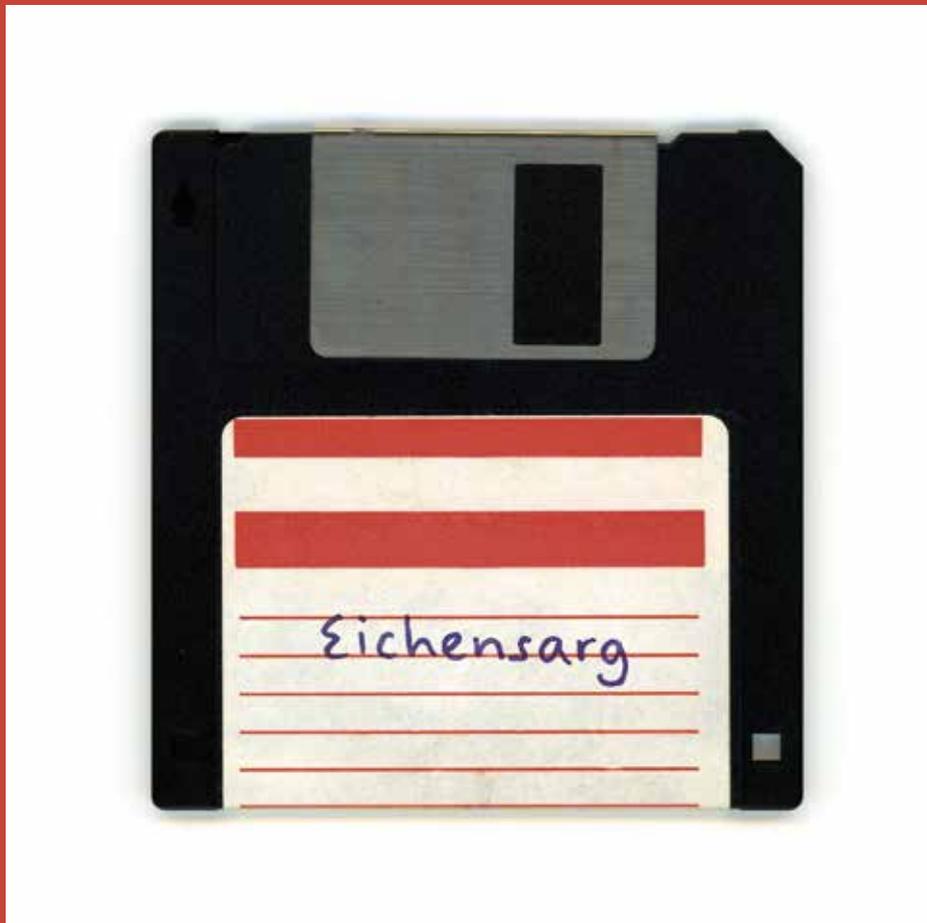




# BESTATTUNGSWELT

Das Fachblatt für die Bestattungsbranche

Ausgabe 02.2021



# Jenseits des Üblichen.



**Daxecker**<sup>®</sup>  
SARGKULTUR AUS ÖSTERREICH



## Liebe Leserin, lieber Leser,

erste, zweite, dritte Welle: Momentan fühlt sich es sich eher an wie eine Dauerwelle, und zwar die, die sich nicht oder kaum frisieren lässt. Die Aussicht auf geglättete Wogen ist immer noch nicht in Sicht. Und trotz dieser schwierigen und energieverzehrenden Pandemiezeit hat jeder die Chance, diese auch zu nutzen, anstelle im Tal der Verzweiflung und des Jammerns zu verweilen.

Welche neuen und sinnvollen Aktivitäten gibt es, die mich beruflich weiterbringen? Stellen Sie Ihr Unternehmen digital neu auf: zeitgemäß und außerdem vorausschauend. Nehmen Sie online an Seminaren und Weiterbildungen teil und nehmen Sie Ihr Team mit. Werden Sie noch persönlicher und stärken Sie Ihre Präsenz vor Ort und darüber hinaus, z. B. durch eine neue Internetseite, die Ihre Individualität, Ihre besonderen Dienstleistungen und Ihr Sortiment den Angehörigen und potenziellen Kunden direkt ins Wohnzimmer transportiert.

Distanz bedeutet nicht, distanziert zu sein – ganz im Gegenteil. Gestalten Sie Ihre Nähe zu Ihren Kunden neu. Das macht Sie ganz schön sympathisch.

Herzlichst

Ihr BestattungsWelt-Team

**Britta Schaible**  
Redaktion

**Nicola Tholen**  
Projektleitung

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

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

arca.





6

Aus der Sicht Ihrer Kunden  
Erasmus A. Baumeister



12

Das persönliche Gespräch ist durch nichts zu ersetzen Im Gespräch mit Ina Hannß und Dirk Gronwald, ADELTA.FINANZ AG



20

Innovativer Trauerdruckservice – neu gedacht Stilvolle und einfühlsame Trauerdrucksachen von *memorius*

## BEITRÄGE

- |   |   |
|---|---|
| <p>3 Editorial</p> <p>6 Aus der Sicht Ihrer Kunden<br/>Erasmus A. Baumeister</p> <p>10 Das persönliche Gespräch ist durch nichts zu ersetzen<br/>Die BW im Gespräch mit Ina Hannß und Dirk Gronwald, ADELTA.FINANZ AG</p> <p>12 Wenn ein Jugendtraum wahr wird<br/>Die BW im Gespräch mit Tanja De Luca, Bestattungen Flunkert in Neunkirchen</p> <p>14 Kundenbindung durch Persönlichkeit<br/>Jule Baumeister, Baumeister &amp; Baumeister</p> <p>16 Das ist unsere Kultur am Ende des Lebens?<br/>Wolf Meth</p> <p>18 Leistungen transparent machen – wie es gehen kann<br/>Rapid Data AG</p> | <p>20 Innovativer Trauerdruckservice – neu gedacht<br/><i>memorius</i> Trauerdruck</p> <p>22 Voll im Trend: Nachhaltige Massivholzsäрге<br/>Schmidt-Hendker bietet jetzt auch eine Naturlinie an</p> <p>23 Ein besonderer Rahmen<br/>FUNERALdisplay des Unternehmens<br/>Andreas Wormstall Bürotechnik</p> <p>25 Sterbefälle nach Monaten 2016 bis 2021 in Deutschland<br/>BW-Statistik</p> <p>25 Jörg Vieweg: Der Einbalsamierer<br/>BW-Buchtip</p> <p>30 Termine/Inserenten</p> |
|---|---|

## 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: 02233 628 328  
info@bestattungswelt.com  
www.bestattungswelt.com

### Chefredaktion und

#### Projektleitung

Britta Schaible  
Nicola Tholen

#### Erscheinungsweise

zweimonatlich

#### Nächster Anzeigen-/

#### Redaktionsschluss

21.05.2021

### Gestaltung

Florian Rohleder

#### Titelfoto

Claudio Divizia/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 01.01.2021.

€ 7,50

Informationen und Anmeldung unter  
[www.bestattertag.de](http://www.bestattertag.de)



**Digital**

**BESTATTERTAG**

HÖREN, UMSETZEN, GEWINNEN

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



**Dabei sein!**

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

**Stellen Sie  
Fragen per  
Live Chat!**

**Live Stream**

**MI., 05. MAI 2021 09:00–16:30**

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



**[www.bestattertag.de](http://www.bestattertag.de)**

**Sie erhalten per Mail den Einladungslink.**





Foto: Nuvart Phansuwan/AdobeStock.com

# Aus der Sicht Ihrer Kunden

**Fast 90 % der Deutschen sind online, generationsunabhängig. Egal, was Sie oder ich wissen wollen, der erste Schritt ist immer die Onlinerecherche.**

**Text:**  
Erasmus A.  
Baumeister

Wenn ich wissen möchte, welche zwei Straßen die Kantstraße im ostpreußischen Königsberg vor 1918 gekreuzt haben, dann habe ich nach 30 Sekunden eine Antwort im Internet gefunden. Wenn es mich interessiert, wie oft der Lancia Delta Integrale Evo II gebaut wurde, dann erfahre ich das verlässlich im Netz. Wenn ich es kaum aushalte zu erfahren, wie der Lateinnachhilfelehrer von Markus Söder hieß, dann unterrichtet mich sicherlich irgendein Klatsch & Tratsch-Portal. Wenn ich einen neuen Elektriker brauche, der auch irgendwann einmal Zeit hat, dann werde ich online schnell fündig. Wenn ich mehr darüber lesen möchte, dass die Frau von Albrecht Dürer eine extrem erfolgreiche Unternehmerin war, dann finde ich die schnellste Info hierzu auf dem digitalen Weg. Wenn ich mich nicht entscheiden kann, ob ich mein neues Auto in Mauritius Yacht Star-Blue oder in Midnight Ocean Emotion bestellen soll, dann berät mich irgendwer sicherlich bei YouTube. Wenn ich eine Bestattungsvorsorge abschließen möchte, dann ... Wenn die Oma mit 103 friedlich eingeschlafen ist, dann ... Ihre Internetpräsenz ist Ihr wichtigstes Kommunikationsinstrument der Gegenwart und der Zukunft. Wenn heutzutage Ihre Internetpräsenz nicht perfekt ist, dann traut Ihnen Ihre Kundschaft auch keine perfekte Bestattungsleistung zu, Stammkunden und Mund-zu-Mund-Propaganda hin oder her. Der Onlinebereich basiert auf Bewertungen. Auf der Suche nach einem Hotelzimmer oder einem professionellen Akkuschauber lässt sich jeder von den entsprechenden Bewertungen beeinflussen. Genauso in der Bestattungsbranche. Die Anzahl und die Qualität Ihrer Google-Rezensionen sind außergewöhnlich wichtig für Ihr digitales Image. Fast alle Bestattungsunternehmen haben so 5 bis 10 gute bis sehr gute Google-

Bewertungen. Warum aber nicht 50 bis 100, oder sogar 500? Dieses Problem ist ganz einfach zu lösen. Ab morgen bekommt Ihre Rechnung ein DIN-A4-Blatt mehr. Text: „Sehr geehrte Familie XY, vielen Dank für das entgegengebrachte Vertrauen. Wir würden uns sehr über eine Google-Bewertung von Ihnen freuen. Link zur Google Bewertung. Für jede Bewertung spenden wir am Ende des Jahres 20,00 € an das Hospiz/Tierheim/Musikschule o. ä.“ Das Volumen Ihrer Bewertungen wird schnell steigen. Am Ende des Jahres ergibt sich rechnerisch eine Spendensumme von vielleicht 1.720,00 €, Sie runden auf 2.000,00 € und überreichen medienwirksam die Spende an die ausgewählte Institution. Zwei Fliegen mit einer Klappe, mehr Bewertungen und ein positiver PR-Bericht. Keine Angst vor schlechten Bewertungen. Sie können es steuern, welche Kunden den Bewertungswunsch erhalten. Die zickigen und mäkeligen Kunden erhalten mit der Rechnung natürlich nicht das zusätzliche A4-Blatt. Zusätzlich können Sie Ihren Kunden die oben dargestellte Bewertungsaufforderung auch per Mail zuschicken, so haben die Menschen den aktiven Bewertungslink direkt auf ihrem Rechner, und es geht noch einfacher.

Ihre Internetpräsenz ist 2021 eine hochkomplexe Angelegenheit, damit sie allen Ansprüchen gerecht wird und die notwendige Effizienz hat. Genau hier können Sie den Abstand zum Wettbewerb so deutlich machen wie sonst nirgendwo. Eine Internetpräsenz in der Bestattungsbranche besteht aus sieben verschiedenen Bereichen, die aus einer Hand kommen müssen, um das perfekte Ergebnis zu generieren.

## 1. Das Konzept

Es müssen die Ziele definiert werden. Sollen mehr Bestattungsaufträge generiert werden? Ist eine Umsatz- und Ertragssteigerung angepeilt? Muss der Abstand zum Wettbewerb mal wieder vergrößert werden? Was auch immer: Die Ziele sind individuell und setzen sich aus einer Mischung mit unterschiedli-

cher Gewichtung zusammen. Die Onlineaktivitäten der Mitbewerber müssen analysiert werden. Wie verhält und vernetzt sich die neue Website mit allen anderen Kommunikationsinstrumenten, die Sie nutzen? Mit welchen Themen sind die meisten Besucher zu erlangen?

## 2. Die Redaktion

Eins der komplexesten Themen. Die Texte müssen von Menschen entwickelt werden, die schreiben können, die die Branche kennen, die verkaufen können, die das Juristische im Griff haben und die das Suchmaschinenoptimierte Schreiben (SEO) beherrschen.

## 3. Die Website

Ihre Internetpräsenz muss juristisch immer auf dem aktuellen Stand sein, sonst wird es schnell sehr teuer. Datenschutz, Impressum, Cookie-Hinweise ändern sich immer schneller und müssen perfekt sein.

## 4. Die Fotografie

Eine benutzerfreundliche Internetpräsenz besteht zu 70 % bis 80 % aus Bildern. Eine Startseite mit 40 cm Text zum Scrollen verschreckt die die meisten Besucher sofort. Bilder fangen die Menschen ein und wecken Interesse. Allerdings sind die Zeiten in unserer Branche vorbei, in denen ein Sonnenuntergang den nächsten ablöste, in denen der x-tausendste Steg auf den See führte und in denen die Pustebäume sich mit den Spuren im Sand abwechselte. Transparenz ist gefragt. Was passiert in Ihrem Bestattungshaus? Eine optimale Internetpräsenz verschafft Einblicke. Reportage-Fotografie schafft Vertrauen. So viele Bilder wie möglich. Das Teamfoto mit fünf ernst guckenden Männern im schwarzen Dreiteiler, die ihre Hände im Schritt falten, wird ersetzt durch den modernen Dienstleister in Aktion. Sie sind Profi-Bestatter, dann wird das durch hochprofessionelle Fotografie auf Ihrer Website dokumentiert. Die wirklich guten Smartphone-Bilder, die heute möglich sind, reichen nicht. Und Ihre teure Spiegelreflex Digitalkamera reicht auch nicht. Es geht um die Erfahrung eines Profis, es geht um die Choreografie und um die Dramaturgie, die ein Laie niemals realisieren kann. Profi-Bestatter, Profi-Fotograf.

## 5. Die Grafik

Es muss eine einmalige Grafik entwickelt

werden, die den Blindesten Ihr Unternehmen erkennen lässt. Standard-Baukasten-Grafiken, die noch unendlich oft zu finden sind, sind eine Katastrophe für das Google Ranking. Ihre Internetpräsenz ist einmalig.

## 6. Die Aktualisierungen

Eine Website, die seit sechs Monaten statisch ist, ist für Google prähistorisch. Sechs Monate sind eine Generation im Onlinebereich. Je häufiger sich auf Ihrer Website etwas ändert, umso besser wird Ihr Google Ranking. Sie können den Inhalt über ein aktuelles Content Management System ohne Programmierkenntnisse selbst ändern, oder wir machen das für Sie im Rahmen eines Pflegepaketes.

## 7. Die Programmierung

Wenn die sechs vorherigen Punkte erledigt sind, dann geht es in die Programmierung. Und hier liegt immer das Missverständnis. Jemanden, der ganz ordentlich programmieren kann, finden Sie häufig, aber einen Anbieter, der alle sieben Positionen aus einer Hand liefert, mit jahrzehntelanger Branchenerfahrung, gibt es nur einmal.



Sie verkaufen nicht den Tod, die Trauer, sondern sind moderner Dienstleister 2021.

Wir betreuen über 1.500 Internetpräsenzen in der deutschsprachigen Bestattungsbranche. So haben wir nicht nur Einblick in eine Zugriffsstatistik, sondern eben in richtig viele. So sehen wir seit 25 Jahren, mit welchen Themen die meisten Besucherzahlen zu generieren sind. Diese Themen verändern sich immer schneller. Wir kennen die regionalen Unterschiede. In Sachsen-Anhalt wird zum Thema Bestattung anders geklickt als in Oberbayern.

Die Krönung Ihrer Internetpräsenz sind ein Imagefilm und kurze Videosequenzen, die die wichtigsten Themen erklären. Der Imagefilm eines Bestattungsunternehmens

hat außergewöhnlich viele Einsatzzwecke. Das Google Ranking einer Website mit Individualfilm ist deutlich besser als ohne. Google sagt, dass die Suchenden am liebsten ein Ergebnis mit Film haben, und nicht nur endlose Texte vorgesetzt bekommen wollen. Mit einem Film steigen die Besucherzahlen und die Verweildauer auf Ihrer Website deutlich. Der Film kann kostenlos bei YouTube eingestellt werden und erhöht so die Besuche auf der Website. Im Social-Media-Bereich kann der Film als Ganzes oder in zwanzig Scheibchen geschnitten verwendet werden. Ihr Imagefilm wird als aktiver link in alle E-Mail-Signaturen eingebaut. So schickt Ihr Unternehmen den Film täglich zig-fach in die Welt hinaus. Hier verteilt er sich von selbst, weil die Menschen noch keinen Film eines Bestattungsunternehmens gesehen haben, und diesen weiterschicken. Im Schaufenster Ihres Unternehmens kann der Film als Endlosschleife laufen und belebt so den ersten Eindruck Ihres Hauses. Ein perfekter Film kann als Kinowerbung gezeigt werden, was gar nicht so teuer ist. Natürlich ist die Musik sehr wichtig. Ein „Ave Maria“ ist hier völlig falsch, Sie verkaufen nicht den Tod, die Trauer, sondern sind moderner Dienstleister 2021. Also wird mit einer dynamischen Musik Ihre hochqualitative Arbeit begleitet. Über die passende Musik werden schnell positive Emotionen erzeugt. Der Film ist die Eröffnung zu Vorträgen und Veranstaltungen. So ist das Eis schnell gebrochen, und die Menschen haben einen Zugang zu den fast unbekanntem Leistungen Ihres Bestattungsunternehmens. Ein Imagefilm baut Vorurteile und Berührungsängste ab. Mit zwei Minuten Film können Sie mehr erreichen als mit zwei Metern Text. Ihre Website repräsentiert 24 Stunden täglich für die gesamte Welt Ihre Qualität, Ihr Leistungsspektrum und vermittelt durch maximale Transparenz Vertrauen und Sicherheit. Die Sicht Ihrer Kunden und potenziellen Kunden ist digital. Hier zeigen Sie den Unterschied zum Wettbewerb. Online ist fast alles zu finden, die Qualität ist nicht immer klar einzuordnen.

Referenzen zu den hier dargestellten Konzepten finden Sie unter [www.erasmus1248.de](http://www.erasmus1248.de). Angebote zu diesen Leistungen erstellt Ihnen kostenlos und unverbindlich Kathrin Bischoff-Berger unter [kab@erasmus1248.de](mailto:kab@erasmus1248.de)

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

## Wir begleiten Sie bei Ihrer Investition

### Mit unseren Lösungen sind Sie finanziell flexibel

Als traditioneller Partner des Mittelstandes bietet die MMV Gruppe flexible Produkte und Lösungen aus den Bereichen Investitionsfinanzierung und Absatzförderung an. Damit eröffnen wir Ihnen clevere Möglichkeiten für eine erfolgreiche Unternehmensentwicklung. Sprechen Sie mit uns.

Erfahren Sie mehr über Leasing, Mietkauf und Darlehen – wir beraten Sie gerne.

### Zentrale

**MMV Bank GmbH**  
**MMV Leasing GmbH**

Ferdinand-Sauerbruch-Straße 7 | 56073 Koblenz  
Telefon 0261 9433-0 | Telefax 0261 9433-555  
info@mmv.de

### Niederlassungen

**Immer in Ihrer Nähe:**

Bayreuth | Bremen | Göttingen | München  
Berlin | Dresden | Hamburg | Stuttgart | Bielefeld  
Frankfurt | Krefeld | Villingen-Schwenningen



**Jederzeit ein Partner.**

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



## Das persönliche Gespräch ist durch nichts zu ersetzen

Ina Hannß und Dirk Gronwald bereichern das Vertriebsteam der ADELTA.FINANZ AG.  
Die Bestattungswelt im Gespräch mit Ina Hannß und Dirk Gronwald.

Text: Deborah Plachetka

**Seit Kurzem hat das Vertriebsteam der ADELTA.FINANZ AG mit Ihnen Verstärkung bekommen.**

**I.H. und D.G.:** Ja, das ist richtig. Die ADELTA.FINANZ AG wächst und hat in vielen Bereichen das Personal qualifiziert aufgestockt. Um eine nachhaltige Bestandskundenbetreuung sowie weitere Akquise-Nachfragen bedienen zu können, hat der Vorstand entschieden, auch den Vertrieb zu verstärken. Seit dem 1. Februar 2021 sind wir als Ver-

triebsleiterin/Vertriebsleiter in das Unternehmen eingetreten. Als Ansprechpartner für die vertrieblichen Belange des gesamten Dienstleistungsspektrums sind wir zusammen mit unseren Vertriebskollegen für den Auf- und Ausbau von Bestandskunden sowie die Akquisition von Neukunden zuständig. In enger Zusammenarbeit mit unseren Geschäftsbereichen und Partnern bieten wir unseren Kunden eine professionelle Betreuung an. Für neue Interessenten stehen wir für ein erstes, völlig unverbindliches und kostenloses ca. 40-minütiges Informationsgespräch im Haus des Bestattungsunternehmens zur

Verfügung. Vielfach ist es für Interessenten einfacher, sich direkt beraten zu lassen und Fragen zu stellen, als sich durch schriftliches Material allein zu informieren.

**Wie sind Sie zur ADELTA.FINANZ AG gekommen?**

**I.H.:** Ich bin im letzten Jahr auf ein entsprechendes Stellenangebot der ADELTA gestoßen. Meine umfassenden Erfahrungen im Factoring-Bereich und der Wunsch, wieder vertrieblich tätig zu werden, haben mich nach sehr guten Bewerbungsgesprächen bewogen, ein Vertragsangebot anzunehmen.

**D.G.:** Ich kannte das Unternehmen schon seit Jahren und finde auch das Premiumpaket ADELTA.BestattungsFinanz hochinteressant. So habe ich mich Ende des Jahres 2020 beworben und wurde nach guten Gesprächen eingestellt.

**I.H. und D.G.:** In Düsseldorf haben wir Einblick in die verschiedensten Bereiche dieses auf den Bestattungsmarkt spezialisierten Finanzdienstleistungsinstituts erhalten.

So konnten wir für einige Wochen die anspruchsvolle und zeitintensive Bearbeitung im Backoffice-Bereich miterleben. Der Ankauf der Forderungen ist eben nur ein Baustein unserer Dienstleistung. Neben der Abwicklung von Ratenzahlungen, der Betreuung von Nachlass- und Erbschaftsangelegenheiten und Sterbegeldversicherungen erledigen wir auch die besonders zeitintensive Betreuung von Sozialamtsfällen. Jeder, der schon einmal mit Sozialamtsbestattungen zu tun hatte, weiß, wie viel Aufwand und Zeit benötigt wird, um solche Vorgänge abzuschließen.

**Wieso haben Sie sich entschieden, zur ADELTA zu wechseln?**

**I.H. und D.G.:** Das Ziel der ADELTA.FINANZ AG ist es, die führende Stellung im Markt nicht nur zu behaupten, sondern weiter auszubauen. Schnell wurde uns klar, dass eine Win-win-Situation für beide Seiten entsteht, hinter der wir voll stehen und die wir guten Gewissens verkaufen können, wenn es eine partnerschaftliche Zusam-

menarbeit zwischen ADELTA und dem Bestatter gibt.

**Frau Hannß, die Bestattungsbranche war aber zunächst neu für Sie?**

**I.H.:** Ja, so war es. Durch die umfangliche Einarbeitung im Innendienst und gemeinsame Kundenbesuche mit den Vertriebskollegen konnte ich mir aber schon ein gutes Bild machen. Des Weiteren hat die ADELTA mich zusätzlich zur Hospitation zu einem Bestatter geschickt. So konnte ich dem Team Dabringhaus in Stockelsdorf einige Tage über die Schultern schauen. Ich habe so das gesamte Dienstleistungsspektrum eines modernen Bestattungsunternehmens einschließlich Thanatopraxis kennen lernen dürfen.



Die Möglichkeit zu haben, Prozesse vor Ort beim Bestatter zu erleben und Schnittstellen zur ADELTA.FINANZ AG zu optimieren, ist es, was uns Spaß macht.

**D.G.:** Ich war in den Jahren 2009 bis 2013 als Außendienstmitarbeiter der Firma Bestattungswäsche Nunnenkamp tätig. Die Erfahrung erklärungsbedürftiger Produkte habe ich mir in verschiedenen Außendienstpositionen angeeignet. Auch ich hatte die

Gelegenheit, einige Tage im Bestattungshaus Dabringhaus zu hospitieren.

**Wie haben Sie die Zeit bis jetzt bei der ADELTA.FINANZ AG erlebt?**

**I.H. und D.G.:** Als neue Mitarbeiter sollte man einfach mit offenen Augen durchs Unternehmen gehen und immer Neues zum eigenen, jahrelang gewachsenen Erfahrungsschatz hinzulernen wollen. Ganz wichtig ist in diesem Zusammenhang das Thema Schnittstellen, d.h. ein übergreifendes Interesse über die eigene Abteilung hinaus. Man sollte sich immer fragen, wo endet eigentlich mein Job, wo beginnt der nächste und wie geht das nahtlos ineinander über? Die Möglichkeit zu haben, Prozesse vor Ort beim Bestatter zu erleben und Schnittstellen zur ADELTA.FINANZ AG zu optimieren, ist es, was uns Spaß macht. Besonders gefallen hat uns von Anfang an die Wertschätzung und Anerkennung, die uns entgegengebracht wurde. Ein Team mit einem guten Arbeitsklima sowie ein Chef, der hinter seinen „Leuten“ steht, hinterlässt von Anfang an ein gutes Gefühl. Hier profitiert man sehr viel von den Erfahrungen der „alten Hasen“ in der Branche. So integrieren sie innovative Ideen mit einer gesunden Basis. Durch die Zusammenarbeit vieler Kollegen, die einen bei der Zielerreichung unterstützen, entsteht ein guter Mix aus Qualität, Zuverlässigkeit und Professionalität.

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

**Seebestattungen ab Cuxhaven/Nordsee -Die Reederei Ihres Vertrauens-**

**REEDEREI  
NARG**

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



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

Tel.: (047 21) 725 119 | Fax: (047 21) 725 100 | [info@reederei-narg.de](mailto:info@reederei-narg.de) | [www.reederei-narg.de](http://www.reederei-narg.de)

# Wenn ein Jugendtraum wahr wird

Die Bestattungswelt im Gespräch mit Tanja De Luca, Inhaberin von Bestattungen Flunkert in Neunkirchen.

Text: Stefanie Nerge

Neunkirchen an der Blies – die zweitgrößte Stadt des Saarlandes – ist seit fast 90 Jahren die Heimat von Bestattungen Flunkert: ein traditionsreiches Bestattungsunternehmen, das seit September 2020 mit Tanja De Luca eine neue Inhaberin hat. Gemeinsam mit ihrer engsten Vertrauten und Mitarbeiterin, Jutta Baumann, auch liebevoll „Mutti“ genannt, hat Tanja De Luca mit all ihrer Hingabe und Wärme immer ein offenes Ohr für die Hinterbliebenen. Man merkt den beiden an, dass hier sehr viel Leidenschaft in die tägliche Arbeit fließt.

**Frau De Luca, Flunkert Bestattungen gibt es seit 1932. Erzählen Sie uns ein wenig über die Historie des Unternehmens.**

1932 gründete der Schreinermeister und Fachgeprüfte Bestatter Richard Flunkert das Unternehmen. Über 43 Jahre wurden die Geschäfte von ihm geführt, bis er diese 1975 an seinen Sohn Günter übergab. Günter Flunkert führte das Bestattungshaus bis zu seinem Ruhestand 2002 und verkaufte dann das Familienunternehmen an Thomas Keßler, der bereits ein Bestattungshaus in Ormesheim besitzt.

**Und wann kamen Sie ins Spiel?**

Ich habe 2018 meine Ausbildung zur Bestatterin bei Thomas Keßler begonnen.

**Warum haben Sie sich mit 48 für eine Ausbildung zur Bestattungsfachkraft entschieden?**

Das war ein unerfüllter Jugendtraum von mir. Ich wollte schon als junges Mädchen Bestatterin werden. Bereits damals war ich von diesem Beruf fasziniert. Es gab jedoch seinerzeit in meinem Heimatort keine Möglichkeit, den Beruf zu erlernen. Und von zu

**Die persönliche Begleitung** und individuelle Betreuung der Angehörigen liegt dem Team von Bestattungen Flunkert besonders am Herzen.



Hause weg, in die nächstgrößere Stadt oder gar noch weiter weg, kam damals nicht in Frage. Also habe ich eine Ausbildung zur Altenpflegerin gemacht. Dann wurde ich Mutter und habe jahrelang in der ambulanten Pflege und als Fahrdienstleitung gearbeitet. In der Zwischenzeit sind die Kinder erwachsen geworden – und so gingen die Jahre ins Land.

**Und was hat dann den Anstoß für den Wandel gegeben?**

Es war eine Aneinanderreihung von Zufäl-

len – und manchmal muss man einfach zur richtigen Zeit am richtigen Ort sein. Es war Thomas Keßler, der mir die Möglichkeit gab, in meinem Alter noch eine Ausbildung zu beginnen und schließlich das Bestattungshaus im letzten Jahr zu übernehmen. Ich bin das beste Beispiel dafür, dass man seine Träume niemals aufgeben darf.

**Was hat sich seitdem in Ihrem Leben verändert?**

Heute bin ich da, wo ich immer hinwollte und wo ich hingehöre.

**Und was schätzen Sie besonders an Ihrem Beruf?**

Wissen Sie, früher in der Altenpflege habe ich oft Menschen in den Tod begleiten müssen. Es kann ein langer und schwerer Weg sein, bis man den ewigen Frieden findet – und an dieser Stelle fühlte ich mich oft hilflos. Heute kann ich auf eine andere Art begleiten. Ich kann den Verstorbenen würdevoll beisetzen und den Hinterbliebenen Kraft und Zuversicht für die Zukunft geben. Und das ist etwas, das mich jeden Tag sehr glücklich und zufrieden macht.

**Nennen Sie mir einen Begriff, mit dem Sie ihr Team beschreiben würden.**

Mein Team ist meine Familie.

**Was fällt einem Kunden, der zu Ihnen ins Büro kommt, zuerst auf?**

Jeder, der zu uns kommt, wird sehr herzlich und freundlich von meinem Schäferhund Zeus begrüßt. Er ist ein wichtiges Mitglied unseres Teams und macht hier wirklich einen sehr guten Job als Seelentröster.

**Das merkt man. Sie sind wirklich ein sehr harmonisches Team. Worauf legen Sie besonderen Wert?**

Immer 120% geben, denn 100% reichen nicht.

**Und wie schaffen Sie das alles?**

Ich habe starke Partner an meiner Seite. Zum Beispiel wird mein gesamtes Forderungsmanagement von der ADELTA.FINANZ AG abgewickelt.

**Warum haben Sie sich für eine Zusammenarbeit mit ADELTA entschieden?**

Bonität! Ich habe Bestattungen Flunkert auf Rentenbasis erworben. Das bedeutete für mich vom ersten Tag an, einer finanziellen Verpflichtung nachkommen zu müssen, was zur Folge hat, dass ich mir etwaige Zahlungsrückstände oder gar Ausfälle nicht erlauben kann. Dieser Gedanke hat mich um den Schlaf gebracht, bis mir ein Kollege vom Angebot der ADELTA.FINANZ AG erzählt hat. Dann habe ich ein wenig recherchiert und Kontakt zu Herrn Mittelbach aufgenommen. Dann ging alles ganz schnell



Den Hinterbliebenen Kraft und Zuversicht für die Zukunft zu geben ist etwas, was mich jeden Tag sehr glücklich und zufrieden macht.

und unkompliziert. Ich war vom ersten Tag meiner Selbständigkeit an Kunde bei der ADELTA.FINANZ AG.

**Was ist für Sie der besondere Vorteil der Zusammenarbeit?**

Die Dienstleistungen für Bestatter sind besonders service- und lösungsorientiert.

**Gibt es denn auch Vorteile für Ihre Kunden?**

Das Zahlungsziel bei Vorliegen einer Versicherung von 60 Tagen ist z. B. für meine Kunden eine erhebliche Entlastung. Denn das ist ein Zeitraum, der lang genug ist, damit die Hinterbliebenen die Beisetzung nicht vorfinanzieren müssen, wenn das Geld aus einer Sterbegeldversicherung ausgezahlt wird. Und wenn der Verstorbene keine Sterbegeldversicherung abgeschlossen hat, nehmen die Angehörigen auch gern das Angebot der Ratenzahlung in Anspruch.

Frau De Luca, wir danken Ihnen ganz herzlich für dieses Gespräch und wünsche Ihnen weiterhin alles Gute!

[www.bestatter-flunkert.de](http://www.bestatter-flunkert.de)

**SEEBESTATTUNG – eine überzeugende Alternative**

individuell besonders kostengünstig

Über 30 Jahre Seebestattung

REEDEREI HUNTEMANN GMBH

Schleuse 2  
26434 Hooksiel

Fon: 0 44 25/17 37  
[www.reederei-huntemann.de](http://www.reederei-huntemann.de)

# Kundenbindung durch Persönlichkeit

Wann – wenn nicht jetzt?!



Das Ausmaß der globalen pandemiebedingten Gesellschaftsveränderung ist unabsehbar. Alles, absolut alles ist um ein Vielfaches zäher und damit zermürbender, nerviger, existenzbedrohender, isolierender, anstrengender, explosiver, einengender, unverständlicher ... als wir es alle für möglich gehalten hätten – Und ein Ende ist nicht absehbar.

Text: Jule Baumeister

**Unser aller Nervenkostüm wird inzwischen deutlich fadenscheinig. Es besteht Handlungsbedarf.**

Es gibt kaum eine Branche, in der ein derart empathischer Kundendialog notwendig ist wie in der Bestattungsbranche – ein Dialog, der am besten direkt den Kunden emotional abholt und begleitet, ihn durch die schwere Zeit führt und Sicherheit bietet. Ein Dialog

der direkten, persönlichen und unmittelbaren Zuwendung und unmittelbaren Unterstützung.

Genau das, die unmittelbare und notwendige Begegnung, ist im Moment nicht möglich – und ich stelle mir die Frage: Wird diese Begegnung jemals wieder so möglich sein, wie wir den zwischenmenschlichen Umgang kennen und von klein auf gelernt haben? Wir brauchen mehr Persönlichkeit und Vertrauen denn je.

Unabhängig davon, ob Deutschland, Europa und die ganze Welt diese Krise dauerhaft in den Griff bekommen werden, wir wieder zu einem Status ‚Vor Covid‘ zurückkehren können oder ob ein Szenario wie im Moment die neue Realität werden wird und wir mit derartigen Bedrohungen leben lernen: Unabhängig von wirklich allen möglichen denkbaren Zukunftsszenarien in allen Gradationsstufen wird uns der neu erlernte Habitus der Distanz aus der Notwendigkeit heraus erhalten bleiben. Es wird etwas hängen bleiben, auch wenn vermeintlich alles wieder gut ist. Da bin ich mir sicher und da sind sich Soziologen, Philosophen, Volkswirtschaftler, Anthropologen und wer nicht alles auch sicher. Was genau es sein wird, was hängen bleibt, ist natürlich schwer zu

prognostizieren - die Wahrscheinlichkeit, dass es eine habituelle Verhaltensweise sein wird, die aus Angst vor möglichen Unwägbarkeiten im Kontakt mit anderen resultiert, ist naheliegend.

Wir alle müssen uns umstellen und präparieren. Wir müssen lernen, unsere Kunden, jetzt sofort und in der Zukunft, mit der gleichen Empathie und Hingabe genauso gut und umfassend zu bedienen, wie wir es immer getan haben, nein: eigentlich noch besser. Auf Distanz.

Welche Möglichkeiten haben wir dafür? Im Prinzip eine Einzige – die Digitalisierung. Deutschland, damit erzähle ich Ihnen nichts Neues, ist digitales Entwicklungsland, im internationalen Vergleich hinken wir gewaltig hinterher. Klingt demotivierend, ja. Aber genau dies ist die Chance, wahre Schätze für sich zu entdecken und zu heben.

Digitalisieren Sie Ihr Unternehmen, digitalisieren Sie Ihre Persönlichkeit. Je perfekter, persönlicher und professioneller Ihre Website ist: Wenn Ihr Kunde prophylaktisch oder im akuten Trauerfall dorthin findet; wenn er dann das Gefühl hat, eingeladen zu sein, auf Ihrer Seite verweilen zu wollen, weil er sich zurechtfindet, ohne überfordert zu sein; weil er das Gefühl hat, einen persönlichen Ansprechpartner zu haben; weil er sich abgeholt und willkommen fühlt; weil er sich verstanden fühlt und einem ehrlichem Dialog gegenübersteht; wenn er quasi schon das Gefühl hat, bei Ihnen im Unternehmen zu sein: Dann ist schon viel gewonnen.

Wenn Sie darüber hinaus dazu in der Lage sind, alle Ihre Leistungen eben auch auf Distanz unter Einbringung Ihrer kompletten Persönlichkeit und dem, was Sie und Ihr Unternehmen ausmachen, auf dem digitalen Wege zu vermitteln, dann sind Sie in der aktuellen und vor allem zukunftsweisenden Situation angekommen und stehen stabil im Zeitgeist da.



## Wir brauchen mehr Persönlichkeit und Vertrauen denn je.

Wann – wenn nicht jetzt? Einen besseren Zeitpunkt gibt es nicht. Die Motivation stimmt, weil die Notwendigkeit da ist. Verwandeln Sie Ihre negative Energie der Corona-Genervtheit und -anspannung in positive Energie und digitalisieren Sie Ihre Persönlichkeit und Ihr Unternehmen. Machen Sie Ihr Unternehmen wertvoll. Ihren Kaktus auf der Fensterbank streicheln Sie auch nicht unmittelbar – und doch wächst und gedeiht er durch Ihre liebevolle Fürsorge auf Distanz.

Aktuell stellen sowohl der Bund, die Länder und auch einige Kommunen Gelder für Digitalisierungsprojekte in Klein- und Mittelstandsunternehmen zur Verfügung, den Digitalbonus. Diese Programme laufen noch bis 2023. Wichtig ist, dass Sie zuerst den Antrag stellen und dann erst beginnen – sobald Sie das Projekt begonnen haben, Dienstleistungen oder Hardware schon konkret geordert sind, kann kein Antrag mehr gestellt werden.

### Bundeswirtschaftsministerium

[www.bmwi.de/Redaktion/DE/Dossier/digital-jetzt.html](http://www.bmwi.de/Redaktion/DE/Dossier/digital-jetzt.html)

### Die Bundesländer und auch Kommunen haben eigene Programme, zum Beispiel Bayern

[www.digitalbonus.bayern](http://www.digitalbonus.bayern)

Es lohnt sich, die Programme einmal anzuschauen und zu vergleichen. Nicht jedes Angebot ist für jede Idee zu Digitalisierung geeignet: Wenn aber was dabei ist, dann werden bis zu 50% der entstehenden Projektkosten für Soft- und Hardware erstattet.

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



**Jule Baumeister**  
Baumeister & Baumeister



nano  
*Secret*

### Erinnerungsschmuck + Objekte

befüllbar + mit Patentverschluss



nano  
TRIUM

info@nanogermany.de

T: (0)2153 127 88 81



nano  
*lifelines*

### Fingerprintschmuck

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

# Das ist unsere Kultur am Ende des Lebens?

Text: Wolf Meth

## Wie bedeutend ist der Mensch – „Gottes Ebenbild“ in mehreren Religionen?

Vielfach ist die Würde des Menschen davon abgeleitet. Würde ist ein zentraler Begriff im Deutschen Grundgesetz, das als Antwort auf die Verheerungen des 2. Weltkrieges mit 60 Millionen Toten geschaffen wurde. Doch auch ohne Krieg sterben jährlich weltweit 30 bis 40 Millionen Menschen an den Folgen von Hunger, davon 3 bis 4 Millionen Kinder unter 5 Jahren. Das zur Würde des Menschen.

## Aber da es inzwischen 7,5 Milliarden Menschen gibt, scheint dies zu einer Inflation der Betrachtung zu führen und der Wert des Einzelnen zu sinken.

Wir brauchen nicht durch das Fernrohr zu blicken. Auch in unseren Breiten gibt es die Werteskala: Es beginnt mit den Reichen und Schönen, den „Helikopter-Müttern“ mit ihren Kindern, der Partyjugend, den erfolgreichen Managern und Unternehmern und Promis und dann? Die Älteren und Alten – die Rentengeneration. Das sind in Deutschland 22 Prozent der Gesamtbevölkerung. Ich gehöre seit einiger Zeit selbst zu dieser Gruppe: Als Fünzigjähriger habe ich mich erschreckt, wenn mir eine junge Dame den Platz im Bus angeboten hat – das passiert heutzutage nicht mehr – die Z-Generation schaut inzwischen zum Fenster hinaus. Beim Corona-Test fragte man mich, ob ich ein Handy hätte, um den QR-Code zu scannen? Ich dachte, ich wäre noch ganz fit und am Puls der Zeit. Die allgemeine Meinung ist: „Bist du nicht mehr!“ Bei einem Meeting besprachen wir, wie man die gut-situierten „Alten“ in den Wirtschaftsprozess „einfließen lassen“ könnte. Ich war Teilnehmer in einem Workshop. Jedes Mal, wenn ich mich einbringen wollte, ist mir ein „Macher“ über den Mund gefahren. Er hat mich



Foto: flashmovie/AdobeStock.com

Proxima Centauri – Leben?



## Ist uns eigentlich noch bewusst, wie einmalig wir Menschen sind?

nicht als „Alten“ festgemacht, weil er sich wahrscheinlich unter der älteren Generation zitttrige Greise vorstellt. Aber er wusste offensichtlich sehr genau, wie man Marketing für die ältere Generation gestaltet. Und dann sterben die „Alten“. Viele der Hinterbliebenen hatten „bescheidene“ Mütter und Väter, die „Nelken und einen Walzer“ liebten – da wird die Bestattung ja nicht so teuer sein.

**Und vor allem wollten die Väter und Mütter nicht, dass es später noch eine aufwendige Betreuung der Gräber geben muss – da bietet sich doch die Streuwiese oder der Friedwald an.**

Die Trauerfeier ohne Priester besteht aus einer Rede und einer Begleitmusik oft mit schlechtem Ton und – jemand trägt eine Schmuckurne zum Grab – vielleicht sogar anonym zur immer beliebter werdenden Streuwiese – das war's.

## Sie meinen, das ist übertrieben?

Sind Sie sich bewusst, welche Särge in manchen Gebieten in den Krematorien angeliefert werden? 90 Prozent sind Schrott – und das für das Ebenbild Gottes. Wir brauchen einen gesellschaftlichen Schub, den die Bestatter nicht allein geben können, und der hängt mit einer Nachdefinition des Wertes unseres Menschseins zusammen – da reicht

auch die religiöse Definition nicht mehr aus, da sie nicht mehr zeitgemäße Bilder und Vorstellungswelten einbringt.

### Ist uns eigentlich noch bewusst, wie einmalig wir Menschen sind?

100 Billionen Zellen führten in 300 000 Jahren den Homo sapiens zu einer Intelligenz, die weit und breit im Universum kein zweites Mal zu finden ist. Wenn ich sage weit und breit, heißt das nicht, dass es dies im Universum nicht mehr geben könnte – bei 90 Milliarden Lichtjahren heute erkennbarer Größe des Universums ist es wahrscheinlich bis sicher. Aber unser Sonnensystem beherbergt acht Planeten – doch geht die Wahrscheinlichkeit, hier irgendwo überhaupt Leben zu entdecken, eher gegen Null. Und die nächstgelegene Sonne (Stern) mit einem Planetensystem, der Proxima Centauri, mit möglicher Entwicklung von Leben oder gar Intelligenz ist ca. 40 Billionen Kilometer entfernt – eine unvorstellbare Raumsonden weg, wobei die Wahrscheinlichkeit von Leben, geschweige denn Intel-

lignenz, im Planetensystem des Proxima Centauri gering ist – meinen die Forscher.

### Auch wenn wir uns selbst immer wieder bis zur Zerstörung klein machen, der Mensch ist etwas Außergewöhnliches, auch wenn es im Universum noch „Gottähnlicheres“ geben sollte.

Aber eines ist gewiss: Achten wir die Würde von uns Menschen und entsorgen wir sie nicht, wenn sie ihren Beitrag zum Leben geleistet haben. Da ist die ganze Gesellschaft aufgerufen. Wo ist diesbezüglich das Lobbying der organisierten Bestatter gegenüber der Politik?

### Ob mit oder ohne Religion – das menschliche Leben ist derart wertvoll, dass die Qualität des Abschieds daraus in Gesetze gegossen werden müsste.

Wir leben in einer liberalen Gesellschaft, keine Normen außer Gesetze. Jeder kann tun und lassen, was er will – siehe den Pandemieverlauf, den wir nicht in den Griff bekommen. Getan wird, streng geteilt nach Generationen, was üblich ist, was die Opi-

nionleader trommeln – forciert von den Medien.

Das Leben hat einen Anfang und ein Ende. Die Medien leiten die Menschen von der Babynahrung bis zum Partyurlaub auf die Inseln. Für die 22 Prozent Alten: Was, außer Zahnprothesen und Hörgeräten, wird angeboten?

### Wo sind die „Trommeln“ für die Verabschiedung aus dem Leben – dem nach der Geburt einschneidendsten Ereignis unseres Lebens? Quo vadis Bestattungskultur?



**Wolf Meth**

Unternehmensberater, Bestattercoach, NLP-Trainer, Personalmanagement, Asche-Glaskörper in Wien  
[www.meth-consulting.com](http://www.meth-consulting.com)  
[www.asche-glas-koerper.com](http://www.asche-glas-koerper.com)  
[meth@meth-consulting.com](mailto:meth@meth-consulting.com)  
+49 170 8 320 787  
Wien – Würzburg

## Mobile Lautsprecheranlagen für Bestattungen



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



Wahlweise:  
Sender  
- Handmikrofone  
- Ansteckmikrofone  
- Headsetmikrofone

### LINN SPRACHVERSTÄRKER

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



**LINN** SPRACHVERSTÄRKER e.K.  
DONATUSSTR. 156 50259 KÖLN  
TEL 02234 / 2004040 FAX 02234 / 2005240  
[info@linn-sprachverstaerker.de](mailto:info@linn-sprachverstaerker.de)

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

Oder besuchen Sie uns unter:  
[www.linn-sprachverstaerker.de](http://www.linn-sprachverstaerker.de)



Foto: RapidData

Nach dem Login können Trauerfamilien das Kunden-Center Tag & Nacht nutzen.

## Leistungen transparent machen - wie es gehen kann

Kunden informieren sich über Inhalte und Angebote im Internet. Das ist keine Neuigkeit mehr, sondern längst gelebter Alltag – und das generationenübergreifend. Als Dienstleister steht man vor der Aufgabe, das eigene Leistungsprofil im Netz sichtbar zu machen. Und sich clever von Wettbewerbern abzuheben.

Text: Stephanie Tamm

Die eigene Website ist ein wichtiger Kommunikationskanal, um Kunden zu erreichen und ganz gezielt zu informieren. Bestattungshäuser können sich im Web als Unternehmen vorstellen, ihre Leistungen transparent beschreiben und bewusst Dienstleistungsangebote machen. So können sie etwas Wertvolles beim Kunden hinterlassen: ein gutes Gefühl. Genauer gesagt geht es für den Kunden um das gute Gefühl,

persönlich angesprochen und kompetent beraten und betreut zu werden. Als Geschäftsführer von Rapid Data weiß Christian Greve jedoch, dass es für Bestatter nicht nur wichtig ist, online Präsenz und Transparenz zu zeigen, sondern Trauerfamilien auch digitale Services zu bieten, die über eine Bestattung hinausgehen.

„Eine gute Bestatterwebsite beantwortet möglichst viele Nutzerfragen: Was ist im Trauerfall als Erstes zu tun? An wen wende ich mich, wenn ich meine verstorbene Mutter vor der Beisetzung noch einmal sehen möchte? Oder welche Gedanken kann ich mir gemeinsam mit meinen Kindern



Christian Greve



Professionelle Texte laden in das Kunden-Center der Trauerhilfe Stier ein.

machen, bevor ich einen Beratungstermin vereinbare, um eine Bestattungsvorsorge abzuschließen? Die Website ist die einzige Möglichkeit für Bestatter, sich emotional und mit allen Leistungen zu präsentieren. Wenn Angehörige dann noch Online-Services nutzen können, die unabhängig von Bürozeiten 24h verfügbar sind, biete ich als Bestatter eine echte Rundumbetreuung.“ So eine Rundumbetreuung im eigenen Betrieb umzusetzen muss keine Mammutaufgabe sein. Das Leistungspaket PowerOrdoMAX bietet mit dem Kunden-Center gebündelte Online-Services, die zusammen mit professionellen Texten auf der Bestatterwebsite eingebunden und per Login unabhängig von Ort und Zeit von Trauerfamilien nutzbar sind:

✓ **Abmelde-Assistent**

Angehörige können die vom Bestatter erledigten Abmeldungen einsehen und selbst 12 Monate lang Verträge, Nutzerkonten und Profile des Verstorbenen kündigen oder übertragen.

✓ **Trauerdruck-Abstimmung**

Trauerdrucksachen können online vom Auftraggeber kommentiert und schnell und einfach mit dem Bestattungshaus abgestimmt werden.

✓ **Gedenkportal**

Die vom Bestatter eingerichtete Online-Gedenkseite lädt die Trauergemeinschaft ein, virtuelle Kerzen zu entzünden, Kondolenzen zu schreiben, Blumen zur Trauerfeier zu bestellen oder Spenden zu sammeln.

✓ **Erinnerungsbuch**

Die Fotobuch-Software ermöglicht Angehörigen, gemeinsam mit Familie und Freunden ein einzigartiges Andenken an den Verstorbenen zu entwerfen und gedruckt nach Hause zu bestellen.

Von dem ersten Beratungsgespräch über die Einbindung einzelner Online-Services in die Bestatterwebsite bis hin zu Produktschulungen und unterstützenden Marketingmaßnahmen – der Rapid-Support ist bei jeder Anwendung aus der PowerOrdo Welt inklusive.

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



## NATURURNE

Urnen, natürlich schön

IKT Lenz GmbH & Co. KG | Niederregse 1 | 51702 Bergneustadt | Tel.: 02763 / 212 040 | Fax: 02763 / 212 094 | [info@natururne.de](mailto:info@natururne.de) | [www.natururne.de](http://www.natururne.de)



# Innovativer Trauerdruckservice – neu gedacht

memorius Trauerdruck ist das moderne Werkzeug für die Erstellung von stilvollen und einfühlsamen Trauerdrucksachen für Ihre Kunden. Mit edler Haptik, individuellen und berührenden Motiven und einem exzellentem Service

Text: Britta Schaible/memorius

## Warum ist *memorius* Trauerdruck so besonders?

Ganz einfach, weil Sie alles im Handumdrehen online selbst in die Wege leiten – bereits ab der ersten Auflage! Bestellen Sie Ihre Wunschmenge 24/7 online, optional mit Druck zum Selbst-Editieren oder auch mit direkter Postzustellung an die ausgewählten Trauergäste.

## Welche Möglichkeiten gibt es und wie funktioniert es?

Trauerdruck, Gedenkkarten, Trauerbriefe und Einladungen ganz einfach selbst gestalten: direkt im Onlineshop oder auf Ihrem eigenen Firmendrucker – mit klassischen, kreativen und berührenden Motiven aus einer ständig wachsenden Artothek.

## ➔ SERVICE-VARIANTE 1:

### *memorius* Trauerdruck im Selbstdruck: Attraktive Blanko-Motive bestellen und in Ihrem Betrieb gestalten.

Als Selbstgestalter wählen Sie einfach die gewünschten Blanko-Motive inklusive der Umschläge in der gewünschten Menge aus, legen sie in den Warenkorb und Sie erhalten die unbedruckten Drucksachen. Ganz einfach zum Selbst-Editieren am betriebseigenen Drucker.

### Ihre Vorteile als Bestatter

Die perfekte Variante, wenn der eigene Druck mit hoher Professionalität im eigenen Betrieb durchgeführt werden soll. Profitieren Sie von der fantasievollen, eigenständigen und stets wachsenden Artothek und ordern Sie genau die Auflagen, die Sie benötigen.

## ➔ SERVICE-VARIANTE 2:

### *memorius* Trauerdruck online gestalten: direkt auswählen und online selbst editieren.

Suchen Sie Ihr Wunschmotiv aus und gestalten Sie mit dem komfortablen Editor. Nutzen Sie die zurzeit beliebtesten Schriften aus einem reichen Portfolio, inkl. Textinspirationen für Ihre Drucksachen. Erstellen Sie ein Abstimmungs-PDF für die Angehörigen zur Freigabe und abschließend senden wir – *memorius* Trauerdruck – Ihre Trauergrüße in Ihre Firma.

### Ihre Vorteile als Bestatter

Kein lästiges Einrichten des Druckers, keine Fehleinzüge, Papierstau etc. Stattdessen hochwertiger, professioneller Druck mit nachgefragten Schriftarten, die fehlerfrei ausgegeben werden.



→ SERVICE-VARIANTE 3:

**memorius Trauerdruck Lettershop: Trauergruß gestalten und die Postzustellung delegieren.**

Entscheiden Sie sich für diese komfortabelste Variante von *memorius* Trauerdruck. Gestalten Sie Ihre Karten online und hinterlegen Sie eine Liste Ihrer Trauergäste im Excel-Format. Ihre Trauerpost wird in Ihrem Namen versendet – pünktlich und zuverlässig.

**Ihre Vorteile als Bestatter**

Indem Sie die Postzustellung der selbst gestalteten Karten an *memorius* Trauerdruck delegieren, entsteht für Ihre Kunden eine Entlastung in der Zeit des Abschieds.

**Was spricht außerdem für *memorius* Trauerdruck?**

Ganz klar: Die Kundennähe, die Individualität und die besonders serviceorientierte

Dienstleistung bereichern Ihr Angebot. Gestalten Sie zusammen mit den Angehörigen direkt am Bildschirm. Geben Sie Ihren Kunden den Raum und wählen Sie gemeinsam die Schrift sowie den Gedenktext aus. Das stärkt die Kundenbindung – und die Hinterbliebenen haben das Gefühl der direkten Einflussnahme.

Außerdem bietet Ihnen die schnelle Produktions- und Lieferzeit erhebliche Vorteile: Wer bis 12:00 Uhr bestellt, erhält am Folgetag die Lieferung.

Das Portal ist exklusiv und ausschließlich für Bestatter zugänglich – alle Motive können dem Kunden auch digital zur Verfügung gestellt werden.

Selbstverständlich steht Ihnen das *memorius*-Team für weitere Fragen und Einzelheiten gern zur Verfügung.

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



# PIETA

11. FACHMESSE FÜR BESTATTUNGSBEDARF UND FRIEDHOFSTECHNIK

VERSCHOBEN AUF 22. BIS 23. OKTOBER 2021

MESSE DRESDEN





# Voll im Trend: Nachhaltige Massivholzsärge

Schmidt-Hendker bietet jetzt auch eine Naturlinie an

Text: Meike Lücke

**Die Nachfrage nach einer ökologischen Bestattung steigt, denn immer mehr Menschen, die umweltbewusst leben, wünschen sich auch nach ihrem Tod einen grünen Fußabdruck. Die neue Naturlinie von Sargbau Schmidt-Hendker wird genau diesem Wunsch gerecht.**

Für die Naturlinie verzichtet die Manufaktur für Massivholzsärge im Osnabrücker Land auf schädliche Lacke oder Kunststoffe. Stattdessen werden heimische Hölzer aus nachhaltiger Forstwirtschaft verarbeitet. Vor allem Wildeiche, Wildesche und Wildkirsche sind gefragt. Auf Wunsch wird der Sargdeckel etwa mit Moos verziert wie beim Modell Wildeiche Nr. 13 mit Mooslauf.

## Heimische Hölzer und unlackierte Oberflächen

„Der Trend zu Regionalität, Nachhaltigkeit und Handwerkstradition in Deutschland ist längst auch in der Bestattungswelt angekommen“, sagt Geschäftsführer Udo Mentrup. Dies zeige nicht zuletzt der Erfolg der „Grünen Linie“ des Bestattungshauses Hebenstreit & Kentrup. Schmidt-Hendker ist daher auch Partner der „Grünen Linie“.

Und auch der Bestattermeister Jörg Rumberg sagt: „Nur eine ökologische Bestattung ist nachhaltig für die Umwelt.“ Für ihn gehören neben heimischen Hölzern und unlackierten Oberflächen auch Totenhemden aus Naturfasern sowie die Erdbestattung dazu, um möglichst viele Ressourcen in den Kreislauf der Natur zurückzugeben. „Bei einer Einäscherung werden rund 100 Liter an fossilen Brennstoffen verbraucht und es entsteht Sondermüll aus den Filteranlagen. Wenn schon das ganze Leben bio war, sollte auch der letzte Fußabdruck grün sein“, findet Rumberg.

## Strom und Wärme aus nachhaltiger Produktion

So sieht es auch Udo Mentrup, der die Oberflächen der Massivholzsärge aus der Naturlinie ausschließlich geölt oder unbehandelt übergibt. Das ist nicht nur schonend für die Umwelt, sondern bringt auch die natürlichen Eigenschaften des Holzes zur Geltung. „Außerdem trifft diese Natur-Optik voll die Erwartungen der Käufer“, berichtet Udo Mentrup. Bei der Herstellung setzt er auf gut ausgebildete Mitarbeiter, die allesamt aus der Region stammen und dem Familienbetrieb seit Jahrzehnten treu sind. Seit vielen Jahren schreibt der Traditionsbetrieb Sargbau Schmidt-Hendker in Glandorf

das Thema Nachhaltigkeit groß. Dies gilt für die gesamte Produktion: Einen Teil des verwendeten Stroms produziert die Photovoltaikanlage auf dem Firmendach. Die Wärmeerzeugung erfolgt durch die Verfeuerung der im Betrieb anfallenden Holzspäne. Darüber hinaus haben alle Produkte kurze Lieferwege, was zusätzlich die Umwelt schont.

## Stärke der heimischen Industrie bewahren

Ein Prädikat, das sich nicht nur in Krisenzeiten wie der Corona-Pandemie auszahlt. „Steigende Rohstoffpreise, starke Preissteigerungen im Ausland, unterbrochene Lieferketten und dramatisch angezogene Frachtkosten beeinflussen derzeit die Preispolitik“, sagt Udo Mentrup. Umso wichtiger sei es, die heimische Industrie zu stärken. „Als einer der wenigen deutschen Sarghersteller können wir aufgrund unserer regionalen Verbundenheit und unserer jahrzehntelangen guten Handelsbeziehungen zu deutschen Lieferanten auch weiterhin zuverlässig produzieren und liefern. Wenn hierzulande hingegen die letzten Sargfabriken schließen, dann geht auch die Flexibilität verloren.“ Standard können schließlich viele, aber nur wenige wie Schmidt-Hendker auch Sonderwünsche. Und zu diesen Sonderwünschen gehört eben auch ihr Beitrag zur umweltbewussten Bestattung.

## Neue Broschüre „Naturlinie“

Erfahren Sie jetzt mehr über die Naturlinie von Sargbau Schmidt-Hendker und bestellen Sie Ihr persönliches Exemplar (Stichwort: „Broschüre Naturlinie“):

[www.schmidt-hendker.de](http://www.schmidt-hendker.de)



# Ein besonderer Rahmen

... nicht nur für die Erinnerung: Mit dem FUNERALdisplay des Unternehmens Andreas Wormstall Bürotechnik setzen Sie ganz persönliche Akzente.

Text: Britta Schaible

Die Gestaltung einer Trauerfeier erhält durch die Verwendung von Fotos und Videos eine individuelle und authentische Atmosphäre.

Für die ansprechende Präsentation gibt es nun das FUNERALdisplay, das bezüglich Design, Technik und der vielseitigen Einsatzmöglichkeiten seinesgleichen sucht. Neben dieser interessanten Dienstleistung für Ihre Kunden haben Sie die Möglichkeit, die modernen Displays mit Rahmen in Ihrem Schaufenster, im Warte- oder im Eingangsbereich zu platzieren. Damit können Sie ganz unaufdringlich Ihr Sortiment, besondere Angebote und interessante Themen sowie insbesondere auch Ihr Bestattungshaus per Imagevideo vorstellen.

## Individuelle Präsentationen mit Stil und Funktionalität

Ob klassisch oder modern, ob weiß, schwarz, Silber oder Gold: Es gibt eine vielfältige Auswahl unterschiedlicher Ausführungen und Konfigurationsmöglichkeiten für Ihr Display. Sie können sich z. B. zwischen einer fest installierten Wandhalterung, einer Staffelei oder einem Standfuß mit Stromverbindung entscheiden. Ein mobiler Akku sorgt für viel Flexibilität – ganz ohne Kabelsalat.



Stellen Sie Ihr System nach Ihren eigenen Bedürfnissen zusammen.

Die Firma Andreas Wormstall Bürotechnik bietet seit über 20 Jahren innovative technische Lösungen an für den gesamten Bürobereich in Bestattungshäusern – inklusive Trauerdruck. Das FUNERALdisplay ist eine Innovation, die den Anforderungen an eine zeitgemäße Präsentation entspricht. Die Familie Wormstall und das Team stehen Ihnen gern für Fragen und weitere Wünsche zur Verfügung.

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





## SEEBESTATTUNG AB BÜSUM/NORDSEE

Die letzte Ruhe auf See






Tel. (0 48 34) 13 80 · Fischerkai 2 · 25761 Büsum · [www.seebestattung-buesum.de](http://www.seebestattung-buesum.de) · [info@seebestattung-buesum.de](mailto:info@seebestattung-buesum.de)

# Pietätvolle Präsentationen

Displays mit glanzvollem Rahmen

Online-Shop:

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

Tel. 02374 /4042



Sie möchten eine Trauerfeier, Ihre Trauerhalle, Ihr Schaufenster oder den Eingangsbereich in Ihrem Bestattungsunternehmen individuell und innovativ gestalten?

QR-Code scannen und direkt zum  
Online-Shop gelangen:



Andreas Wormstall Bürotechnik  
Beulstraße 11  
58642 Iserlohn



# Sterbefälle nach Monaten 2016 bis 2021 in Deutschland

Diese Sonderauswertung enthält Sterbefallzahlen nach Monaten seit dem 1. Januar 2016. Die Auswertung für die Jahre 2016 bis 2019 basiert dabei auf den endgültigen, plausibilisierten Daten dieser Berichtsjahre. Daten ab dem 1. Januar 2020 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).

	Januar	Februar	März	April	Mai	Juni	Juli	August	September	Oktober	November	Dezember	insgesamt
2021	105.773	81.691											
2020	85.419	80.062	87.498	83.866	75.811	72.166	73.798	78.692	74.065	79.621	85.997	108.540	<b>985.535</b>
2019	85.105	81.009	86.739	77.410	75.669	73.483	76.926	73.444	71.022	77.006	78.378	83.329	<b>939.520</b>
2018	84.973	85.799	107.104	79.539	74.648	69.328	75.605	78.370	69.708	74.039	74.762	80.999	<b>954.874</b>
2017	96.033	90.649	82.934	73.204	75.683	69.644	71.411	71.488	69.391	75.229	74.987	81.610	<b>932.263</b>
2016	81.742	76.619	83.668	75.315	74.525	69.186	72.122	71.295	69.037	76.001	77.050	84.339	<b>910.899</b>

Quelle: Statistisches Bundesamt ([www.destatis.de/DE/Themen/Gesellschaft-Umwelt/Bevoelkerung/Sterbefaelle-Lebenserwartung/Tabellen/sonderauswertung-sterbefaelle.html](http://www.destatis.de/DE/Themen/Gesellschaft-Umwelt/Bevoelkerung/Sterbefaelle-Lebenserwartung/Tabellen/sonderauswertung-sterbefaelle.html))

Stand: 23. März 2021

Jörg Vieweg

## Der Einbalsamierer

Von der Kunst die Toten schön zu machen

**„Tote schön machen ...“, ist das, was ein Einbalsamierer macht. Ein Verkehrsunfall, ein Sprung aus großer Höhe, ein Suizid oder einfach nur eine lange schwere Krankheit.**

Dies alles kann den Körper eines Menschen stark verändern und einen Abschied vermeintlich unmöglich machen. Die Toten wieder herrichten, um Abschied zu ermöglichen, das ist wichtig. Deshalb ist es die Aufgabe von Einbalsamierern und Thanatopraktikern, Menschen zu rekonstruieren. Selbst bei einem Tod aus natürlicher Ursache, kann es notwendig sein, einen Menschen konservierend zu behandeln, um diesen ins Ausland zu überführen. Joerg Vieweg arbeitet mit Verstorbenen, um dafür zu sorgen, dass die Angehörigen Abschied nehmen können. Denn er weiß: Besonders nach akuten Ereignissen ist die Begegnung mit dem verstorbenen Körper ein heilsamer Schritt in und durch die Trauer.



Jörg Viehweg  
Der Einbalsamierer

Verlag: Garamond  
Der Wissenschaftsverlag  
Hardcover | 104 Seiten  
ISBN: 978-3-946964-37-7

Preis: € 19,90  
[www.format-verlagsgruppe.de](http://www.format-verlagsgruppe.de)



# unter allen wipfeln ist ruh;

## Waldbestattung im RuheForst®.

### Der Erbacher RuheForst wächst



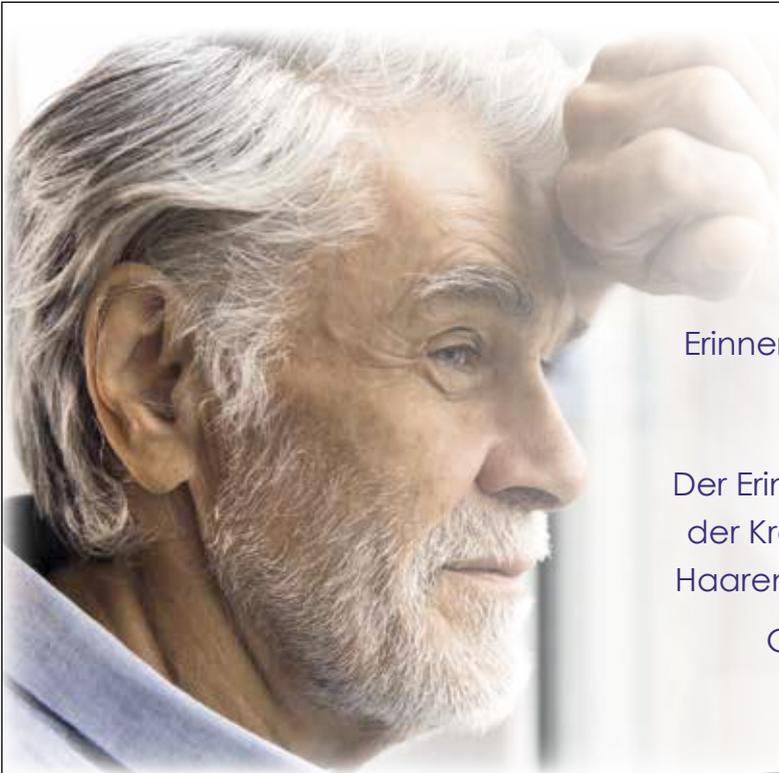
Mitten im Odenwald eingebettet liegt der Erbacher RuheForst. Wer einmal einen Spaziergang hier im Wald unternommen hat, um sich den RuheForst anzuschauen, weiß was einen RuheForst ausmacht und warum genau dieses Fleckchen als RuheForst ausgewählt wurde.

Seit über 15 Jahren ist der Erbacher RuheForst in der Region etabliert und weckt reges Interesse über die Grenzen des Odenwalds hinaus. Mittlerweile wurde die 3. Erweiterung nötig, um wieder genügend Auswahl an Ruhe-Biotopen bieten zu können. 2/3 der 16 ha großen RuheForst-Fläche stehen zukünftig für Bestattungen zur Verfügung. Der Baumbestand umfasst vor allem alte Eichen und Buchen in vielen Altersklassen. Aber auch Lärchen, Birken oder Esskastanien stehen zur Auswahl. Nunmehr knapp 1000 Biotope sind ausgewiesen und einige 100 Biotope kommen in der nächsten Zeit hinzu, nachdem in den letzten Wochen die fleißigen Bauhofmitarbeiter die Erweiterungsfläche aufgearbeitet haben und viel Geäst entfernt und nötig gewordene Fällungen durchgeführt haben.

Weitere Informationen:  
[www.ruheforst-in-erbach.de](http://www.ruheforst-in-erbach.de)



Hier finden Sie den  
RuheForst®-Standort in Ihrer Nähe:  
[www.RuheForst.de](http://www.RuheForst.de)



## Erinnerungsdiamanten von ALGORDANZA: Ihr Kunde wählt!

Der Erinnerungsdiamant kann entweder aus der Kremationsasche oder mindestens 5 g Haaren der verstorbenen Person entstehen.

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



Urne

oder



Haare



*Westhelle Köln* GmbH  
Bestattungsbedarf · Särge · Dekorationen

## 5-teiliges Stelen-Schachtelsystem BABUSCHKA

NEU passende Leuchter, Sargständer, Hocker und Sitzbank

© Design ist gesetzlich geschützt.

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

# Wir suchen Macher!

## Vertriebsmitarbeiter im Außendienst (w/m/d)



Die Zukunft des Automobilverkaufs beginnt jetzt!  
Wenn Sie Teil dieser spannenden Entwicklung sein wollen und an vielschichtigen, abwechslungsreichen Aufgaben in einem international aufgestellten Familienunternehmen – mit eigener Produktion in Heiden/Münsterland – interessiert sind, sind Sie bei uns richtig!

### Und das sollen Sie „machen“:

Verkauf von exklusiven Bestattungswagen, Aufbau und nachhaltige Pflege des Kundenstamms, fachliche Beratung über Produkt- und Ausstattungsmerkmale, aktive Kundenbetreuung.

### Voraussetzung:

Verkaufserfahrung im Automobilbereich, Reisebereitschaft mit Übernachtungen.

Bewerbungsunterlagen per E-Mail an Michael Salzmann (salzmann@kuhlmann-cars.de)

**Kuhlmann Cars**<sup>®</sup>  
MADE IN GERMANY



Lembecker Straße 17 • D-46359 Heiden • Tel.: +49 28 67/ 97 57- 0 • www.kuhlmann-cars.de

## AHORN GRUPPE

Bestattungskultur gestalten

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

Machen Sie  
den ersten  
Schritt!



### Mit uns lebt Ihr Lebenwerk weiter.

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

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

## Brücke der Erinnerung



Die „Brücke der Erinnerung“ im Heimathafen der Reederei Albrecht ist den Hinterbliebenen von Seebestatteten gewidmet. Die Gedenkstätte ist in Form eines Schiffhecks gestaltet und exakt auf das Beisetzungsgebiet zwischen den Inseln Spiekeroog und Wangeroog ausgerichtet.

Durch die Verbindung aller Weltmeere eignet sich die Gedenkstätte auch um Seebestatteten zu gedenken, die andernorts beigesetzt wurden. Auf Wunsch können Angehörige an Stelen eine persönliche Gedenktafel anbringen lassen.

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

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

# VKF FOLIENSARG BIOSEAL®



Mobil: 0151 11186290 · Telefax: 06221 131238 · [info@foliensarg.de](mailto:info@foliensarg.de) · [www.foliensarg.de](http://www.foliensarg.de)

**BW** | **BESTATTUNGSWELT**  
Das Fachblatt für die Bestattungsbranche

unabhängig | innovativ | kreativ  
[www.bestattungswelt.com](http://www.bestattungswelt.com)

**Wir suchen abgeschriebene Bestattungswagen**

Alle Baujahre, auch Diesel und V6/V8  
Bei Ankauf - machen wir den Preis  
Bei Kommission - bestimmen Sie den Preis  
30 Jahre faire Abwicklung gebrauchter BKW  
KFZ-Handel R. Stock Wuppertal/Penzlin  
Tel. 0171-8005073 | [cardepot.stock@gmx.de](mailto:cardepot.stock@gmx.de)

**LAVABIS®** Hygiene Online  
[www.lavabis.de](http://www.lavabis.de)

Art.Nr. HV000341  
Leichenhülle aus Material mit dem Zertifikat „biologisch abbaubar im Boden“.  
Erfüllt auch die Kompostierbarkeit nach EN13432 und setzt bei der Verbrennung im Krematorium keine Schadstoffe frei.



**LAVABIS GmbH** · Steilshooper Allee 49 · 22309 Hamburg  
☎ +49 40 46655525 · 📠 +49 40 46655527 · [info@lavabis.de](mailto:info@lavabis.de)

## TERMINE

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

### MESSEN

07.-08.05.2021

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

09.-10.06.2021

Reutlinger Friedhofstag  
www.reutlinger-friedhofstag.de

22.-23.10.2021

Pieta, Messe Dresden  
www.pieta-messe.de

### BESTATTERTAG INTENSIV

Veranstaltung für Bestatter und Friedhofsgärtner

**ACHTUNG:** Online-Teilnahme möglich. Weitere Informationen und Anmeldung unter:  
www.bestattertag.de

05.05.2021 Online-Stream

### FRIEDHOFSVERWALTUNGSTAG

22.04.2021 Online-Stream  
www.friedhofsverwaltungstag.de

### WORKSHOP

#### Lavabis Bestattungskosmetik

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

### SEMINARE

Bestatter Auszeit – im Kloster mit Diana Tempel  
www.bestatter-auszeit.de

## INSERENTEN

2 Daxecker Holzindustrie GmbH

www.daxecker.at

3 arca

www.arca.rip

5 Bestattertag

www.bestattertag.de

9 MMV Bank GmbH/MMV Leasing GmbH

www.mmv.de

11 Reederei Narg

www.reederei-narg.de

13 Reederei Huntemann GmbH

www.reederei-huntemann.de

15 Nano Solutions GmbH

www.nanogermany.de

17 Linn Sprachverstärker

www.linn-sprachverstaerker.com

19 ikt Lenz GmbH & Co. KG

www.natururne.de

21 Messe Dresden Pieta

www.pieta-messe.de

23 Reederei H. G. Rahder GmbH

www.seebestattung-buesum.de

24 Wormstall Bürotechnik

www.wormstall-bt.de

26 Ruheforst GmbH

www.ruheforst.de

27 IUE Deutschland GmbH

www.immerundewig.com

27 Westhelle Köln GmbH

www.westhelle-koeln.de

28 Kuhlmann-Cars GmbH

www.kuhlmann-cars.de

28 Ahorn AG

www.ahorn-ag.de

29 Seebestattungs-Reederei Albrecht

www.seebestattung-albrecht.de

29 VKF Foliensarg | BioSeal

www.foliensarg.de

29 Lavabis GmbH

www.lavabis.de

30 Ralf Krings Licht & Leuchter

www.licht-leuchter.de

31 Adelta.Finanz AG

www.adeltafinanz.com

32 Rapid Data GmbH

www.rapid-data.de

BEILAGEN

Adelta.Finanz AG

www.adeltafinanz.com



Ralf Krings seit 1985

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

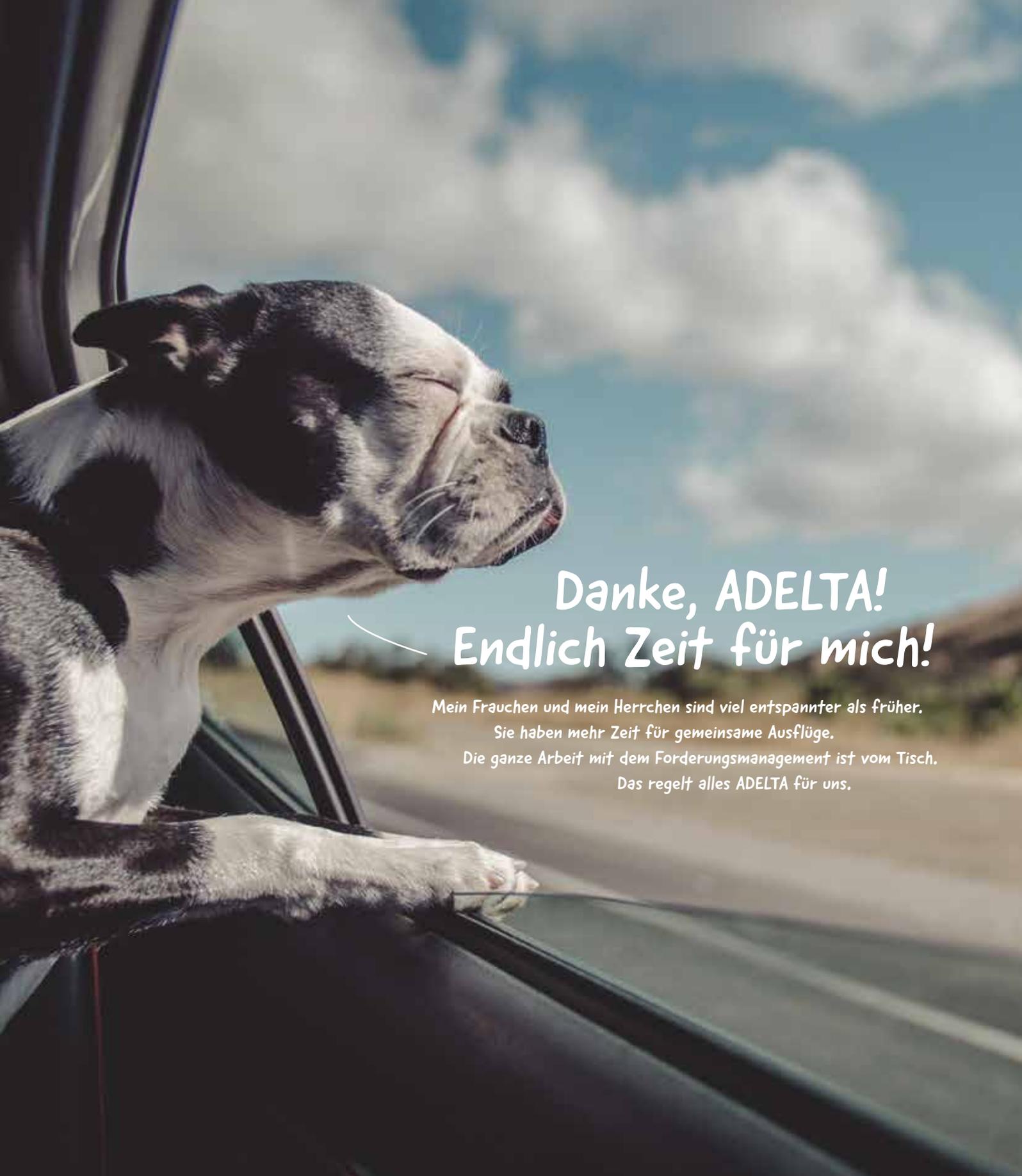
# Licht und Leuchter

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





# Danke, ADELTA! Endlich Zeit für mich!

*Mein Frauchen und mein Herrchen sind viel entspannter als früher.  
Sie haben mehr Zeit für gemeinsame Ausflüge.  
Die ganze Arbeit mit dem Forderungsmanagement ist vom Tisch.  
Das regelt alles ADELTA für uns.*



# powerordomax Erfolgsstory



*„Das Kunden-Center erweitert Ihre persönliche Beratung und Betreuung: Unabhängig von Öffnungszeiten kann Ihr Kunde im geschützten Raum seiner vier Wände Ihre Dienstleistung in Anspruch nehmen. Und damit das noch besser klappt, unterstützen wir Sie mit Produktschulungen und Marketing-Maßnahmen.“*

Gisa Greve,  
Marketing-Expertin



*„Durch Online-Services wie Abmelde-Assistent und Gedenkportal kann ich Angehörigen auch eine digitale Trauerfallhilfe bieten – und das eben rund um die Uhr. So werde ich noch stärker als ein Bestatter wahrgenommen, bei dem der Kunde im Mittelpunkt steht. Klasse!“*

Markus Dartmann,  
Dartmann Bestattungen im Münsterland

