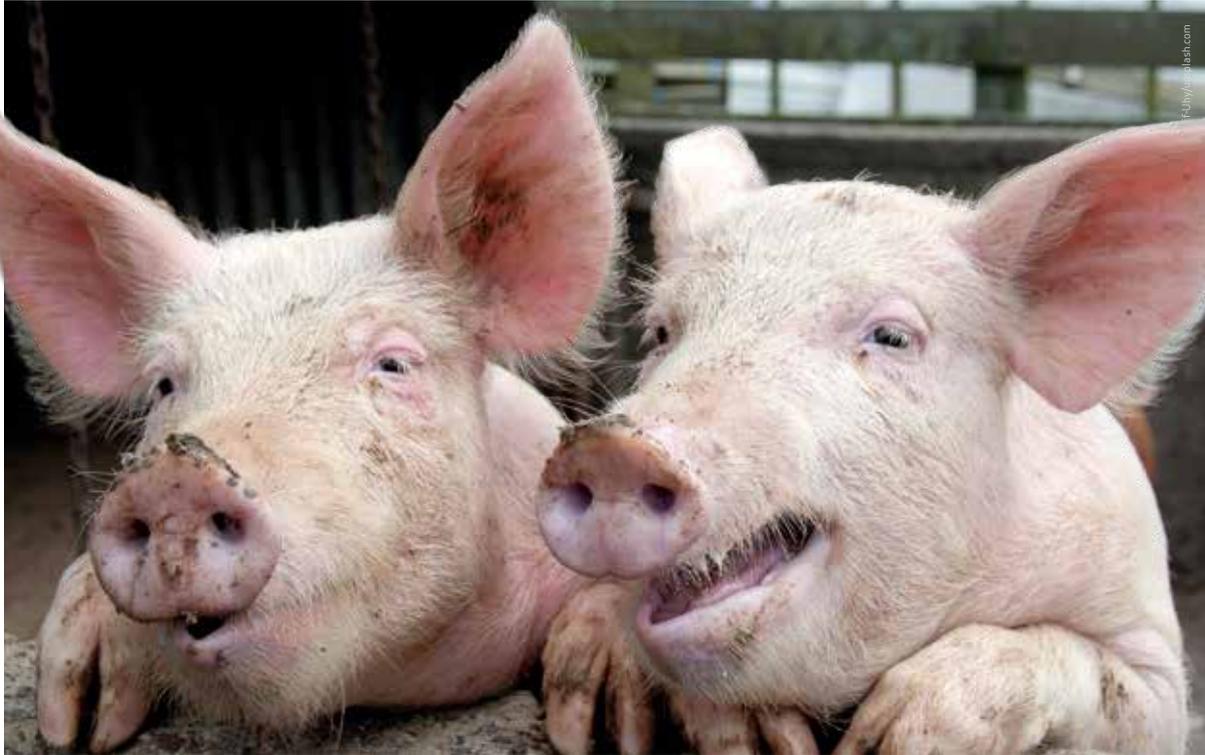
Westhelle Köln GmbH
 Bestattungsbedarf · Särge · Dekorationen

5-teiliges Stelen-Schachtelsystem BABUSCHKA

NEU passende Leuchter, Sargständer, Hocker und Sitzbank

formschön, modern, leicht, praktisch und vielseitig in seinen Möglichkeiten • erhältlich in allen RAL-Farben, Acryl-Glas, verschied. Dekoren • **NEU** Beton, Schiefer sowie Echt-Stein-Oberfläche u. v. m • ideal für den einfachen, leichten und schnellen Transport und Aufbau (Einzelteile zwischen 1,9 und 7 kg) • 5-teilig und ineinander schachtelbar • verschiedene Aufsätze wie Windlicht, Rednerpult-Aufsatz, runde und/oder eckige, herzförmige, beleuchtete Aufsatz-Platten, Bildträger, Wasserschale etc. • **NEU** gleiches System Leuchter und Sargständer

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



Auch der Buchdruck war des Teufels

Eine Zukunftsvision

Text: Jule Baumeister

Anstelle der üblichen guten Vorsätze für die nächste Zukunft, fürs neue Jahr, möchte ich eine immer präsenter und realer werdende Idee als möglichen Teil der zukünftigen Bestattungsbranche denken, visionieren – Künstliche Intelligenz in der Deutschen Bestattungsbranche. Teufelszeug?

Gerade weil das so wenig naheliegend ist, finde ich das Thema superspannend. Um uns selbst bei der Vorstellung eine kleine Hilfestellung zu geben, gehen wir also davon aus, dass KI in der Branche bereits Realität ist – und sprechen darüber und geben uns dem Gedanken selbstverständlich hin.

Vielleicht ein Gedankenexperiment – vielleicht auch einfach normal

Die Verwendung von Künstlicher Intelligenz (KI) in der Bestattungsbranche in Deutschland bietet sowohl Vorteile als auch Herausforderungen. Einer der Vorteile ist, dass KI die Planung und Durchführung von Bestattungen erleichtern und beschleunigen kann. Beispielsweise können Chatbots verwendet werden, um Trauernde durch den Bestattungsprozess

zu begleiten und ihnen bei der Organisation von Trauerfeiern und Beisetzungen zu helfen. Auch die Verwendung von Virtual-Reality-Technologie kann dazu beitragen, Trauernden eine virtuelle Vorstellung von einer Bestattungszeremonie zu vermitteln und ihnen so die Möglichkeit geben, an einer Bestattung teilzunehmen, wenn sie aufgrund von Entfernung, Covid-19 oder ähnlichen Hinderungsgründen nicht anwesend sein können.

Ein weiterer Vorteil ist, dass KI die Verwaltung von Bestattungsunternehmen vereinfachen kann, indem sie die Verwaltung von Daten und Finanzen automatisiert. KI-Systeme können auch dazu beitragen, die Qualität der Dienstleistungen zu verbessern, indem sie die Kommunikation mit Trauernden und die Organisation von Trauerfeiern optimieren.

Allerdings gibt es auch Herausforderungen bei der Verwendung von KI in der Bestattungsbranche. Eine der größten Herausforderungen ist, dass die Verwendung von KI die menschliche Interaktion und den persönlichen Kontakt ersetzen kann – dieser Kontakt ist jedoch für viele Trauernde sehr wichtig. Es gibt auch Bedenken hinsichtlich der Datensicherheit und des Schutzes der Privatsphäre von Trauernden, die Daten preisgeben müssen, um die Dienste von KI-Systemen in Anspruch zu nehmen.

Von ethischen Gesichtspunkten aus betrachtet, gibt es auch Bedenken bezüglich der Verwendung von KI in der Bestattungsbranche. Einige befürchten, dass die Verwendung von KI dazu führen kann, dass die Würde und die Bedeutung des Todes verloren gehen. Andere sorgen sich darum, dass KI-Systeme die Entscheidungen von Trauernden beeinflussen und ihnen wichtige Entscheidungen abnehmen könnten.

Es ist schwer, eine exakte Prognose darüber abzugeben, wie sich die Verwendung von KI in der Bestattungsbranche in Deutschland in Zukunft entwickeln wird, da es von vielen Faktoren abhängt, wie z. B. von der Akzeptanz durch die Branche und die Gesellschaft, sowie von der Fortentwicklung der Technologie.

Allerdings ist es wahrscheinlich, dass die Verwendung von KI in der Bestattungsbranche in Zukunft weiter zunehmen wird, da sie viele Prozesse automatisieren und optimieren kann. Es ist auch möglich, dass die Technologie immer fortgeschrittener wird und es uns ermöglicht, noch intensiver personalisierte und ansprechendere Dienstleistungen anzubieten.

Es ist jedoch auch wichtig zu beachten, dass die Verwendung von KI in der Bestattungsbranche nicht das Ziel hat, den menschlichen Kontakt und die menschliche Interaktion vollständig zu ersetzen, sondern eher dazu beitragen soll, diese zu unterstützen und zu verbessern. Es wird auch wichtig sein, dass die Branche sicherstellt, dass die Datensicherheit und der Schutz der Privatsphäre von Trauernden gewahrt bleiben und dass ethische Aspekte berücksichtigt werden, um sicherzustellen, dass die Würde und die Bedeutung des Todes respektiert werden.

Diese quasi ‚Ist-Betrachtung‘ lasse ich an dieser Stelle so stehen und wirken.

www.baumeister-baumeister.de



Jule Baumeister
Baumeister&Baumeister



Seebestattungen in der Nordsee



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

Im Hafen Harlesiel stehen unsere beiden stilvoll eingerichteten Bestattungsschiffe MS „Horizont“ und MS „Nordwind“ zur Verfügung. Mit der Gedenkstätte „Brücke der Erinnerung“ runden wir das breite Leistungsangebot unseres Heimathafens ab.

Die Zukunft spricht Cloud!

Die Frage ist nur noch, wann und wie?



Text: Stephanie Tamm

Fakt ist: Unternehmensdaten werden überwiegend in der Cloud gespeichert. So können Geschäftsführer, Mitarbeiter und auch Kunden von überall auf der Welt ohne Software-Installation auf ihre gewünschten Informationen zugreifen. Nötig ist dazu lediglich eine stabile Internetverbindung und ein verlässlicher Cloud-Service.

Cloud? Auch das noch?

Unternehmer fragen sich: Wozu sich jetzt auch noch mit Cloud-Lösungen beschäftigen? Nun ja ... Der Report des „Cloud-Monitor 2022“ hat es wieder eindeutig zu Papier gebracht: 84 % der deutschen Unternehmen mit 20 und mehr Beschäftigten arbeiten bereits erfolgreich mit Cloud-Computing. Weitere 13 % sind mehr oder weniger kurz davor, sich für eine Cloud-Lösung zu entscheiden. Und rund 78 % wollen cloudbasiert vor allem ihre Kosten reduzieren und ihre Agilität fördern.

Cloud-Computing geht uns alle an

Nun könnte der Eindruck entstehen, diese Daten und Fakten gehen kleinere Unternehmen mit weniger Mitarbeitern nichts an. Doch das Gegenteil ist der Fall. Die Digitalisierungsforschung und auch die Wirt-

schaftswissenschaften sind sich längst einig: Beim Thema Cloud stellt sich schon lange nicht mehr die Frage, ob sich diese Technologie durchsetzen wird, sondern nur noch wann und wie.

Schnell noch einen Schritt zurück: Was war noch gleich „die Cloud“?

„Die Cloud“ steht allgemein für Cloud-Computing und damit sinngemäß für das „Rechnen in der Wolke“. Im Regelfall geht es darum, Daten auf einem entfernten, leistungsstarken Server abzuspeichern. Eine Cloud arbeitet also wie eine gigantische Festplatte oder ein Riesen-Datenspeicher im Internet, der von einem Anbieter zur Verfügung gestellt wird. Benutzer können ohne Installation auf eigenen Geräten per Klick direkt auf große Mengen an Rechenleistung zugreifen und damit große Mengen an Daten ablegen – und im besten Fall synchronisiert auf verschiedenen Endgeräten nutzen, sei es auf PC, Laptop, Tablet oder Smartphone.

Kurz gesagt: Cloud-Computing ist seit Jahren auf Wachstumskurs. In so gut wie allen Branchen.

Bunt & flexibel:

Unser Alltag mit der Wolke

Grundsätzlich ist unser Alltag deutlich „wolkiger“, als es auf den ersten Blick scheint. Wir können sogar sagen, dass mittlerweile so gut wie jeder von uns die Cloud nutzt. Die bekannten Cloud-Systeme wurden maßgeblich durch die großen Player wie Google, Amazon und Co. geprägt. Daher sind Namen wie Google Drive, Amazon Drive, Microsoft OneDrive, Telekom MagentaCLOUD und natürlich Apple iCloud den meisten von uns vertraut.

Leuchten wir tiefer in das tägliche Leben hinein, finden wir viele weitere Cloud-Beispiele. Da gibt es die berühmte „studentische“ Dropbox, die durch Corona noch einmal deutlich zu Erfolg gekommene Software für Videokonferenzen Zoom und natürlich das Onlinebanking unserer Sparkassen, Volks- und Commerzbanken. Darüber hinaus dürfen wir hier auch an unser Smartphone denken, das häufig cloudbasiert unsere jahrelang gesammelten Fotos und Videos beherbergt. Zu guter Letzt stecken auch

hinter unserem geliebtem PayPal-Konto und den bekannten Streaming-Diensten Netflix, Spotify und Co. große Datenspeicher in der Wolke. Die Liste der Beispiele ließe sich ewig fortführen.

Die Hauptanforderung: Sicherheit und Resilienz

Cloud-Speicher sind zuverlässiger als allgemein gedacht und gelten generell als sicher und resilient. Dennoch sollten Sicherheitsnetze wie ein starkes Passwort, die Zwei-Faktor-Authentifizierung und alle Verschlüsselungssysteme vom Cloud-Anbieter genutzt werden:

„Cloud-Nutzende müssen selbst aktiv werden, wie es auch das Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik im Rahmen des C5-Katalogs als Basiskriterium fordert. Cloud-Verschlüsselung kann nur dann umfangreichen Schutz bieten, wenn sie über den gesamten Prozess angewendet wird: vor der Datenübertragung auf Seiten der Cloud-Nutzenden, während des Datentransfers zwischen Cloud-Nutzenden und Cloud-Provider sowie am Speicherort innerhalb der Cloud.“

Im Falle eines Cyber-Angriffs kann ein Cloud-Provider schneller reagieren als eine Privatperson, die nicht auf das Thema spezialisiert ist. Unternehmer sollten sich daher gut beraten lassen, bevor sie ihre Firmendaten in die Cloud migrieren.



PowerOrdoMOVE: Unterwegs das Wichtigste im Überblick

✓ **Sterbefall-Übersicht**

Mobil mit Stil: **PowerOrdo Daten zum Sterbefall** automatisch auf Ihrem Smartphone – wahlweise in der **Kurzübersicht** oder im **Detail**.

✓ **Terminplaner**

Top organisiert: Unterwegs immer wissen, was als **Nächstes ansteht** – dank **persönlicher Terminübersicht** und den Aufgaben zum Sterbefall.

✓ **Aufgaben-Checkliste**

Mehr Transparenz: **Aufgaben** abhaken und dank **PowerOrdo-Anbindung** alle darüber informieren, was erledigt ist.

✓ **Kontakt & Infos**

Alles zur Hand: Kontaktdaten zum Sterbefall und **Infos zur Beisetzung** unterwegs auf dem Smartphone einsehen. Praktisch: mit **Direktkontakt-Buttons!**

PowerOrdoMOVE **kostenfrei** im App Store oder bei Google Play heruntergeladen.

Die Vorteile von Cloud-Lösungen bestehen vor allem in der Qualität der Anwendung, in der Datensicherheit und Datenerhaltung. Resilienz ist sozusagen das Standardgeschäft der Cloud-Anbieter, während Privatpersonen immer wieder auf externe Speicher zugreifen müssen um ihre Daten zu sichern und zu erhalten.

Ein weiterer Pluspunkt ist die ständige Verfügbarkeit und Aktualität der Anwendung. Nutzer können kontinuierlich auf ihre Daten zugreifen, wann und wo auch immer sie sich befinden. Voraussetzung ist lediglich eine stabile Internetverbindung.

Gut zu wissen: Resilienz in der IT

In technischen Zusammenhängen meint „Resilienz“ die Fähigkeit von Systemen, bei Ausfällen oder Störungen nicht vollständig zu versagen, sondern wesentliche Systemdienstleistungen aufrechtzuerhalten.

Die neue Rapid Mobilität

Die nächste Generation PowerOrdo wird noch in diesem Jahr cloudbasiert zur Verfügung stehen. Bis dahin sind Bestatter mit PowerOrdoMOVE auch außerhalb Ihres Büros bestens organisiert. Die MOVE App ist aktuell an das klassische PowerOrdo angebunden und wird zukünftig mit dem cloudbasierten PowerOrdo zusammenarbeiten.

Ab jetzt gilt: Ob morgens beim Frühstück oder mittags auf dem Friedhof – Bestatter und ihr Team haben jederzeit per Fingertipp Termine, Aufgaben, Kontakte und Infos zu den Sterbefällen auf dem Smartphone parat. Was erledigt ist, kann dank der Anbindung an PowerOrdo einfach abgehakt werden.

www.rapid-data.de

*Urne mit
passendem
Gedenklicht*

NATURURNE

Urnen, natürlich schön

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



Foto: BOLLERMANN GmbH

Mehr Leben auf dem Friedhof

Die Gemeinschaftsgrabanlage „Bienenhain“ des Unternehmens BOLLERMANN Grabmale aus Winnenden

Text: Britta Schaible

Das Thema Nachhaltigkeit ist inzwischen in aller Munde. Nicht selten jedoch fehlt die konsequente Umsetzung innovativer Ideen zur Schonung unserer Umwelt – da gibt es noch ganz viel Luft nach oben.

Mit der patentierten Gemeinschaftsgrabanlage „Bienenhain“ setzt das Unternehmen BOLLERMANN GmbH hier ein wichtiges Zeichen, denn die Anlage wird nicht nur umweltbewusst hergestellt, sondern sie bietet der Insekten- und Kleintierwelt ein wichtiges Refugium. Für die Hinterbliebenen entsteht damit ein individueller und lebendiger Ort des Gedenkens, der Trost spendet.

Recycling trifft Symbolcharakter

Das Herz der Gemeinschaftsgrabanlage ist eine Stele aus 200 Jahre alten Eichenbalken aus dem Raum Schwäbisch Hall, welche aus alten Scheunen und Dachstühlen stammen. Das zweite Material ist Cortenstahl, der in Fellbach verarbeitet wird. Somit besteht die komplette Grabanlage aus zwei Materialien, die nach dem Ablauf der Nutzung verrotten bzw. dem Alteisen übergeben werden können, um daraus neuen Stahl zu gewinnen.

Eine Bereicherung für alle Friedhöfe: Jede Grabstätte ist ein Unikat und symbolisiert den Lebenskreislauf. Hier finden die kleinsten Geschöpfe der Tierwelt ihr Zuhause. Die Gemeinschaftsgrabanlage „Bienenhain“ fügt sich harmonisch in die natürliche Umgebung des Friedhofs ein. Es entstehen unbegrenzte Gestaltungsmöglichkeiten für Einzel- oder Gemeinschaftsgräber, denn die Anlage kann je nach Größe und Bedürfnissen eines Friedhofs angepasst und als einzelne Anlage oder in mehrfacher Ausführung aufgebaut werden.

BOLLERMANN GRABMALE
SCHÖNE ERINNERUNGEN

DAS GRABKREUZ DER ZUKUNFT

- nachhaltig
- wiedereinsetzbar
- sinnvoll

KOMMT GERNE AUF UNS ZU
www.bollermann-grabmale.de



Schön, nachhaltig und pflegearm

Die professionelle Bepflanzung und Betreuung erfolgen durch die Friedhofsgärtnereien. Für die Hinterbliebenen, die eine stilvolle, nachhaltig gestaltete und pflegearme Ruhestätte suchen, ist der „Bienenhain“ eine attraktive Lösung.

Wichtig für Bestatter: In manchen Städten ist es möglich, eine Fläche auf dem örtlichen Friedhof zu pachten,

auf der sie Beisetzungen durchführen können. Mit dem „Bienenhain“ erweitern Sie Ihr Angebot um einen wichtigen Service und leisten damit einen Beitrag zur Schonung von Ressourcen. Für weitere Fragen steht Ihnen Firmeninhaber Alexander Parlow mit seinem Team gern zur Verfügung: Tel. 07195- 929 97 71.

www.bollermann-grabmale.de



Treffpunkt Hamburg, Im Schuppen 52

Nicht vergessen: Vom 22. bis 23. April 2023 findet die FORUM BEFA in Hamburg statt.

Auf der Fachmesse für die deutschsprachige Bestattungsbranche finden Sie wie gewohnt einen repräsentativen Querschnitt aus dem Leistungsspektrum namhafter Hersteller und Dienstleister. Komplettiert wird das Angebot durch ein vielseitiges und interessantes Programm mit Vorträgen sowie mit Trend- und Sonder-schauen – also unbedingt den Termin rechtzeitig notieren, eintragen und speichern.

www.forum-befa.com



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

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



Lisa Kikillus

Finanzierung in der aktuellen Zeit

Die MMV Gruppe steht dem deutschen Mittelstand als Finanzierungspartner seit über 70 Jahren zur Seite und bietet individuelle Hilfestellungen und Lösungen für die Bestattungsbranche. Die Bestattungswelt im Gespräch mit Christian Birkholz.

BW: Seit unserem letzten Gespräch zum Thema Leasing vor einem Jahr hat sich viel getan in der (Finanz-)Welt. Können Sie uns das bitte kurz zusammenfassen, Herr Birkholz?

CB: Tatsächlich haben wir turbulente Monate hinter uns, welche im erheblichen Maße die Wirtschaft und damit alle Unternehmen beeinflusst haben. Als eine Folge des Ukraine-Krieges, der einen Anstieg der Inflation, eine Energiekrise sowie eine Verschärfung der Lieferkettenproblematik zur Folge hatte, sind seither auch massive Bewegungen am Kapitalmarkt zu verzeichnen. So zum Beispiel hat die Europäische Zentralbank in relativ kurzer Zeit in bisher fünf Schritten den EZB-Leitzins auf nun 3 Prozentpunkte angehoben. Auch die Zinsen für Kredite haben sich damit erheblich verteuert. Das hat natürlich auch die gesamten Investitionskosten für die Unternehmen deutlich erhöht, zusätzlich zu den ohnehin schon gestiegenen Preisen.

BW: Wie ist die aktuelle Lage (Stand Februar 2023)?

CB: In den letzten Wochen hat sich die Dynamik trotz einer weiteren kleinen Erhöhung Anfang Februar 2023 etwas gelegt. Nach dem enormen Anstieg des Zinsniveaus zwischen Februar und Herbst 2022 ist seitdem an Kapitalmarktzinsen ein überschaubares „Auf-und-Ab“ innerhalb einer Bandbreite von circa einem halben Prozent zu verzeichnen. Insofern kann man das nach den vorangegangenen Steigerungen schon als deutliche Beruhigung werten.

BW: Was raten Sie Ihren Kunden aktuell zur Finanzierung ihrer Investitionsvorhaben?

CB: Notwendige und wirtschaftlich oder ökologisch sinnvolle Investitionen aufgrund gestiegener Zinsen zurückzustellen, wäre sicher keine kluge Entscheidung. Ein veralteter Fuhrpark zum Beispiel führt zu deutlich steigenden Reparaturkosten, ganz abgesehen vom Verbrauch. Ein modernes und leistungsfähiges IT-System und ein attraktives Arbeitsumfeld sind nicht nur für Kunden, sondern heutzutage auch für die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ganz wesentlich. Dies sind nur zwei Beispiele für Themen, die die Bestatterbranche betreffen.

BW: In welche Objekte wird zurzeit am meisten investiert? Sehen Sie besondere Trends?

CB: Absolut im Trend liegen momentan alle Vorhaben, die in Nachhaltigkeit und Energieeffizienz einzahlen. Finanzierungslösungen für Photovoltaikanlagen, E-Ladestationen, E-Fahrzeuge und LED-Beleuchtungen für die Büroräume sind zurzeit unser Tagesgeschäft. Aber auch in Digitalisierung wird weiter kräftig investiert.

BW: Wie sehen Sie und Ihr Haus die weitere Entwicklung?

CB: Das ist natürlich eine ganz schwierige

Frage. Anfang 2022 hat auch niemand die Entwicklung vorhersehen können. Viele Finanzexperten sind der Meinung, dass das Zinsniveau zwar den Höhepunkt noch nicht erreicht hat, sich aber bei Weitem nicht mehr so dynamisch entwickeln wird wie im letzten Jahr. Aber das ist der berühmte Blick in die Glaskugel.

BW: Was bedeutet das für die Unternehmen und die Kunden der MMV Gruppe?

CB: Gezielte Investitionen umsetzen und bei der Finanzierungslösung die individuelle Situation berücksichtigen – das sollte die Richtlinie sein. Konkret zum Beispiel je nach Lieferzeiten abwägen, ob eine Konditionsfestschreibung bis zur Übernahme des bestellten Objektes möglich und sinnvoll ist. Die Schonung der vorhandenen Liquidität und der Kreditlinien wird angesichts der Verteuerungen auf breiter Basis ein Thema sein, das die Betriebe in den nächsten Monaten besonders im Auge behalten sollten.

BW: Herr Birkholz, wir danken Ihnen für das Gespräch.

www.mmv.de

MMV Bank MMV Leasing

Die MMV Gruppe,
*mit den Unternehmen
MMV Bank und MMV Leasing,
hat ihren Hauptsitz in Koblenz
und ist mit 13 Niederlassungen
bundesweit vertreten.*

*Seit über 70 Jahren
steht die Gruppe dem
deutschen Mittelstand als
Finanzierungspartner
zur Seite.*



Ihr MMV Ansprechpartner
Christian Birkholz

MMV Bank | MMV Leasing
Ferdinand-Sauerbruch-Str. 7
56073 Koblenz
Telefon 0261 9433-0
info@mmv.de

Immer in Ihrer Nähe
Bayreuth | Bremen | Göttingen
München | Berlin | Dresden
Frankfurt | Krefeld | Villingen-
Schwenningen | Hamburg
Stuttgart | Bielefeld

Die Premiere

Text: Britta Schaible

Am 25. Januar startete der BESTday, die neue Veranstaltung für Bestatterinnen und Bestatter, erfolgreich in Bonn. Die Bestattungswelt war dabei.

Individuelle Marketingkonzepte und -strategien, zeitgemäße Architektur für Bestattungshäuser, Personalmanagement in schwierigen Zeiten, maßgeschneiderte Dekorationslösungen, Entlastung im Zahlungsverkehr oder branchenspezifische Software: Bei dieser Vielfalt der Themen und den zahlreichen praktischen Hilfestellungen, vorgezogen von erfahrenen Referenten, staunten die Teilnehmer nicht schlecht. Der angeregte und persönliche Austausch während der Vorträge und danach zeigte deutlich, dass hier bei vielen der richtige Nerv getroffen wurde.

„Jetzt weiß ich, wie ich meinen Kunden eine optimale Rechnung stelle.“ – „Ratenzahlungen für unsere Kunden und ein für uns zeitsparendes Rechnungsmanagement – großartig. Das wird uns helfen.“ – „Mein Ausstellungsraum ist quasi ständig im Winterschlaf. Das muss ich unbedingt ändern – gut zu wissen, an wen ich mich dazu wenden kann.“

Die Resonanz? BESTens!

Das positive Feedback der Bestatterinnen und Bestatter in Bonn war nicht zu überhören. Besonders erfreulich für alle Referenten: Der individuelle Beratungsbedarf und der Wunsch, sich vom Mitbewerber deutlich abzugrenzen, sind mehr als vorhanden. Auf dem BESTday sind alle willkommen, die die erfolgreiche Zukunft Ihres Unternehmens mitgestalten möchten – langfristig und nachhaltig.

Die gute Nachricht ist: Sie müssen sich dafür nur einen Tag Ihrer Zeit freihalten. Nehmen Sie gerne auch Ihre Mitarbeiter mit – mehr innerbetriebliche Motivation geht nicht.



Wenn Sie an der Optimierung Ihrer eigenen Dienstleistungen, der Entwicklung sympathischer und origineller Marketingmaßnahmen, zugeschnitten auf das eigene Unternehmen, sowie an weiteren hilfreichen Ideen für Ihr Bestattungshaus und Ihren Alltag interessiert sind, dann melden Sie sich am besten heute noch an für den folgenden

Termin: Der nächste BESTday findet am 15. Februar in Hannover statt – darauf folgt der 29. März in Frankfurt. Den gesamten Terminüberblick, Infos zu den Referenten und die Agenda gibt es auf der neuen Internetseite.

www.bestday-original.de



REEDEREI HUNTEMANN






SEEBESTATTUNG – EINE GUTE ALTERNATIVE

individuell besonders unvergesslich

ÜBER 30 JAHRE
SEEBESTATTUNG

www.reederei-huntemann.de

Trauerreden empathisch und professionell gestalten

Der Dortmunder Verein Forum Dunkelbunt e.V. bietet im Frühsommer 2023 eine Ausbildung an für alle, die lernen wollen, professionelle Trauerreden zu halten. Es sind noch Plätze frei.

Die Trauerrede ist ein besonders wichtiges Ritual für die Abschiednahme. Ihre Bedeutung wird oft unterschätzt, dabei prägt sie maßgeblich die Atmosphäre der Trauerfeier.

Die Ausbildung befähigt, den Lebensweg eines verstorbenen Menschen lebendig, wertschätzend und individuell darzustellen und mit seinen Charakterzügen, Stärken und Schwächen sichtbar werden zu lassen. Der Kurs ermutigt, einen eigenen Stil zu finden – ausgerüstet mit dem vorgestellten Handwerkszeug.



Seminarort: Die Trauerhalle im Haus Am Gottesacker, gegenüber dem Hauptfriedhof Dortmund

Achtung liebe Bestatter*innen,

gerne informieren wir Sie hierüber, dass endlich ein Leichenwagenmuseum in Deutschland seine Tore geöffnet hat.

Jeden Samstag von 12 bis 16 Uhr in der Osemundstr. 13, 58809 Neuenrade, können Sie – bei freiem Eintritt – eine Auswahl von Leichenwagen der letzten sechs Jahrzehnte erleben.

Wir suchen noch Exponate und Deko zum Thema. Gerne verkaufen wir auch Ihren Leichenwagen für Sie in unseren Räumlichkeiten.

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

Die Interessierten erwerben Grundlagenwissen zu Trauer und dem Umgang mit Trauernden, zu Ritualen, Gesprächsführung und Schreiben fürs Sprechen. Sie beschäftigen sich mit dem Ablauf einer Trauerfeier, dem Einsatz von Musik und Fremdtexten. Vor allem aber geht es in vielen praktischen Übungen um die individuelle Ausdrucksweise, der eigenen Einstellung zu Tod und Trauer, dem Umgang mit Tabuthemen und Konflikten, aber auch um Sprechtechniken und Übungen zum sicheren Auftreten. Nicht zuletzt geht es auch um Marketing für Trauerrednerinnen und Trauerredner.

Der Kurs läuft an vier Wochenenden zwischen Ende April und Mitte Juni 2022 im Haus am Gottesacker am Hauptfriedhof. Die Ausbildung schließt ab mit der persönlichen Präsentation einer Trauerrede und der Zertifizierung. Der Kurs hat mindestens sechs und maximal neun Teilnehmende und kostet 2.100 Euro. Die Leitung des Kurses hat die Trauerrednerin Beate Schwedler. Als Referentin ist Schauspieltrainerin und Regisseurin Barbara Müller an zwei Wochenenden mit dabei.

Für Bestatterinnen und Bestatter ist diese Ausbildung eine interessante Möglichkeit, die eigenen Kompetenzen tiefgreifend zu erweitern und das Dienstleistungsangebot um einen wichtigen Punkt zu ergänzen. Falls Sie Fragen haben, melden Sie sich gern bei Beate Schwedler unter der Telefonnummer 0231-533 00 881 oder per E-Mail unter beateschwedler@forum-dunkelbunt.de

www.forum-dunkelbunt.de

Khalil Gibran

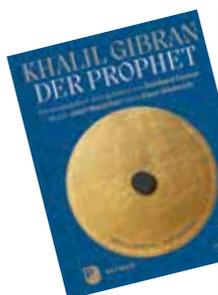
Der Prophet

Mit seinem Buch der Reden des Propheten Almustafa hat der libanesische Dichter Khalil Gibran 1923 ein Meisterwerk und ein »Kultbuch« geschrieben, das auf der ganzen Welt zu den Bestsellern gehört. Seit Jahrzehnten entdeckt jede Generation wieder neu die Schönheit und Tiefe seiner Texte.

100 Jahre nach der ersten Auflage erscheint das Werk jetzt als bibliophil gestaltetes Buch zum Lesen, Schauen und Hören. Das Buch ist gestaltet mit Fotografien des Fotokünstlers Klaus Diederich.

Die beigefügte Audio-CD enthält den vollständigen Text, gelesen von Gotthard Fermor, umrahmt von einer eigens komponierten Musik von Josef Marschall.

shop.verlagsgruppe-patmos.de



Khalil Gibran

Der Prophet

Patmos Verlag

Preis: € 27,-

Neuerscheinung 2023

Umfang: gebundenes Buch, 128 Seiten,
vierfarbig mit Fotografien + Audio-CD

ISBN/EAN: 978-3-8436-1402-3



Sie suchen nach einer Nachfolge, Beteiligung oder Kooperation?

Sie wünschen sich Entlastung durch ein starkes Netzwerk?

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

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

Wir wachsen mit den Menschen, die unsere Gruppe bereichern.

Eine Unternehmerin erzählt, wie sie zur Ahorn Gruppe kam

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

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



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

15.02.2023 Hannover

29.03.2023 Frankfurt a. M.

26.04.2023 Stuttgart

14.06.2023 Potsdam

www.bestday-original.de

FRIEDHOFSVERWALTUNGSTAG

21.03.2023 Hamburg

www.friedhofsverwaltungstag.de

FACHMESSEN 2023

22.-23.04.2023 FORUM BEFA, Hamburg

www.forum-befa.com

03.-04.05.2023 Reutlinger Friedhofstag
Fachtagung und Fachmesse
www.reutlinger-friedhofstag.de

05.-06.05.2023

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

26.-27.05.2023 PIETA DRESDEN

www.pieta-messe.de

BÜHNE

07.-09.04.2023 Analogtheater
CAMPING PARAÍSO** – Über das Sterben Leben

Ausgezeichnet mit dem Kölner Theaterpreis 2022!
Ort: Orangerie Theater Köln
www.analogtheater.de

WEITERE HIGHLIGHTS

Leichenwagenmuseum
Verkauf von Bestattungsfahrzeugen, Transportern, Oldtimern und Exoten

Osemundstr. 13
58809 Neuenrade (Eintritt frei)

Geöffnet: samstags von 12:00 Uhr – 16:00 Uhr oder nach Rücksprache: Randolph Stock
Tel. 0171/800 50 73
www.cardepot-online.de

INSERENTEN

- 2 Daxecker Holzindustrie GmbH
www.daxecker.at
- 5 Agentur Erasmus A. Baumeister
www.erasmus1248.de
- 7 Reederei Narg
www.reederei-narg.de
- 11 Reederei H. G. Rahder GmbH
www.seebestattung-buesum.de
- 13 PUR Solutions GmbH
www.nanogermany.de

- 15 Seebestattungs-Reederei Albrecht
www.seebestattung-albrecht.de
- 17 Westhelle Köln GmbH
www.westhelle-koeln.de
- 19 ikt Lenz GmbH & Co. KG
www.natururne.de
- 20 BOLLERMANN GmbH
www.bollermann-grabmale.de
- 21 Linn Sprachverstärker
www.linn-sprachverstaerker.com

- 23 Reederei Huntemann GmbH
www.reederei-huntemann.de
- 25 Ahorn AG
www.ahorn-ag.de
- 26 Ralf Krings Licht & Leuchter
www.licht-leuchter.de
- 27 ADELTA.FINANZ AG
www.adeltafinanz.com
- 28 Rapid Data GmbH
www.rapid-data.de

- BEILAGEN
- FORUM BEFA GmbH & Co. KG
www.forum-befa.com
 - ADELTA.FINANZ AG
www.adeltafinanz.com



Licht und Leuchter

Waren aus NE-Metallen und Metallgestaltung

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




Ralf Krings seit 1985

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

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







Ratenzahlung von

3 bis 36
Monaten

Jetzt mit

**Raten-
rechner**



HinterbliebenenService mit Herz und Verstand an Ihrer Seite

Ein Angebot der ADELTA.FINANZ AG



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

„Bestatter sein ist wie ein Marathon –
die Basis muss stimmen.“

Thomas Stelzer | Queren & Sohn Bestattungen, Stade



Video: In der Kunden- & Mitarbeitergewinnung das Rennen machen.



QR-Code scannen oder
rapid-data.de/thomasstelzer besuchen