



BESTATTUNGSWELT

Das Fachmagazin für die Bestattungsbranche

Ausgabe 04.2023



IN WELCHE RICHTUNG SOLL ES GEHEN?
HILFE UND ORIENTIERUNG

Daxecker®

Daxecker Holzindustrie GmbH | Hauptstraße 23 | A 4101 Feldkirchen/Donau
T +43 7233 6277 0 | F +43 7233 6277 70 | info@daxecker.at | daxecker.at



Maximale Qualität und erstklassiger Service
in allen Leistungen ist unser tägliches Ziel.

Ihr **Daxecker®** - Team



Liebe Leserin, lieber Leser,

die Bedeutung der Trauerrede wird leider immer wieder unterschätzt. Dabei hat sie doch eine tragende Rolle bei einer Verabschiedung.

Den Angehörigen ist das oft gar nicht so bewusst. Nicht selten kommt es dann zu einer Ansprache, die mit dem verstorbenen Menschen wenig zu tun hat – und die Enttäuschung ist groß.

Wie kann das vermieden werden? Zum einen sollten die Hinterbliebenen dazu animiert werden, sich Gedanken zu machen, wenn möglich gemeinsam mit der Familie und oder auch im engen Freundeskreis. Oft sind es die kleinen Anekdoten, die für Momente des Trosts sorgen. Der berufliche Werdegang des Verstorbenen steht nicht im Vordergrund – eher sein Charakter, seine Stärken und Schwächen, seine Interessen, prägende Erfahrungen sowie nahestehende Menschen und Wegbegleiter.

Ob geistlich oder weltlich: Ein guter Trauerredner nimmt sich für Gespräche Zeit, berücksichtigt besondere Wünsche und gestaltet seine Rede individuell und nicht nach Schema F. Dabei kann einer der gewählten Musiktitel das Gesagte zum Abschluss unterstreichen. Angehörige können außerdem ermutigt werden, selbst das Wort zu ergreifen. Mut kann manchmal tröstlich sein.

Herzlichst

Ihr Bestattungswelt-Team

Britta Schaible
Redaktion

Nicola Tholen
Projektleitung

BEITRÄGE



10

"Ich habe noch nie eine Mahnung geschrieben!"
Die BW im Interview mit Nadine Lehnert, Bestattungsinstitut Korschat



16

Aus dem Unternehmerbauch – oder eine notwendige Dualität
Jule Baumeister



30

Das Highlight im Herbst
Der kommende BESTday in Ulm am 21.10.2023

3 **Editorial**

6 **Über die Möglichkeiten rechtzeitiger Erziehungsmaßnahmen**
Erasmus A. Baumeister

10 **„Sie müssen sich einmal vorstellen: Ich habe noch nie eine Mahnung geschrieben!“**
Die BestattungsWelt im Interview mit Nadine Lehnert, Bestattungsinstitut Korschat

13 **Ein Ort der Würde und Sorgfalt**
LAVABIS GmbH

14 **Ratenzahlung hilft Hinterbliebenen und sorgt für höhere Umsätze**
Stefan Mittelbach, DELTA.FINANZ AG

16 **Aus dem Unternehmerbauch – oder eine notwendige Dualität**
Jule Baumeister, Baumeister&Baumeister

18 **„Man gibt sein Lebenswerk nicht leichtfertig weg“**
Fameco GmbH

20 **Noch einmal heißt es: Bühne frei!**
Dipl. Ing. Architektur Karsten Schröder

22 **Zu Besuch bei Familie Erichsen**
Rapid Data GmbH

24 **Die Verbindung von Eleganz, Kreativität und Flexibilität**
Westhelle Köln GmbH

26 **Einzigartige Trauerdekorationen**
Decolina

29 **FORUM BEFA in Mannheim**

29 **And the winners are ...**
Die Gewinner des DELTA.Gewinnspiels

30 **Das Highlight im Herbst**
Der BESTday in Ulm am 21.10.2023

31 **Der Erinnerung einen besonderen Rahmen verleihen**
FORMATIC GmbH

32 **Der BW-Buchtip**

33 **Ausbildung Trauerredner/in**
Forum Dunkelbunt e. V.

34 **Termine/Inserenten**

IMPRESSUM

Herausgeber

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

Geschäftsführung

Hans-Joachim Frenz

Redaktionsanschrift

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

Chefredaktion und

Projektleitung

Britta Schaible
Nicola Tholen

Erscheinungsweise

zweimonatlich

Nächster Anzeigen-/

Redaktionsschluss

08.09.2023

Gestaltung

Florian Rohleder

Titelfoto

Jan Finsterbusch/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 Metadaten

vom 01.01.2023.

€ 7,50

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

BESTday

FÜR BESTATTERINNEN UND BESTATTER

Wir zeigen Ihnen
den richtigen Weg!



In Kooperation mit
Bestattungsinstitut
Streidt

BESTday Ulm

aus der Branche für die Branche – alternativlos

Samstag, 21.10.2023

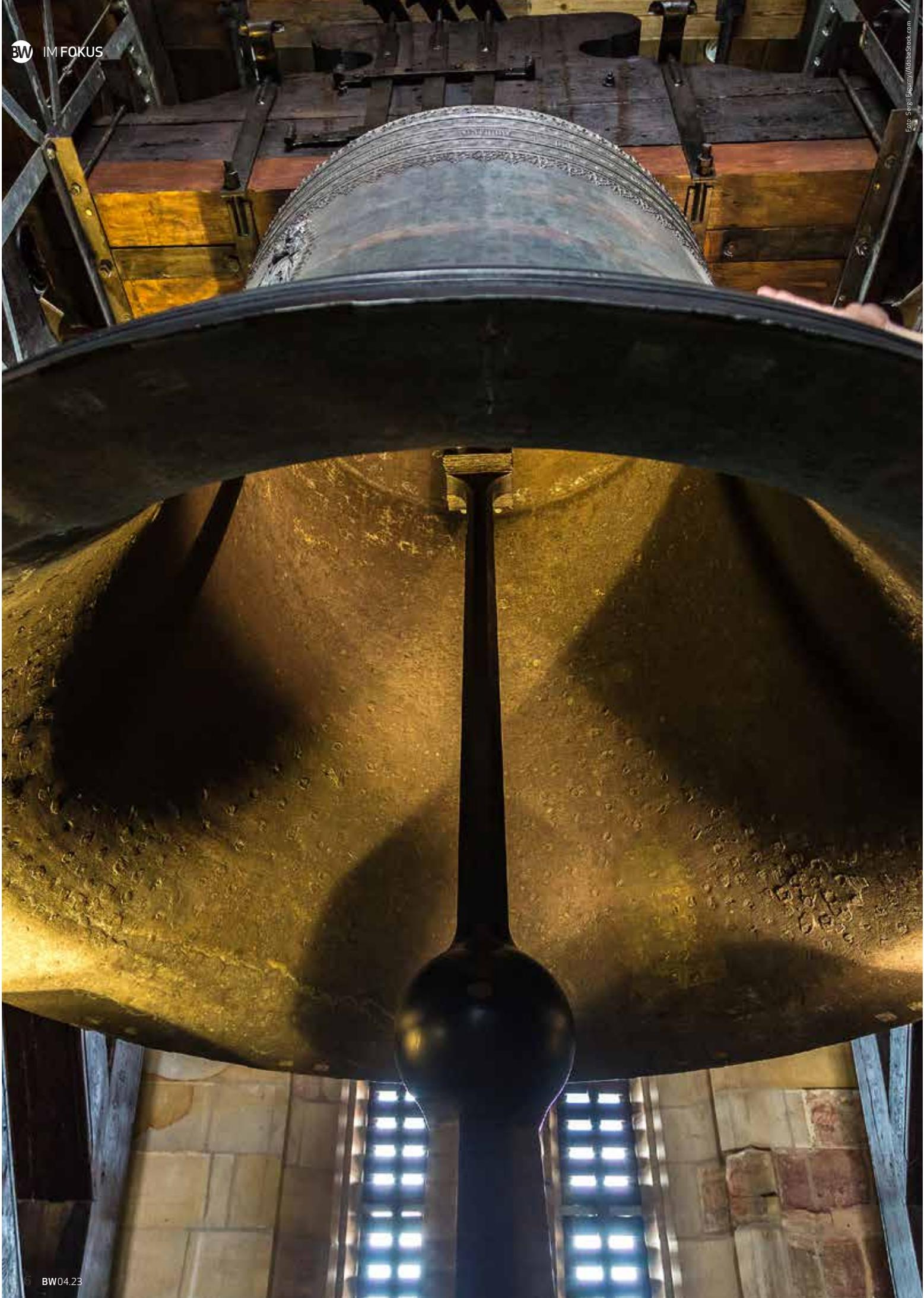
Erstes Ulmer Bestattungsinstitut

Helmut Streidt

Zinglerstraße 70

89077 Ulm

Informationen und Anmeldung unter
www.bestday-original.de



Über die Möglichkeiten rechtzeitiger Erziehungsmaßnahmen

Über 90 Prozent der Feuerbestattungen finden mit den beiden günstigsten Sargmodellen statt.

Die Trauerfeiern mit Sarg sind rückläufig. Individuelles Abschiednehmen ist oft nur noch in tragischen Fällen erwünscht. Ganz persönliche Rituale von Hinterbliebenen, die einen geliebten Menschen verloren haben, sind selten. Wenn sie jedoch vorkommen, dann sind sie richtig gut. Davon brauchen wir mehr. Die Bestattung und deren Qualität entwickeln sich seit über zwanzig Jahren immer weiter nach unten. Der Bestattung ist die Position des Statussymbols abhandengekommen. Der hochqualitative Traditionsbestatter wird in Zukunft nichts mehr mit Entsorgungsbestattungen zu tun haben. Wie schon in vorherigen Artikeln beschrieben, wird es täglich wichtiger, dass ein Bestattungsunternehmen sich rechtzeitig auf die Zweiteilung des Marktes einrichtet. Die untere Hälfte der Bestattungen in Deutschland wird immer weiter abstürzen, qualitativ und umsatztechnisch, das ist nicht zu verhindern. Die obere Hälfte muss rechtzeitig ausgebaut werden, damit es weiter erfolgreich

sein wird, Bestattungen zu verkaufen, qualitativ und umsatztechnisch. Es gibt genug Familien in Deutschland, die sich eine individuelle Bestattung leisten können und/oder könnten. Das ist wunderbar an der schnell wachsenden Menge der Vorsorgekunden zu sehen, die große Summen auf den Tisch legen. Ob die Menschen das Geld im Vorsorgebereich haben oder bei einer aktuellen Bestattung, ist doch gleich. Die Bestattung muss wieder den Status bekommen, den sie über Jahrtausende weltweit hatte. In unserer Konsumgesellschaft lässt sich alles verkaufen, wenn es ein bestimmtes Image transportiert, es angesagt ist, Zeitgeist vermittelt, modern oder tatsächlich sinnvoll ist. Jedes Produkt kann richtig transportiert zum „Will ich haben“-Produkt werden. Werte wie Tradition und Familie sind den Deutschen gerade sehr wichtig. Genau zwischen diesen beiden Werten ist die Bestattung platziert. Eigentlich müsste die Zeit doch gut sein für individuelle Bestattungen in den Familien, die es sich leisten können. Ein Bestattungsunternehmen muss die Familien heute mit beeindruckenden Ideen, mit großartigen Leistungen, mit überraschenden Produkten

Text:
Erasmus A. Baumeister

Seebestattungen ab Cuxhaven/Nordsee - Die Reederei Ihres Vertrauens-

**REEDEREI
NARG**

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



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

Tel.: (04721) 725 119 | Fax: (04721) 725 100 | info@reederei-narg.de | www.reederei-narg.de

und einem Feuerwerk aus Ritualen in guten Zeiten erreichen, damit sich die Qualität der Individualbestattungen weiter positiv entwickelt. Die Bestattungsbranche erhält sich so den guten Kunden von morgen.

Das Antiprodukt Bestattung aus der Nische holen

Die Familie, die heute den verstorbenen Opa individuell bestatten lässt, wird das in zehn Jahren mit Oma auch so machen. Aus diesem Grund ist es absolut notwendig, sofort zu handeln. Es darf nicht sein, dass der Kunde, mangels Information zum Thema Bestattung, immer mehr durch die Sorge vor den Kosten geleitet wird. Wir werden nie wieder die „Geld spielt keine Rolle“-Bestattungen der 60er-, 70er- und 80er-Jahre erleben. Und genau das soll es auch nicht sein. Sondern wir brauchen die Bestattung 2023, ohne den Markt zu revolutionieren, wir müssen ihn schnell weiterentwickeln. Ein Bestattungsunternehmen darf sich den Markt nicht von den Kunden machen lassen. Der Kunde, der vielleicht zuletzt vor zwanzig Jahren mal bei einem Bestattungsunternehmen war, hat natürlich keine Ahnung, was heute möglich ist. Er kennt weder die Produkte noch die Dienstleistungen, und über persönliche Rituale hat er sich auch keine Gedanken gemacht. Ein Bestattungsunternehmen verkauft nun mal das unattraktivste Produkt auf dieser Welt. Die Leistungen unserer Branche sind keine Alltagsprodukte. Die potenziellen Kunden haben zu selten Kontakt mit einem Bestatter, sodass sie das Leistungsspektrum kaum kennen. Das Ziel muss sein, dass die Menschen nicht mehr sofort erzählen, wie bescheiden die Oma war, sondern im Bestattungshaus mit eigenen Ideen eintreffen, weil sie sich in der Familie mit den Themen Tod, Trauer und Sterben auseinandergesetzt haben. Je mehr ein Bestattungsunternehmen in die Kommunikation mit den Kunden von morgen geht, umso besser werden sich Umsatz und Ertrag pro Auftrag entwickeln. Ein Bestattungsunternehmen entertaint heute die Kunden von morgen. Dem Anti-

produkt Bestattung muss viel um den Hals gehängt werden, damit es für die Zielgruppe interessant ist. Die Zielgruppe muss das beeindruckende Leistungsspektrum eines Bestattungshauses heute kennen und verstehen, damit es morgen, in 5 oder 15 Jahren eine individuelle Bestattung beauftragt. Als Bestattungsunternehmer kann man so ziemlich alles bestimmen, nur nicht den Zeitpunkt des Todesfalls. Jeder Tag, der vergeht, bis ein Bestattungsunternehmen in die Kommunikation mit der Zielgruppe tritt, schwächt den Markt von morgen.

Und Action!

Alle Medien, die ein Bestattungsunternehmen zur Kommunikation nutzen kann, müssen so lebendig sein, dass die Menschen sich gern damit beschäftigen. Ob Internetpräsenz, Anzeigen, Schaufensterausstellungen, Broschüren, Veranstaltungen, Imagefilm, Beratungsunterlagen, Vorträge, Kooperationen, Fotos, Dekorationen, Plakate, Sponsoring etc.: Es muss modern sein, dem Zeitgeist entsprechen, um so zum „Das will ich wissen“-Produkt zu werden.

Filme und bewegte Bilder gehören heutzutage zu einem guten Marketingkonzept dazu. Ein Unternehmen kann damit viel bewirken – insbesondere ein Bestattungsunternehmen.

Mit einem guten Imagefilm – Länge etwa 2 bis 2,5 Minuten – kann ein Bestattungshaus Menschen erreichen und begeistern. Die Zielgruppe muss nicht lange Texte lesen: Bewegte Bilder sind viel schneller zu erfassen. Mit einem Imagefilm können blitzschnell Vorurteile und Berührungspunkte abgebaut werden. Die Bestatterfamilie und das Team werden als ganz normale Men-

schen ohne Gruselfaktor transportiert. Das Google-Ranking der Website wird besser, weil Google Individualfilme positiv bewertet. Zu allem, was heute verkauft wird, ob Rasenmäher oder Zahnpasta, gibt es einen Film. So eben auch zur Bestattung und zum Bestattungsunternehmen. Der Imagefilm wird kostenlos bei YouTube eingestellt und steigert die Besucherzahlen auf der eigenen Website. Der Film wird als Link in die E-Mail-Signatur des Bestattungsunternehmens eingebaut und so in die Welt verschickt. Der Film dient als Basis für Social-Media-Aktivitäten. Ein Imagefilm läuft im Schaufenster als Endlosschleife. Ein Film kann die Einleitung zu einem Vortrag oder einer Veranstaltung sein. 2 bis 2,5 Minuten schafft jeder, aber eine DIN-A4-Seite Text schafft heute kaum noch einer. Ein Film ist der einfachste Zugang zu den Leistungen eines Bestattungsunternehmens für Menschen, die gerade keine Bestattung beauftragen müssen, für die Kunden von morgen. Der Imagefilm ist hier nur ein Beispiel für zeitgemäße Kommunikation. Beispiele unter www.erasmus1248.de.

Kleine Erklärfilme, in denen die wichtigsten Fragen der Hinterbliebenen kurz und bündig – und vor allem durchweg sympathisch und professionell beantwortet werden, steigern die Qualität und das Ranking Ihrer Internetseite innerhalb kürzester Zeit. 36 Erläuterungsfilme finden Sie zum Beispiel auf www.bestattungen-wielens.de. Diese Filme können auch Ihre Internetpräsenz veredeln und den Einstieg in das Antithema Bestattung so leicht machen wie sonst nirgendwo. Der Film ist das Medium, das am einfachsten zu konsumieren ist. Diese Filme können auch im Social-Media-Bereich eingesetzt werden. Fordern Sie hierzu ein unverbindliches Angebot bei Kathrin Bischoff-Berger an unter: kab@erasmus1248.de

Ohne eine aktive Kommunikation, die spätestens heute startet, ruiniert sich die Bestattungsbranche den Markt von morgen. Wie das geht, erzähle ich Ihnen gern.

www.erasmus1248.de

unter allen wipfeln ist ruh!

RuheForst Bell am Laacher See

Bestattungswald und Klimaschützer!

Am 13. Juli 2023 wurde der mittlerweile der 82. RuheForst in Deutschland, im Norden von Rheinland-Pfalz, der RuheForst Bell am Laacher See, eröffnet.

In Bell ist der erste Waldfriedhof im Kreis Mayen-Koblenz, der öffentlich über die Grenzen von Bell hinaus genutzt werden kann, auf dem sogenannten Andachtsplatz des RuheForstes offiziell seiner Bestimmung übergeben worden.

Die Tatsache, nicht nur für verstorbene Angehörige einen Platz zu finden, sondern auch bereits zu Lebenszeiten für die Zeit „danach“ vorzusorgen, macht den Beller RuheForst aus Sicht Gemeinde so interessant.

In Bell ist man davon überzeugt, dass man dem stärkeren Wunsch der Bevölkerung nach einer einfachen und wenig aufwendigen Bestattungsform, so ein zusätzliches Bestattungsangebot anbieten kann. Die Ortsgemeinde sieht daher im RuheForst keine Konkurrenz zum örtlichen Friedhof, sondern eine Bestattungsalternative.

Der RuheForst Bell am Laacher See ist der erste Bestattungswald, in dem die Klimaschutzleistungen eines RuheForstes berechnet wurden. Das Ergebnis dieser Berechnung sagt aus, dass ein RuheForst neben seiner Funktion als Bestattungswald, zusätzlich auch noch ein Klimaschützer ist. Denn im Verlauf seiner 100-jährigen Laufzeit speichert er im Eröffnungsjahr 2022 420 Tonnen CO₂ Äquivalente pro Hektar. Diese Speicherleistung erhöht sich bis zum Jahr 2122 auf 543 Tonnen. „Mir dieser Zusatzleistung geht der RuheForst Bell am Laacher See neue Wege, die Bestattungswälder umweltpolitisch neu bewerten lassen“, so Jost Arnold, der Geschäftsführer der RuheForst GmbH.



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.



Foto: Bestattungsinstitut Korschat

„Sie müssen sich einmal vorstellen: Ich habe noch nie eine Mahnung geschrieben!“

Die Bestattungswelt im Interview mit **Nadine Lehnert**,
Bestattungsinstitut Korschat

Text: Melanie O'Grady

Das Bestattungshaus Korschat, in zweiter Generation geführt von Nadine Lehnert, nutzt seit 2011 das Factoring-Angebot der ADELTA.FINANZ AG. Nachfolgend spricht Nadine Lehnert über den Beruf des Bestatters, die Herausforderungen der Bestattungsbranche und ihre Erfahrungen mit ADELTA.

BW: Wurde das Bestattungshaus Korschat schon immer als Familienunternehmen geführt?

NL: Wir sind ein reines Familienunternehmen seit 1991. Im Ostteil Deutschlands gab es vor der Wende keine privat geführten Bestattungsinstitute. Mein Vater war vor der Wende hauptberuflich Bürgermeister und hielt nebenbei Trauerreden. Nach der Wende entschied er sich 1991 dazu, ein Bestattungsinstitut zu gründen. Seit dem 1. Februar 2004 führe ich das Bestattungsinstitut

mit Unterstützung meines Mannes als Familienunternehmen in zweiter Generation. Wir haben inzwischen drei Festangestellte und vier Zuverdienst-Mitarbeiter.

BW: Was unterscheidet Sie als Familienunternehmen zu anderen Unternehmen?

NL: Kleine Familienunternehmen sind persönlicher. Wir kennen alle Familien im Ort und haben einen persönlichen Bezug zu den Menschen. Man schaut nicht auf die Zeit. Ich habe keine feste Arbeitszeit, sondern ich habe etwas zu tun oder ich habe nichts zu tun. Wenn ich nichts zu tun habe, dann habe ich Freizeit. Und das ist der große Unterschied zwischen großen Unternehmen in Großstädten und kleinen Familienunternehmen.

Die ganze Familie muss den Beruf mittragen und weiß: Wenn jetzt z. B. ein plötzlicher Anruf kommt, müssen alle Männer

beim Grillen aufspringen. Und sind dann in zwei Stunden wieder zurück. Bei Familienfeiern. Das kennen wir nicht anders.

BW: Was macht für Sie der Beruf des Bestatters aus?

NL: Der Beruf des Bestatters hat ganz viel mit Vertrauen zu tun. Gerade in einer ländlichen Gegend. Die Familien holen einen ja in einer schwierigen Situation in ihren intimsten Bereich und müssen auch ganz familieninterne Sachen erzählen. Das hierfür notwendige Vertrauen baut man nicht an dem Tag auf, an dem der Sterbefall eingetreten ist. Das muss man schon vorher aufgebaut haben.

Der Beruf des Bestatters ist für mich eine Berufung und kein Beruf. Man muss mit Herz und Seele dabei sein. Wenn man die Stunden oder die Freizeit rechnen will, dann ist man verkehrt am Platz, denn der Tod

kennt keine Uhrzeit. Der tritt abends spät ein, nach Feierabend, an Sylvester, an Feiertagen, und da darf man dann als Bestatter nicht verzagen.

BW: War für Sie von Anfang an klar, dass Sie das Familienunternehmen übernehmen?

NL: Nein, das war es nicht. Ich habe Pädagogik studiert und mein Weg sollte eigentlich im Schulamt weitergehen. Nach der Wende lockte die Freiheit, und ich bin erst einmal weg. Als ich meinen Mann kennenlernte, bin ich ihm in seine Heimat gefolgt, habe dann aber festgestellt, dass ich dort nicht glücklich bin. Einmal Annaburger, immer Annaburger. Dafür muss man weg sein, um das zu verstehen.

Auf Anraten meines Mannes sind wir dann nach Hause zurückgezogen. Mein Mann arbeitete bereits seit 1996 bei meinem Vater. Ich bin dann im Jahr 2004 voll ins Unternehmen eingestiegen. Bis zu diesem Zeitpunkt unterrichtete ich noch.

Inzwischen liegen viele Jahre Stadtrat-Arbeit hinter mir, ich habe an Schulen das Thema „Sterben und Tod“ unterrichtet und habe Heimatabende moderiert, sodass ich hier doch sehr fest verwurzelt bin in der Stadt.

BW: Wenn Sie die Entwicklung der vergangenen Jahre als Unternehmen beobachten, was hat sich am meisten verändert?

NL: Im Vergleich zu früher müssen wir viel mehr Rundumbetreuung anbieten. Der Bestatter ist nicht nur der „Abholer“, sondern betreut die Familien umfassend. Gleichzeitig ist der Bürokratieaufwand immens gestiegen. Allein hierfür brauche ich zusätzliche eineinhalb Kräfte. Mein Vater benötigte früher für ein Gespräch eine Dreiviertelstunde, ich benötige heute zweieinhalb Stunden. Das ist in den Jahren viel mehr geworden, erfüllt aber auch im Beruf und macht genau deshalb Spaß.

BW: Können Sie im Vergleich zu früher eine Änderung in der Zahlungsmoral der Kunden feststellen?

NL: Die Zahlungsmoral hat sich grundsätz-

lich verschlechtert. Stirbt jemand Älteres, so ist zumeist noch vorgesorgt. Die jüngere Generation, damit meine ich die Menschen zwischen 60 und 70 Jahren, hat in der Regel schon weniger für die Beerdigung zurückgelegt. Und dann gibt es natürlich auch Menschen, denen ist vollkommen egal, wo wir unser Geld herbekommen. Die kommunizieren das auch so nach außen.

Und die schlechteste Zahlungsmoral hat unser Staat. Ist man auf eine Sozialbestattung angewiesen und muss mit diesem Geld wirklich rechnen, dann redet man zum Teil von Monaten, ehe dann das Geld gezahlt wird. Ich denke, es kommt eine sehr harte Zeit auch auf die Bestattungsinstitute zu.

Und deshalb ist es gut, dass man einen Partner wie ADELTA hat. Mein Unternehmen ist immer finanziell stabil. Weil

ich weiß, dass ich, wenn ich eine Finanzierungszusage erhalte, auch mein Geld bekomme. Darüber hinaus unterstützt mich ADELTA auch bei der Abwicklung der Sozialbestattungen. Das ist einer der großen Vorteile der ADELTA.FINANZ AG. So schließt sich der Bogen.

BW: Seit wann sind Sie Kunde bei der ADELTA?

NL: Im Juni 2011 wurden wir ADELTA-Kunde. Der Kontakt kam durch die Weiterempfehlung eines Bestatters während einer Fortbildung zustande.

BW: Welche Vorteile bietet ADELTA.Factoring für Sie als Bestatterin?

NL: Der Vorteil liegt ganz klar darin, dass mein Unternehmen immer wirtschaftlich stabil



REEDEREI HUNTEMANN

**SEEBESTATTUNG –
EINE GUTE ALTERNATIVE**

individuell besonders unvergesslich

**ÜBER 30 JAHRE
SEEBESTATTUNG**

www.reederei-huntemann.de

und liquide ist. Ich habe nicht die Sorgen, die manch anderer hat. Wenn man sieht, wie lange wir das schon machen. Wir haben keine Außenstände, keine Karteileichen, keine Ordner mit unbezahlten Rechnungen.

Durch den Verkauf der Rechnung an ADELTA haben wir innerhalb von 24 Stunden* das Geld auf dem Konto, sparen uns den ganzen zeitaufwendigen Verwaltungsaufwand und können uns voll und ganz auf unseren Kunden konzentrieren.

BW: Wie läuft die Zusammenarbeit mit ADELTA ab?

NL: Der Ablauf ist ganz einfach: Ich lade die Rechnung hoch und erhalte innerhalb von 24 Stunden* das Geld auf mein Konto – fertig. Aber bereits im Vorfeld ist es gut, dass ich eine Factoring-Firma habe, weil: Der Sterbefall tritt ein, ich habe bereits ein paar Daten, und manchmal bin ich mir im Gespräch unsicher, welche Reise das finanziell nimmt. Im Normalfall stelle ich die Finanzierungsanfrage erst nach dem Erstgespräch.

Wenn ich mir aber unsicher bin, prüfe ich bereits während des Gespräches. Und da ist es jetzt wieder der Vorteil, dass das so wahn-sinnig schnell geht und so einfach ist. Mit ADELTA habe ich die Möglichkeit, den finanziellen Rahmen direkt während des ersten Gespräches zu prüfen und den Kunden dahingehend individuell zu beraten.

BW: Was gefällt Ihnen an der Zusammenarbeit mit ADELTA am besten?

NL: Neben den Vorteilen der Liquidität und der Zeitersparnis profitiere ich sehr von dem großen Netzwerk, das die ADELTA mir bietet und welches ich hier in unserer kleinen, dörflichen Gegend nicht habe. Über dieses Netzwerk habe ich schon so manche hilfreiche Lösung oder Empfehlung, wie z. B. die für meine Marketingagentur Erasmus A. Baumeister erhalten. Wenn ich irgendwo das Gefühl habe, „Mensch, ich bräuchte mal“, dann wüsste ich immer, ich kann anrufen. Dieses Netzwerk ist für mich ganz wichtig. Zusätzlich haben wir in den vergangenen

Jahren auch den technischen Fortschritt des Factorings miterlebt. Die Plattform der ADELTA.FINANZ AG hat mit der technischen Entwicklung Schritt gehalten und wurde immer schneller und einfacher.

BW: Wenn Sie das Unternehmen noch einmal übernehmen würden, würden Sie sich dann auch wieder für eine Zusammenarbeit mit der ADELTA entscheiden?

NL: Ja, genau, das würde ich. Da kann ich ruhig schlafen. Sie müssen sich einmal vorstellen: Ich habe noch nie eine Mahnung geschrieben. Ich muss mir nicht den Kopf darüber zerbrechen, ob ein Kunde zahlt oder nicht. Und das ist doch das Schönste, was man der Firma schenken kann.

www.korschat-bestattungen.de

*Anmerkung der Redaktion: Zwischenzeitlich konnte die Geschwindigkeit der Auszahlungen beschleunigt werden und ist in den meisten Fällen bereits innerhalb von 12 Stunden realisierbar.

LAVABIS



Fachhandel für Bestatter, Thanatologen, Pathologen und Friedhofsbedarf

Neu im Portfolio von www.lavabis.com



Hygieneaumsets zur Erstaussattung



Roll-in-Fahrgestell



Hartmann Desinfektions- und Reinigungsmittel



LED-Kerzen bis 1.500 Std. Brenndauer



Schreib- und Stehpult, Ständer und Zubehör



Test- und Probiersets



Talare aus Bio-Materialien



Wasch- und Ankleidetisch

Ein Ort der Würde und Sorgfalt

Der Hygieneraum im Bestattungswesen



Foto: LAVABIS GmbH

Text: Britta Schaible

In den stillen Räumen des Bestattungswesens, abseits der Öffentlichkeit, liegt eine wichtige Einrichtung, die oft im Verborgenen bleibt, aber dennoch von unschätzbarem Wert ist: der Hygieneraum.

Dieser spielt eine entscheidende Rolle bei der Vorbereitung von verstorbenen Menschen für die Verabschiedung und wird daher auch Versorgungsraum genannt. Von der sorgfältigen Reinigung und Waschung über die Herrichtung bis hin zur letzten feierlichen Ruhebettung – hier geschieht alles mit höchster Sorgfalt und Respekt.

Einbalsamierungen und thanatopraktische Maßnahmen sind weitere wichtige Tätigkeiten, die in diesem Raum ausgeführt werden können, um den Angehörigen eine angemessene Abschiednahme zu ermöglichen.

Der Hygieneraum in einem Bestattungsinstitut ist von klinischer Einrichtung geprägt. Alles ist darauf ausgerichtet, ein hohes Maß an Hygiene und Sicherheit zu gewähr-

leisten, während gleichzeitig die Erhaltung der menschlichen Würde im Mittelpunkt steht. Die Angehörigen sollen die Gewissheit haben, dass ihre Liebsten hier in besten Händen sind.

Ein zentraler Aspekt der professionellen Erstausrüstung eines Hygieneraums ist die Verwendung von Edelmöbeln in besonders stabiler Ausführung. Diese Möbel sind aus qualitativ hochwertigen und langlebigen Materialien gefertigt und erfüllen die strengen Hygienevorschriften. Durch ihre glatten Oberflächen lassen sie sich leicht reinigen und desinfizieren, was für die hygienischen Standards von entscheidender Bedeutung ist.

Bei Bedarf kann der Hygieneraum zusätzlich mit speziellen Geräten, wie z. B. einem Hydroaspirator oder einem Beistellwagen, ausgestattet werden.

Für spezifische Anforderungen bietet die Firma Lavabis zusätzliche Hilfsmittel und weitere Produkte auf Anfrage an.

Dadurch kann die Einrichtung individuell an die Bedürfnisse und Gegebenheiten der Räumlichkeiten im Bestattungshaus angepasst werden.

Der Versorgungsraum ist ein Ort, der mit Respekt, Würde und fachlicher Kompetenz gestaltet wird: Die Verstorbenen werden hier pietät- und liebevoll betreut. Diese Tätigkeit erfordert nicht nur Fachkenntnisse, sondern auch Empathie und die besondere Wertschätzung des Menschen, der hier für seine letzte Reise und die Verabschiedung vorbereitet wird.

www.lavabis.com

Achtung liebe Bestatter*innen!

Gerne informieren wir Sie hierüber, dass endlich ein Leichenwagenmuseum in Deutschland seine Tore geöffnet hat. Jeden Samstag von 12 bis 16 Uhr in der Osemundstr. 13, 58809 Neuenrade, können Sie – bei freiem Eintritt – eine Auswahl von Leichenwagen der letzten sechs Jahrzehnte erleben. Wir suchen noch Exponate und Deko zum Thema. Gerne verkaufen wir auch Ihren Leichenwagen für Sie in unseren Räumlichkeiten.

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



Foto: ADELTA.FINANZ AG

Ratenzahlung von
3 bis 36
Monaten

Jetzt
Raten online
berechnen



Gestiegene Bestattungskosten:

Ratenzahlung hilft Hinterbliebenen und sorgt für höhere Umsätze

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

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



Stefan Mittelbach
Direktor Bestattungsmarkt
ADELTA.FINANZ AG

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

Forderungsausfällen vorbeugen

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

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

Ratenzahlung als Kundenservice und USP

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

www.adeltafinanz.com

Fordern Sie unsere Werbemittel an:
hs@adeltafinanz.com

HinterbliebenenService
 DIN A4



Übersicht Ratenzahlung
 DIN A4





Ratenzahlungsantrag
 DIN A4

HinterbliebenenService
 Flyer DIN lang, 6 Seiten





Seebestattungen ab Mallorca






Mit mehr als 30 Jahren Erfahrung ist die Reederei Albrecht ein vertrauensvoller Partner für Seebestattungen in allen weltweiten Seegebieten. Im Mittelmeer bieten wir Ihnen Beisetzungen von nahezu allen Küsten- und Inselhäfen an.

Besonders beliebt sind dabei Beisetzungen im Seegebiet von Mallorca, von den Küstenhäfen von Venedig oder entlang der französischen Mittelmeerküste wie beispielsweise St. Tropez, Nizza oder den Inselhäfen von Korsika.

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

www.seebestattung-albrecht.de



Foto: AndreiMascimeni/AbbiStock.com

Aus dem Unternehmerbauch – oder eine notwendige Dualität

Text: Jule Baumeister

Die Realität, der Alltag schreibt die unglaublichsten, unfasslichsten Geschichten, Geschichten, die man höchstens aus Erzählungen vom Sohn des Nachbarn über die Schwippschwägerin des unehelichen Pfarrersohns mit dem Meerschweinchen der Gärtnerin kennt – Sie kennen das, Sie finden sich in einer Situation wieder und sagen oder denken: „Das glaubt mir ja eh niemand“ oder „Wenn du das als Film drehen würdest, sagt dir jeder: Was is’n das für’n unrealistisches Zeug!“ oder „Ach komm, muss denn jedes noch so blöde Klischee in meiner Firma erfüllt werden?!“ oder „Kann nicht mal was normal ablaufen?“ oder „Was kommt denn noch?“ oder „Ach Quatsch, das macht doch keiner“ oder „Das hätte ich jetzt aber nicht erwartet“ oder „...“

In dem Moment, in dem ich mich für eine Verabredung committe, also eine Zusage mache, einen Vertrag unterzeichne, bin ich dazu bereit, eine gemeinsame Vorgehensweise zu akzeptieren, gemeinsame Bedingungen einzuhalten. Ich übernehme Verantwortung – Verantwortung für die Einhaltung meines Parts und für das Gesamte, dessen Teil ich bin. Und ich habe die Erwartungshaltung, dass die andere/n Vertragspartei/en ihre jeweilige Verantwortung übernimmt bzw. übernehmen.

In dem Moment, in dem ich mit anderen Menschen zusammenarbeite, übernehme ich Verantwortung – Verantwortung für mich mit meiner sozialen und emotionalen Funktionalität. Ich übernehme Verantwortung für die Gruppe Mensch. Ich übernehme Verantwortung für die Auswirkung und Folgen der Interaktion. Und ich erfülle eine bestimmte Position in diesem Gefüge.

Klar, wo Menschen zusammenfinden, da menscht es.

Und wenn die Interaktionspartner nicht nur frei gewählt sind, weil es sich um eine Zweckgemeinschaft namens Arbeitsplatz handelt, vermutlich umso mehr. Normal, gehört einfach dazu. Und in regelmäßiger Amplitude ja auch ganz abwechslungsreich und unterhaltsam oder sogar harmonisch.

In meiner oft ausgeprägten Naivität gehe ich davon aus, dass man sich in einer solchen Zweckgemeinschaft erstens so verhält, wie man es auch von den anderen erwartet, zweitens eine professionelle Haltung einnimmt, drittens seine Position ausfüllt und sich viertens seiner Verantwortung bewusst ist und stellt.

Weit gefehlt – meine ‚Wunsch‘-Regel ist wohl die Ausnahme. Intrigen, Getuschel, Techtelmechtel mit zu vielen Beteiligten, Machtmissbrauch, Korruption, Unehrlieh-

keit, Sensationslust, Eifersucht, Neid, Vertrauensmissbrauch, Vorteilsnahme, Übervorteilung, Rache, Kuhhandel, Erpressung, Fassade – die Liste ist lang.

Warum ist das so? Ich meine die Frage ernst. Im ersten Moment ist meine Reflexantwort: Aufmerksamkeitsdefizit, Projektion, Ausübung von Macht befriedigt, Macht macht attraktiv, Sensationsgier.

Vielleicht ist es ja viel banaler – Desinteresse. Eventuell noch Unbewusstheit, naive Vertrauensseligkeit. Wahrscheinlich sowohl als auch.

Und noch mal die Frage: Warum ist das so? Es ist doch wirklich jedem klar, dass das Leben der anderen und das eigene um ein Vielfaches einfacher und stressfreier wäre, wenn man auf all das verzichtet. Kann der Mensch an sich nicht anders? Oder will er nicht anders? Wahrscheinlich sowohl als auch. In jeder Hinsicht enttäuschend – in wahrsten Sinne des Wortes.

Wenn ich mir überlege, wie viel Energie hier verpufft, sowohl für jeden Einzelnen als Mensch und in seiner Funktion im Job

In dem Moment, in dem ich mit anderen Menschen zusammenarbeite, übernehme ich Verantwortung

als auch für das gesamte Unternehmen, bin ich wirklich genervt bis hin zu stocksauer. Je mehr Menschen, desto höher ist der Energieverlust. Das ist so unnötig. Vermeintlich.

Vielleicht ist auch das nur wieder ein/mein frommer Wunsch nach Simplizität in der komplexen Welt des Miteinanders und die Wahrheit ist, dass der Mensch auch diese Facetten braucht, um Mensch zu sein. Eine notwendige Dualität?

Wo will ich eigentlich hin mit meinen Ausführungen? Eigentlich wollte ich Ihnen auch hier wieder eine brandaktuelle Geschichte aus dem realen Alltag erzählen. Ich habe mich dagegen entschieden. Wenn ich die Geschichte erzähle, tue ich damit genau

das, was ich hier unter anderem moniere. Und es ändert im Endeffekt auch nichts an (zumindest meiner) Naivität, mir geht es immer wieder so, dass ich staune, WAS alles so kommen kann und auch kommt. Und es ändert auch nichts an den großen und auch kleinen Wirklichkeiten des Miteinanders, durch die wir uns durchrucken (müssen). Wohl dem, der einen solchen Hühnerhaufen erfolgreich bändigt.

Bevor ich mich fälschlicherweise als vollständige Misanthropin oute, eine kleine Liebeserklärung an die Zusammenarbeit mit Menschen – sie macht gute Laune, bringt uns gegenseitig zum Lachen, ist fruchtbar, produktiv und effektiv, sie schafft Bindungen, sie eröffnet Horizonte, sie lässt uns wachsen, sie schafft Zusammenhalt, sie gibt Kraft, sie lässt Ziele erreichen, sie lässt an einen selbst und andere glauben, sie bereichert, sie gibt Energie, sie stiftet Sinn. Eine notwendige Dualität! Aus dem Unternehmerbauch.

www.baumeister-baumeister.de



Wahlweise mit:

- Sender-Handmikrofonen
- Headset-Mikrofonen
- Ansteck-Mikrofonen
- Grenzflächen-Mikrofonen
- integriertem CD-Player/USB
- Bluetooth-Funktion

- zeitgleiche Beschallung innerhalb und außerhalb der Trauerhalle
- zuverlässige Beschallung an der Grabstelle und im Friedwald
- unkomplizierte Bedienelemente
- Musik und Sprache in einer Anlage kombiniert
- glasklarer Sound für klangvolle Abschiede
- leichter Transport, schneller Aufbau
- drahtlose Sendermikrofone für jede Anwendung
- kabelfreier Akkubetrieb
- individuelle Ausstattung durch Bausteinsystem
- unverbindlicher Teststellungsservice
- wir betreuen Sie auch gerne nach dem Kauf, hauseigene Technikabteilung - schnelle Bearbeitung

Profitieren Sie von unserem Beratungsservice!

Unter Tel. 02234-2004040 stehe ich Ihnen sehr gerne zur Verfügung.

Oder besuchen Sie uns unter:

www.linn-sprachverstaerker.de



Lisa Kikillus

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



➔ Geschäftsführer der Bestatterfamilie:
Dominik Kracheletz und Michael aus dem Siepen

„Man gibt sein Lebenswerk nicht leichtfertig weg“

Text:
Britta Schaible

Fragt man Bestatter nach dem Thema Unternehmensnachfolge, erhält man in aller Regel eine von drei Antworten: „Meine Kinder sind schon mit im Boot“, „Das ist weit weg, ich habe gerade die Nachfolge übernommen“ oder „Gute Frage, ist noch ungeklärt“. Insbesondere für letztere Kategorie gibt es eine Reihe von Unternehmen am Markt, die Bestattungshäuser kaufen oder Beteiligungen anbieten. „Die Bestatterfamilie“ bereichert seit etwa zwei Jahren das Spektrum – und wir sprechen heute mit Michael aus dem Siepen und Gisa Greve, um Näheres zu erfahren.

BW: Herr aus dem Siepen, Sie sind einer der beiden Geschäftsführer der Bestatterfamilie und führen selbst ein großes Bestattungshaus. Was hat Sie bewogen, mit einer eigenen Firma das Thema Nachfolge anzugehen?

Michael aus dem Siepen: Die Reflexion über unsere eigene Unternehmensnachfolge und die Erkenntnis, dass wir – Dominik Kracheletz und ich – nur bei wenigen der aktuell etablierten Marktteilnehmer ein wirklich gutes Gefühl gehabt hätten. Man gibt ja sein

Lebenswerk, in das man seine ganze Energie und Zeit gesteckt hat, nicht leichtfertig weg. Da möchte man schon wissen, dass das in der bestehenden Tradition und mit der nötigen Sensibilität weitergeführt wird. Als Bestatter in vierter Generation und mit dem Wissen aus jeweils eigenen Institut-Gruppen können wir dafür geradestehen. So entstand der Impuls, uns selbst mit einem Angebot am Markt zu positionieren.

BW: Bisher haben Sie unter Fameco GmbH firmiert, seit Kurzem sind Sie Die Bestatterfamilie. Warum?

Michael aus dem Siepen: Auch bisher war unsere vollständige Bezeichnung „Fameco GmbH – die Bestatterfamilie“. Da es unser Verständnis ist, dass wir als Zusammenschluss von Bestattungsbetrieben viele klassische Werte einer Familie leben – wie Verlässlichkeit, gegenseitige Unterstützung und das Respektieren von Individualität –, war es ein naheliegender und relativ kleiner Schritt, den Unternehmensnamen zu vereinfachen.

BW: Aus welchem Grund sollte ich mich als Eigentümer auf der Suche nach einer Nachfolge-Lösung für Sie entscheiden? Schließlich ist Ihr Unternehmen noch ein recht unbeschriebenes Blatt.

Michael aus dem Siepen: Das kann man so nicht sagen. Zum einen haben wir in den vergangenen zwei Jahren bereits ein ansehnliches Netzwerk an Betrieben aufgebaut, zum anderen führen Dominik Kracheletz und ich langjährig eigene Unternehmensverbände mit jeweils etwa 15 Häusern. Der Hauptgrund für eine Zusammenarbeit mit uns liegt sicherlich darin, dass wir das Handwerk von der Pike auf gelernt haben und mit Leib und Seele selbst Bestatter sind. Das macht sich in vielen Details bemerkbar. Und das von uns eingesetzte Geld stammt aus der Wertschöpfung unserer Unternehmen und aus ganz normalen Bankfinanzierungen, nicht von Investoren oder anderen Geldgebern. Deshalb suchen wir uns neue „Familienmitglieder“ sehr genau aus und wachsen organisch. Die Identität des Hauses bleibt bestehen, ebenso die Belegschaft. Idealerweise ist auch der bisherige Kopf des Hauses noch eine Weile mit dabei.

Gisa Greve: Davon abgesehen entlasten wir die angeschlossenen Betriebe deutlich, insbesondere in administrativen Dingen. Das fängt bei der optimalen Software an, umfasst professionelles Marketing und Personalwesen und reicht bis zur Weiterbildung. Dadurch können sich die Mitarbeitenden vor Ort sehr viel besser auf die Betreuung der Angehörigen konzentrieren.

BW: Frau Greve, Sie waren zuletzt 16 Jahre lang bei Rapid Data als Projektleiterin unter anderem für Produktinnovationen zuständig. Wie sieht Ihre neue Tätigkeit aus?

Gisa Greve: Meine Aufgabe hier im Unternehmen ist es vor allem, engen Kontakt zu den Mitarbeitenden vor Ort zu halten, insbesondere zu den Betriebsleitern. Ich finde heraus, wo wir Unterstützung in den Ablä-

→ Verantwortlich für operative Prozesse und Unternehmensentwicklung:
Gisa Greve



fen leisten und welche Prozesse noch besser laufen können – sei es im Qualitätsmanagement, beim Datenschutz, in Personal-Angelegenheiten, im Marketing oder bei der EDV. Bei den Fachthemen arbeite ich natürlich eng mit den Spezialisten im Unternehmen zusammen. Die größte Zufriedenheit ziehe ich aus der Tatsache, dass die Teams in den Betrieben vor Ort jeden Morgen gern zur Arbeit gehen.

BW: Das klingt so weit alles einleuchtend. Aber wo liegen die Herausforderungen und „Knackpunkte“ bei der Unternehmensübernahme – und wie lösen Sie diese?

Michael aus dem Siepen: Wie für den größten Teil der Branche besteht auch für uns eine der Herausforderungen darin, gutes Personal und insbesondere geeignete Führungsköpfe für die Geschäftsstellen zu finden. Oft bauen wir Menschen auf, die bereits im Unternehmen sind, dieses aber nicht kaufen können oder wollen. Vor allem, wenn es sich um eine junge Person handelt, erhält

sie zunächst Schulungen, beispielsweise zum Thema „Vom Kollegen zum Vorgesetzten“. Dank der Bestatterfamilie lastet nicht die gesamte Verantwortung auf den Schultern des neuen Chefs oder der neuen Chefin. Man kann sich jederzeit innerhalb des Netzwerks rückversichern und freundschaftlich mit unseren anderen Führungskräften austauschen.

Ein weiteres sensibles Thema ist die Unruhe, die bei einer solch einschneidenden Veränderung im Team und im regionalen Umfeld des Instituts entstehen kann. Wir sorgen dafür, dass der Übergang behutsam stattfindet und der Betrieb reibungslos weiterläuft, indem wir die bisherige Geschäftsleitung vor und nach dem Übergang intensiv miteinbeziehen und sehr transparent kommunizieren, sowohl in Richtung der Belegschaft als auch in Richtung der Bevölkerung und Geschäftspartner. Wer offen und ehrlich mit den Leuten redet, bekommt Vertrauen.

www.die-bestatterfamilie.de

liebevoll persönlich individuell
einzigartig unkompliziert
Kunst schön herzlich
elegant professionell
handgemalt Airbrush
nachhaltig Portrait

NATURURNE

Urnen, natürlich schön
- Handarbeit aus Deutschland -

- Lassen sie uns eine Bildvorlage an Info@natururne.de zukommen
- Besprechen sie diese mit uns telefonisch
- ...Fertig!

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

Noch einmal heißt es: Bühne frei!

Für die Stars aus dem Hintergrund

Werfen wir auch in dieser Ausgabe wieder einen konzentrierten Blick auf die stillen Diener Ihres Unternehmens: auf Möbel und Einrichtungsgegenstände, die für Sie und die Bestattungskultur Ihrer Region von großem Nutzen sind. Heute dabei: das „Kurzzeit-Kolumbarium“, das „Themenbild Floristik“, die „Werkbank“ und der „Werbepylon“.



Als Erstes bitten wir auf die Bühne: das „Kurzzeit-Kolumbarium“!

Was kann dieses Möbel? Es bringt ein Ritual mehr in Ihr Unternehmen, es beantwortet Fragen, es unterscheidet Sie von Ihrem Mitbewerber und es sieht verdammt gut aus. Die Ihnen temporär anvertraute Urne steht gut in Ihrem Stahlschrank im Keller. Ja, durchaus. Für Sie und Ihre Bestattungskultur arbeiten, das kann sie aber besser in einem Kurzzeit-Kolumbarium. Dabei ist es völlig gleichgültig, ob der Mehrwert für Ihre Kunden sofort erkennbar ist oder Ihr Kunde die angebotene Gedenkzeit auch nur in Ansätzen nutzt. Allein die Anzeige, dass Sie diesen Service anbieten, macht schon Spaß! Und wenn dann Ihr Kunde bei Ihnen nach Vertrauen sucht, dann können Sie ihm sa-

gen: „Ja, Ihr Angehöriger, der ist bei uns angekommen. Er steht in unserem Kolumbarium. Er hat seine Reise vom Pflegezimmer, über das Krankenhaus, über die Kühlkammer und das Krematorium zu Ende gebracht und erwartet Sie in unserem Kolumbarium. Jetzt ist erst einmal Ruhe. Besuchen Sie ihn, wann immer Sie wollen. Wir sind für Sie da.“ Bei weiteren Aufenthalten in Ihrem Unternehmen ergibt sich evtl. die Initialzündung für eine besondere Abschiedsfeier oder eine Abkehr von der anonymen Beisetzung. Zumindest liefern Sie mit diesem Angebot einen möglichen Startschuss für Trauarbeit. So weit das „Warum“. Das „Wie“, wenn Sie möchten, entdecken Sie in meinem Leitfaden.



Bühne frei für das „Themenbild Floristik“!

Eine großformatige Fotografie zeigt eine Urne oder einen Sarg mit der jeweils passenden Arbeit Ihres Floristen und im Hintergrund erkennt man Ihre Abschiedsräume. Wo hängt diese Fotografie? Sie hängt überall dort, wo jetzt gerade der „Waldweg ins Licht“, „Der Tautropfen auf dem grünen Blatt“ und die „Gefalteten Hände von Albrecht Dürer“ hängen. Diese Fotografie glänzt hinter Ihren Särgen und verbindet Ihren Ausstellungsraum mit Ihren Abschiedsräumen. Ihrem Berater wird es dann, quasi im Vorbeigehen, gelingen, auch diese Leistung anzubieten. Diese Fotografie sieht Ihr Kunde auf dem Weg in seinen Waschraum, er sieht sie im Beratungsraum und er sieht sie im Zutrittsbereich. Und er erkennt: „Ja. Lasst uns etwas gemeinsam gestalten. Lasst uns unseren Schmerz zunächst in dieser Form kompensieren. Welche war denn noch mal ihre Lieblingsblume? Wie wäre es mit einem Band kleiner Schwarz-Weiß-Fotografien von dieser schönen Säule da mit dem Blumenkorb bis ...“.



Als Nächstes auf die Bühne: die „Werkbank Bibliothek“!

Lassen Sie Ihre Empfangstheke nicht ersticken. Stehen Sie doch bitte mal auf, treten Sie vor Ihre Theke und schauen Sie sich das an. Na, streiten sich die Flyer? Wer gewinnt das Rennen? Welches Deko-Element bedrängt ein anderes? Sollten Sie Stellplatz dafür haben, schafft eine Werkbank zweierlei: zum einen viel Auslage und zum anderen den Verweis, aus welcher Zunft Sie stammen. Ist kein Platz vorhanden, schrauben Sie einen Fächer aus Filz an die Wand (Leitfaden.) Bitte positionieren Sie dieses Möbel direkt neben der Eingangstüre. Dort helfen Sie Ihrem Kunden in den Mantel und geben ihm die Hand. Dort gibt es von Ihnen noch den Ratgeber, den Veranstaltungshinweis oder den Trostengel. Nicht über die Theke. Das dürfen die Hausärzte mit ihren Rezepten machen.

Und jetzt: einen freundlichen Applaus für den „Werbepylon“!

Wenn Sie viele schöne Räume öffnen, dann zeigen Sie sie! Wenn Sie sich schon so ins Zeug legen, reden Sie davon. Zeigen Sie im Außenraum, was Ihr Kunde im Innenraum erwarten darf. Sie haben eine Bildmarke? Sie haben Abschiedsräume? Sie bieten Trauerkaffee an? Na, dann rauf auf den Werbepylon! Natürlich maßstäblich zum Kontext, natürlich charmant und umzingelt von Blümchen. Auf diesem Werbepylon (bitte ein 5-adriges Kabel verlegen) stehen ebenso Ihre Öffnungszeiten. Auch Sie haben ein Recht auf klare Zeitfenster. Bei einem aktiven Sterbefall bleiben es ja „24 Stunden“. Formulieren Sie diesen Unterschied.

Das war er wieder: ein bunter Abend mit besonderen Gästen

Raumgestaltung kann für Sie und ihre Mit-

arbeiter so vieles tun. Sie kann den Erstkontakt auslösen, das Niveau transportieren, den Beratern als Werkzeug dienen und die Technikwege zum Fließen bringen. Selbstverständlich passt nicht alles überall. Nicht jede Idee führt überall zum Erfolg. Es muss authentisch sein und es muss sich rechnen. Lassen Sie uns doch gemeinsam mal entdecken, an welcher Stelle man bei Ihnen etwas bewegen könnte.

www.2plus-konzeptionen.de

Text und Grafik:

Dipl. Ing. Architektur
Karsten Schröder



Karsten Schröder

bietet für
Bestattungsunternehmen
landesweit Ortstermine
an. Bei diesen Terminen
werden Lösungsansätze
skizziert, die zu
erwartenden Kosten

geschätzt und die Wunschvorstellungen
beurteilt. Ein übertragbares Raumbuch
mit Material- und Ausführungshinweisen
unterstützt dabei die spätere Umsetzung.

SEEBESTATTUNGEN

ab Büsum / Nordsee



Seit über 15 Jahren Ihr kompetenter
Partner für Seebestattungen ab
Büsum.



Ob mit dem Kutter „Hauke“ oder
dem klassischen Fördeschiff
MS „Ol Büsum“.



Das ganze Jahr über, unabhängig
von Gezeiten und mit natürlicher
Barriere durch Sandbänke

Reederei H.G. Rahder GmbH · Fischerkai 2 · 25761 Büsum · 04834-93 81 11 · info@seebestattung-buesum.de

Zu Besuch bei Familie Erichsen

„Wir nutzen geniale Werbe-Instrumente“

Text: Ramona Peglow

Brigitte, Frank und Helena Erichsen führen Erichsen Bestattungen aus Flensburg-Handewitt als eingespieltes Team, bei dem es keine Hierarchien gibt. Für wichtige Entscheidungen wird demokratisch abgestimmt. Mit zwei starken Frauen hat es da Papa Frank oft gar nicht so leicht, aber als es um PowerOrdoMAX ging, waren sich alle einig, dass sich das fürs Unternehmen rechnet.

Mitten im Gewerbegebiet gelegen, ohne städtischen Publikumsverkehr und mit großer Konkurrenz auf kleinem Einzugsgebiet müssen sich die Erichsens mit ihrem Bestattungshaus ganz schön behaupten. Zu Besuch bei der sehr sympathischen Familie haben uns Brigitte und Helena verraten, wie sie das genau angehen. Freuen Sie sich auf spannende Einblicke und wertvolle Tipps der Bestatterinnen!

Familie Erichsen sichert sich neue Auftragschancen mit PowerOrdoMAX

Bestattungen Erichsen aus Flensburg-Handewitt steht an einem Wendepunkt. Die Familie möchte mehr Aufträge gewinnen, um neue Mitarbeiter einstellen und wachsen zu können. In PowerOrdoMAX Services wie dem Gedenkportal und dem Erinnerungsbuch sehen sie ihre Chance, sich von dem großen Wettbewerb in der Region abzuheben, ihr Unternehmen immer mehr in die Öffentlichkeit zu bringen und letztendlich ihren Umsatz zu steigern. Liebe Erichsens, warum setzen Sie auf die Online-Services als Werbe-Instrumente und welche Tipps haben Sie dazu für Ihre Kolleginnen und Kollegen?

„Mein Gedanke war immer: Wie kann ich gezielt Werbung für uns machen? Das Gedenkportal ist dafür eine geniale Idee! Fast jede unserer Traueranzeigen enthält einen Link zur Gedenkseite. Hier kommen Trauergemeinschaft und Interessierte mit unserem Logo in Kontakt! Mein Insider-Tipp für alle, die damit starten wollen: Anfangs habe ich das Gedenkportal gar nicht groß angesprochen, sondern



Fotos: RapidData

einfach den Gedenkseiten-Link in die Anzeige gesetzt. Per Mail hab ich darum gebeten, noch mal drüber zu schauen, und gab den Hinweis, dass auf der Gedenkseite die Anzeige und die Termine eingesehen werden können. Das war unser Türöffner. Außerdem wurden die Preise für die Anzeigenveröffentlichung in der Zeitung stark angehoben – da sind die Angehörigen oft dankbar, mit der Gedenkseite eine kostenfreie Alternative nutzen zu können.“

Brigitte Erichsen
Erichsen Bestattungen

„Das Gedenkportal ist unser Aushängeschild. Wenn es um Bestattungen Erichsen geht, dann geht es auch um das Gedenkportal. Seit Corona ist die Akzeptanz noch mehr gestiegen – wir legen in 90 % der Sterbefälle eine Gedenkseite an. Es ist ein Selbstläufer. Oft wird das Gedenkportal sogar schon von den Angehörigen angefragt. Gemeinsames Trauern und Erinnern im Netz – das wollen und brauchen die Menschen heute. Und die Nachfrage wird zukünftig noch mehr steigen, da bin ich mir sicher.“

Helena Erichsen
Erichsen Bestattungen

DIE ONLINE-ERFOLGSZAHLEN VON FAMILIE ERICHSEN DURCH POWERORDOMAX

+ Rund 20.000 Besucher pro Jahr
Trotz begrenztem Einzugsgebiet ist der Online-Auftritt von Erichsen Bestattungen dank des PowerOrdoMAX Gedenkportals stark frequentiert.

+ 350 Besuche je Gedenkseite
Für ein kleineres Haus wie Erichsen ist dieser Durchschnittswert enorm!

+ 95 % des gesamten Website-Traffics
Der größte Teil aller Besucher landet direkt oder via Suchmaschinen auf den einzelnen Gedenkseiten bzw. dem PowerOrdoMAX Gedenkportal von Erichsen Bestattungen.

+ Mehr wert als € 10.000 Werbebudget
Rund 30 % aller Online-Besucher von Erichsen Bestattungen haben auf Google nach dem jeweiligen Verstorbenen gesucht. Und gefunden haben sie das Gedenkportal von Erichsen Bestattungen. Allein diese Gruppe von Besuchern mit Online-Werbung zu erreichen, würde richtig viel kosten. Für den Suchbegriff „Bestatter Flensburg“ beispiels-

weise zahlt man bei Google aktuell € 2,02 pro Klick und in Großstädten wie Hamburg kostet ein gekaufter Besuch sogar schon über € 8.

Auch interessant: 67 % nutzen ein Smartphone, um Erichsen Bestattungen online zu besuchen. Umso wichtiger, dass Gedenkportal und Website von Rapid responsiv umgesetzt wurden und somit auf allen Geräten einwandfrei funktionieren.

Mit 15 Minuten pro Erinnerungsbuch investieren die Erichsens in ein Werbemittel, das von Hand zu Hand geht



Das Erinnerungsbuch ist eine Herzensangelegenheit für Helena Erichsen, eine Glanzleistung zum Schluss. Ihre Bücher enthalten auch individuelle Kerzentexte aus dem Gedenkportal, die sie einfach per Klick übernimmt. Schon durch kleine, liebevolle Details wie zum Beispiel eine Fußballgrafik für einen Kickerfan verleiht Helena jedem Buch



Brigitte Erichsen
Erichsen Bestattungen



Helena Erichsen
Erichsen Bestattungen

eine persönliche Note. In der Regel investiert sie 15 Minuten pro Buch und die findet ihre Mutter wirklich gut angelegt ...

“Für mich ist auch das Erinnerungsbuch ein starkes Werbe-Instrument. Das Buch liegt bei den Familien und wird herumgezeigt, oft von Verwandten und Bekannten nachbestellt. Und was steht groß darauf? Bestattungen Erichsen. Unsere Bücher gehen wirklich von Hand zu Hand. Letztens meinte die Reinigungskraft aus der Kirche zu uns, dass ihr unsere Bücher schon oft von Angehörigen gezeigt wurden. Das freut uns natürlich! Wir können nun mal keine große Werbetafel bei der Trauerfeier aufhängen. Darum sind Services wie das PowerOrdoMAX Gedenkportal oder das Erinnerungsbuch ein echtes Muss für uns Bestatter.“

Brigitte Erichsen
Erichsen Bestattungen

NUTZEN AUCH SIE IHRE CHANCEN MIT POWERORDOMAX!



- + Zufriedenere Kunden bei **weniger** Aufwand
- + Mehr **Wirtschaftlichkeit** statt lästiger Bürokratie
- + Klarer **Wettbewerbsvorteil** inklusive kostenloser Werbung
- + Effizientere **Teamleistung** plus mehr Spaß bei der Arbeit

Jetzt beraten lassen:
Tel. +49 451 619 66-0 oder
vertrieb@rapid-data.de!

www.rapid-data.de

LEONHARD GOETZ NACHF.
TRAUERWAREN • BESTATTUNGSBEDARF • FRIEDHOFSTECHNIK

MINIURNEN

ERINNERUNGSURNEN VON GOETZ TRAUERWAREN

Alle Miniurnen finden Sie in unserem Online-Shop:
GOETZ-1849.DE/MINIURNEN



Fotos: Westhelle Köln GmbH

Die Verbindung von Eleganz, Kreativität und Flexibilität

Text: Britta Schaible

Das original Stelen-System „Babuschka“ der Firma Westhelle Köln wurde durch die „Duo-Plus“ Dekorations-Stelen-Serie erweitert.

„Wir sind immer wieder dankbar, wie sich unsere Trauerdekoration ‚Babuschka‘ mit ihren schachtelbaren Stelen seit der ersten Präsentation 2008 auf den ‚Reutlinger Friedhofstagen‘ in der Fachwelt durchgesetzt hat.“ Ariane Schnickmann, die Geschäftsführerin des Unternehmens, freut sich über den Erfolg.

„In diesen letzten 15 Jahren haben wir, auch mit ebenfalls schachtelbaren Kandelabern und Leuchtern, Sarg-Aufbahrungsständen und Redner- bzw. Kon-

dolenzpulten, eine ästhetische, variable Trauerdekoration entwickelt, die in ihrer Vielseitigkeit, Qualität und Wertigkeit unseres Erachtens einzig ist.“

Einmal mehr bestätigt sich das Firmencredo seit 1913: „Qualität, Innovation und Zuverlässigkeit setzen sich durch!“ Die beste Werbung für die Produkte des Unternehmens sind und bleiben die Weiterempfehlungen der Kunden im Kollegenkreis. Allerdings waren auch immer schon Kopiersuche der Mitbewerber für das Team Kompliment und Ansporn zugleich, "immer einen Schritt voraus" zu sein.

„Duo Plus“ – elegante Dekorationen für Trost im Abschied

Nun hat das Unternehmen sein bisheriges bewährtes Stelen-System BABUSCHKA erweitert: Das neue „Duo-Plus“ ist ab sofort im Westhelle-Programm erhältlich. Die Be-

sonderheiten erklärt Ariane Schnickmann wie folgt: „Der Clou unseres neuen Stelen-Systems ist ein zweites Wahldekor in der Innen- bzw. auf der Rückseite der Stelen und damit die Wendemöglichkeit zu einer doppelten Optik und Präsentation der Stelen-Dekoration mit der gewohnten Vorderseite oder – ganz neu – mit der ‚offenen‘ Rückseite. Die damit entstandenen 5-seitig geschützten Nischen bieten auf diese Weise einen anheimelnden, dekorativen Platz für Kerzen, Gestecke, Symbole, Grabbeilagen, Erinnerungsstücke, Fotos etc. Das ‚Duo-Plus‘-System wurde als vielseitiges 3-er Set oder 5-er Set konzipiert, als Hingucker und als Ergänzung Ihrer ‚Babuschka‘-Stelen und Ihrer wechsel- und wandelbaren Trauer- oder Raumdekoration.“

Wie gewohnt und natürlich selbstverständlich erfüllt das Unternehmen Westhelle Köln auch innerhalb des neuen

Stelen-Systems ‚Duo-Plus‘ gerne individuelle Material, Dekor- bzw. Oberflächen- und Maßwünsche.

Besonders geschmackvoll gestaltet sind z. B. die Ausführungen außen in Eiche natur und die Innenoberfläche in gebürstetem Kupfer oder außen im Anthrazit-Dekor mit innen Messing-Oberfläche gebürstet. Eine ganz individuelle oder auch auf Ihr Unternehmen abgestimmte Ausführung ist für die Firma kein Problem, sondern eine Selbstverständlichkeit.

Darüber hinaus können alle Aufsätze aus dem Programm problemlos verwendet werden – ob Urnen-Trage, Bilderträger, Rednerpult, runde oder eckige Platte, aus gleichem Dekor oder aus Acryl. Hier entstehen individuelle Lösungen für Trauerdekorationen, die jederzeit erweiterbar sind.

Alle Aufsätze und Möglichkeiten finden Sie auf der Website. Der hohe Qualitätsanspruch des Unternehmens Westhelle Köln steht immer im Mittelpunkt, auch das ist für Ariane Schnickmann und ihr Team eine



Selbstverständlichkeit: „Keine Frage ist, dass wir auch diese neuen Stelen ‚Duo-Plus‘ nach unseren bewährten Qualitätsgrundsätzen fertigen: leicht, platzsparend durch das Ineinanderschachteln der Stelen, robuste, feuch-

teresistente Kanten- und Oberflächenverarbeitung und Nachhaltigkeit. Wie so oft ist auch dieses Produkt gesetzlich geschützt.“

www.westhelle-koeln.de



Westhelle Köln GmbH
Bestattungsbedarf · Särge · Dekorationen

5-teiliges Stelen-Schachtelsystem BABUSCHKA

NEU jetzt auch passende Leuchter



© Design ist gesetzlich geschützt.

formschön, modern, leicht, praktisch und vielseitig in seinen Möglichkeiten • erhältlich in allen RAL-Farben, Acryl-Glas, verschied. Dekoren • NEU Beton-Optik 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 passende Leuchter



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



Foto: D. Colina



Einzigartige Trauerdekorationen

Text: Britta Schaible

Stilvolle Dekorationen für die Trauerfeier: Das Unternehmen Decolina aus Dülmen bietet bundesweit für Bestattungshäuser leihweise oder mit Kaufoption individuelle Aufbauten an. Hier entstehen neue und hilfreiche Impulse für die Branche durch Originalität, Flexibilität, handwerkliches Geschick – immer mit dem Blick für liebevoll ausgesuchte Details.

Der Wunsch der Hinterbliebenen nach einer persönlichen Gestaltung der Abschiednahme wird immer größer – und das ist auch gut so. Für viele Bestattungsunternehmen entstehen jedoch dadurch kleine oder auch größere Probleme: Die Materialien für die Trauerdekoration sind mit hohen Investitionskosten verbunden. Oft fehlen die Lagerkapazitäten, sodass nur eine kleine Auswahl vorhanden ist, die nur wenig Gestaltungsspielraum erlaubt. Nicht selten mangelt es außerdem an Zeit, um hier wirklich kreativ zu werden.

Decolina hat hier eine Lösung entwickelt, die allen Bestattern hilft, einen besonderen und ureigenen Rahmen für die Trauerfeier zu organisieren. Inzwischen gibt es zahlreiche unterschiedliche hochwertige Aufbauten, aus denen der Kunde wählen kann – selbstverständlich wird jedes Thema an die Gegebenheit vor Ort angepasst.

Nachhaltig, originell und besonders

In der Regel erfolgt der Verleih quartalsweise, ein Kauf ist jedoch ebenso möglich. Auch kurzfristige Anfragen können zeitnah bedient werden. Verwendet werden u. a. stilvolle Seidenblumen, Naturprodukte, Leuchter und außergewöhnliche Objekte, die den Angehörigen tröstliche Momente für das Gedenken bieten. Dabei können auch individuelle Erinnerungsstücke des Verstorbenen berücksichtigt werden.

Wer ist Decolina? Susanne und Stephan Brockmann aus Dülmen haben inzwischen bereits viel Erfahrung in der dekorativen

Gestaltung von Abschiednahmen gesammelt. Susanne Brockmann ist Gestalterin für visuelles Marketing und Stephan Brockmann liefert deutschlandweit Dekorationen an Einzelhändler und Großkunden aus. Er kann auf ein großes Netzwerk zuverlässiger Lieferanten zurückgreifen. Die Konzeptidee für die Bestattungsbranche entstand während eines eigenen Trauerfalls in der Familie. Schnell hat sich gezeigt, dass die Unternehmer mit ihren nachhaltigen Dekorationen hier eine einzigartige Atmosphäre kreieren können. Die durchweg positiven Reaktionen der Trauergäste, Bestatter und Trauerredner hat ihre Motivation bestärkt: Decolina setzt neue Impulse für die individuelle Ausrichtung einer Trauerfeier.

Besuchen Sie die neue Decolina-Website. Für ein persönliches Gespräch stehen Susanne und Stephan Brockmann gern unter der Rufnummer 0172 / 2651995 zur Verfügung.

www.decolina.de



Erinnerungsschmuck aus Edelstahl dezent - zeitlos - individuell

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

PUR Solutions GmbH - Elisabethstraße 23 - 41334 Nettetal

www.nano-erinnerungsschmuck.de



Die
Bestatter
familie

Zukunfts gestalter

Ihr Vermächtnis in guten Händen

Wir von der **Bestatterfamilie** geben Familienbetrieben eine Zukunft. Mit der Erfahrung aus vielen Generationen Bestatterhandwerk gestalten wir den Unternehmensübergang behutsam und nachhaltig. Wir bewahren die bestehende Tradition des Hauses – und schaffen gleichzeitig alle Voraussetzungen für langfristigen Erfolg.

Jedes **Bestattungshaus** wird Teil unserer Unternehmensfamilie, die füreinander einsteht. Traditionelle Qualitäten wie Verlässlichkeit und gegenseitige Wertschätzung sind uns besonders wichtig. Deswegen wurde aus *Fameco* – die Bestatterfamilie einfach **Die Bestatterfamilie**.

Wenn auch Sie sich Gedanken über Ihre Unternehmensnachfolge machen, dann lassen Sie uns miteinander sprechen. Selbstverständlich unter größter Diskretion. Denn gemeinsam können wir Zukunft gestalten.

 0561 70 74 79 745

 post@die-bestatterfamilie.de



Bettina Ruoff-Schnickmann



Gisa Greve



Dominik Kracheletz und Michael aus dem Siepen



Christian Meier



Nelli Olejnik

FORUM BEFA in Mannheim

Save the date: Am Samstag, dem 23. September 2023 findet die FORUM BEFA wieder in der Mannheimer Maimarkthalle statt.

Text: Britta Schaible

Nach inzwischen vier Jahren – dieses Mal parallel zum Herbstanfang – freut sich die FORUM BEFA auf Ihren Besuch in Mannheim.

Über 100 Aussteller präsentieren auf einer Gesamtfläche von ca. 8500 Quadratmetern Trends, Innovationen sowie bewährte Produkte, Dienstleistungen und praktische Lösungen für die Bestattungsbranche. Abgerundet wird die Fachmesse durch interessante Fachvorträge: Der prominente Mediziner und TV-Moderator Dr. Johannes Wimmer wird über die Trauerbegleitung im Wan-



del referieren. Darüber hinaus ist ein Vortrag über digitale Entwicklungen von Elke Herrnberger (Pressesprecherin für den BDB) und Christopher Müller (Digitalbeauftragter für den BDB) geplant. Eine optimale logistische Anbindung für alle Messebesucher ist gewährleistet.

Besuchen Sie die FORUM BEFA in Mannheim – eine Reise in die Rhein-Neckar-Region lohnt sich immer!

Weitere Informationen sowie den Online-Ticketshop für Besucher finden Sie unter:

forum-befa.com

AND THE WINNERS ARE ...

Die Gewinner des ADELTA.Gewinnspiels im Rahmen der BEFA 2023 in Hamburg

Endlich ist es wieder soweit: Die Gewinner des diesjährigen BEFA-Gewinnspiels stehen fest. Die ADELTA.FINANZ AG gratuliert herzlich den Gewinnern und bedankt sich bei allen Teilnehmern.



1

Gewinner eines Imagefilms im Wert von 6.000 Euro:
Harald Unterpaintner, Bestattungsinstitut Unterpaintner, Mallersdorf

2



Gewinner des E-Bikes:
Tino Lips, Bestattungsinstitut Ahorn Trauerhilfe Lips, Lüneburg

3

Die Gewinner eines Wellnesshotel-Wochenendes:



Ronny dos Santos, ASV Bestattung



Silke Wilczek und Steffen Kellner
Bestattungen Kellner, Angermünde



Anne Lassen, Bestattungsinstitut Alfred Lassen, Kappeln



Das Highlight im Herbst

Unbedingt vormerken: Der kommende BESTday findet im Bestattungsinstitut Streidt in Ulm am 21.10.2023 statt!

Text: Britta Schaible

Bald ist es so weit: Im Oktober startet der BESTday, die Veranstaltung für Bestatterinnen und Bestatter, wieder durch mit vielen praxisnahen Fachvorträgen. Freuen Sie sich schon heute auf diesen Termin: Es wird noch besser, noch vielfältiger und noch persönlicher!

Der Termin – Samstag, 21. Oktober 2023 – steht bereits seit Wochen fest. Das Bestattungsinstitut Streidt in Ulm, ein Familienunternehmen in fünfter Generation, öffnet seine Türen für die Veranstaltung BESTday. Ganz nach dem Motto „aus der Branche – für die Branche“ werden die Teilnehmer in einer besonders stilvollen Atmosphäre empfangen.

Der denkmalgeschützte Altbau in der Ulmer Zinglerstraße, das ehemalige Casino der Roten Ulanen, wurde vor einigen Jahren aufwendig restauriert und modernisiert. Hier finden die Hinterbliebenen würdevolle und beeindruckende Räumlichkeiten, in

denen individuelle Abschiednahmen und Trauerfeiern im großen oder kleinen Rahmen ungestört durchgeführt werden können. Das hauseigene Trauercafé lädt ein zum gemeinsamen Erinnern.

Der BESTday im Bestattungshaus ... noch authentischer geht es wohl kaum. Verpassen Sie nicht die aktuellen und spannenden Fachvorträge der Referentinnen und Referenten, gefolgt von einem Austausch auf Augenhöhe. Hier gibt es Zeit für Gespräche, besondere Ideen, individuelle Fragen und zielführende Antworten und Lösungen sowie ganz viel Motivation.

BESTday am 21.10.2023 im Bestattungsinstitut Streidt, Zinglerstraße 70, 89077 Ulm

Melden Sie sich am besten heute noch an, denn es ist wie immer im Leben: Die besten Veranstaltungen sind immer viel zu schnell ausgebucht – und auch in Ulm gibt es nur begrenzte Kapazitäten.



Für Fragen steht Ihnen Tina Frenz unter der Telefonnummer **0231 586 80 30 50** gern zur Verfügung.

Weitere Informationen, die Agenda und das Anmeldeformular finden Sie unter:

www.bestday-original.de

MEMOLINE

Der Erinnerung einen besonderen Rahmen verleihen

Text: Britta Schaible

In der Zeit der Trauer halten sich Angehörige gern an etwas Greifbarem und Persönlichem fest, an Gegenständen, die so individuell sind wie die verstorbene Person. An Objekten, die der Erinnerung an einen geliebten Menschen gerecht werden. Aber auch bei der Bestattung selbst gilt es, den Trauernden einen persönlichen Moment zu gestalten, mit Bildern und einfühlsamen Worten auf der Urne oder dem Grabstein.

Das MEMOLINE-Sortiment bietet hier Lösungen in Form von personalisierten Produkten und den dazugehörigen Geräten. Die wetterbeständigen MEMO-Stands sind moderne und elegante Gedenktafelausteller, die sich hervorragend für provisorische Gräber oder als zeitgemäße und ansprechende Alternative für Urnen- und Kleingräber eignen.

In Kombination mit den exklusiven MEMO-Plates, individuell bedruckbaren Aluplatten, entsteht hier ein einzigartiges und pietätvolles Gesamtbild. Sie bieten scharfe Bilder in brillanten Farben, sind dabei sowohl wetter- als auch kratzfest und einfach in der Handhabung.

Personalisierte Videobooks verbinden auf elegante Weise die Vorzüge von Digital und



Print. Videos, Musik oder Tonaufnahmen können einfach über USB aufgespielt werden. Die MEMO-Videobooks sind somit ein wertvolles Erinnerungsstück für alle, die digital festgehaltenen Momenten die Haltbarkeit und Würde eines gebundenen Buches geben möchten. Außerdem sind sie ein optimales Geschenk für Angehörige, die nicht an der Trauerfeier teilnehmen konnten und mit

Hilfe einer Aufzeichnung Abschied nehmen wollen.

Fotos, Schmuck oder Kondolenzbriefe können in MEMO-Boxen aufbewahrt werden. Diese sind in diversen hochwertigen Materialien und mit oder ohne Aufdruck erhältlich. Eine nachhaltige Variante ist hier auch die MEMO-Box Bambus, die aus ökologisch produziertem Bambus hergestellt wird. Die MEMO-Box wird den Hinterbliebenen zu einer Schatzkiste, in der wichtige Dokumente und Andenken würdevoll verwahrt werden können.

Eine eigene Grafikabteilung und ein Druckservice runden das Gesamtpaket ab, da alle MEMOLINE-Produkte hierdurch den Wünschen unserer Kunden entsprechend gestaltet werden können. Und da das Thema Service einen hohen Stellenwert bei FORMATIC hat, sind regionale Ansprechpartner vor Ort jederzeit erreichbar.

www.memo-line.de

Wir stellen aus!

Besuchen Sie uns am 23.09.2023 an unserem Stand Nr. F21 auf der BEFA in Mannheim.

FÜR
BLEIBENDE
ERINNERUNGEN

FORMATIC GmbH • Bonifatiusstraße 409 • 48432 Rheine
Tel.: 0 59 71 / 961 70-0 • Fax: 0 59 71 / 961 70 415
Internet: www.memo-line.de • E-Mail: memo-line@formatic.de



FORMATIC
MEMOLINE

- MEMO-Stands
- MEMO-Videobooks
- MEMO-Boxen
- MEMO-Plates u. v. m.

Mélissa da Costa

Apfeltage

Das Glück des Lebens: ein alter Garten auf dem Land, eine frische Apfeltarte, selbstgepflückte Blumen

Ein Unfall hat Amande den über alles geliebten Mann genommen und ihr Leben aus den Angeln gehoben.

Kurzentschlossen zieht sie sich in ein abgelegenes Haus in der Auvergne zurück. Doch während die Tage in ihrem Kummer ineinanderfließen, stößt sie zufällig auf die Gartenkalender der ehemaligen Besitzerin des Grundstücks. Die Notizen von Madame Hugues erzählen von einer Frau, die ihr Leben in die Hand nahm, indem sie säte, pflanzte und erntete. Unter Anleitung der handschriftlichen Notizen von Lucie Hugues macht sich Amande daran, den alten, lange verlassenen Garten wieder zum Leben zu erwecken. Im Laufe der Jahreszeiten schöpft sie aus dem Kontakt mit der Erde Kraft, sich mit dem Leben zu versöhnen und in jedem Tag ein Versprechen für ein bisschen Glück zu erkennen.

Mélissa da Costa

Apfeltage

Originaltitel „LES LENDEMAINS“,
übersetzt von Nathalie Lemmens

Penguin Verlag

Hardcover mit Schutzumschlag

352 Seiten

ISBN: 978-3-328-60291-0

Preis: € 22,00



-50%

Begrenzte Stückzahl!
Sofort lieferbar!

EINMALIGE GELEGENHEIT

UFSK Sarg- und Leichenkühlzellen in unterschiedlichen Größen inkl. Zubehör und dazugehörigen Sarg- und Leichenmuldenhubwagen. Alle Geräte im besten Zustand (generalüberholt).

Sämtliches Zubehör auch gesondert zu kaufen.

- Leichenmulden
- Seziertische
- Waschtische
- Hub- und Transportwagen
- Edelstahlmöbel
- Regale

www.ufsk.com



Die nächste Runde läuft:

Das Dortmunder Modell der Trauerreden-Ausbildung überzeugt

Text: Britta Schaible

Das vom Dortmunder Verein Forum Dunkelbunt e. V. entwickelte Konzept hat sich inzwischen etabliert, denn es ist rundum praxisorientiert.

Dieses besondere Präsenzseminar in Dortmund basiert nicht auf einem vorgefertigten System, sondern stellt individuelle Fähigkeiten in den Mittelpunkt. Die Teilnehmenden recherchieren, schreiben und halten drei Reden selbst. Hierzu bekommen sie qualifiziertes Feedback, auch von den anderen Teilnehmenden, die in verschiedenen Rollen die Reden hören (Tochter, Ehefrau, Enkel usw.).

Das überzeugt viele Teilnehmer: Sie kommen auch bundesweit angereist.

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

Trauerrednerin Beate Schwedler leitet die Ausbildung, unterstützt von Schauspieltrai-

nerin, Regisseurin und Präsenzcoach Barbara Müller. Die nächste Ausbildung läuft im Januar und Februar 2024.

Für Fragen steht Ihnen Beate Schwedler unter **0231 533 75 081** zur Verfügung. Weitere Infos und Anmeldung unter:

www.forum-dunkelbunt-verein.de



 **AHORN GRUPPE**
Bestattungskultur gestalten

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

Brigitte Semmler, CADO Bestattungen

So kann's weitergehen.

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

www.ahorn-gruppe.de/unternehmensnachfolge

Besuchen Sie uns auf der FORUM BEFA in Mannheim!
23.09.2023

TERMINE

Bitte beachten Sie: Die nachfolgenden Termine können wir nur unter Vorbehalt veröffentlichen. Bitte informieren Sie sich zum aktuellen Stand der Veranstaltungen über die jeweilige Internetseite.

BESTday

Die Veranstaltung für
Bestatterinnen und Bestatter

21.10.2023 Ulm
(in Kooperation mit Bestattungsinstitut Streidt)

18.11.2023 Hamburg

www.bestday-original.de

FRIEDHOFSVERWALTUNGSTAG

23.11.2023 Karlsruhe

www.friedhofsverwaltungstag.de

FACHMESSEN 2023

**23.09.2023
FORUM BEFA Mannheim**

www.forum-befa.com

WEITERE HIGHLIGHTS

Leichenwagenmuseum

Verkauf von Bestattungsfahrzeugen, Transportern, Oldtimern und Exoten

Osemundstr. 13
58809 Neuenrade (Eintritt frei)

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

Randolf Stock
Tel. 0171/800 50 73

www.cardepot-online.de

INSERENTEN

2 Daxecker Holzindustrie GmbH

www.daxecker.at

5 Agentur Erasmus A. Baumeister

www.erasmus1248.de

7 Reederei Narg

www.reederei-narg.de

9 RuheForst GmbH

www.ruheforst.de

11 Reederei Huntemann GmbH

www.reederei-huntemann.de

12 Lavabis GmbH

www.lavabis.de

15 Seebestattungs-Reederei Albrecht

www.seebestattung-albrecht.de

17 Linn Sprachverstärker

www.linn-sprachverstaerker.com

19 ikt Lenz GmbH & Co. KG

www.natururne.de

21 Reederei H. G. Rahder GmbH

www.seebestattung-buesum.de

23 Leonard Goetz Nachf.

www.goetz-1849.de

25 PUR Solutions GmbH

www.nanogermany.de

27 Westhelle Köln GmbH

www.westhelle-koeln.de

28 Fameco GmbH

www.die-bestatterfamilie.de

31 Formatic GmbH

www.formatic.de

32 UFSK International

www.ufsk.com

33 Ahorn AG

www.ahorn-ag.de

34 Ralf Krings Licht & Leuchter

www.licht-leuchter.de

35 ADELTA.FINANZ AG

www.adeltafinanz.com

36 Rapid Data GmbH

www.rapid-data.de

BEILAGEN

FORUM BEFA GmbH & Co. KG

www.forum-befa.com

ADELTA.FINANZ AG

www.adeltafinanz.com



Licht und Leuchter

Waren aus NE-Metallen und Metallgestaltung

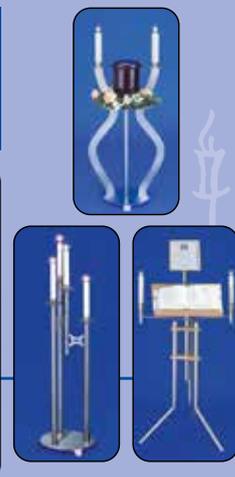
Vollendete und zeitlose Edelstahldekorationen, die in Punkto Verarbeitungsqualität und Vielseitigkeit keine Wünsche offen lassen. Oberteile und Grundfüße lassen sich innerhalb unseres Programmes vielfältig kombinieren. Wir fertigen nach Ihren Wünschen bis hin zum maßgeschneiderten Unikat und liefern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



Ralf Krings seit 1985

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

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



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.

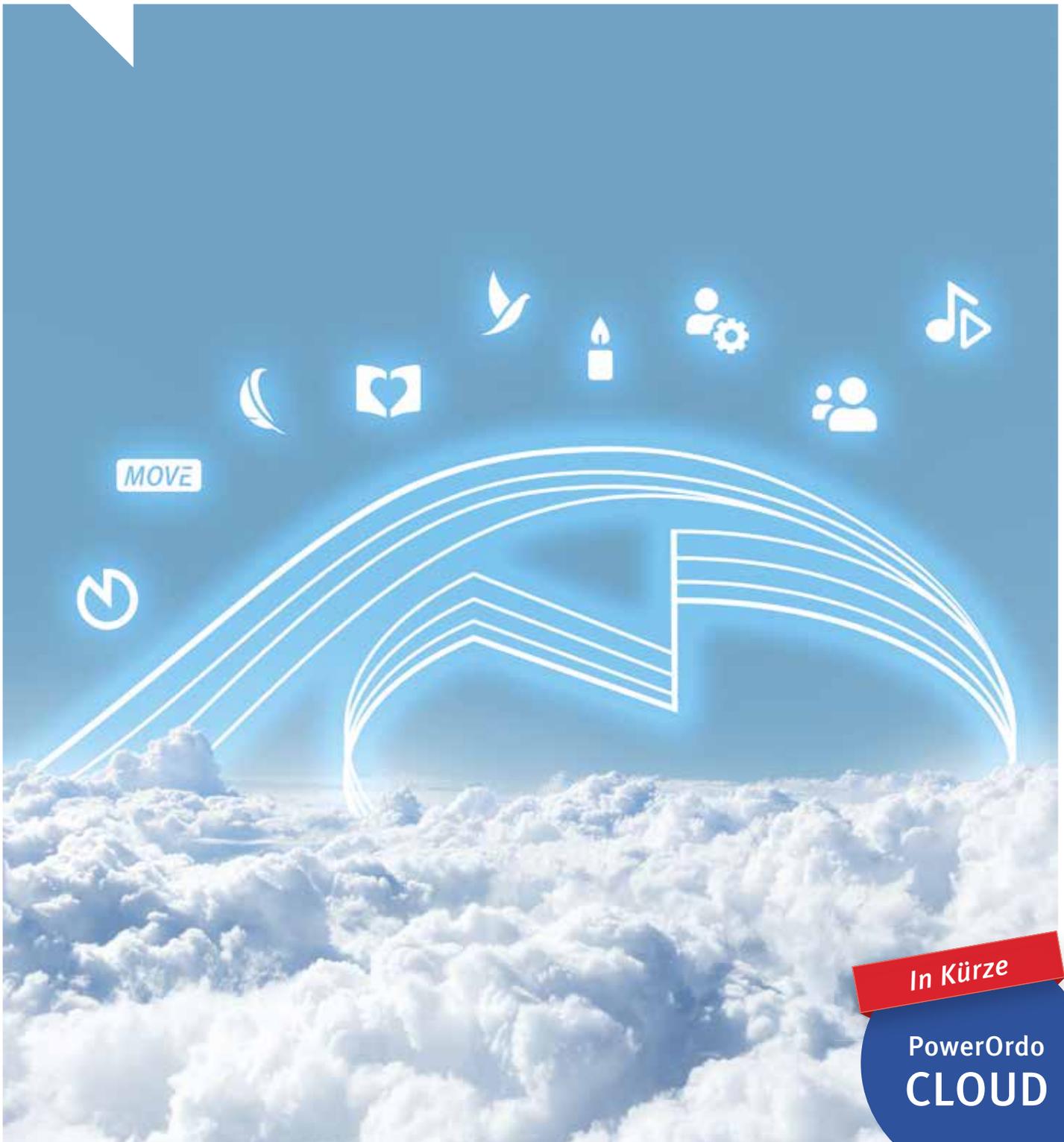


Nehmen Sie direkt mit uns Kontakt auf:
Marc-Chagall-Straße 2 | 40477 Düsseldorf | Tel.: 0211 355 989-0 | info@adeltafinanz.com
www.adeltafinanz.com

ADELTA.FINANZ AG
Vertrauen – Sicherheit – Zuverlässigkeit

Erfolgreich ins Morgen

mit 360°-Services für Sie und Ihre Kunden



In Kürze

PowerOrdo
CLOUD



Sie suchen die beste Bestattersoftware?

Jetzt individuell beraten lassen:

Tel. +49 451 619 66-0 | info@rapid-data.de

www.rapid-data.de