€ 7,50

BestattungsWelt

Das Fachblatt für die Bestattungsbranche

Ausgabe 04.2021

Hier geht's lang ...

SCHWERPUNKT NACHHALTIGKEIT

Jenseits des
Üblichen.

Daxecker®

SARGKULTUR AUS ÖSTERREICH

A 4101 Feldkirchen an der Donau | T +43 7233 6277 0 | info@daxecker.at | daxecker.at

Liebe Leserin, lieber Leser,

die Unwetterkatastrophe im Juli mit ihren Bildern und Nachrichten lässt uns alle nicht los. Wer jetzt noch das Thema Klimawandel müde belächelt, dem ist wahrscheinlich auch nicht mehr zu helfen.
Vor 20 Jahren wurde man in der Regel eher als Alien eingestuft, wenn man in einem Restaurant ein fleischloses Gericht bestellte: Vegetarier hatten es nicht leicht und mussten sich mit oft zerkochten Beilagen oder einem uninspiriert zusammengestellten Salatteller zufrieden geben. Sie landeten schnell in der Schublade „Körnerfresser mit lila Latzhosen und Jutetaschen". Heute ist für viele sogar der völlige Verzicht auf Produkte tierischen Ursprungs eine Selbstverständlichkeit, die sich zunehmend in allen Bereichen widerspiegelt. Menschen achten darauf, dass der Wein oder das Haarshampoo nicht nur bio sind, sondern eben auch vegan. Und der Markt reagiert: Aus den einst schummrigen Reformhäusern haben sich moderne Bio-Supermärkte entwickelt. Jeder Lebensmitteleinzelhandel hat eigene vegane bzw. vegetarische Abteilungen, die Textilindustrie punktet mit recycelten Materialien, die Drogeriemärkte bieten entsprechend zahlreiche tierversuchsfreie Naturkosmetiklinien an und die Speisenkarten der Gastronomie haben sich entsprechend verändert.
Der umweltbewusste Trend macht sich seit einigen Jahren auch in der Bestattungsbranche bemerkbar. Und das ist gut so: Nachhaltigkeit schafft nachhaltige Erinnerungen - und Nachhaltigkeit macht Ihr Unternehmen sympathisch. Anregungen und Ideen hierzu finden Sie in dieser Ausgabe.

Herzlichst

Ihr BestattungsWelt-Team

Britta Schaible
Redaktion

Nicola Tholen
Projektleitung

6
Nachhaltigkeit im Bestattungswesen
Erasmus A. Baumeister

8
Familientradition mit Innovation
Die BW im Gespräch mit Udo Passek, Udo Passek Bestattungen

12
Die Verbindung von Nachhaltigkeit und Innovation
Die Natururnen der IKT Lenz GmbH

BEITRÄGE

3 **Editorial**

6 **Nachhaltigkeit im Bestattungswesen**
Erasmus A. Baumeister

8 **Familientradition mit Innovation**
Die BW im Gespräch mit Udo Passek, Udo Passek Bestattungen

10 **Die richtige Mischung aus digitalen Services und persönlicher Betreuung**
RapidData

12 **Die Verbindung von Nachhaltigkeit und Innovation**
Das umweltbewusste Angebot der IKT Lenz GmbH

14 **Die Erwartung des Unerwarteten**
Jule Baumeister, Baumeister & Baumeister

16 **Sozialamtsbestattungen**
Die BW im Gespräch mit Sven Hollmichel, ADELTA.FINANZ AG

18 **Finanzbuchhaltungssoftware als Steuerungsinstrument**
Die BW im Gespräch mit Markus Schäfer, syska GmbH

20 **Nächster Termin? Salzburg!**
FORUM BEFA Salzburg

22 **Trauerbewältigung durch fühlbare Erinnerungen**
Das Meminto-Erinnerungsbuch

23 **Nachgelesen**
Der BW-Buchtipp

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

Chefredaktion und Projektleitung
Britta Schaible
Nicola Tholen

Erscheinungsweise
zweimonatlich

Nächster Anzeigen-/Redaktionsschluss
10.09.2021

Gestaltung
Florian Rohleder

Titefoto
Naja Bertolt Jensen/unsplash.com

Copyright
Verlag BestattungsWelt Ltd.
Nachdruck, Vervielfältigung und elektronische Speicherung, auch auszugsweise, sind nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlags gestattet.
Für unverlangt eingesandte Manuskripte, Bilder, Bücher und sonstige Unterlagen wird keine Gewähr übernommen.
Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben nicht unbedingt die Meinung der Redaktion oder des Verlags wieder.
Bei Preisausschreiben der Redaktion ist der Rechtsweg ausgeschlossen.

Es gelten die Mediadaten vom 01.01.2021.
€ 7,50

Informationen und Anmeldung unter
www.bestattertag.de

Digital

BESTATTERTAG
HÖREN, UMSETZEN, GEWINNEN

trotz Pandemie, weil es wichtig ist.

Dabei sein!

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

Stellen Sie Fragen per Live Chat!

Live Stream

MI., 15. SEP. 2021 09:00–16:30

Infos zu unseren Referenten und den Zeiten der einzelnen Vorträge finden Sie auf unserer Website. Bitte melden Sie sich zum Live Stream an unter:
www.bestattertag.de **Sie erhalten per Mail den Einladungslink.**

Nachhaltigkeit im Bestattungswesen kostenlos mitmachen

Nachhaltige Bestattungen und nachhaltiges Verhalten als Wettbewerbsvorteil und Umsatzträger

Text: Erasmus A. Baumeister

Wikipedia: *Nachhaltigkeit ist ein Handlungsprinzip zur Ressourcen-Nutzung, bei dem eine dauerhafte Bedürfnisbefriedigung durch die Bewahrung der natürlichen Regenerationsfähigkeit der beteiligten Systeme (vor allem von Lebewesen und Ökosystemen) gewährleistet werden soll.*

Wir alle müssen uns dringend um den Schutz unseres Planeten kümmern. Das betrifft natürlich auch die Bestattungsbranche. Durch das Angebot von nachhaltigen Bestattungen und nachhaltigem Handeln kann auch ein Bestattungsunternehmen viel für den Klimaschutz, die Rohstoffersparnis, die Regeneration und die Stabilität der Erde tun. Nachhaltigkeit ist in der Bestattungsbranche wirklich nichts Neues. Seit über 25 Jahren gibt es Bio-Urnen, Särge mit natürlicher oder sogar ganz ohne Oberflächenbehandlung, es gibt Seebestattungsurnen aus gepresstem Salz, die sich im Wasser innerhalb von kurzer Zeit rückstandslos auflösen, es gibt Sargwäsche aus Baumwolle oder Leinen. Die Nachhaltigkeit in der Bestattungsbranche betrifft aber viel mehr als die Nutzung nachhaltiger Bestattungsgefäße. Das gesamte Unternehmensverhalten muss nachhaltig werden, wenn man hierdurch nicht nur vernünftig und zeitgeistig handeln will, sondern Kunden akquirieren will und den Abstand zum-Wettbewerb weiter vergrößern möchte. Die Zukunftstauglichkeit von deutschen Bestattungsunternehmen entscheidet sich in den nächsten wenigen Jahren, und die Nachhaltigkeit gehört dazu, es geht nicht mehr ohne. Aber es reicht eben nicht, ein paar Bio-Bestattungsgefäße und Trauerpapiere aus Recyclingpapier anzubieten.

NACHHALTIGKEIT FÜR BESTATTUNGSUNTERNEHMEN BETRIFFT Z. B. AUCH DIESE THEMEN UND FRAGEN:

- ? Welche Energieeffizienzklassen haben das Haus und der Kühlschrank?
- ? Wird mit Laser- oder Tintenstrahldrucker gedruckt? (80 % Energieunterschied)
- ? Wird die Kaffeemilch in Plastikportionsdöschen angeboten oder aus der zentralen Glasflasche?
- ? Wird der Strom bei einem Anbieter für erneuerbare Energien eingekauft?
- ? Wie sieht der Fuhrpark aus, und was kann in Zukunft alles mit dem Fahrrad erledigt werden?
- ? Trinkt das Unternehmen Mineralwasser aus Frankreich und Italien oder aus der Quelle vor Ort?
- ? Haben die Feuer- oder Erdbestattungen den nachhaltigeren Fußabdruck?
- ? Gibt es bessere Merchandising-Produkte als Plastikkugelschreiber und Einwegfeuerzeuge?
- ? Ist das Pausenbrötchen mit Leberwurst oder Käse nachhaltiger?
- ? Ist die Überführung des Verstorbenen nach Sizilien mit dem Auto oder dem Flugzeug nachhaltiger?

und noch ganz viel mehr …

Beispiel eines Nachhaltigkeitslabels für Ihr Unternehmen. Kann so übernommen werden oder farblich und grafisch angepasst werden.

„Verlassen der Erde auf klimaneutrale oder sogar klimapositive Weise."

Machen Sie Ihr Unternehmen noch zukunftstauglicher, kaufmännisch noch erfolgreicher und noch nachhaltiger.

Einsatzgebiete Leave Green Logo:
Briefbogen, Visitenkarte, Website inkl. Themenkapitel, Anzeigen, Social Media, Fahrzeugbeschriftung, Produktaufkleber, Beratungsunterlagen, Ausstellungsraum, Pressemitteilungen, Schaufenster, Beschilderung, Vorträge und Veranstaltungen.
Das Angebot von ökologischen und nachhaltigen Bestattungen liefert sehr viele Ansatzpunkte für ein zeitgemäßes Marketing- und Kommunikationskonzept. Das Thema entspricht dem Zeitgeist, stößt auf großes Medieninteresse und entwickelt das Unternehmensimage schnell in ungeahnte Sphären. Darüber hinaus steigert es Umsatz und Ertrag pro Bestattung. Es werden Zielgruppen angesprochen, die über ein gutes Bildungsniveau und entsprechenden finanziellen Background verfügen. Genau diese Menschen legen auch Wert auf eine individuelle und in Zukunft eben auf eine nachhaltige Bestattung.
Die BestattungsWelt möchte über mehrere Jahre ein Unternehmen auf dem Weg zur Nachhaltigkeit begleiten. Aus diesem Grund suchen die BestattungsWelt und die Agentur Erasmus A. Baumeister ein Bestattungsunternehmen, das sich bereit erklärt, in jeder zweiten bis dritten Ausgabe redaktionell auf diesem Weg vorgestellt zu werden. Die Entwicklung und der sich hieraus ergebende Marketingerfolg soll dokumentiert werden.
Als Basis stellt die Agentur Erasmus A. Baumeister dem kooperierenden Bestattungsunternehmen das komplette Leave Green-Marketingkonzept kostenlos zur Verfügung.

www.erasmus1248.de

LEAVE GREEN KONZEPT

1. **Beratung zur Nachhaltigkeit** in der Bestattungsbranche
2. **Teambesuch vor Ort**
3. **Analyse des Unternehmens:** Was läuft schon „grün"? Was kann einfach „grün" werden? Beispiele: Bewirtung, Bürobedarf, Stromanbieter, Fuhrpark, Elektrogeräte, Merchandising, Einrichtung, Energieeffizienzklassen, Kleidung, Druckerzeugnisse etc.
4. **Individuelles "Leave Green"-Logo**
5. **Formulierung einer Nachhaltigkeitsvision** und deren Umsetzung, „Das nachhaltige Bestattungsunternehmen in den nächsten zehn Jahren", zu Kommunikation in allen Medien (Website, Social Media, Blog, PR, Veranstaltungen, Printmedien etc.)
6. **Entwicklung Zeitplan:** Wann wird was „grün" im Unternehmen? Beispiel: 100 % Ökostrom im nächsten Monat, neuer Kühlschrank im nächsten Jahr, E-Leichenwagen in zwei Jahren, etc.
7. **Nutzung von Klimaneutral- und Klimapositiv-Zertifikaten** (Climate Partner o. ä.) für Produkte und Dienstleistungen (Druckerzeugnisse CO_2-neutral, Holz, Wasser etc.)
8. **Social Media Content für 12 Monate:** vier Mal pro Monat, 52 Posts
9. **Erklär- und Imagefilm:** Leave Green, Animation und real, für die Website, Social Media, Schaufenster, Veranstaltungen, Inhouse Screen etc.
10. **Anzeigenserie, Plakatserie:** Leave Green, verschiedene Themen und Ansätze
11. **Broschüre Leave Green Individual:** DIN A4, 6 Seiten
12. **Websitekapitel:** Inhalt, Grafik, Programmierung
13. **Vier Pressemitteilungen** Leave Green
14. **Schaufensterausstellungen** zum Thema Nachhaltigkeit, Leave Green

Wenn Sie Interesse haben, dieses Konzept mit der **BestattungsWelt** und der **Agentur Erasmus A. Baumeister** umzusetzen, dann bewerben Sie sich mit Ihrem Unternehmen bei Kathrin Bischoff-Berger unter: kab@erasmus1248.de

Für Fragen stehen Ihnen **Kathrin Bischoff-Berger** unter 0173-5644492 und **Erasmus A. Baumeister** unter 0172-2011268 zur Verfügung.

Foto: Udo Passek Bestattungen

Familientradition mit Innovation

Bestattungskultur in Andernach im 21. Jahrhundert. Die BestattungsWelt im Gespräch mit Udo Passek, Inhaber von Udo Passek Bestattungen aus Andernach.

Text: Stefanie Nerge

Wenn man auf die 100-jährige Firmentradition von Udo Passek Bestattungen zurückblickt, erkennt man sehr schnell, dass sich das Berufsbild des Bestatters in Laufe der Geschichte sehr gewandelt hat. Im Falle von Udo Passek Bestattungen fing alles 1920 mit einem Speditionsunternehmen an. Johann Elzer, der Schwiegervater von Josef Passek, übernahm damals die Überführungen für den ortsansässigen Schreiner und Bestatter Heinrich Bersch. Aus dieser Tätigkeit heraus entwickelte sich im späteren Verlauf das heutige Bestattungsunternehmen. Die BestattungsWelt spricht heute mit dem Inhaber Udo Passek über seine interessante Familienchronik.

Herr Passek, erzählen Sie uns etwas aus Ihrer Firmenchronik. Wie wurde ihr Unternehmen zu dem was es heute ist?
Wir haben uns aus einem klassischen Speditionsunternehmen entwickelt. In den 1920er-Jahren übernahm der spätere Schwiegervater meines Großonkels Josef Passek Überführungen für Heinrich Bersch Bestattungen hier in Andernach. Bis 1964 hat mein Großonkel als Spediteur diese Aufgabe weiter wahrgenommen. Im Oktober 1969 gründete dann Hans Passek, ein Neffe meines Großonkels, das Bestattungsinstitut Hans Passek. Mit der Gründung des Unternehmens veränderte sich das Arbeitsfeld von Grund auf. Alle bei einem Sterbefall anfallenden Aufgaben wurden von nun an von ihm übernommen, wie z. B. Terminabsprachen, die Beratung der Angehörigen, Formalitäten, Abmeldungen und Beurkundungen sowie die Beschaffung aller für die Beisetzung, Überführung, ggf. Einäscherung oder für die Seebestattung erforderlichen Dokumente. Hans Passek führte das Unternehmen 38 Jahre lang. 2002 übernahm ich dann das Ruder.

Das sind jetzt auch schon 19 Jahre. Was hat sich in Ihrem Unternehmen seither verändert?
Wir haben einiges verändert und unser Dienstleistungsangebot erweitert. Wir erledigen den gesamten Trauerdruck nun intern in unseren Büroräumen, was ein großer Vorteil für unsere Kunden ist, da wir viel flexibler und schneller sind. Wir haben unseren Fuhrpark erweitert, damit wir bei Abholungen entsprechend und zeitnah reagieren können. Und was mir ein großes, persönliches Anliegen war: Ich habe die Dienstbekleidung eingeführt. Mir ist es sehr wichtig, dass wir nach außen ein einheitliches Erscheinungsbild zeigen und als Bestat-

ter wahrgenommen werden. Darüber hinaus haben wir viel Zeit und Geld in die Erweiterung unseres Deko-Materials für Verabschiedungen und Trauerfeiern investiert. Und eine meiner besten Entscheidungen war, das Forderungsmanagement an einen Dienstleister zu übergeben und 2007 dann zu ADELTA.FINANZ AG zu wechseln. Wir waren also Kunde der ersten Stunde bei ADELTA.

Warum war das Ihre beste Entscheidung?
Bevor ich das Unternehmen übernommen habe, habe ich oft miterlebt, dass es in manchen Monaten finanziell etwas knapp war, weil mein Onkel so viele Außenstände hatte, und das war etwas, was ich auf keinen Fall wollte. Ich war jung im Geschäft und brauchte Planungssicherheit – und die hat mir ADELTA gegeben.

Gibt es noch weitere Vorteile – außer der Liquidität?
Ja absolut! Da wäre zum einen die Zeitersparnis bei den Sozialamtsbestattungen. Die ADELTA.FINANZ AG übernimmt für mich die gesamte Abwicklung mit den Behörden und Ämtern. Und man darf nicht die Vorteile für meine Kunden vergessen. Da gibt es zunächst das erweiterte Zahlungsziel von 21 Tagen und darüber hinaus die Möglichkeit der Ratenzahlung von 3 bis 24 Monaten. Also ich kann sagen, die Zusammenarbeit ist ein Gewinn für alle Beteiligten.

Wollten Sie schon immer Bestatter werden?
Eigentlich schon, aber ich habe nach meiner Schulzeit erstmal eine Ausbildung zum Maler und Lackierer absolviert. Nach der Ausbildung war mir aber klar – ich werde Bestatter.

Warum?
Ich habe schon als Jugendlicher immer im Bestattungshaus ausgeholfen. Ich fand das alles immer sehr spannend, was mein Onkel den ganzen Tag zu tun hatte. Der Beruf des Bestatters ist so vielfältig, ich kenne keinen Beruf, der so abwechslungsreich ist. Ob es die hygienische Versorgung der Verstorbenen ist oder die wirklich sehr intensiven Gespräche mit den Hinterbliebenen. Auch das gesamte organisatorische Drumherum einer Beisetzung ist oft eine Herausforderung, der ich mich gerne stelle.

Was liegt Ihnen dabei besonders am Herzen?
Das sind zwei Dinge: Mir und meinem Team ist es besonders wichtig, dass die Angehörigen Zeit und Ruhe für ihre Trauer haben, dass sie sich so wenig wie möglich um den organisatorischen Ablauf der Beisetzung kümmern müssen. Der Abschied sollte so individuell gestaltetet werden, wie das gelebte Leben des verstorbenen Menschen.

Können Sie uns ein Beispiel nennen?
Ja, wir versuchen immer Bezug auf das Hobby oder den Beruf zu nehmen. Wir haben einmal einen Jäger beigesetzt, da haben wir ein Geweih freischwebend über dem Sarg montiert. Aber oft sind es eher die kleinen Gesten und Gegenstände, die eine Beisetzung sehr persönlich machen können.

Herr Passek, ich danke Ihnen sehr für dieses Gespräch. Bleiben Sie gesund und alles Gute.

www.bestattungshaus-passek.de

Die richtige Mischung

aus digitalen Services und persönlicher Betreuung schafft maximale Kundenzufriedenheit

Schon vor über 30 Jahren hat Rapid Data den Bestatteralltag digitalisiert und legt nun mit neuen Lösungen für die Online-Kundenbetreuung nach. Doch warum ist dieser Schritt für Bestatter wichtig, und wohin wird diese Reise führen? Als Geschäftsleitung der Rapid Data AG steht Christian Greve Rede und Antwort.

Text: Stefanie Tamm

Wie denken Sie werden Bestattungshäuser in Zukunft aufgestellt sein?

Wenn ich mir die Entwicklung in den letzten Jahren anschaue, wird mir klar, dass die Bestattungsbranche voll und ganz im Digitalisierungsumbruch steht. Natürlich, es wird noch einige Zeit die Das-haben-wir-schon-immer-so-gemacht-Bestattergeneration geben. Jedoch werden Bestatterinnen und Bestatter, die neu denken, Prozesse schlank halten, Bewährtes weiterentwickeln, Überholtes aussortieren und durch die richtige Bestattersoftware optimieren, was zu optimieren geht, erfolgreicher sein.

Doch nicht nur die Unternehmensorganisation ist im Wandel. Wir alle sind schon jetzt in unserem Alltag „digitalsierungsverwöhnt". Selbstlernende Saugroboter navigieren sich durch unsere Wohnungen, der intelligente Kühlschrank erinnert uns daran, Milch zu kaufen und viele fantastische Apps machen uns das Leben und die Arbeit leichter und einfach schöner. So geht es auch den Kunden von Bestattern, heißt: Die Anforderungen an Bestatterservices wachsen und verlagern sich zunehmend in den digitalen Bereich und das nicht erst seit Online-Trauerfeiern in Zeiten von Corona.

Darüber hinaus werden immer mehr Bestatter Profil zeigen und sich trennschärfer zum Wettbewerb behaupten müssen. Also: Warum ist man gerade in unserem Bestattungshaus in besten Händen? Was biete ich, was andere nicht bieten?

Klingt nach großen Herausforderungen. Wie unterstützen Sie Ihre Kunden dabei?

Mit viel Herz, Verstand und einem 360°-Blick! Wir sehen diese Herausforderungen als großes Ganzes und gehen sie auf verschiedenen Ebenen an, um unsere Kunden in allen Bereichen bestmöglich zu unterstützen. In Sachen Büroorganisation und Arbeitserleichterung ist das natürlich unser Erfolgstool PowerOrdo. In Sachen Online-Services haben wir das neue Power-Paket PowerOrdoMAX geschnürt Es enthält neben PowerOrdo und der Trauerdruck-Software Scrivaro auch Services, mit denen der Bestatter seine Kunden digital im Trauerfall betreuen kann. Zu jeder Zeit, von überall. Ganz ohne Mehraufwand.

Im Kern steht ein digitales Kunden-Center mit dem Logo des Bestatters. Hierhin kann der Bestatter seine Auftraggeber einladen und ihnen alles an die Hand geben, um wichtige Dinge in einem Trauerfall zu regeln und Erinnerungen zu bewahren. Mit dabei: Der Abmelde-Assistent zum einfachen Ab- und Ummelden von Social-Media-Konten, Verträgen, Abos und Co., die Fotobuch-Software „Das Erinnerungsbuch" speziell für den Trauerfall, ein Gedenkportal und ein Service-Center für Bestatter, von dem aus alles gesteuert werden kann. Der Trauernde kann also quasi abends vom Sofa aus ganz in Ruhe Bilder auf der Gedenkseite hochladen, ein paar Abmeldungen vornehmen und gemeinsam mit Familie und Freunden online ein Erinnerungsbuch gestalten – ganz frei und unabhängig von den Öffnungszeiten des Bestatters, aber immer mit dessen Logo vor Augen.

Eine top Ausstattung, die sollte natürlich auch von potenziellen Auftraggebern wahrgenommen werden. Deshalb unterstützen wir unsere Kunden mit einem bunten Strauß an Marketingmaßnahmen, von der professionellen, SEO-optimierten Website über Printmaterialien bis hin zu Verkaufstipps, PR-Artikeln und Argumentationshilfen.

Ein weiterer Schwerpunkt unseres, nennen wir es mal Rundum-glücklich-Pakets für Bestatter, sind unsere Schulungen – zu Programmen, Services, zu Marketing und zu wichtigen Bestatterthemen. Die Schulungen finden telefonisch, per Webinar oder, wenn nicht gerade eine Pandemie dazwischenkommt, in unserem Forum in Selmsdorf statt.

Wie kommen Ihre Online-Services denn bei den Endkunden an, haben Sie schon Feedback?

Wir haben sogar Zahlen: Als wir unser Gedenkportal vor ein paar Jahren entwickelt haben, waren wir zunächst unserer Zeit voraus. Mittlerweile wurden über 90.000 Gedenkseiten angelegt und 350.000 virtuelle Kerzen entzündet (Stand Juli 2021).

Unser Kunden-Center ist noch recht neu – hier werden wir mit der Zeit kräftig Rückmeldungen einsammeln. Das Feedback von vielen Bestattern ist aber schon jetzt sehr positiv: Das Kunden-Center wird von den Auftraggebern gerne angenommen und genutzt, selbst in dörflichen Regionen, die ja mittlerweile nicht nur von Alteingesessenen, sondern auch von vielen neu hinzugezogenen Städtern bewohnt werden.

Wird die digitale Betreuung die analoge ersetzen?

Ein ganz klares NEIN! Selbst die sogenannte „Onlinebestattung" kommt nicht ohne Beratung aus. Das persönliche Gespräch mit dem Bestatter ist das A und O. Digitale Services können und sollen die persönliche Begleitung nicht ersetzen, sondern vielmehr das Serviceangebot des Bestatters erweitern. Tatsächlich wird durch die Online-Services die Kontakthäufigkeit und Nähe zum Kunden noch höher, der Bestatter bewegt sich also auf einem größeren Spielfeld. Selbst wir, die jeden Tag alles durch die Digitalisierungsbrille sehen, legen größten Wert darauf, unsere Kunden persönlich zu betreuen. Es sind die Menschen bei Rapid, die uns ausmachen, die sich mit unglaublich viel Herzblut für unsere Kunden einsetzen, ihnen mit Rat und Tat zur Seite stehen, sie begleiten, mit ihnen lachen und einfach für sie da sind. Und so gehört sich das auch – jetzt und in Zukunft!

Das ist doch mal ein Plädoyer für persönlichen Support! Und zum Schluss: Was ist Ihr Geheimtipp für Bestatter?

Lieber Schritt für Schritt als Stillstand. Unsere PowerOrdo Kunden stehen in puncto digitale Kundenbetreuung bereits in den Startlöchern – die Basis, die sie für die PowerOrdoMAX Online-Services brauchen, haben sie schon in der Tasche. Wer neu zu uns kommt und noch nicht das große Ganze angehen will, dem empfehle ich, in unser PowerOrdoPLUS Paket mit leistungsstarken Services, wie etwa dem Abmelde-Assistenten und dem Erinnerungsbuch für Bestatter, einzusteigen. Damit ist man schon gut aufgestellt und MAX kann dann immer noch später folgen.

www.rapid-data.de

Die Verbindung von Nachhaltigkeit und Innovation

Text: Britta Schaible

Seit über 10 Jahren steht das Unternehmen IKT Lenz GmbH & Co. KG in Bergneustadt mit der Firmierung *natururne.de* für die umweltbewusste Entwicklung individueller Urnen für die Bestattungsbranche. Mit dem neuen *natururne*-Aschebeutel können Bestattungsunternehmen und Krematorien einen wichtigen Beitrag zur Schonung unserer Ressourcen leisten.

Aschekapseln bestehen aus nachwachsenden Rohstoffen und Weißblech. Mit der Platzierung der Kapsel in einer Schmuckurne entsteht ein doppelter Mantel um die Asche. Das verzögert natürlich, je nach Bodenbeschaffenheit, die Zersetzung des Materials.

Darüber hinaus erfolgt der Versand oft über Speditionen oder Sonderfahrten, die die CO2-Bilanz zusätzlich belasten. Wie bekommt man dieses Problem nachhaltig in den Griff?

Der starke natururne-Aschebeutel aus Stärke. Umweltfreundlich. Gut.

Es gibt eine Lösung: Der *natururne*-Aschebeutel wird aus Kartoffelstärke hergestellt, die bei der Produktion von Kartoffelchips als natürliches Nebenprodukt übrig bleibt. Er ist für alle Schmuckurnen geeignet, auch für die Sonderformen. Der stabile Beutel ist wärmebeständig und reißfest. Er wird mit einem Clip aus Kartoffelstärke

sicher verschlossen. Der Name und das Sterbedatum des verstorbenen Menschen werden auf den Beutel geklebt. Alle verwendeten Materialien sind zu 100% biologisch abbaubar.
Weitere Vorteile sind außerdem der geringe Platzbedarf für die Lagerung, der günstige Preis für den Beutel sowie der einfache Versand über den Post- oder Paketdienst.

Hier stehen Menschen, Tiere und die Umwelt im Mittelpunkt

Hinter *natururne.de* steht das Familienunternehmen IKT Lenz GmbH & Co. KG mit einer besonderen Firmenphilosophie: Den Geschäftsleitern Christian Lenz und Karl Hendrik Lenz liegt die Schonung unserer Erde und der Ressourcen am Herzen. Zum Sortiment gehören z. B. Motivurnen, personalisierte Urnen, Holzurnen und Trauerpapiere, die unter Verwendung nachwachsender Rohstoffe, ausschließlich aus europäischer Forstwirtschaft, gefertigt werden. Eine weitere Innovation von natururne.de ist übrigens die Tandemurne: Eine individuell gestaltete Urne aus Holz, die für die gemeinsame Bestattung von Mensch und Tier entwickelt wurde – ein tröstlicher Gedanke für alle Haustierbesitzer, die sich irgendwann einmal von ihrem Liebling verabschieden müssen.
Nachhaltigkeit geht uns alle an. Das *natururne*-Team der Firma IKT Lenz GmbH & Co. KG steht Ihnen für eine Beratung gerne zur Verfügung.

www.natururne.de

Westhelle Köln GmbH
Bestattungsbedarf · Särge · Dekorationen

Wir können es schon lange –
seit über 10 Jahren 100 % BIO
Sarginnenausstattungen & Decken-Garnituren

NEU echtes Leinen aus „regionalem" Flachsanbau!

Sargausstattung aus reiner Baumwolle & Leinen, 100 % biologisch abbaubar, bestehend aus Seitenteil und großzügiger Matratzenauflage, zusätzlich loser Sargrand in glatter oder geraffter Version verfügbar | Kissen & Decke beidseitig gleicher hochwertiger Baumwoll- oder Leinenstoff | 100 % biologisch abbaubar | Decke als Wendedecke, glatt und mit schlichtem Umschlag, auch zweifarbig | alle Teile gepolstert | attraktiver Preis | über 11 Farben verfügbar | Farben sind untereinander kombinierbar

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

Die Erwartung des Unerwarteten

Text: Jule Baumeister

Erstens kommt es anders und zweitens als man denkt – unheimlich blöder Spruch, der doch so viel Wahrheit in sich trägt.

Ein, Ihr, Bestattungsunternehmen zu führen, es wachsen und gedeihen zu lassen, ist eine veritable Herausforderung und erfordert ein gerüttelt Maß an Disziplin, Kraft, Willen und vielem mehr.

Ihr Bestattungsunternehmen zu verkaufen oder ein Bestattungsunternehmen zu kaufen bzw. diesen Plan zu haben, ist das Eine. Die Umsetzung wird in den allermeisten Fällen ein nachhaltiges Lehrstück für alle Beteiligten.

Anstrengungen dieser Größenordnung sind langwierige Prozesse mit einschneidenden Erlebnissen positiver wie negativer Natur. Überraschungen aller Art, Entwicklungen in jede gedachte, geahnte und auch befürchtete Richtung sind vorprogrammiert.

Wenn wir ehrlich zu uns selbst sind, müssen wir sagen, dass das Unerwartete als Möglichkeit durchaus erwartbar ist, nur selten gewünscht. Nur, weil etwas unerwünscht ist, heißt das ja leider nicht, dass es nicht eintritt, wie viele sehr prominente Beispiele belegen.

Ebenso ist es wohl eher bremsend bis lähmend, wenn Sie in der Hoffnung, dass das Erwartete nicht eintritt, agieren bzw. hoffen, dass sich doch alles noch fügt.

Immer alle Optionen, zumindest gedanklich und emotional, zuzulassen, bietet auch große Chancen. Diese zunächst theoretische Flexibilität hat so eine reale Chance, auch praktisch zu werden, alleine dadurch, dass

Foto: daskleineatelier/AdobeStock.com

sie gedanklich und emotional einfach schon existent ist – ein bewiesenes psychologisches Phänomen. Wenn Sie sich also zugestehen, mit allem rechnen zu dürfen, eröffnen Sie sich Horizonte. Auch, oder gerade, im Positiven, weil Sie sich eine größere Diversität der Möglichkeiten einräumen.
Zu diesen Möglichkeiten gehören auch persönliche Befindlichkeiten, Wünsche und Lebensträume. Zum Beispiel etwas zu tun, nur weil das so erwartet wird, ist eine mehr als zweifelhafte Motivation. Sie stehen unter der Erwartungshaltung, ein Unternehmen fortführen zu müssen, weil das X Generationen vor Ihnen schon gemacht haben. Dadurch beschneiden Sie womöglich sich selbst.
Immer wieder treffe ich Bestatter, die einfach keine Lust haben zu dem, was sie da machen (müssen) und auch nie den inneren Antrieb dazu hatten. Ergo ist das Unternehmen auch nur bedingt erfolgreich und das macht noch weniger Lust auf das Ausüben des vermeintlich ‚eigenen' Berufes. Gestehen Sie sich selber zu, das Unerwartete zu denken und vielleicht auch zu erwarten. Gestehen Sie sich zu, einer Erwartungshaltung nicht gerecht werden zu müssen. Gestehen Sie sich zu, das Unerwartete zu tun. Sie werden mit ziemlicher Sicherheit glücklicher sein. Bevor Sie ein Unternehmen lustlos und damit nicht gut führen, ist es doch besser, jemand anderes macht das für Sie.

> Es ist doch viel zu schade, Ihre kostbare Lebenszeit für etwas zu verschwenden, was Sie überhaupt nicht wollen ...

Es ist doch viel zu schade, Ihre kostbare Lebenszeit für etwas zu verschwenden, was Sie überhaupt nicht wollen. Überlassen Sie das jemandem, der sich nichts Großartigeres vorstellen kann, der genau das unbedingt will und folgen Sie Ihrem inneren Impuls. Denken Sie darüber nach. Wir können Ihnen helfen.

www.baumeister-baumeister.de

Jule Baumeister
Baumeister&Baumeister

ADELTA 20 Jahre KOMPETENZ IM BESTATTUNGSMARKT

Sozialamtsbestattungen

Hilfe und Entlastung – auch in der besonderen Situation

Text: Deborah Plachetka

Die BestattungsWelt im Gespräch mit **Sven Hollmichel**, Regionalleiter Vertrieb der ADELTA.FINANZ AG

Bearbeitet die ADELTA.FINANZ AG als Premiumdienstleister Sozialamtsbestattungen für ihre Kunden?
Wir haben bei Gründung der ADELTA. FINANZ AG lange darüber diskutiert, ob wir als Dienstleister diese anspruchsvolle Bearbeitung, die Sozialamtsbestattungen nach sich ziehen, auch für unsere Kunden leisten können. Wir haben uns eindeutig dafür entschieden, dies zu tun und unseren Kunden dadurch eine vollumfängliche Entlastung für diese Vorgänge zu liefern, obwohl wir ganz genau wussten, dass eine Menge harter Arbeit damit verbunden ist.

Wie viele Sozialamtsbestattungen haben Sie seit Gründung des Unternehmens für Ihre Kunden abgewickelt?
Es waren einige tausend Vorgänge.

Wie stehen Sie grundsätzlich zu Sozialamtsbestattungen?
Aus unserer Sicht ist es wichtig und auch richtig, dass der Gesetzgeber für sozial schwache Mitbürger in Form einer Sozial-

Foto: ADELTA.FINANZ AG

amtsbestattung eine Lösung gefunden hat, die Betroffenen im Trauerfall finanziell zu unterstützen. Persönlich finde ich, dass diese Unterstützung in schwerer Zeit in unserer gesellschaftlichen Verantwortung liegt. Wünschenswert wäre eine bundeseinheitliche Regelung, bezogen auf die Höhe und den Inhalt.

Wie sehen Ihre Kunden das?
Aus den zahlreichen Gesprächen, die ich mit unseren Kunden führe, ist klar erkennbar, dass alle unsere Kunden sich verantwortungsvoll um eine Sozialamtsbestattung kümmern. Da interessiert weniger das Wieso, Weshalb, Warum, sondern ausschließlich die Tatsache, Menschen mit sozial schwachem Hintergrund mittels einer Sozialamtsbestattung zu helfen.

Wie gehen Sie in der Praxis vor?
Unsere Vorgehensweise orientiert sich an zwei Punkten: Auf der einen Seite am in der europäischen DIN EN 15017 niedergeschriebenen Verhalten beim Verkauf einer Bestattungsdienstleistung an sozial schwache Auftraggeber; auf der anderen Seite an dem gegenseitigen Verständnis, dass die Auftragshöhe einer Sozialamtsbestattung die Erstattungsgrenze des jeweils zuständigen Sozialamtes nicht übersteigt. Wir bewegen uns also in der Zusammenarbeit mit unseren Kunden in diesem Korridor. Somit handeln alle sehr verantwortungsvoll.

Wie bearbeiten Sie bei ADELTA eine Sozialamtsbestattung?
Zunächst teilen uns unsere Kunden mit, dass die Forderung eine Sozialamtsbestattung ist. Wir pflegen diese Forderung in unser System ein und zahlen, wie üblich, innerhalb von 48 Stunden den Rechnungsbetrag, abzüglich der Abrechnungsgebühr, aus. Danach fängt für uns die aufwendige Bearbeitung an.

Wir gewähren den Hinterbliebenen und dem Sozialamt ein Zahlungsziel von 90 Tagen. In diesen 90 Tagen korrespondieren wir sowohl mit den Hinterbliebenen als auch mit dem zuständigen Sozialamt, um im Bedarfsfall den Prozess unterstützen zu können. Jeder, der schon einmal mit Sozialamtsbestattungen zu tun hatte, weiß, wie viel Aufwand und wie viel Zeit benötigt werden, um solche Vorgänge abzuschließen. Es gibt Vorgänge, die innerhalb dieser 90 Tage erledigt sind, aber auch Vorgänge, die wir mehrere hundert Tage betreuen müssen.

Das hört sich aber nach intensiver Arbeit an.
Wir haben uns bewusst dafür entschieden, den ADELTA.Abrechnungsservice voll und ganz auf die Entlastung des Debitorenmanagements unserer Kunden auszurichten. Hier wollten wir uns auch von allen Factoringunternehmen unterscheiden. Factoring, nämlich der Ankauf der Forderung, ist ein Baustein unserer umfangreichen Dienstleistung.
Neben der Abwicklung von Ratenzahlungen, Rückzahlungsvereinbarungen, der Betreuung von Nachlass- und Erbschaftsangelegenheiten, der Abwicklung von Sterbegeldversicherungen, der Bearbeitung von Betreuungsverhältnissen und einer Menge weiterer Vorgänge, die jeder unserer Bestatterkunden aus dem Tagesgeschäft kennt, wickeln wir natürlich auch Sozialamtsbestattungen ab.

www.adeltafinanz.com

FORUM BEFA
Wir stellen aus
SALZBURG
11. + 12. Sept. 2020

nano Secret
nano TRIUM
nano Lifelines

info@nanogermany.de
T: (0)2153 127 88 81

Erinnerungsschmuck + Objekte
befüllbar + mit Patentverschluss

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

Foto: mmphoto/AdobeStock.com

Finanzbuchhaltungssoftware als Steuerungsinstrument

Interview mit Markus Schäfer, Leiter Vertrieb der syska GmbH

Text: syska GmbH

Finanzbuchhaltungssoftware (Fibu) bietet heutzutage mehr als das reine Erfassen von Belegen, Anlegen von Konten & Co. Intelligente Fibu-Lösungen wie die syska EURO FIBU liefern dank betriebswirtschaftlichen Auswertungen wichtige Entscheidungsgrundlagen für kleine und mittlere Unternehmen. Worauf bei einer Fibu-Software geachtet werden sollte, erklärt Markus Schäfer von der syska GmbH.

Welche Funktionen einer Finanzbuchhaltungssoftware sind für die Buchhaltung und das Controlling in Bestattungsunternehmen wichtig?
Die Fibu-Software muss sich gut in das bereits bestehende Softwaresystem einfügen lassen. Aus diesem Grund sollte sie über ein intelligentes Schnittstellensystem verfügen. Schließlich ist die Fibu-Software keine Insellösung, sondern bezieht ihre Daten aus anderen Programmen, wie Lohn und Gehalt, Fakturierung und Bestattersoftware oder stellt diese für weitere Anwendungen, wie zum Beispiel Microsoft Excel zur Verfügung. Auch ist ein flexibles Mahnwesen wichtig, in dem man Mahnstufen, Ansprachen und Texte individuell an die Besonderheiten der Branche anpassen kann.

Welche Funktionen machen eine benutzerfreundliche Fibu aus?
Ein intelligenter Aufbau und eine gute Benutzerführung der Fibu helfen, bei alltäglich anfallenden Tätigkeiten wie Buchen, Zeit zu sparen. Genauso wichtig ist eine klar strukturierte und benutzerfreundliche Oberfläche, um einen guten Überblick über die laufenden Buchungen zu erhalten. Sinnvoll ist es auch, wenn sich Funktionsmenüs und Icon-Leisten individuell konfigurieren lassen – so kann sich jeder Nutzer seine Oberfläche flexibel und übersichtlich selbst gestalten.

Welche Features sind sinnvoll, um Zeit zu sparen?
Automatische Vorlagen für die alltäglichen Geschäftsvorfälle wie individuell angepasste Buchungsschablonen reduzieren den Zeitaufwand. So gestaltet sich die Kontensuche sehr einfach. Mit nur einem Klick ist der passende Kontensatz schnell und bequem aufgerufen. Und über eine konfipay-Integration, beispielsweise im Online Banking, lassen sich beliebig viele Konten von verschiedenen Geldinstituten einbinden. Im Hinblick auf die Datensicherheit ein klares Plus, denn sensible Zahlungsverkehrsdaten werden nicht in Clearingdateien gespeichert.

Wie kann die Finanzbuchhaltungssoftware gezielt als Controlling-Instrument eingesetzt werden?
Mit intelligenten Fibu-Lösungen lassen sich betriebswirtschaftliche Auswertungen für einen schnellen Überblick flexibel definieren sowie einfach und schnell abrufen. Auf Knopfdruck listet die Software alle Standardgrößen wie Umsatz, sonstige Erlöse, Aufwendungen, Abschreibungen oder Zinsen anwenderfreundlich auf. Übersichtliche Darstellungen von Gewinn- und Verlustrechnungen sind umgehend erstellbar. Auch graphisch lassen sich die Ergeb-

nisse benutzerfreundlich umsetzen: So kann mit Hilfe einer Zeitachse die Veränderung der Zahlen umgehend sichtbar gemacht werden. Eine besonders nützliche Funktion stellt die ergänzende Verknüpfung mit Microsoft Excel dar. Mit einem Klick holt sich das Microsoft-Office-Programm jederzeit die Zahlen aus der Fibu-Software, und zwar tagesgenau. Alle Auswertungen lassen sich schnell in ein PDF umwandeln und via E-Mail verschicken.

Was sollte die Fibu mitbringen, wenn ich sie im Homeoffice verwenden will?
Ein ganz wichtiger Punkt ist hier die Datensicherheit: Auch zuhause muss die Softwarelösung einen sicheren Umgang mit hochsensiblen Daten und Zahlen aus dem Unternehmen gewährleisten. Konkret bedeutet das zum Beispiel, dass der Zugriff auf die Fibu-Software über eine VPN-Remote-Desktop-Verbindung erfolgen muss, um die sensiblen Daten zu schützen. Alles Weitere sollte wie gewohnt und im vollen Umfang ihrer Funktionen bedienbar sein.

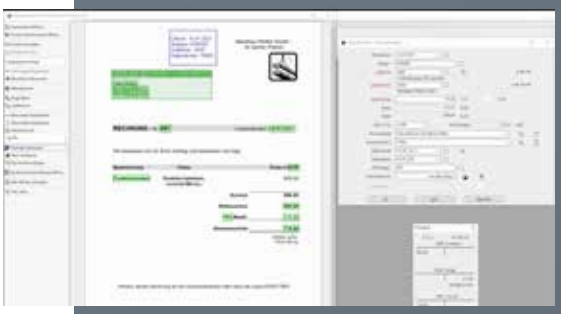
Welche Faktoren sollte ich bei der Auswahl einer Fibu-Software beachten?
Die Basis einer intelligenten Fibu-Software ist ein flexibles Schnittstellenkonzept, denn es lässt die Integration in andere Branchensoftware zu. Weiterhin sollte eine DATEV-Schnittstelle für den Import und Export der Daten für den Steuerberater zum Standard der Software gehören. Überprüfen sollte man auch, ob intelligente Importfunktionen aus gängigen Microsoft-Programmen zur Verfügung stehen. Ist das der Fall, können relevante Zahlen für das Controlling weiterverarbeitet werden. Zudem sind Schnittstellen für den elektronischen Zahlungsverkehr sinnvoll, denn das erspart das manuelle Erfassen von Zahlungsein- und ausgängen.

www.syska.de

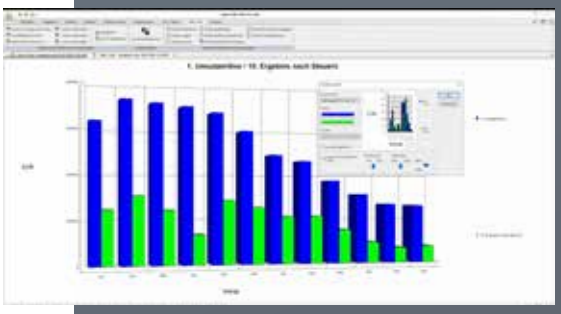
Markus Schäfer
Leiter Vertrieb der syska GmbH

Die **syska GmbH** aus Karlsruhe ist seit mehr als 25 Jahren auf die Entwicklung von Software für das betriebliche Rechnungswesen spezialisiert. Das Unternehmen vertreibt seine Produkte direkt und über Systempartner in Deutschland, Österreich und der Schweiz.

Controlling leichtgemacht: Die graphische Übersicht der syska EURO FIBU macht die Ergebnisse auf einen Blick vergleichbar.



Zeitsparendes und schnelles Buchen dank übersichtlicher Belegkontierung



Nur ein Klick und Auswertungen lassen sich übersichtlich mit einem Balkendiagramm darstellen.

Nächster Termin? Salzburg!

Text: Britta Schaible

Endlich ist sie wieder da. Die FORUM BEFA findet statt: vom 10. bis 11. September 2021 in der Geburtsstadt von Wolfgang Amadeus Mozart.

Abgesagte Termine, verschobene Ausstellungen und Messe-Events: Mit Telefonaten, Online-Konferenzen, E-Mails und Messengerdiensten haben wir uns in den letzten Monaten durchgehangelt … und tun es immer noch. Doch wie wir alle aus Erfahrung wissen: Das persönliche Gespräch und der fachliche Austausch live sind durch nichts zu ersetzen.

Fotos: FORUM BEFA

HINWEIS

➜ Derzeit keine Einschränkungen nach 3G-Nachweis
➜ Kostenfreies Testzentrum in unmittelbarer Nähe des Eingangs der FORUM BEFA

Gut, dass die FORUM BEFA im kommenden September in der schönen Kulturstadt Salzburg gastiert.
Die angemeldeten Aussteller bieten wieder einen interessanten Einblick in bewährte und innovative Entwicklungen innerhalb ihres Sortiments und ihrer Dienstleistungen. Darüber hinaus sind an diesen beiden Tagen hilfreiche Fachvorträge geplant, die den Alltag im Bestattungshaus erleichtern und die Beratung der Angehörigen optimieren können.
Den Anfang macht am 10. September Julia Hanisch (Trainerin am Institut BES). Hier geht es um Verbesserungsmöglichkeiten in der Kommunikation im Rahmen eines Trauergesprächs. Danach folgt ein Beitrag von BM a.D. Dr. Andrea Kdolsky, die sich mit der Frage beschäftigt, warum es für Bestatter/innen keinen Krisenstab in der schwierigen Zeit der Pandemie gab bzw. gibt. Am Nachmittag wird Bernd Duesmann von der MEDIUM Werbeagentur GmbH die Online-Plattform bestatter.de vorstellen.

Manchmal ist mehr einfach mehr
Am 11. September präsentiert Dr. Birte Gall das Projekt Erblotste.de, das den Hinterbliebenen und Laien helfen soll, sich individuell zu allen Fragen rund um das Thema Erbe umfassend zu informieren. Für alle, die am Freitag den Vortrag der Referentin Dr. Andrea Kdolsky verpasst haben: Dieser wird am Samstag gegen Mittag erneut stattfinden. Am frühen Nachmittag ist dann das Thema „Der digitale Treuhandvertrag“: Frank Lars Iboung von der MEDIUM Digital GmbH referiert über die Vorteile digital abgeschlossener Bestattungsvorsorgen und die entsprechenden Möglichkeiten.
Die FORUM BEFA bietet wieder viele hilfreiche Informationen, Trends, Anregungen und Input. Über 100 Aussteller im In- und Ausland haben ihre Teilnahme zugesagt. Das moderne Messezentrum Salzburg ist für alle Besucher optimal angebunden. Und zu der Stadt Salzburg, seit 1997 ein Teil des Weltkulturerbes der UNESCO, muss nicht mehr viel gesagt werden: Kommen Sie vorbei. Sie werden erwartet.

www.forum-befa.com
salzburg2021.forum-befa.de

FORUM BEFA AUSTRIA
Bestattungsfachausstellung SALZBURG messezentrum 10. + 11. September 2021

wormstall bürotechnik

Monitore mit glanzvollen Rahmen

Pietätvolle Präsentationen

FUNERALdisplay

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

Unsere Monitore, in ihren vielfältigen Variationen, bieten Ihnen unbegrenzte Möglichkeiten, Menschen emotional zu berühren, einzigartige Augenblicke zu schaffen und sich damit auch ansprechend von ihren Mitbewerbern abzuheben.

Sprechen Sie uns an, wir beraten Sie gerne und zeigen Ihnen welche Möglichkeiten es gibt. Bestellen können sie auch über unseren neuen

Online-Shop:

www.funeraldisplay.de

Tel. 02374 /4042

Rahmen haften magnetisch

Sie können die Rahmen einfach und schnell wechseln und so optisch jeder Trauerfeier anpassen.

Verschiedene Rahmen in gold, silber, weiß oder schwarz, von modern über klassisch bis zu antik, von aufwendig bis schlicht, entsprechend Ihren Anforderungen und Wünschen, stehen Ihnen zur Auswahl.

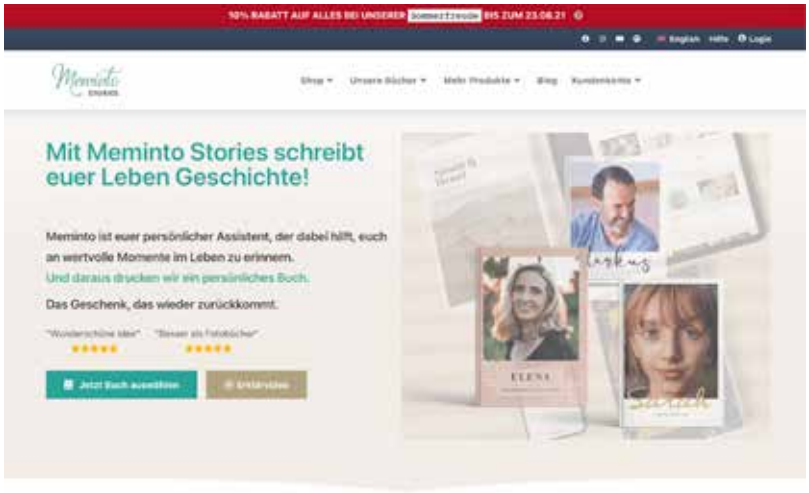
Akku Betrieb möglich

Auf Wunsch gibt es die Monitore mit tragbaren Akku, die für Trauerhallen gut geeignet sind.

Trauerbewältigung durch fühlbare Erinnerungen

Mit den besonderen Erinnerungsbüchern des Unternehmens Meminto

Text: Britta Schaible



Ein Blick in die Fotogalerie auf unserem Smartphone, Tablet oder dem Rechner versetzt uns oft auf eine kleine Zeitreise. Insbesondere im Trauerfall ist es für viele Hinterbliebene jedoch wichtig, greifbare Erinnerungen an ihren verstorbenen Angehörigen zu bewahren.

Das Unternehmen Meminto gestaltet nicht nur Bücher für die verschiedenen Lebensphasen eines Menschen: Im Angebot gibt es darüber hinaus das Erinnerungsbuch. Es soll das Vermächtnis eines geliebten Menschen erhalten. Persönliche Geschichten und gemeinsame Momente können auf die Weise in ansprechender Form bewahrt und geteilt werden.

Trauer und Dankbarkeit teilen

Insbesondere in der Zeit der Pandemie, in der die Zusammenkunft von Trauernden nach wie vor noch schwierig ist, ist das Erinnerungsbuch ein hilfreicher Weg, sich gegenseitig zu stützen.
Aber wie funktioniert das? Die Familie und engen Freunde des bzw. der Verstorbenen erhalten für ein Jahr jeweils eine Frage pro Woche von Meminto. Sie haben außerdem die Möglichkeit, sich direkt online im Portal einzuloggen und können gemeinsam Fragen zu dem Verstorbenen und dessen Leben beantworten. Darüber hinaus gibt es viel Platz für Fotos.
Nach einem Jahr ist somit ein ureigenes Buch fertig, das individuelle Erlebnisse und Erfahrungen sowie besondere Momente auf eine sehr persönliche Weise widerspiegelt und hervorhebt. Für die Angehörigen entsteht ein wertvolles und greifbares Dokument für das Gedenken, das sie auf dem Weg der Trauerbewältigung begleitet. Das Lesen kann tröstlich sein, das Schreiben jedoch auch.
Für mehr Informationen zum Erinnerungsbuch von Meminto sowie zu den weiteren Möglichkeiten steht Ihnen das Meminto-Team gerne zur Verfügung.

www.meminto.com

NACHGELESEN

Jahrbuch Nachhaltigkeit 2021

Mehr Umweltbewusstsein als unternehmerisches Ziel

Verlag:
metropolitan Fachredaktion
Gebundene Ausgabe, 280 Seiten
ISBN-10: 3961860513
Preis: € 29, 95

Der Erdüberlastungstag, der Tag, an dem alle nutzbaren Ressourcen für das Jahr erschöpft sind, verlagert sich jedes Jahr nach vorn. Energie, Wasser, Rohstoffe – wir verbrauchen zu viel. Mit dem Green Deal hat Europa den Ressourcenschutz neben dem Klimaschutz auf die Agenda gehoben. Der ambitionierte Aktionsplan will die Transformation zur Kreislaufwirtschaft und Klimaneutralität erreichen.
Das im vergangenen März erschienene Jahrbuch Nachhaltigkeit 2021 bietet aktuelle Informationen, Orientierung und wertvolle Impulse für den Einstieg in das betriebliche CSR*-Management.
Der Titel enthält u. a. Beiträge über neue Entwicklungen wie Kreislaufwirtschaft, Circular Economy, Green Deal, Recycling, unternehmerische Sorgfaltspflicht, Lieferkettengesetz, Biodiversität und Artenschutz, EMAS u.v.m. Darüber hinaus gibt es Best-Practice-Beispiele aus unterschiedlichen Unternehmen. Hilfreiche Informationen über unterstützende Initiativen, Organisationen und Netzwerke sowie ein Glossar relevanter Begriffe komplettieren dieses Buch. Es ist außerdem als eBook erhältlich.

*(Unter "Corporate Social Responsibility" oder kurz CSR ist die gesellschaftliche Verantwortung von Unternehmen im Sinne eines nachhaltigen Wirtschaftens zu verstehen. Weitere Informationen finden Sie auf der Internetseite des Bundesministeriums für Arbeit und Soziales, www.csr-in-deutschland.de, Anm. der Redaktion.)

Waldbestattung im RuheForst®.

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

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

RuheForst®. Ruhe finden.

IHR UNTERNEHMEN SOLL WEITERLEBEN!

Sie haben Ihr Bestattungsunternehmen mit Herzblut geführt, mit Leidenschaft aufgebaut. Es ist Ihr Lebenswerk, auf das Sie zu Recht stolz sind. Wenn Sie an Ihren Nachfolger denken, möchten Sie es in guten Händen wissen. Sie möchten es in Ruhe übergeben und vielleicht noch ein paar Jahre weiterarbeiten und dabei auch Ihr Wissen, Ihren Stil und Ihre Kultur weitergeben.

Bei jeder Übernahme ist es uns sehr wichtig, dass wir immer wieder die individuell geprägten Unternehmen erhalten. Das gilt für den Namen, die MitarbeiterInnen und die Unternehmenskultur.

Die vertrauensvolle Zusammenarbeit und die Mitarbeit der „Alt-Eigentümer" weiß ich sehr zu schätzen.

KEINE EXPERIMENTE BEI DER NACHFOLGE

Wenn Sie Ihren Unternehmenssitz, unabhängig von der Größe, in NRW, Hessen oder im Großraum Berlin haben und einen Nachfolger suchen – sprechen Sie mich an. Ich nehme mir Zeit, alle Fragen zu klären und lasse Ihnen Zeit, den richtigen Weg zu finden.

Ihr P. Stromberg
Patric Stromberg

Prinz GmbH • Robert-Bosch-Straße 10 • 35398 Gießen • 0641-33055001 • ps@prinz.gmbh

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.

Bestattungsinstitut im Großraum München zu verkaufen

Jährlich bearbeiten wir 230 bis 290 Sterbefälle und haben uns einen extrem gutem Leumund erarbeitet. Das große Einzugsgebiet befindet sich in einer wirtschaftlich boomenden Lage. Der Jahresumsatz beträgt ca. 500.000 Euro. Außerdem verfügen wir über eine große Zahl von Vorsorgeverträge auf Treuhand-Sparbüchern. Es bestehen langjährige Verträge mit gemeindlichen und kirchlichen Friedhofsträgern.

Der Fuhrpark umfasst einen modernen Leichenwagen, Transporter, zwei Anhänger und einen Friedhofsbagger. Unsere angemieteten Büro- und Lagerräume sind seit Jahrzehnten am gleichen Standort in Top-Lage.

Unsere Webpräsenz: eine eigene Internetseite sowie eine 5-Sterne-Bewertung im Internet; der Firmenname ist als Markenname geschützt.

Zuschriften bitte an: BestattungsWelt unter Chiffre BW0421-01

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

TERMINE

+++ Aufgrund der andauernden 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

10.–11.09.2021
FORUM BEFA
Österreich, Salzburg
www.forum-befa.com

22.–23.10.2021
Pieta, Messe Dresden
www.pieta-messe.de

07.11.2021
happy END
Bestattungsmesse, Hamburg
www.bestattungs-messe.com

BESTATTERTAG INTENSIV

Veranstaltung für Bestatter und Friedhofsgärtner

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

15.09.2021 Online-Stream

FRIEDHOFSVERWALTUNGSTAG

25.11.2021 Online-Stream

www.friedhofsverwaltungstag.de

WORKSHOP

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

INSERENTEN

2 **Daxecker Holzindustrie GmbH**
www.daxecker.at

3 **Reederei H. G. Rahder GmbH**
www.seebestattung-buesum.de

5 **Bestattertag**
www.bestattertag.de

9 **Linn Sprachverstärker**
www.linn-sprachverstaerker.com

11 **ikt Lenz GmbH & Co. KG**
www.natururne.de

13 **Westhelle Köln GmbH**
www.westhelle-koeln.de

15 **Reederei Huntemann GmbH**
www.reederei-huntemann.de

17 **Nano Solutions GmbH**
www.nanogermany.de

19 **Reederei Narg**
www.reederei-narg.de

21 **Wormstall Bürotechnik**
www.wormstall-bt.de

22 **Foliensarg | BioSeal**
www.foliensarg.de

23 **Seebestattungs-Reederei Albrecht**
www.seebestattung-albrecht.de

24 **RuheForst GmbH**
www.ruheforst.de

24 **Prinz GmbH**
www.prinz.gmbh

25 **Ahorn AG**
www.ahorn-ag.de

25 **Lavabis GmbH**
www.lavabis.de

26 **Ralf Krings Licht & Leuchter**
www.licht-leuchter.de

27 **Adelta.Finanz AG**
www.adeltafinanz.com

28 **Rapid Data GmbH**
www.rapid-data.de

BEILAGEN
Adelta.Finanz AG
www.adeltafinanz.com
Forevent GmbH
www.forum-bestattung.de

DEN CASH-NEKTAR GIBT ES NUR MIT UNS:

LIQUIDITÄT IN 48 STUNDEN

NEU BEI ADELTA: FACTORING FÜR SCHREINER-BESTATTER

ALLES AUS EINER HAND: KEIN SYSTEMWECHSEL NÖTIG!

ADELTA 20 Jahre KOMPETENZ IM BESTATTUNGSMARKT

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

ADELTA.FINANZ AG
Vertrauen – Sicherheit – Zuverlässigkeit

powerordoMAX Erfolgsstory

„Firmen sollen ja heute auf ihren Websites Emotionen transportieren, wichtige Infos bereitstellen, Leistungen und Produkte präsentieren und am besten noch praktische Online-Services bieten. Eine Mammutaufgabe – zum Glück hab‘ ich für sowas Rapid! “

Carsten Fezer,
Dietrich Haus der Bestattung

„Herr Fezer hat sich für PowerOrdoMAX und damit für eine ganze Reihe von Services zur digitalen Kunden-Betreuung entschieden. Vor allem hat er die Gelegenheit genutzt, sich von uns auch noch gleich die Website modernisieren zu lassen – Zugang zu seinem neuen, digitalen Kunden-Center inklusive. Clever!“

Christian Greve,
Geschäftsleitung Rapid Data

Für Sie im PowerOrdoMAX-Paket: PowerOrdo | Abmelde-Assistent | Scrivaro | Erinnerungsbuch | Gedenkportal
Service-Center für Bestatter | Kunden-Center für Ihre Auftraggeber – **jetzt informieren: Tel. +49 451 619 66-0**

www.rapid-data.de