



# BESTATTUNGSWELT

Das Fachmagazin für die Bestattungsbranche

Ausgabe 01.2024



Aufs richtige Pferd setzen!

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,

die „lange Bank“ kennt sicherlich jeder. Und genau diese lange Bank blockiert alles. „Wir müssten einmal ...“ oder „Eigentlich wollte ich ...“: Das ständige Aufschieben von Plänen und Projekten ist ganz schön enerwierend. Und trotzdem eiern wir, beruflich wie privat, um Themen herum, bei denen längst Handlungsbedarf besteht.

Eine geeigneterer Zeitpunkt, ein Geldsegen, gelöste Personalprobleme, gutes Wetter oder eine günstige Mondphase: Manchmal wissen wir gar nicht, worauf wir warten. Wir stehen uns selbst im Weg. Eine gesunde Skepsis vor dem Neuen ist nachvollziehbar, aber nicht selten wird die Bedenkenträgerei zum echten Chancen-Killer.

Grund genug, das ewige Zögern und Abwarten abzuschalten. Damit aus dem Konjunktiv „Man müsste ...“ ein „So wird’s gemacht“ wird. Die BestattungsWelt liefert Ihnen hierzu wieder interessante Ideen und wertvolle Anregungen.

Herzlichst

Ihr BestattungsWelt-Team

**Britta Schaible**  
Redaktion

**Nicola Tholen**  
Projektleitung

# Beiträge



**6**

**Der Multiscreen 2024**  
Erasmus A. Baumeister



**10**

**Ratenzahlung hilft Hinterbliebenen und sorgt für höhere Umsätze**  
Christian Greve, ADELTA.FINANZ AG



**20**

**Das Schmuck- und Grußband**  
Westhelle Köln GmbH

**3 Editorial**

**5 Seminare & Workshops als Schlüssel zur Positionierung**  
Lavabis GmbH

**6 Der Multiscreen 2024**  
Erasmus A. Baumeister

**10 Ratenzahlung hilft Hinterbliebenen und sorgt für höhere Umsätze**  
Christian Greve, ADELTA.FINANZ AG

**12 Blick nach vorn!**  
Dipl. Ing. Architektur Karsten Schröder

**14 Empathie und Menschlichkeit**  
Die BW im Interview mit Alexandra Lösing, Bestattungen Lösing

**16 Hoch pokern und verlieren**  
Jule Baumeister

**18 Echte Qualität macht den Unterschied!**  
RapidData GmbH

**20 Das Schmuck- und Grußband**  
Westhelle Köln GmbH

**22 Das strahlende Grabmal**  
Bollermann GmbH

**23 Orientierung für Suchende leicht gemacht**  
Der neue Online-Service der Hamburger Friedhöfe

**24 Sterbefälle nach Monaten 2022 bis 2023 in Deutschland**

**24 Der BW-Buchtip**

**25 FORUM BEFA 2024**

**26 Termine/Inserenten**

## Impressum

**Herausgeber**

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

**Geschäftsführung**  
Hans-Joachim Frenz

**Redaktionsanschrift**

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

**Chefredaktion und**

**Projektleitung**  
Britta Schaible  
Nicola Tholen

**Erscheinungsweise**  
zweimonatlich

**Nächster Anzeigen-/Redaktionsschluss**  
07.03.2024

**Gestaltung**

Florian Rohleder

**Titelfoto**

Kseniya Abramova/AdobeStock.com

**Copyright**

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

schriftlicher Genehmigung

des Verlags gestattet.

Für unverlangt eingesandte

Manuskripte, Bilder, Bücher und

sonstige Unterlagen wird keine

Gewähr übernommen.

Namentlich gekennzeichnete

Beiträge geben nicht unbedingt

die Meinung der Redaktion oder

des Verlags wieder.

Bei Preisausschreiben der

Redaktion ist der Rechtsweg

ausgeschlossen.

Es gelten die Mediadaten

vom 01.01.2024.

€ 7,50

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

# Seminare & Workshops als Schlüssel zur Positionierung

Text: Patricia Gutjahr

**Die Bestattungsbranche unterliegt einem stetigen Wandel, und diejenigen, die bereit sind, sich weiterzubilden, können einen entscheidenden Vorsprung gewinnen. Seminare und Workshops, in denen Theorie und Praxis vermittelt wird, bieten Bestattern eine einzigartige Gelegenheit, frischen Wind in ihre berufliche Entwicklung zu bringen und neue Perspektiven in ihre tägliche Arbeit zu integrieren.**

Ein breites Angebot an Weiterbildungsmöglichkeiten eröffnet den Bestattern die Chance ihre Fähigkeiten zu erweitern und sich über aktuelle Trends und Entwicklungen auf dem Laufenden zu halten.

Ein entscheidender Vorteil solcher Schulungsangebote ist, sich einen klaren Wettbewerbsvorteil zu verschaffen. Bestatter, die über ein breites Spektrum an Fähigkeiten und Wissen verfügen, können nicht nur ihren Service verbessern, sondern auch ihren Umsatz maßgeblich steigern.

Die Teilnahme an Seminaren und Workshops bietet zudem die Chance, ein Vorreiter in der Bestattungsbranche zu werden und sich als Experte zu positionieren.

Die Vermittlung von Wissen durch renommierte Dozenten reicht von der Verstorbenenversorgung über die Bestattungskosmetik bis hin zu Marketingmaßnahmen und weit darüber hinaus. Besonders hervorzuheben ist der Social Media Power Workshop des bekannten Bestatters und Influencers Luis Bauer und seines Vaters (bekannt aus den Medien), die gemeinsam ihre Expertise in diesem Bereich weitergeben. Hier lernen Bestatter beispielsweise, ihren Bekanntheitsgrad in den sozialen Medien zu steigern, mehr Interessenten zu erreichen und neue Mitarbeiter zu gewinnen.

Die Auswahl an Themen, Dozenten und Standorten in Deutschland ist vielfältig und ermöglicht es den Teilnehmern, ihre Weiterbildung individuell zu gestalten. Die begehrten Plätze für diese Schulungsangebote sind begrenzt, daher lohnt sich eine frühzeitige Buchung bei Lavabis.

[www.lavabis.com](http://www.lavabis.com)



↑ Bestatter und Influencer Luis Bauer mit seinem Vater Johannes Bauer

**LAVABIS**



Fachhandel für Bestatter, Thanatologen, Pathologen und Friedhofsbedarf

**Alles in einem Shop [www.lavabis.com](http://www.lavabis.com)**

Versorgung,  
Embalming &  
Technik

Über 4.000 Urnen

Sargzubehör,  
Wäsche &  
Tierbestattung

Alles für Trauer-  
feier & Friedhof

Weiterbildung &  
Seminare



Über 7.000 Artikel



Kein Mindestbestellwert



Schnelle Lieferung



Top Kundenservice



Foto: Ekaterina Kolomojts/AlamyStock.com

# DER MULTISCREEN 2024

Text: Erasmus A. Baumeister

**Ein erfolgreiches Bestattungsunternehmen ist in 2024 ein modernes Dienstleistungsunternehmen, das durch ein großartiges Team, eine hohe Qualifikation, ein perfektes Marketingkonzept und überragende Arbeit komplett überzeugt und den Wettbewerb auf allen Ebenen distanziert.**

Diese Erfolgsfaktoren sollen die Kunden nicht erst kennenlernen, wenn Tante Lisbeth mit 102 vor dem Traumschiff uner-

wartet und überraschend für immer eingeschlafen ist, sondern potenzielle Kunden sollen ihr Bestattungsunternehmen ohne aktuellen Sterbefall kennenlernen. Damit sie vorbereitet sind, die Möglichkeiten kennen, keine Sorge vor den Kosten haben, es in der Familie besprochen haben – und wissen, was sie wollen, um den Verlust eines geliebten Menschen auch mit dem Abschied, der Trauerfeier und den für sie richtigen Ritualen verarbeiten zu können.

Ein erfolgreiches Bestattungsunternehmen ist zukunftstauglich, wenn nicht nur das Interne optimal arbeitet, sondern auch

alles, was außerhalb des Unternehmens sichtbar ist, dem gleichen Qualitätsstandard entspricht. Ohne ein perfektes Marketing- und Kommunikationskonzept verkauft in Zukunft niemand mehr irgendetwas. Ein erfolgreiches Bestattungsunternehmen präsentiert sich selbstverständlich mit einer nicht zu übertreffenden Internetpräsenz weltweit. Weltweit ist tatsächlich ernst gemeint. Die Familien sind global verteilt. Immer mehr Bestattungspflichtige regeln die Bestattung von Lisbeth aus der großen weiten Welt. Die effiziente Internetpräsenz ist natürlich mit unzähligen, sehr kurzen

Erläuterungsfilmen illustriert, sodass der Einstieg in das Antithema Bestattungen so leicht wie irgend möglich gemacht wird. Ein Film ist eben einfacher zu konsumieren als ein längerer Text. Die Website wird durch einen unterhaltsamen Imagefilm gekrönt. Perfekte und verkaufpsychologisch optimierte Beratungsunterlagen analog und digital verbessern die Beratungsqualität Ihres Unternehmens noch einmal. So geben Sie den Hinterbliebenen mehr Zeit für Entscheidungen, von denen sie wenig bis keine Ahnung haben. Ein Claim, ein Slogan zieht sich durch alle Kommunikationsinstrumente, zu denen auch die Fahrzeuge und die Beschilderung gehören. Einer der erfolgreichsten Claims aus 2023 gehört zu dem Bestattungshaus Abendfrieden in Bad Lauchstädt: „Einfach, wenn es schwer ist“, kürzer und bleibender geht es nicht.

## Es wird immer wichtiger, die Konturen des Unternehmens zu schärfen.

Tatsächlich funktioniert auch der gesamte Social-Media-Bereich für unsere Branche. Hier gilt, wie immer, Qualität und Regelmäßigkeit führen zum Erfolg. Ein enthusiastisch eingerichteter Instagram Account,

der nach zwei Wochen verwaist, ist peinlich, dann lieber gar nicht. Kreative Anzeigenwerbung mit hohem Entertainmentwert in den richtigen Medien funktioniert auch noch sehr gut. Das ist ganz einfach zu erklären. Die Menschen, die noch auf Papier lesen, sind Menschen in der zweiten Lebenshälfte, das sind Menschen, die heutzutage noch lesen wollen und können, also Menschen mit einem höheren Bildungsniveau, was meist mit einem besseren finanziellen Background verbunden ist, also unter dem Strich genau die richtige Zielgruppe, die wir mit Printwerbung erreichen. Es wird immer wichtiger, die Konturen des Unternehmens zu schärfen. An jeder Ecke, analog und digital, gibt es ein Bestattungshaus. Es ist wirklich kein Problem, die liebe Tante Lisbeth unter die Erde zu bekommen. Aber der Fall „Tante Lisbeth“ soll natürlich durch Ihr Unternehmen abgewickelt werden. Ihr Unternehmen braucht ein unverwechselbares Image, die richtige Marktposition und die Menschen müssen eine Meinung zu Ihrem Haus haben. Die Zielgruppe muss im Kopf haben: Ihr Unternehmen ist mir lieber als die zwei anderen, von denen ich gehört habe. Ihr erfolgreiches Kommunikationskonzept muss die richtigen Synapsen in den Köpfen der Zielgruppe verknüpfen. Einem Bestattungsunternehmen muss es gelingen, regelmäßig in den Köpfen der Menschen präsent zu sein, auch wenn es sich bei der Bestattung um das wahrscheinlich am seltensten konsumierte Produkt überhaupt handelt. Die Menschen kaufen sich halt

nicht so häufig eine Bestattung wie einen Biojoghurt oder eine Donauwelle. Natürlich lebt ein etabliertes Bestattungsunternehmen immer noch von Stammkunden und der Mund-zu-Mund-Propaganda, aber das wird in Zukunft nicht mehr ausreichen, da sich die Gesellschaft immer schneller verändert.

### Der Screen, der die Kommunikation Ihres Unternehmens belebt.

Die Agentur Erasmus A. Baumeister hat das Kommunikationsinstrument entwickelt, das alle Marketingaktivitäten verbindet und so die Kundenkontakte ohne aktuellen Sterbefall multipliziert. Das Zentrum ist ein 55, 65, oder 75 Zoll Hightech-Bildschirm in dem Fenster eines Bestattungsunternehmens. Ein Screen, der auch bei voller Sonneneinstrahlung die optimale Bildqualität liefert. Dieser Screen wird von der Agentur täglich mit Content/Inhalten bestückt. Natürlich kann auch das Bestattungsunternehmen eigene Information einspielen. Die Oberfläche des Screens wird grafisch an Ihr Unternehmen angepasst und wird sowohl als Fullscreen als auch als Splitscreen für verschiedene gleichzeitige Informationen genutzt. Der Bildschirm macht Ihr Schaufenster zu einem lokalen Infocenter. Die ständig wechselnden Inhalte werden live auf Ihrer Website und im Social-Media-Bereich gespiegelt. Über einen QR-Code auf der Schaufensterscheibe, auf der Website, in Ihren Anzeigen und Printmedien ist eine App downloadbar.

## Nano Erinnerungsschmuck

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

Wir stellen aus:  
12. + 13. April  
FORUM BEFA Dortmund



mehr auf [www.nano-erinnerungsschmuck.de](http://www.nano-erinnerungsschmuck.de)

PUR Solutions GmbH - Elisabethstraße 23 - 41334 Nettetal



Mit dieser App auf dem Smartphone kann jeder – egal wann, egal wo – von den Inhalten profitieren. Die App ermöglicht das Aktivieren von Push-up-Nachrichten, sodass auf Wunsch jeder neue Eintrag im Gedankenportal gemeldet wird. Über die App wird auch das Steuern der Inhalte möglich sein, wenn man direkt vor dem Schaufenster steht. Diese Screens beleben das Fenster Ihres Unternehmens. Sie können aber auch das Schaufenster Ihres Floristen ergänzen und/oder an weiteren angemieteten Orten Ihr Unternehmen informativ und aktuell repräsentieren.

#### Inhalte für die Multiscreens:

- aktuelle Sterbefälle als durchlaufender Ticker
- Leistungen des Unternehmens
- Spruch/Zitat des Tages
- Erläuterungsfilme mit Untertitel
- Imagefilm
- aktuelle Informationen zu den Themen Tod, Trauern, Abschied
- Vorstellung der Internetpräsenz
- Flug durch die Beratungsunterlagen
- Social Media Content
- Trauerfloristik
- Produkte
- Dekorationen
- Prominentenbestattungen
- Feuerwerk an Bestattungsritualen
- Zeitungsanzeigen
- Bestattungsvorsorge
- lokale Wetterinformationen, Temperatur etc.
- aktuelle Sportergebnisse
- Nachrichten
- Und noch viel mehr

Die Themen und Funktionalitäten werden für jedes Bestattungsunternehmen einzeln abgesprochen.

Das bedeutet, dass Ihr ganzes Leistungsspektrum, Ihr komplettes Kommunikationskonzept und Ihre herausragende Qualität auf dem Bildschirm im Fenster konzentriert werden. Der Screen verteilt diese gesammelten Informationen als Spiegel im Livestream auf Ihre Internetpräsenz. Mit dem gesamten Content des Screens bedienen Sie Ihre Social-Media-Accounts. Über Ihre eigene App kann der Screen jederzeit von überall angesteuert und konsumiert werden. Die App-User können sich ihre eigene Liste anle-

gen, über welche Infos sie mit einer Push-Up Nachricht informiert werden wollen. Die App-User können interaktiv durch Ihre Inhalte steuern und in der Timeline das Archiv durchstöbern. Mit diesem Multiscreen und den sich hierdurch ergebenden Möglichkeiten schärfen Sie die Konturen Ihres Unternehmens und vergrößern den Abstand zum Wettbewerb um Kilometer. Die Vernetzung all Ihrer Aktivitäten multipliziert die Effizienz eines jeden einzelnen Marketing- und Kommunikationsinstruments.

Mit diesem Multiscreen können Sie preiswert Ihr Einzugsgebiet vergrößern. Sie müssen nicht neue Filialen eröffnen, die personell nur sehr teuer zu besetzen sind. Sie müssen nur Standorte für mehrere Screens finden. Das können Einzelhandelsflächen sein, die zunehmend leer stehen, ein Teilfenster eines Blumengeschäftes, Steinmetzes, oder Gärtners etc. Einzelhandelsflächen mit Schaufenster sind teilweise äußerst preiswert. Sie benötigen nur den Screen, einen Blickschutz für den Rest der Fläche und eine gute Beschriftung an der Immobilie. Der neue Standort lebt durch die immer wechselnden, unterhaltsamen, kreativen und überraschenden Inhalte, die über den Screen transportiert werden. Die Menschen folgen dann plötzlich einem Bestattungsunternehmen im Social-Media-Bereich.

Sie liefern Gesprächsstoff und Stichworte. Die Menschen unterhalten sie plötzlich über das bisherige „Antithema“ Bestattungen. Sie präsentieren sich als hochmodernes Dienstleistungsunternehmen 2024.

Die Agentur Erasmus A. Baumeister vermittelt über ein Partnerunternehmen diesen professionellen Hochleistungsscreen. Die Agentur liefert im Monatsabonnement die kompletten Inhalte direkt auf Ihren Screen, auf Ihre Internetpräsenz, in den Social-Media-Account und in Ihre App. Parallel dazu stellen Sie die aktuellen Sterbefälle und Ihre eigenen Themen ein. Verfügbar ist dieser Service ab dem zweiten Quartal 2024.

Registrieren Sie sich unverbindlich für weitere Informationen unter [kab@erasmus1248.de](mailto:kab@erasmus1248.de). Die ersten fünf Interessenten erhalten den redaktionellen Inhalt, die Pflege und die Einrichtung des Screens und der Software für ein Jahr gratis.

Für weitere Informationen und Angebote steht Ihnen Frau Kathrin Bischoff-Berger auch unter 0173-5644492 zur Verfügung. Frau Bischoff-Berger informiert Sie gern über alle Leistungen der Agentur.

[www.erasmus1248.com](http://www.erasmus1248.com)





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 von nahezu allen Küsten- und Inselhäfen an.

Mit unseren beiden Bestattungsschiffen MS „Horizont“ und MS „Nordwind“, regelmäßigen Gemeinschafts-Gedenkfahrten und der Gedenkstätte „Brücke der Erinnerung“ runden wir das breite Leistungsangebot unseres Heimathafens ab.

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

[www.seebestattung-albrecht.de](http://www.seebestattung-albrecht.de)

## ●●●● AHORN GRUPPE

Bestattungskultur gestalten

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

Brigitte Semmler, CADO Bestattungen



## So kann's weitergehen.

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

[www.ahorn-gruppe.de/unternehmensnachfolge](http://www.ahorn-gruppe.de/unternehmensnachfolge)

**Besuchen Sie  
uns auf der FORUM  
BEFA in Dortmund!  
Stand C8-D7**



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



*Christian Greve*  
Leiter Vertrieb Sepulkral  
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](http://www.adeltafinanz.com)

**Fordern Sie unsere Werbemittel an:**  
[hs@adeltafinanz.com](mailto:hs@adeltafinanz.com)

**HinterbliebenenService**  
 DIN A4



**Übersicht Ratenzahlung**  
 DIN A4



**HinterbliebenenService**  
 Flyer DIN lang, 6 Seiten



**WIR HELFEN IHNEN GERN – AUCH WENN ES FINANZIELL EINMAL ENG WIRD.**

Über unseren Partner des Vertriebses, die ADELTA.FINANZ AG, können wir unseren Hinterbliebenen gegenüber 24 Tage Zahlungsfrist anbieten. Dieser Zahlungsfrist kann in Sonderfällen bis zu 90 Tage verlängert werden.

Die über diese Fristen vor Ihnen auch verschiedene Teilzahlungsmöglichkeiten mit einem Zinssatz von 3 bis 36 Monaten im Schnitt anbieten wir unseren Hinterbliebenen zum Nachzahlungsfähigen.

Die ADELTA.FINANZ AG  
 Leiden, Germany

ADELTA.FINANZ AG  
 Postfach 10 20 27  
 22000 Leiden  
 Tel: +31 (0) 20 495 111  
 Fax: +31 (0) 20 495 117  
 info@adeltafinanz.com

**ANFRAGE FÜR EINE RATENZAHLUNG**

Bitte beantworten Sie die unten stehenden Fragen und senden Sie das Formular an den zuständigen Bestatter.

**PERSÖNLICHE ANGABEN**

Name: \_\_\_\_\_  
 Straße: \_\_\_\_\_  
 PLZ: \_\_\_\_\_  
 Ort: \_\_\_\_\_

Bestattungsunternehmen: \_\_\_\_\_  
 Bestattungsjahr: \_\_\_\_\_  
 Bestattungstermin:  vor 12 Monaten  vor 18 Monaten

**RATENZAHLUNGSWUNSCH**

Die Bestattung soll:  in Raten  in Einmalzahlung sein

Die Ratenzahlung soll:  über 12 Monate  über 18 Monate  über 24 Monate  über 36 Monate sein

Bitte angeben, wie hoch die monatliche Ratenzahlung sein soll: \_\_\_\_\_

Bitte angeben, wie hoch die monatliche Ratenzahlung sein soll: \_\_\_\_\_

Bitte angeben, wie hoch die monatliche Ratenzahlung sein soll: \_\_\_\_\_

Bitte angeben, wie hoch die monatliche Ratenzahlung sein soll: \_\_\_\_\_

Bitte angeben, wie hoch die monatliche Ratenzahlung sein soll: \_\_\_\_\_

Bitte angeben, wie hoch die monatliche Ratenzahlung sein soll: \_\_\_\_\_

Bitte angeben, wie hoch die monatliche Ratenzahlung sein soll: \_\_\_\_\_

Bitte angeben, wie hoch die monatliche Ratenzahlung sein soll: \_\_\_\_\_

Bitte angeben, wie hoch die monatliche Ratenzahlung sein soll: \_\_\_\_\_

Bitte angeben, wie hoch die monatliche Ratenzahlung sein soll: \_\_\_\_\_

Bitte angeben, wie hoch die monatliche Ratenzahlung sein soll: \_\_\_\_\_

Bitte angeben, wie hoch die monatliche Ratenzahlung sein soll: \_\_\_\_\_

Bitte angeben, wie hoch die monatliche Ratenzahlung sein soll: \_\_\_\_\_

Bitte angeben, wie hoch die monatliche Ratenzahlung sein soll: \_\_\_\_\_

Bitte angeben, wie hoch die monatliche Ratenzahlung sein soll: \_\_\_\_\_

Bitte angeben, wie hoch die monatliche Ratenzahlung sein soll: \_\_\_\_\_

Bitte angeben, wie hoch die monatliche Ratenzahlung sein soll: \_\_\_\_\_

Bitte angeben, wie hoch die monatliche Ratenzahlung sein soll: \_\_\_\_\_

Bitte angeben, wie hoch die monatliche Ratenzahlung sein soll: \_\_\_\_\_

Bitte angeben, wie hoch die monatliche Ratenzahlung sein soll: \_\_\_\_\_

Bitte angeben, wie hoch die monatliche Ratenzahlung sein soll: \_\_\_\_\_

Bitte angeben, wie hoch die monatliche Ratenzahlung sein soll: \_\_\_\_\_

Bitte angeben, wie hoch die monatliche Ratenzahlung sein soll: \_\_\_\_\_

Bitte angeben, wie hoch die monatliche Ratenzahlung sein soll: \_\_\_\_\_

Bitte angeben, wie hoch die monatliche Ratenzahlung sein soll: \_\_\_\_\_

Bitte angeben, wie hoch die monatliche Ratenzahlung sein soll: \_\_\_\_\_

Bitte angeben, wie hoch die monatliche Ratenzahlung sein soll: \_\_\_\_\_

Bitte angeben, wie hoch die monatliche Ratenzahlung sein soll: \_\_\_\_\_

Bitte angeben, wie hoch die monatliche Ratenzahlung sein soll: \_\_\_\_\_

Bitte angeben, wie hoch die monatliche Ratenzahlung sein soll: \_\_\_\_\_

Bitte angeben, wie hoch die monatliche Ratenzahlung sein soll: \_\_\_\_\_

Bitte angeben, wie hoch die monatliche Ratenzahlung sein soll: \_\_\_\_\_

Bitte angeben, wie hoch die monatliche Ratenzahlung sein soll: \_\_\_\_\_

Bitte angeben, wie hoch die monatliche Ratenzahlung sein soll: \_\_\_\_\_

Bitte angeben, wie hoch die monatliche Ratenzahlung sein soll: \_\_\_\_\_

Bitte angeben, wie hoch die monatliche Ratenzahlung sein soll: \_\_\_\_\_

Bitte angeben, wie hoch die monatliche Ratenzahlung sein soll: \_\_\_\_\_

Bitte angeben, wie hoch die monatliche Ratenzahlung sein soll: \_\_\_\_\_

Bitte angeben, wie hoch die monatliche Ratenzahlung sein soll: \_\_\_\_\_

Bitte angeben, wie hoch die monatliche Ratenzahlung sein soll: \_\_\_\_\_

Bitte angeben, wie hoch die monatliche Ratenzahlung sein soll: \_\_\_\_\_

Bitte angeben, wie hoch die monatliche Ratenzahlung sein soll: \_\_\_\_\_

Bitte angeben, wie hoch die monatliche Ratenzahlung sein soll: \_\_\_\_\_

Bitte angeben, wie hoch die monatliche Ratenzahlung sein soll: \_\_\_\_\_

Bitte angeben, wie hoch die monatliche Ratenzahlung sein soll: \_\_\_\_\_

Bestattungswagen **WOLF**

VOM BESTATTER FÜR BESTATTER

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

**SOFORT VERFÜGBARE NEUE VITO BESTATTUNGSWAGEN**

Bestattungswagen **WOLF** OHG | Südstraße 5-7 | 57632 Eichen  
 +49 170 7722320 | [info@bestattungswagen-wolf.com](mailto:info@bestattungswagen-wolf.com) | [www.bestattungswagen-wolf.com](http://www.bestattungswagen-wolf.com)

# Blick nach vorn!

Skizzieren wir jetzt, was Sie in einem Jahr umsetzen.

**Text und Grafik:**

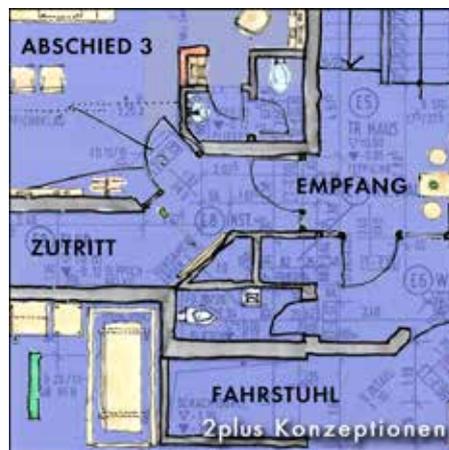
Dipl. Ing. Architektur Karsten Schröder

**Die Inflation beginnt sich zu verlangsamen, die Materialkosten sind auf Normalniveau gesunken und die Abschreibung wurde auf lange Sicht verdoppelt. Schemenhaft flackert es, das Licht am Ende des Tunnels. Und die Gewerke? Die kommen jetzt wieder, ganz brav, auch für die kleineren Projekte.**

Bitte, ich möchte, dass wir jetzt gemeinsam skizzieren! Los. Wie viel von der Schreinerwerkstatt wird Bestattung? Braucht es den Außenfahrstuhl wirklich? Ist die Trennwand zur Hygiene erforderlich, die Fassade unantastbar, die WC-Anlage nicht doch zu üppig? Sie wollen übergeben? Da gibt es Kinder, die wollen? Fantastisch. Dann binden wir gemeinsam eine Schleife dran und zeichnen ihre zukünftigen Räume.

Mein Rat, bevor Sie sich in die Finanzierung begeben: Denken Sie eine Nummer kleiner! Meine Erfahrung zeigt, dass Enge nicht übelgenommen wird. Wo Enge ist, entsteht Reibung – und wo Reibung ist, entsteht Wärme. Nehmen Sie den Flur dazu, öffnen Sie zum Garten oder planen Sie mit Stehbänken an der Wand. Planen Sie kompakt. Ihre zukünftigen Besucher sind dankbar für jede Möglichkeit zur privaten Abschiednahme und werden begeistert sein, auch von ganz kleinen Räumen, die sie ihnen öffnen.

In einem meiner Lieblingsprojekte ging es um eine kleine Feierhalle mitten in der Stadt. Bauen im Bestand mit geringem Budget. Die Voraussetzungen waren, gelinde gesagt, ungünstig. Vor der Tür machte eine dreispurige Verkehrsader ordentlich



Lärm und inmitten der späteren Feierhalle stützte eine tragende Wand die vier oberen Geschosse. Die Erwartung an die spätere Anzahl der Sitzplätze war hoch. Es galt, eine multifunktionale Veranstaltungshalle und eine kleine, separate Abschiednahme auf engstem Raum umzusetzen. Eine kleine Perle für die Gemeinde sollte es werden. Ich nehme es vorweg: Zur Eröffnung drängten sich strahlende Gesichter bis auf den Bürgersteig hinaus. Sie nahmen es trotz Enge, behinderter Sicht und weit entfernter Parkplätze freudig und dankbar an. Eine Veranstaltung folgte auf die nächste.

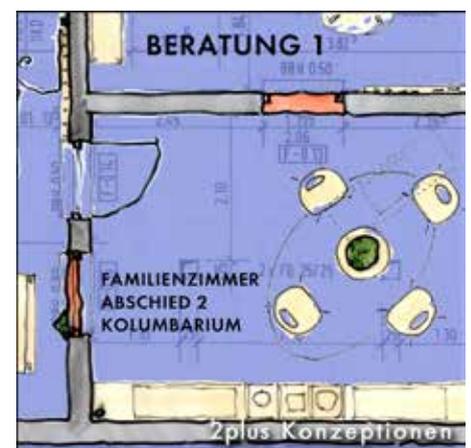
Der Grund, den Kampf gegen die Widerigkeiten aufzunehmen, war die fantastische Lage des Objektes. Der Bestatter am Ort des Geschehens – dort, wo das Leben brodelte! Hier wird gelaufen, geradelt und zum Feierabend staut sich der Verkehr. Richtig so. Was sucht der Bestatter auch auf dem Friedhof? Diesen Kunden hat er doch schon! Ich persönlich finde es überhaupt nicht verwerflich, wenn die Gemeinde tuschelt: „Du, stell dir vor: In der Gärtnerei, Apotheke, Pizzeria ... da ist jetzt ein Bestatter drin!“

Diese „Bestatteräume neben der Eisdiele“, konzipiert wie jeder andere Veranstaltungsraum auch, mit Deckenspots, Beamern und Boxen in den abgehängten Decken, bieten sich dann natürlich für alle Nebenveranstaltungen an, die sich ebenso am Thema Abschied und Trauer orientieren. Infoabende, Fortbildungen, Workshops für Pflegekräfte, Konzerte, Lesungen und Ausstellungen. Darüber hinaus ermöglichen sie dort den Zugang in den Hygieneraum. Was sonst hinter dichten Vorhängen passiert, gehört hier für den Angehörigen zum ersten Schritt aktiver Trauerarbeit.

---

**„Du, stell dir vor:  
In der Gärtnerei,  
Apotheke, Pizzeria ...  
da ist jetzt ein  
Bestatter drin!“**

---



Die architektonischen Tricks zur Lösung der vorgenannten Probleme sind schnell erzählt. Ein verglaster Windfang mit schallschluckenden Vorhangstoffen reduziert jetzt den Verkehrslärm, ein Wandbogen im Bereich der Aufbahrung und der offene porige Bodenbelag sorgen für die richtige Akustik für alle Trauerredner. Ein fähiger Statiker rechnete die tragende Stütze klein. Steuerbare Leuchten ermöglichen nun unterschiedliche Raumwirkungen für die jeweiligen Veranstaltungen.

Neben einer besonderen innenräumlichen Gliederung wurde für dieses Bestattungsunternehmen ein Farbkonzept gefunden, das eine solche Bezeichnung auch verdient. In diesem Fall leuchtet ein kräftiges Orange, begleitet von gebrochenem Weiß und verschiedenen Grautönen. Das Allerbeste aber: Der Bestatter leuchtet mit! Diese Mannschaft strahlt nicht nur aus ihrer Hausbroschüre und aus ihrem Auftritt im Netz, sondern in jedem persönlichen Kontakt. Man spürt ihre Begeisterung und nimmt sie ihnen ab. Dieses architektonische Kleinod formulierte dann den Start-



schuss für alles Weitere. Daraufhin folgte erstklassige Kommunikation. Daraufhin folgten die Teambilder, die Anzeigenserien, der Imagefilm und die kurzen Anekdoten aus dem Alltag. Einen Beitrag dafür leisten zu können, diesem Team ein funktionales, kompaktes und vor allem finanzierbares Werkzeug an die Hand zu geben, war eine wundervolle Sache!

Dieses Lieblingsprojekt fing mit einer Bestandsaufnahme an. Diese Bestandsaufnahme beginnt vor Ort. Mit Gesprächen und Skizzen und einer dicken Mappe voller Projekte. Legen wir los!

[www.2plus-konzeptionen.de](http://www.2plus-konzeptionen.de)



**Karsten Schröder** entwirft ausschließlich für die Bestattungsbranche. Basis für seine Arbeit ist ein ausführliches Gespräch vor Ort. Nach einer Bestandsaufnahme erfolgt die Erstellung einer detaillierten Raumliste, einer Kostenschätzung und die Erarbeitung alternativer Entwürfe. Vollmöblierte Grundrisse und Ansichten aus dem 3D-Modell bilden die Grundlage für alle weiteren Schritte.



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](http://www.linn-sprachverstaerker.de)



Lisa Kikillus



# Empathie und Menschlichkeit

Die Bestattungswelt im Interview mit **Alexandra Lösing**,  
Inhaberin Bestattungen Lösing

**Text:** Stefanie Nerge

**Die rund 20.000 Einwohner\*innen in Nottuln im Kreis Coesfeld in Nordrhein-Westfalen vertrauen seit vielen Generationen auf die Bestatter in ihrer Region. Unter dem Namen Bestattungen Lösing und Lenter hatten Alexandra Lenter und Stefan Lösing das Bestattungshaus Neuhaus übernommen. Nach sechs Jahren haben sie zusätzlich Bestattungen Rabert in Nottuln erworben und im Mai 2023 die dritte Niederlassung im Nachbarort Billerbeck eröffnet. Inzwischen sind sie verheiratet und führen die beiden Traditionshäuser gemeinsam mit ihrem Team weiter. Sie sind Tag und Nacht für die Menschen in ihrer Region da.**

**BW:** Wie kamen Sie als Quereinsteigerin dazu, ein Bestattungshaus zu übernehmen?  
**Alexandra Lösing:** Allein hätte ich mir das nicht getraut, aber Stefan, mein Mann,

war zum damaligen Zeitpunkt schon 10 Jahre als Bestatter und Friedhofsgärtner tätig. Und wir wussten: Zusammen werden wir das schaffen. Das war vielleicht ein wenig naiv gedacht, denn der Anfang war nicht so leicht.

**BW:** Aber Sie haben sich durchgekämpft.  
**Alexandra Lösing:** Ja, wir sind in große Fußstapfen getreten, denn Herr Neuhaus war ein hervorragender Bestatter, der wirklich immer Top-Arbeit geleistet hat. Gott sei Dank war er in den Anfangszeiten bei Bedarf beratend an unserer Seite.

**BW:** Wie ging es dann weiter?  
**Alexandra Lösing:** Im Mai 2020 sind wir in die Ortsmitte von Nottuln gezogen. Mitten im Ort ist man einfach präsenter.

**BW:** Was lieben Sie an Ihrer Arbeit besonders?  
**Alexandra Lösing:** Das es ein sehr intensiver und abwechslungsreicher Beruf ist. Kein

Tag gleicht dem anderen und jeder Trauerfall ist anders. Unser Team und ich freuen uns immer sehr über die Wertschätzung und Dankbarkeit, die uns von den Hinterbliebenen entgegengebracht wird. Und wenn am Ende einer Beisetzung die Familie zu uns kommt und sagt: „Das war aber eine sehr schöne Beisetzung“, dann weiß ich, warum ich Bestatterin bin.

**BW:** Wie erreichen Sie es, dass Ihre Kunden so zufrieden sind?  
**Alexandra Lösing:** Ich denke, es ist das Gesamtpaket aus unserer Persönlichkeit und unserer Dienstleistungsqualität.

**BW:** Erklären Sie uns das genauer.  
**Alexandra Lösing:** Unsere Kunden sagen, dass sie sich bei uns wohlfühlen und wir so nahbar sind. Uns ist wichtig, dass wir eine emotionale Verbindung zu unseren Kunden haben. Zusammenfassend kann ich sagen, dass Empathie und Menschlichkeit das

Wichtigste in unserem Beruf sind. Indem Stefan und ich gemeinsam mit unseren Mitarbeitern unsere Empathie nutzen, können wir eine unterstützende, respektvolle und mitfühlende Begleitung im Trauerfall sein. Darüber hinaus finde ich, dass die Zeit, die wir uns für die Hinterbliebenen nehmen, eine wichtige Rolle spielt.

**BW:** Wie bekommen Sie das organisiert?

**Alexandra Lösing:** Wir sind ein großartiges Team, und wenn einer von uns in einem Trauer- oder Beratungsgespräch ist, übernehmen die anderen eben die Aufgaben, die an diesem Tag zu erledigen sind. Und darauf kann ich mich hundertprozentig verlassen. Wir arbeiten Hand in Hand und jeder macht alles, was anfällt. Daher ist die Qualität der Mitarbeiter für uns so wichtig.

---

**Und wenn am Ende einer Beisetzung die Familie zu uns kommt und sagt: „Das war aber eine sehr schöne Beisetzung“, dann weiß ich, warum ich Bestatterin bin.**

---

**BW:** Wie kamen Sie auf die Idee, mit der ADELTA.FINANZ AG zusammenzuarbeiten?

**Alexandra Lösing:** Die Idee hatten wir nicht und wir wären auch niemals darauf gekommen.

**BW:** Warum nicht?

**Alexandra Lösing:** 2020 haben wir ja das Bestattungshaus Rabert übernommen und die arbeiteten damals mit ADELTA zusammen. Herr Rabert berichtete auch nur Positives, aber wir haben das Thema erstmal zur Seite geschoben, es gab Wichtigeres zu tun – dachten wir! Aber da hatten wir uns getäuscht. Außerdem muss ich ganz klar sagen, dass wir wirklich Vorurteile hatten. Wir dachten: Wie werden unsere Kunden darauf reagieren? Aber eines Tages war es dann doch so weit und der Vertriebsleiter Dirk Gronwald, ADELTA.FINANZ AG, saß in unserem Büro und erklärte uns, was die ADELTA alles für uns tun kann. Wir haben uns das alles genau angehört – und was soll ich sagen? Wenn wir das mal vorher gewusst hätten, dann wären uns einige Forderungsausfälle erspart geblieben! Die Zusammenarbeit war in jeder Hinsicht eine große Erleichterung.

**BW:** Inwiefern?

**Alexandra Lösing:** Uns war ja bis dahin gar nicht klar, dass uns die ADELTA wenige Tage nach Rechnungsstellung unser Geld überweist und unsere Forderungen damit ausgeglichen sind.

**BW:** Gibt es noch etwas darüber hinaus, was die Zusammenarbeit mit ADELTA so besonders und einfach macht?

**Alexandra Lösing:** Oh, wo fange ich da an? Da wäre zum einen die Bonitätsprüfung. In nur wenigen Sekunden kann ich im System sehen, ob Bonität bei dem Kunden vorhanden ist. Sollte das nicht der Fall sein, bitten wir um Vorkasse oder eine Anzahlung. Das fiel uns am Anfang nicht leicht, aber auch da hat uns die ADELTA die Unsicherheit genommen. Und zum anderen ist es für unsere Kunden sehr angenehm, bei Bedarf ein Zahlungsziel von 21 Tagen zu haben oder die Ratenzahlung in Anspruch nehmen zu können. Und genau das ist es, was die Abwicklung für uns so einfach macht.

**BW:** Haben Sie eine Zukunftsvision?

**Alexandra Lösing:** Wir planen weitere Expansionen. Damit wir dies in unserer bewährten Qualität leisten können, sind auf Dauer weitere qualifizierte Mitarbeiter erforderlich.



**BW:** Frau Lösing, wir wünschen Ihnen weiterhin viel Freude an Ihrer Arbeit und danken Ihnen sehr für dieses Gespräch.

[www.bestattungen-loesing.de](http://www.bestattungen-loesing.de)



## REEDEREI HUNTEMANN

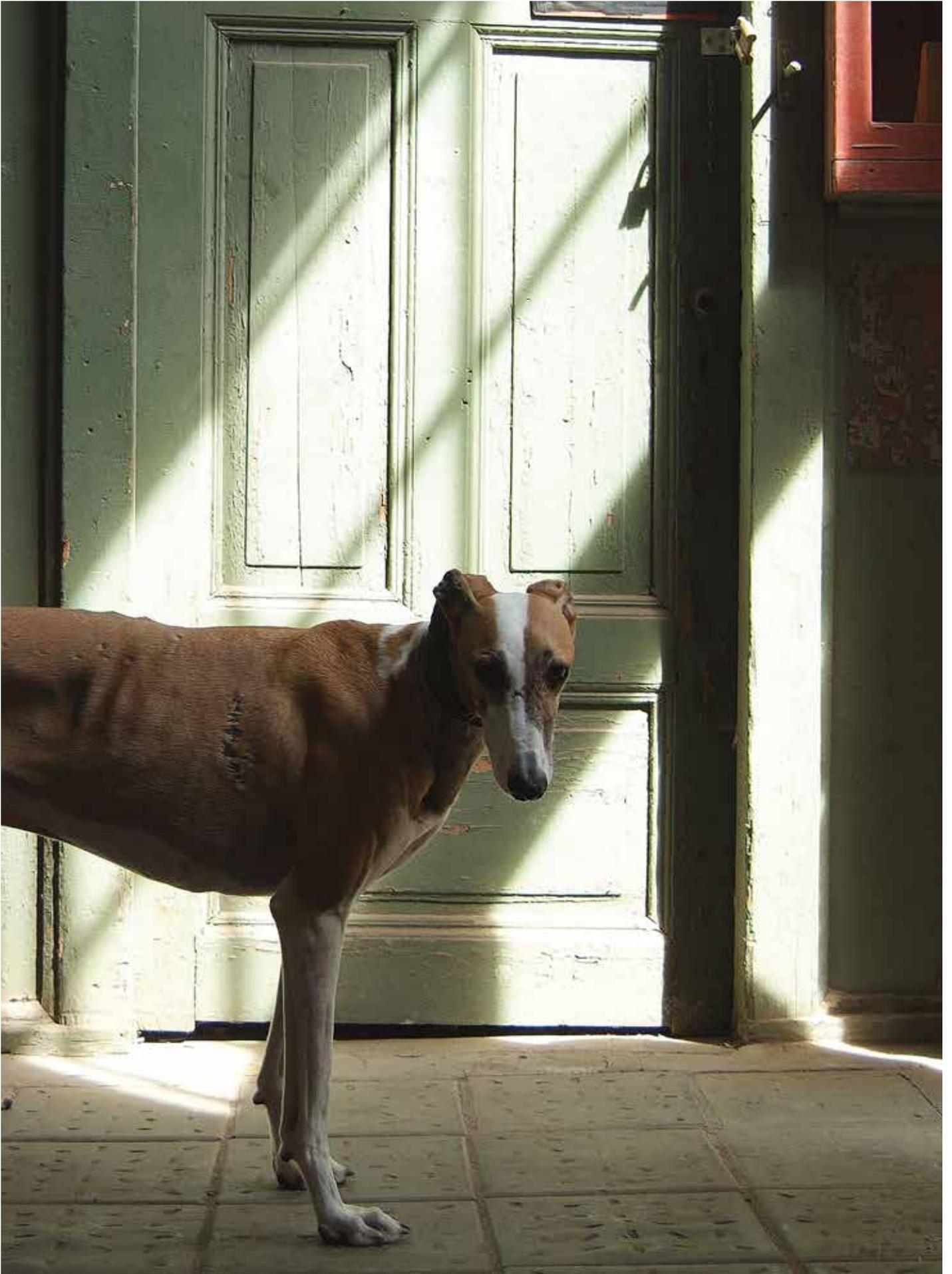


### SEEBESTATTUNG – EINE GUTE ALTERNATIVE

individuell besonders unvergesslich

**ÜBER 30 JAHRE  
SEEBESTATTUNG**

[www.reederei-huntemann.de](http://www.reederei-huntemann.de)



# Hoch pokern und verlieren

Oder mal wieder die Frage nach der Eigen- und Fremdwahrnehmung

Text und Foto: Jule Baumeister

**Seit mittlerweile wirklich vielen, vielen Jahren bekommen wir immer wieder die Gelegenheit, in die unterschiedlichsten Bestattungsunternehmen tiefe Einblicke zu bekommen, um deren Wert zu ermitteln.**

Es gibt die unterschiedlichsten Auslöser für die Wertermittlung – um es adäquat an einen Nachfolger zu verkaufen, um die Aufteilung für die kommenden Generationen klarzumachen, für das eigene Gefühl, das aus der logischen Distanzlosigkeit, durch den jahrzehntelangen Auf- und Ausbau der eigenen Firma heraus verloren gegangen ist. Und sicher gibt es noch ganz andere Motivationen, aber um die geht es gerade nicht.

Es ist wahnsinnig spannend, immer wieder von Neuem, sich in die Tiefen einer Unternehmensstruktur zu begeben – absolut jedes Unternehmen ist unique und besteht oder besticht durch Charisma – zunächst ohne Wertung.

Ein Unternehmenswert setzt sich zusammen aus Zahlen, vorwiegend natürlich aus Zahlen, aber natürlich auch aus ‚wei-

chen‘ Faktoren – in jedem Fall kann man, können wir mit unserer langen Branchenerfahrung ziemlich präzise einen realistischen Marktpreis ermitteln. Aber darüber habe ich Ihnen schon so viel erzählt: Mir geht es in diesem Artikel mal wieder um ein konkretes Erlebnis aus meiner jüngsten Vergangenheit.



Jule Baumeister  
Baumeister&Baumeister

Wir haben eine Bewertung eines wirklich tollen und liebevoll aufgebauten Unternehmens durchgeführt. Unsere Einschätzung entsprach nicht im Geringsten der Erwartungshaltung unseres Auftraggebers, obwohl sich das Ergebnis durchaus sehen lassen konnte. Das ist absolut nachvollziehbar. Durch faktenbasierte Argumentation

konnten wir unsere Einschätzung nicht durchsetzen.

Die Selbsteinschätzung unseres Auftraggebers zu eben diesem seinem Firmenwert entpuppte sich als circa 20 Prozent über dem realistisch zu argumentierenden Wert. Er entschied sich, seiner eigenen Vorstellung zu folgen.

Nach etwa 16 Monaten intensiver, aber vergeblicher Suche nach einem Käufer – wir haben viele Gespräche geführt, keiner war auch nur ansatzweise dazu bereit, über einen derartig hohen Preis zu sprechen – versuchten wir erneut ihn davon zu überzeugen, dass der Wert seines Unternehmens ein anderer ist. Vergeblich.

Er will auf jeden Fall so schnell wie möglich das Unternehmen abgeben: „[...] am besten gestern...!“, schnellstmöglich aufhören zu arbeiten, unbedingt die Dinge tun, die immer zu kurz gekommen sind – dafür braucht er Geld.

Was hat er jetzt? Keinen Käufer, kein (nicht ausreichend) Geld, weiterhin viel Arbeit, keine Zeit, Unmut, Frustration. Das hat sich richtig gelohnt.

[www.baumeister-baumeister.de](http://www.baumeister-baumeister.de)

Made in Germany

Natururne®  
Das Original

Kreativ. Vielseitig. Persönlich.



Entdecken Sie noch viele weitere Neuheiten in unserem Onlineshop unter [www.natururne.de](http://www.natururne.de)

scan mich



  
natururne.de  
LENZ

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



# Echte Qualität macht den Unterschied!

**„Wer billig kauft, kauft zweimal.“ Dieser altbekannte Spruch bringt eine universelle Wahrheit auf den Punkt: Qualität hat ihren Preis und schlechte Qualität kostet langfristig mehr – in Form von Zeit, Geld oder Frust.**

Wir alle kennen das Gefühl, wenn etwas Billiges nicht hält, was es verspricht. Da gibt es günstige Drucker, die ihren Job einfach nicht gut machen, Dauertiefpreis-Schränke, die sich kein zweites Mal zusammenbauen lassen und Schnäppchen-Hotels, die nur auf Werbebildern einladend aussehen. Es zahlt sich einfach nicht aus, nur auf die Kosten zu achten, wenn die Ziele Komfort, Zuverlässigkeit oder Nachhaltigkeit sein sollten.

„Es gibt kaum etwas auf dieser Welt, das nicht irgendjemand ein wenig schlechter machen und etwas billiger verkaufen könn-

te, und die Menschen, die sich nur am Preis orientieren, werden die gerechte Beute solcher Machenschaften“, wusste bereits der englische Sozialreformer John Ruskin im 18. Jahrhundert. Wir alle sind schon mal „Opfer solcher Machenschaften“ geworden und haben dafür im wahrsten Sinne des Wortes doppelt und manchmal sogar dreifach bezahlt. Solche Erfahrungen zeigen aber auch, wie Qualität im Alltag den Unterschied machen kann. Dabei geht es nicht nur um die Langlebigkeit und Leistung von Produkten, sondern auch um die Zeit und Mühe, die wir sparen, wenn wir uns bewusst für Qualität entscheiden.

## **Investitionen in Win-win-Lösungen lohnen sich**

Was für den privaten Konsum gilt, gilt erst recht für den Arbeitsalltag. Wer hat es

schon gerne kompliziert, umständlich und unbequem? Einfache, intuitive und effiziente Tools sparen nicht nur Zeit und Geld, sondern tragen auch zur Zufriedenheit am Arbeitsplatz bei. Gutes Equipment ermöglicht es Bestatterinnen und Bestattern, das Wesentliche im Blick zu behalten, anstatt sich mit unnötigen Stressfaktoren herumzuschlagen. In einem so sensiblen und spezialisierten Bereich wie dem Bestattungswesen ist Qualität zudem auch eine Frage des Respekts gegenüber den Angehörigen und der Würde des Verstorbenen.

Da auch Bestatter heute viel Zeit am Computer verbringen (müssen), ist vor allem eines entscheidend: die richtige Bestattersoftware. Sie ist Dreh- und Angelpunkt für die effiziente Abwicklung aller Geschäftsprozesse – von der Kundenkommunikation bis zur Tagesplanung. Ein leistungsfähiges Programm erleichtert nicht nur die tägliche Verwaltungsarbeit, sondern ermöglicht auch den schnellen Zugriff auf wichtige Informationen und die nahtlose Integration verschiedener Dienstleistungen. Mit einer durchdachten Software können Bestattungsunternehmen ihre Arbeitsabläufe optimieren und so in kürzerer Zeit mehr

„Jederzeit und überall online auf die eigenen Daten zugreifen – entdecken Sie powerordoCLOUD.“



leisten – und das auf einem deutlich höheren Niveau. In Business-Deutsch würde man sagen: eine klare Win-win-Situation!

#### 4 Merkmale, die eine hochwertige Bestattersoftware mitbringt:

Auftragsbearbeitung, Termin- und Tagesplanung, Statistik, Adressverwaltung, Zahlungsverkehr ... Neben hilfreichen, praxiserprobten Funktionen, die eine gute Bestattungssoftware bieten sollte, gibt es vier wesentliche Qualitätsmerkmale, die die Spreu vom Weizen trennen:

##### 1. Persönlicher Support

Ein direkter, kompetenter und freundlicher Support ist unerlässlich, um individuelle Anliegen schnell von Mensch zu Mensch zu klären. In einer immer komplexer werdenden Welt schafft der persönliche Kontakt ein Vertrauensverhältnis zwischen Kunden und Unternehmen. Gerade in Branchen, in denen es auf Einfühlungsvermögen und Verständnis ankommt, ist dies besonders wichtig.

##### 2. Intelligente Schnittstellen

Eine nahtlose Vernetzung mit der Buchhaltung, mit Trauerdruck-Programmen, digitalen Services und auch externen Softwarelösungen sorgt für reibungslose Abläufe. Intelligente Schnittstellen vereinfachen komplexe Prozesse und verbessern das Management aller damit verbundenen Aufgaben erheblich. Nutzen Sie diese digitalen Brücken einer guten Bestattersoftware für sich!

##### 3. Aktualität und kontinuierliche Weiterentwicklung

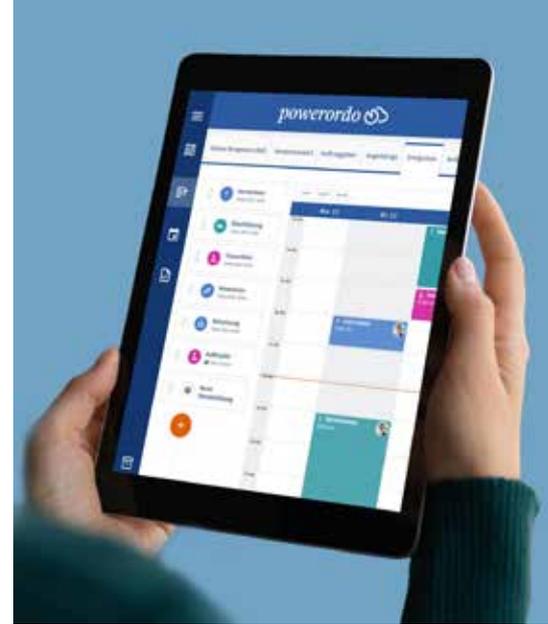
Nur regelmäßige Updates garantieren, dass eine Bestattersoftware allen aktuellen Anforderungen entspricht und langfristig einen Mehrwert bietet. Wichtig ist, dass Ihr Softwareanbieter auf alle Eventualitäten schnell und kompetent reagieren kann – am besten mit marktführenden Innovationen. Achten Sie also unbedingt auf die Zukunftssicherheit Ihrer Bestattersoftware!

##### 4. Systemanalyse und unverbindliche Beratung im Vorfeld

Die Entscheidung für eine Bestattersoftware sollte immer mit einem Angebot für eine unverbindliche Beratung beginnen. Dabei sollte der Istzustand Ihres Unternehmens und Ihrer bestehenden Systeme sowie Ihre individuellen Wünsche und Herausforderungen von Ihrem zukünftigen Anbieter genau betrachtet werden. Eine persönliche Demo der Funktionen ermöglicht es Ihnen schließlich, die Bestattersoftware im Arbeitseinsatz zu erleben und zu beurteilen, wie gut sie zu Ihnen und Ihren Prozessen passt. Eine solche unverbindliche Erstberatung kann entscheidend sein, um die richtige Softwarelösung zu finden. Wer kauft schon gern die sprichwörtliche Katze im Sack?

##### Dienstleistungen aufwerten und nahtlos integrieren

Qualität spielt in allen Lebensbereichen eine zentrale Rolle. In besonders sensiblen Branchen wie dem Bestattungswesen ist sie je-



doch von unschätzbarem Wert. Hier geht es nicht nur um Effizienz und Zuverlässigkeit, sondern vor allem um Respekt und Einfühlungsvermögen im Umgang mit den Trauernden. Gutes Equipment wie eine hochwertige Bestattersoftware unterstützt nicht nur reibungslose Abläufe, sondern ermöglicht es den Fachkräften auch, sich auf die persönliche Betreuung der Angehörigen zu konzentrieren und jedem Abschied die gebührende Würde zu verleihen. Die Investition in eine solche Software bedeutet daher nicht nur eine Verbesserung der Arbeitsabläufe, sondern auch eine Aufwertung der angebotenen Dienstleistungen. Bevor Sie sich jedoch für eine bestimmte Software entscheiden, sollten Sie sich vergewissern, dass diese Ihren spezifischen Bedürfnissen entspricht und sich nahtlos in Ihren Arbeitsalltag integrieren lässt.

Alle Informationen zu der Bestattersoftware von Rapid Data finden Sie hier:

[www.rapid-data.de/bestattersoftware.html](http://www.rapid-data.de/bestattersoftware.html)

## 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](mailto:info@seebestattung-buesum.de)



Foto: Westhelle Köln GmbH



## Das Schmuck- und Grußband

**Die Firma Westhelle Köln GmbH bietet seit jeher innovative Ideen und Produkte rund um die Gestaltung der Trauerfeier. Mit dem Schmuck- und Grußband für den Abschied am Sarg entstehen besondere Erinnerungen, Abschiedsgesten und tröstliche Momente. Die Bestattungswelt im Gespräch mit der Geschäftsführerin Ariane Schnickmann.**

Die Bestatter und Bestatterinnen bemühen sich zunehmend, die Trauergemeinde aktiv in die Abschiednahme und Trauerbewältigung einzubinden, dazu gehört auch das stimmungsvolle Kerzen-Ritual z. B. am Sarg oder an der Urne.



**Ariane Schnickmann**  
*Geschäftsführerin*

„Feierliche Kerzendekorationen sind in einer Trauerfeier unseres Erachtens unverzichtbar, trotzdem möchten wir eine neue Idee und interessante Alternative zur Gestaltung einer Trauerfeier vorstellen.“ Ariane Schnickmann kennt die Herausforderungen, die bei der Durchführung einer Trauerfeier entstehen können. „Hinlänglich bekannt sind die Gefahren und die Verantwortung des Bestatters für diesen Ritus – immer auf der Hut sein, mindestens zwei Mitarbeiter zur Hilfestellung bereithalten – und es lässt jeden aufatmen, wenn der Ablauf dieses Kerzen-Rituals ohne eine Panne oder einen Unfall abgelaufen ist. Im Gegensatz dazu lässt unsere stimmungsvolle Alternative den Bestatter gelassen zusehen.“

Die Möglichkeiten sind vielfältig. „Wir sind sicher: Das individuelle Bestücken des Gruß- und Schmuckbandes durch die Trauernden – mit einem letzten Gruß, mit Worten, die man vielleicht nicht mehr sagen konnte, mit einer Zeichnung, einem Foto oder einer Lieblingsblume –, um es einem geliebten Menschen mit auf den letzten Weg zu geben, lässt die Trauerfeier zu einer unvergesslichen, schönen Erinnerung werden.“

Am offenen Sarg mildert dieses bunte Band für viele Menschen den bewegten Anblick des verstorbenen, geliebten Menschen. Dieser natürliche Rahmen der Aufbahrung versöhnt und entspannt diese Situation und leistet damit einen wichtigen Beitrag zur Trauerverarbeitung.

„Unser Schmuck- und Grußband passt um jeden Sarg oder Bahre und kann selbstverständlich beim offenen oder am geschlossenen Sarg verwendet werden. Es ist inzwischen schon unsere Tradition, dass



das Band selbstverständlich aus Naturstoff besteht und 100 Prozent biologisch abbaubar ist. Somit kann es mit beige setzt oder kremiert werden oder auch wiederverwendet werden.

Das Schmuck- und Grußband ist in Bio-Baumwolle, wollweiß und weiteren Farben lieferbar. Selbstverständlich bieten wir das Grußband auch für Urnen an. Ebenfalls in Jute oder Baumwolle erhältlich.“

[www.westhelle-koeln.de](http://www.westhelle-koeln.de)

Ariane Schnickmann steht Ihnen mit dem Team der Westhelle Köln GmbH für weitere Fragen gern unter der Rufnummer 02247 - 968 25 64 zur Verfügung.



## Das Original ist immer die beste Wahl

Stelen-Schachtelsysteme BABUSCHKA & DUO

NEU passende Leuchter & Sargständer



formschön, modern, leicht, praktisch und vielseitig in seinen Möglichkeiten • erhältlich in allen handelsüblichen Dekoren, alle RAL-Farben und Acryl • ideal für den einfachen, leichten und schnellen Transport und Aufbau (Einzelteile zwischen 1,9 und 7 kg) • 5- und 3-teilig ineinander schachtelbar • verschiedene Aufsätze wie Windlicht, Rednerpult-Aufsatz, runde und/oder eckige, herzförmige, beleuchtete Aufsatz-Platten, Bildträger, Wasserschale etc. • passende Sargständer, Leuchter, Hocker und Bank • Sondergrößen möglich • stabile Kanten und Ecken • robuste Oberflächen • Transport und Schutzhüllen verfügbar

[www.westhelle-koeln.de](http://www.westhelle-koeln.de) • Telefon 02247 968 25 64

# Das strahlende Grabmal

Text: Britta Schaible

**Mit HELENA gelingt dem Unternehmen BOLLERMANN aus Winnenden erneut eine besondere Innovation für die individuelle Grabgestaltung.**

Viel Zeit, viel Entwicklungsarbeit – und es hat sich gelohnt: Fast ein Jahr hat das Team von BOLLERMANN an diesem neuen Grabmal gearbeitet: HELENA (aus dem Griechischen: die Strahlende, die Sonnenhafte, die Schöne) bereichert nun das vielseitige Angebot.

Geschäftsführer Alexander Parlow und sein Team sind stolz auf das Ergebnis „Auf der Suche nach einer Verbindung zwischen etwas Vertrautem und etwas Neuem, haben wir HELENA gestaltet. Aus einer Idee, begleitet mit viel Mut, Kreativität, Einsatz und Know-how, ist eine fantastische Lösung für eine individuelle Grabanlage entstanden – nachhaltig und preisbewusst.“

Das liegende Grabmal ist eine interessante und harmonische Kombination aus Cortenstahl, Quarzschiefer und Licht und beeindruckt in seiner Wirkung. Seit jeher ist das Thema Umweltbewusstsein im Unternehmen BOLLERMANN von besonderer Bedeutung – alle Materialien werden aus Europa bezogen und die Fertigung erfolgt in Baden-Württemberg.

## Grabmaldesign mit Symbolik

Hier verwandelt sich bei Einbruch der Dunkelheit die Beleuchtung zur Erleuchtung: Die Quarzschieferplatte mit ihrer natürlichen Oberfläche wird von einem Solar-Panel betriebenen LED-Licht im Sockel des Rahmens erleuchtet. In der Dämmerung geht automatisch das Licht an und brennt so lange, wie es der mit Sonnenlicht gefüllte Akku erlaubt.

Die Handhabung ist aufgrund der durchdachten Konstruktion, der Größe und des geringen Gewichts unkompliziert.

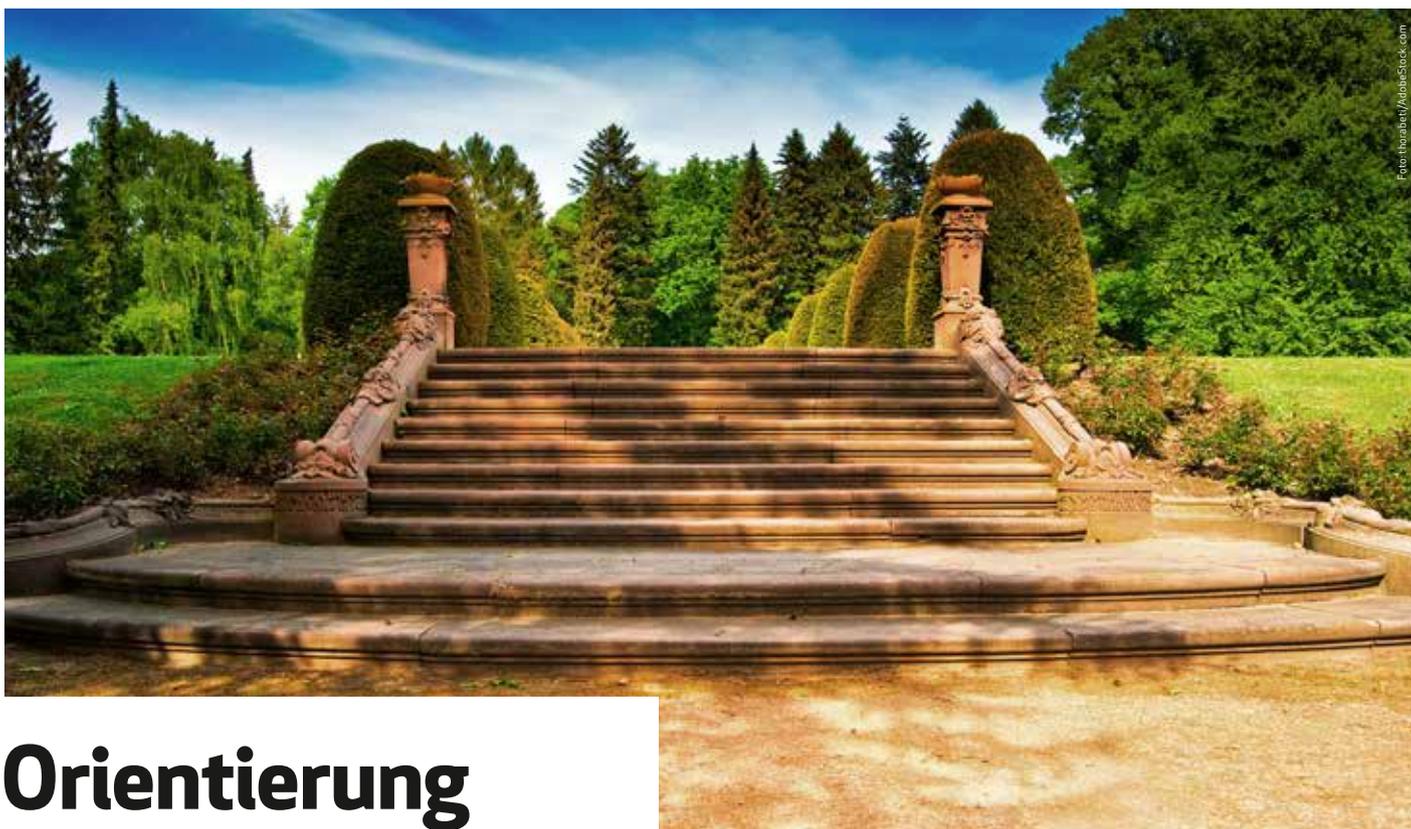


Der Rahmen aus Cortenstahl, der übrigens auch nach eigenen Vorstellungen gestaltet werden kann, wird auf die Schieferplatte gesteckt. Danach erfolgt eine einfache Anbringung, da eine Befestigung oder ein Fundament nicht notwendig sind: Für einen sicheren Stand ist durch das Eigengewicht gesorgt.

Viele Hinterbliebene wünschen sich eine individuelle, nachhaltige und preiswerte Grabgestaltung – einen besonderen Ort in Würde für ihre Trauer. Mit dem Grabmal HELENA hat das Unternehmen BOLLERMANN hierfür eine attraktive Möglichkeit gefunden.

Für weitere Informationen und die persönliche Beratung steht Ihnen Alexander Parlow mit seinem Team gern unter der Rufnummer 07195 929 97 71 zur Verfügung.

[www.bollermann-grabmale.de](http://www.bollermann-grabmale.de)



# Orientierung für Suchende leicht gemacht

Der neue Online-Service  
der Hamburger Friedhöfe

**Mit seinen 398 Hektar ist der Ohlsdorfer Friedhof der größte Parkfriedhof weltweit.**

Das große Areal erschwert den Besuchern manchmal die Suche nach dem Grab. Die Mitarbeiter der Friedhofsverwaltung kennen die vielen Anfragen aus ihrer täglichen Arbeit. Gut, dass es hierfür jetzt eine schnelle und einfache Lösung gibt.

Auf der Internetseite [friedhof-hamburg.de](http://friedhof-hamburg.de) finden Sie einen Button „Online-Services“. Mit der Eingabe des Vor- und Zunamens kann die Suche nach der Grabstätte des verstorbenen Menschen gestartet werden und mit einem Klick erhält der User die wichtigsten Informationen, darunter Geburts-, Sterbe- und Bestattungsdatum sowie eine Karte mit der genauen Angabe zur Lage der Grabstätte.

Mit diesem besonderen Service der Verstorbenenuche werden nicht nur die aktiven Gräber auf dem Ohlsdorfer Parkfriedhof angezeigt – auch die Ruhestätten der Friedhöfe Öjendorf, Volksdorf und Wohldorf-Ohstedt können abgefragt werden. Die Suche ist derzeit für 400.000 Grabstätten auf allen vier Friedhöfen möglich. Davon ausgenommen sind anonyme Gräber und Grabstätten mit Auskunftssperre.

[friedhof-hamburg.de](http://friedhof-hamburg.de)



**BOLLERMANN  
GRABMALE**  
SCHÖNE ERINNERUNGEN

**WAS  
SUMMT  
DENN  
DA?**

Die Gemeinschafts-  
grabanlage „Bienenhain“  
von BOLLERMANN



nachhaltig

insektenfreundlich

lebendig



Telefon +49 7195 92 99 77 1 • [www.bollermann-grabmale.de](http://www.bollermann-grabmale.de)

# Sterbefälle nach Monaten 2022 bis 2023 in Deutschland



**Diese Sonderauswertung** enthält Sterbefallzahlen nach Monaten seit dem 01. Januar 2022. Die Auswertung für die Jahre 2022 bis 2023 basiert dabei auf den endgültigen, plausibilisierten Daten dieser Berichtsjahre.

Daten ab dem 01. Januar 2023 sind vorläufig – hierbei handelt es sich um eine reine Fallzahlauszählung der eingegangenen Sterbefallmeldungen aus den Standesämtern – ohne die übliche statistische Aufbereitung.

Die Daten wurden nicht plausibilisiert und es wurde keine Vollständigkeitskontrolle durchgeführt. Zudem liegt nur ein begrenzter Merkmalsumfang vor (Rohdaten).

[www.adeltafinanz.com](http://www.adeltafinanz.com)

	Januar	Februar	März	April	Mai	Juni	Juli	August	September	Oktober	November	Dezember	insgesamt
2023	99.691	83.340	95.207	84.881	82.317	76.879	75.266	78.098	75.384	84.064	87.226	98.554	1.020.907
2022	89.655	82.781	93.872	86.234	81.889	79.599	86.081	86.658	81.043	94.444	89.028	115.057	1.066.341

Quelle: Statistisches Bundesamt, Sonderauswertung zu den Sterbefällen 2022 bis 2023 Stand: 08.01.2024

Antje Wenzel-Kassmer

## Plötzlich steht die Welt still

Sterneneltern mit Symbolen und Ritualen begleiten

**Dieses Buch bietet hilfreiche Rituale, Texte und Symbole für die Begleitung trauernder Eltern, vor allem Eltern von Sternenkindern.**

Die erfahrene Trauerbegleiterin gibt Anregungen und Hilfestellungen für den ersten Kontakt mit den Eltern, für die Bestattung und die Weiterbegleitung, z. B. in einer Trauergruppe, und im Gestalten von Gedenkfeiern. Ein Schwerpunkt ist das Arbei-

ten mit Symbolen, die die Eltern in ihrer Trauer auffangen und Trost geben, wo Worte allein nicht (mehr) ausreichen.

1. Auflage 2023  
Hardcover  
Mit zahlreichen Abbildungen  
und Fotos  
136 Seiten  
ISBN/EAN 978-3-8436-1477-1  
€ 22,00



# FORUM BEFA 2024



**Diese beiden Termine sollten Sie sich unbedingt vormerken: Vom 12. bis 13. April findet die Messe für die Bestattungsbranche in Dortmund statt. Und im Spätsommer geht es nach Österreich: Vom 13. bis 14. September ist die FORUM BEFA in Salzburg!**

Das Frühjahr kann kommen: Die FORUM BEFA gastiert im April in den Dortmunder Westfalenhallen. Über 135 Aussteller werden auf einer auf einer Gesamtfläche von ca. 10.000 m<sup>2</sup> ihre Produkte und Dienstleistungen präsentieren. Die Dortmunder FORUM BEFA ist übrigens nach der BEFA in Düsseldorf die größte Fachausstellung für die Branche bundesweit.

Selbstverständlich wird die Messe wieder von interessanten Vorträgen und Präsentationen, einem ausgewählten kulinarischen Angebot und kulturellen Veranstaltungen begleitet.

Und im Spätsommer wartet dann das nächste Highlight auf uns: Am 13. und 14. September ist die FORUM BEFA in Salzburg zu Gast – nicht nur für Mozartfans ein guter Grund, das Köfferchen für einen kleinen Städtetrip zu packen.

[www.forum-befa.com](http://www.forum-befa.com)



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



**WWW.GOETZ-TRAUERWAREN.DE**

## 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.

### Friedhofsverwaltungstag

20.06.2024 Hannover

[www.friedhofsverwaltungstag.de](http://www.friedhofsverwaltungstag.de)

### Fachmessen

12.04.–13.04.2024

FORUM BEFA, Dortmund

[www.forum-befa.com](http://www.forum-befa.com)

03.05.–04.05.2024

LEBEN UND TOD, Bremen

[www.leben-und-tod.de](http://www.leben-und-tod.de)

13.09.–14.09.2024

FORUM BEFA Austria, Salzburg

[www.forum-befa.com](http://www.forum-befa.com)

18.10.–19.10.2024

LEBEN UND TOD, Freiburg

[www.leben-und-tod.de](http://www.leben-und-tod.de)

03.11.2024

HAPPY END, Hamburg

[www.bestattingungs-messe.com](http://www.bestattingungs-messe.com)

### Weitere Highlights

**Leichenwagenmuseum**

Verkauf von Bestattungsfahrzeugen, Transportern, Oldtimern und Exoten

Osemundstr. 13  
58809 Neuenrade  
(Eintritt frei)

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

Randolf Stock  
Tel. 0171/800 50 73  
[www.cardepot-online.de](http://www.cardepot-online.de)

## Inserenten

2 Daxecker Holzindustrie GmbH

[www.daxecker.at](http://www.daxecker.at)

5 Lavabis GmbH

[www.lavabis.de](http://www.lavabis.de)

7 PUR Solutions GmbH

[www.nanogermany.de](http://www.nanogermany.de)

9 Seebestattungs-Reederei Albrecht

[www.seebestattung-albrecht.de](http://www.seebestattung-albrecht.de)

9 Ahorn AG

[www.ahorn-ag.de](http://www.ahorn-ag.de)

11 Bestattungswagen Wolf OHG

[www.bestattungswagen-wolf.com](http://www.bestattungswagen-wolf.com)

13 Linn Sprachverstärker

[www.linn-sprachverstaerker.com](http://www.linn-sprachverstaerker.com)

15 Reederei Huntemann GmbH

[www.reederei-huntemann.de](http://www.reederei-huntemann.de)

17 ikt Lenz GmbH & Co. KG

[www.natururne.de](http://www.natururne.de)

19 Reederei H. G. Rahder GmbH

[www.seebestattung-buesum.de](http://www.seebestattung-buesum.de)

21 Westhelle Köln GmbH

[www.westhelle-koeln.de](http://www.westhelle-koeln.de)

23 Bollermann GmbH

[www.bollermann-grabmale.de](http://www.bollermann-grabmale.de)

25 Leonard Goetz Nachf.

[www.goetz-1849.de](http://www.goetz-1849.de)

26 Ralf Krings Licht & Leuchter

[www.licht-leuchter.de](http://www.licht-leuchter.de)

27 ADELTA.FINANZ AG

[www.adeltafinanz.com](http://www.adeltafinanz.com)

28 Rapid Data GmbH

[www.rapid-data.de](http://www.rapid-data.de)

**Beilagen**

ADELTA.FINANZ AG

[www.adeltafinanz.com](http://www.adeltafinanz.com)

FORUM BEFA GmbH & Co. KG

[www.forum-befa.com](http://www.forum-befa.com)



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](http://www.licht-leuchter.de)  
e-mail: [Ralf.Krings@t-online.de](mailto: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



# Wir sorgen für einen ruhigen Schlaf

**TAUSCHEN SIE IHRE FORDERUNGEN  
GEGEN LIQUIDITÄT – DIREKT!**

Mit ADELTA haben Sie mehr Zeit und Konzentration  
auf die eigene Dienstleistung durch Entlastung  
im Forderungsmanagement.



**FACTORING FÜR  
TISCHLER-BESTATTER**

**ALLES AUS EINER HAND:  
KEIN SYSTEMWECHSEL NÖTIG!**



Nehmen Sie direkt mit uns Kontakt auf:  
Marc-Chagall-Straße 2 | 40477 Düsseldorf | Tel.: 0211 355 989-0 | [info@adeltafinanz.com](mailto:info@adeltafinanz.com)  
[www.adeltafinanz.com](http://www.adeltafinanz.com)

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

„Digitalisierung bedeutet für mich  
**Freiheit und Lebensqualität.**“

Daniel Streidt | Erstes Ulmer Bestattungsinstitut



**Video:** Welche Probleme unsere Online-Services für ihn lösen & wie er sich mehr Freiraum damit schafft



QR-Code scannen oder  
[rapid-data.de/danielstreidt](https://rapid-data.de/danielstreidt) besuchen