€ 7,50

BestattungsWelt

Das Fachmagazin für die Bestattungsbranche

Ausgabe 05.2022

NOCH BESSER

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,

besser werden? Besser sein als andere? Oder die Welt ein bisschen besser machen? Alles Ziele, die uns besser fühlen lassen.

Pandemie, Krieg, Umweltdesaster, Energieprobleme, exorbitante Preissteigerungen und Insolvenzen: Insbesondere in einer Zeit, in der die ständigen Negativschlagzeilen Verunsicherungen und Ängste hervorrufen, ist es sinnvoll, sich auf das zu konzentrieren, was jetzt wichtig ist - motiviert zu bleiben und das eigene Unternehmen in eine sichere Zukunft zu führen.

Es kann nur besser werden, oder? Ja. Oder anders ausgedrückt: Es muss besser werden. Aber wo fangen wir an? Zum Beispiel bei der Lösung von Personalproblemen, bei der Umstellung auf mehr Nachhaltigkeit und selbstverständlich auch bei der kontinuierlichen Optimierung des eigenen Dienstleistungsangebots.

Auf den nachfolgenden Seiten finden Sie hierzu konkrete Impulse und spannende Ideen. Es gibt also viel zu tun – besser jetzt damit anfangen.

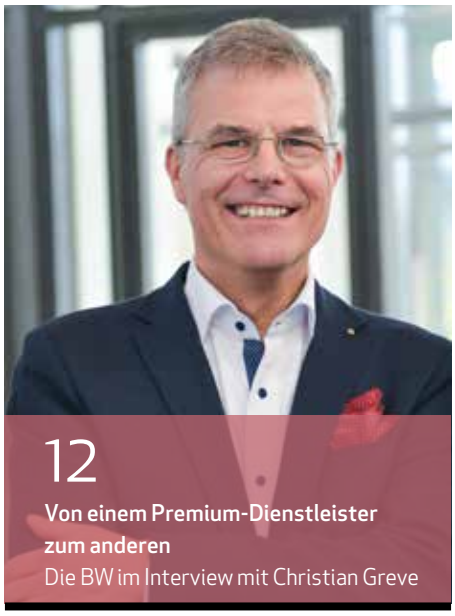
Herzlichst

Ihr BestattungsWelt-Team

Britta Schaible
Redaktion

Nicola Tholen
Projektleitung

6
Sieben Geschenke
Erasmus A. Baumeister



12
Von einem Premium-Dienstleister zum anderen
Die BW im Interview mit Christian Greve

19
Gutes Personal gesucht?
So wird's gemacht!

BEITRÄGE

3 **Editorial**

6 **Sieben Geschenke**
Erasmus A. Baumeister

10 **Ich freue mich, wenn es regnet …**
Jule Baumeister, Baumeister & Baumeister

12 **Von einem Premium-Dienstleister zum anderen**
Die BestattungsWelt im Interview mit Christian Greve, ADELTA.FINANZ AG

14 **In Hamburg sagt man Tschüss!**
Hans-Joachim Frenz, ADELTA.FINANZ AG

16 **Gutes Licht.**
Dipl. Ing. Architektur Karsten Schröder

18 **Bestatter-App bringt neue Mobilität**
Die neue App PowerOrdoMOVE von Rapid Data

19 **Gutes Personal gesucht?**
So wird's gemacht!

20 **Der Bestatter – ein Eventmanager**
Individuelle und stilvolle Lösungen für Trauerdekorationen der Firma Westhelle Köln GmbH

22 **Nachhaltige Lösungen für die Grabgestaltung**
Made in Baden-Württemberg

23 **Save the Date!**
PIETA Dresden 2023

25 **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: 0173-9449522
info@bestattungswelt.com
www.bestattungswelt.com

Chefredaktion und Projektleitung
Britta Schaible
Nicola Tholen

Erscheinungsweise
zweimonatlich

Nächster Anzeigen-/ Redaktionsschluss
04.11.2022

Gestaltung
Florian Rohleder

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 01.01.2022.
€ 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.

AGENTUR

ERASMUS A. BAUMEISTER

SIE SUCHEN MITARBEITER, WIE ALLE BESTATTUNGSUNTERNEHMEN?

Wir helfen Ihnen dabei!

Ohne die richtige Idee für das richtige Medium ist die Personalsuche zum Scheitern verurteilt.

UNSER ANGEBOT

1. Formulierung Ihrer Stellenausschreibung für Online-Portale
2. Pressemitteilung zu Ihrem Unternehmen und den offenen Stellen
3. Gestaltung (Idee, Konzept, Redaktion, Grafik, Druckdaten) Ihrer Stellenanzeige für Printmedien, als Digitalanzeige/Banner, Social Media etc.
4. Gestaltung Ihrer Stellenanzeige als Plakatwand, ein günstiges und für die Mitarbeitersuche effizientes Instrument
5. Social Media Content: Stellenausschreibung
6. Weitere Medien zur Personalsuche, wie Videoproduktion (Stellenausschreibung viral) sowie Beratung zu Gehältern, Boni und Mitarbeiterführung

BERATUNG + PREISE:
Kathrin Bischoff-Berger
kab@erasmus1248.de
0173.5644492

www.erasmus1248.de

SIEBEN GESCHENKE

Text: Erasmus A. Baumiester

1. GESCHENK: LEITFADEN ZUR OPTIMIERUNG DER BESTATTUNGS-RECHNUNG

Mein Artikel in der letzten BestattungsWelt zu den Themen Qualität, Preisgestaltung und Optimierung der Bestattungsrechnung hat zu überwältigenden Reaktionen geführt. Die Agentur kam kaum hinterher, den kostenlosen Leitfaden zur perfekten Abrechnung von Bestattungsleistungen zu verschicken. Die Nachfrage war beeindruckend. Das freut mich natürlich sehr, weil ich zu diesem Punkt in unserer Branche noch einen großen Nachholbedarf sehe. Nicht nur die Hinterbliebenen müssen mit der Leistung, der Qualität und der Preisgestaltung eines Bestattungsunternehmens zufrieden sein, sondern das Unternehmen muss aus kaufmännischer Sicht eben auch zufrieden sein. Außerdem müssen die Leistungen auf einer Bestattungsrechnung so formuliert sein, dass die Angehörigen jede Position ohne Vorkenntnisse sofort verstehen. Ein Bestattungsunternehmen verdient in Zukunft das Geld mit lokalen Individualbestattungen – und ganz sicher nicht mit Entsorgungen. Da die Zahl der Anforderungen des Rechnungsleitfadens mit Formulierungsbeispielen, Kalkulationsbeispielen und deren Umsetzungen so groß war, biete ich auch in dieser Ausgabe den zur freien Nutzung stehenden Leitfaden, noch einmal zur kostenlosen Bestellung an. Am Ende des Artikels finden Sie die notwendigen Kontaktdaten.

Foto: SergeyKohl/AdobeStock.com

2. GESCHENK: IDEEN FÜR NEUE DIENSTLEISTUNGEN UND RITUALE

Da es immer wichtiger wird, den Umsatz pro Bestattung bei den Hinterbliebenen zu steigern, die es sich leisten können und wollen, individuell zu bestatten, muss ein Bestattungsunternehmen immer neue Dienstleistungen erfinden und die Menschen auf Ideen bringen, wie der letzte Abschied gestaltet werden kann. Ein Beispiel für die Erweiterung des Dienstleistungsprogramms ist die Hausaufbahrung, die über Jahrhunderte praktiziert wurde und seit vielen Jahrzehnten ausgestorben ist. Es ist doch ein wunderschöner Gedanke, dass die im Krankenhaus verstorbene siebenundneunzigjährige Großmutter noch einmal in ihr Zuhause kommt und die Angehörigen sich hier von ihr verabschieden können. Eine Dienstleistung, die unglaublich gut bei Angehörigen ankommt, denen die Bestattung noch etwas bedeutet. Ich muss keinem Bestattungsunternehmen erzählen, was das für ein logistischer, zeitlicher und personeller Aufwand ist. Aber gerade deswegen ist es aus unternehmerischer Sicht so interessant. Diese Leistung kann mit einer höheren 3-stelligen Summe berechnet werden. Mit einem Feuerwerk an möglichen Ritualen können Sie die Hinterbliebenen animieren, eigene Ideen zu haben. So wird es eine immer individuellere Bestattung und ein größerer Auftrag für das Bestattungsunternehmen. Wir schicken Ihnen gerne kostenlos eine Liste mit vielen Ritualen, aus denen sich viele neue Dienstleistungen für Ihr Unternehmen ergeben.

3. GESCHENK: ERFOLG MIT PRINTPRODUKTEN

Wie erreichen Sie mit Ihren Printmedien die maximale Anzahl an Empfängern? Flyer, Broschüren, Hauskataloge sind nur erfolgreiche Marketinginstrumente, wenn man weiß, wie man die Printprodukte in nennenswerten Stückzahlen unter das Volk bringt. Nennenswert bedeutet nicht 20, 50 oder 100 Stück jährlich, die zufällig von Ihrer Empfangstheke mitgenommen werden, sondern das bedeutet eine aktive Streuung von vielen Hundert bis zu vielen Tausend Exemplaren. Aktive Streuung heißt nicht, dass Sie die Briefkästen Ihres Einzugsgebietes mit Ihren Drucksachen füllen, sondern

Das Original seit 2012

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

dass Sie es schaffen, dass Ihre potenziellen Kunden Ihre Broschüre haben wollen. Sie müssen mit den individuell für Sie entwickelten Drucksachen Menschen erreichen, die noch nichts mit Ihnen zu tun hatten. Die Menschen sollen Ihre Broschüre zu Hause in der Schublade, im Bücherregal oder an der Pinnwand aufheben. Die Menschen müssen das auch bewusst tun, sodass sie im Trauerfall, morgen oder in 20 Jahren, wissen, wo diese erstklassige Bestatterbroschüre liegt. Wir haben für Sie eine kurze Gebrauchsanweisung entwickelt, die Ihnen zeigt, wie Ihre Printmedien die richtigen Empfänger erreicht. Sie können diese Gebrauchsanweisung kostenlos anfordern.

4. GESCHENK: VERANSTALTUNGEN IN BESTATTUNGS-UNTERNEHMEN

Nichts ist wichtiger als der persönliche Kontakt. Nichts kann das persönliche Gespräch ersetzen. Der Kunde lernt den Bestatter als freundlichen „lebendigen" Menschen kennen, der einem Gewerbe nachgeht, das jeden betrifft. Persönlicher Austausch ist durch keine Technik ersetzbar, persönlicher Austausch ist jedem technischen Medium überlegen! Obwohl der schnelle technische Fortschritt in der Kommunikationstechnik den persönlichen Kontakt theoretisch irgendwann überflüssig machen könnte, gibt es dennoch weiterhin nichts Effektiveres als das Gespräch von Angesicht zu Angesicht. Der Scheu vor der „mumifizierten Schreckgestalt" bzw. dem traurigen Mann im schwarzen Anzug (Bestatter) kann durch die Präsentation der eigenen Person am besten entgegengewirkt werden – das Ziel dieser multiplen Gesamtveranstaltung. Wir stellen Ihnen ein kostenloses Script zur Verfügung, dass Ihnen detailliert zeigt, wie Sie Veranstaltungen in Bestattungsunternehmen planen, organisieren und mit maximalem Marketingnutzen umsetzen. Jubiläen, Tage der offenen Tür und Eröffnungen neuer Räumlichkeiten sind auch 2022 optimale Instrumente für den persönlichen Kontakt ohne aktuellen Sterbefall. Dieses Script zeigt Ihnen unter anderem, wie Sie die maximale Besucherzahl generieren, und mit welchen Programmpunkten Sie die größte Resonanz hervorrufen. Bestellen Sie sich das kostenlose Script für Ihre nächsten Veranstaltungen.

5. GESCHENK: VORTRÄGE UND INFOABENDE

Viele Bestattungsunternehmen nutzen sehr erfolgreich Vorträge und Infoabende, um persönlichen Kontakt zur Zielgruppe aufzubauen. Hierbei handelt es sich um ein preiswertes und effizientes Marketinginstrument. Das bedeutet z. B., dass ein Bestattungsunternehmen Vorträge zu verschiedenen Themen wie Bestattungsvorsorge, Bestattungsarten, Berufsbild Bestatter, Bestattungsrituale oder die Bestattung 2022 anbietet. Als Bühne hierfür bieten sich Institutionen wie Kirchengemeinden, Schulen, Pflegedienstschulen, Seniorenwohnheime, Rotes Kreuz, Feuerwehr, Kommunen, Vereine etc. an. Wir haben für Sie verschiedene Musteranschreiben für besagte Institutionen entwickelt, mit denen Sie sich hier als Referent für Vorträge und Infoabende vorstellen, einladen und ins Spiel bringen. Jedes Bestattungsunternehmen, das schon Vorträge gehalten hat, weiß, wie erfolgreich und positiv solche Veranstaltungen ablaufen. Vorurteile und Berührungsängste werden schnell abgebaut und Vertrauen aufgebaut. Diese Musteranschreiben, die Sie sich noch selbst individualisieren, können Sie kostenlos und zur freien Verwendung bei uns bestellen.

6. GESCHENK: UMSATZSTEIGERUNG PRO AUFTRAG

Da die gesamtwirtschaftliche Situation, die Inflation und die drohende Rezession immer mehr Angehörige zu einer preiswerten und ganz einfachen Bestattung zwingen werden, ist es notwendig, dass Umsatz und Ertrag bei den Menschen, die es sich leisten können und wollen, individuell zu bestatten, gesteigert werden. Es wird auch in Zukunft genug Menschen geben, die eine hochqualitative Bestattung bezahlen können. Der boomende Bestattungsvorsorgebereich beweist dies deutlich. In einem 15-minütigen Video zeigen wir, wie ein Bestattungsunternehmen mehr Dienstleistungen und bessere Produkte verkauft. Auch dieses Video können Sie kostenlos bei uns bestellen.

7. GESCHENK: VIELE POSITIVE GOOGLE-BEWERTUNGEN

Der gesamte Online Bereich basiert auf Bewertungen. Egal, ob man ein Hotelzimmer sucht oder einen neuen Staubsauger anschaffen will: Bewertungen sind immer dabei. Durch diese Bewertungen lässt sich jeder von uns mehr oder weniger beeinflussen, eher mehr. Deshalb wirken sich viele positive Google Rezensionen extrem positiv auf das Image auch von Bestattungsunternehmen aus. Es ist auch deutlich belegbar, dass die Menge der positiven Bewertungen eindeutig die Anbieterauswahl beeinflussen, auch im Bestattungsbereich. Keine Angst vor negativen Bewertungen! Sie sind gut und werden deswegen so gut wie immer extrem positive Bewertungen bekommen. Das sagt Ihnen schon allein Ihre Berufserfahrung. In keiner anderen Branche sind die Kundenzufriedenheit und Dankbarkeit so groß wie in der Bestattungsbranche. Wie Sie zu viel mehr Google-Bewertungen kommen, erklären wir in einer kurzen Gebrauchsanweisung, die Sie kostenlos bei uns bestellen können.

www.erasmus1248.de

Ihre Ansprechpartnerin für die sieben Geschenke ist:

Agentur Erasmus A. Baumeister e. K.
Kathrin Bischoff-Berger
kab@erasmus1248.de
0173 – 564 44 92

Die Informationen versenden wir per E-Mail. Bitte haben Sie Verständnis, wenn es 2 bis 3 Tage dauern kann.

WIR SORGEN FÜR EINEN RUHIGEN SCHLAF!

ADELTA.FINANZ AG
Vertrauen – Sicherheit – Zuverlässigkeit

TAUSCHEN SIE IHRE FORDERUNGEN GEGEN LIQUIDITÄT – DIREKT!

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

www.adeltafinanz.com

Seebestattungs-Reederei
Albrecht

Seebestattungen in der Nordsee

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

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

Seebestattungs-Reederei Albrecht - Friedrichsschleuse 3a - 26409 Carolinensiel-Harlesiel **www.seebestattung-albrecht.de**

Ich freue mich, wenn es regnet, denn wenn ich mich nicht freue, regnet es auch.

Karl Valentin
04.06.1882 München – 09.02.1948 Planegg

Erwartungshaltung – meine Sicht auf die Dinge – Abstand

Text: Jule Baumeister

Sich mit Gegebenheiten zu arrangieren, die man nicht ändern kann, ist eine Notwenigkeit zur Erhaltung der eigenen psychischen und in Folge physischen Gesundheit unabdingbar ist. Schwer, sehr schwer.

Ich gehöre zu den Menschen, die ungern bis gar nicht aufgeben, Ziele haben und daran glauben, Wertvorstellungen wichtig finden. Auch folge ich der Idee, gemeinsam etwas bewegen zu können, gemeinsam stark sein zu können, zu wachsen.
Um gemeinsame Stärken zu entwickeln und effizient handeln zu können, bedarf es mehr als eines Menschen und es braucht eine Vision. Die Vision zu einem Projekt, die Vision zu einer Unternehmung, die Vision zu einem Unternehmen, die Vision zu einer starken Unternehmensentwicklung, die Vision zu einem Unternehmensziel. Diese Vision hat einen Urheber, der auch die Idee zur Umsetzung hat. Die Führungsperson.

Sie kennen das – es macht unendlich Spaß, eine gute, eine große Idee in die Umsetzung zu bringen und den Erfolg (schon im Werden) zu spüren.
Nervenzerfetzend dagegen kann der Weg dahin sein – auch das wissen Sie so gut wie ich. Und hier sind wir bei dem erfreulichen Regen angekommen.
Um die Idee umzusetzen, brauchen wir Mitstreiter. Jeder Unternehmensbeteiligte, jeder Mitarbeiter hat seine Aufgabe entsprechend seiner Aufgaben-/Jobdefinition. Jeder ist ein wichtiger Bestandteil der Maschinerie „Unternehmen".
Sie, ich, der Unternehmer … haben eine klare Vorstellung davon, wie die einzelnen Aufgaben für das große Ganze, für die Vision umgesetzt werden sollten – ja tief empfunden – werden müssen! Sie wissen, wie es geht. In der Regel gehen wir davon aus, dass jeder damit Betraute das natürlich ganz genau so weiß und auch entsprechend umsetzt.

Dem ist nicht so. Schnell ertappen wir (ich zumindest tue das) uns bei dem Gedanken, ob es nicht doch besser wäre, es gleich selbst zu machen. Emotional eine völlig logische Folge. Allerdings nicht zielführend, weil Sie und ich schlicht physisch und zeitlich limitiert sind. Also heißt es Abstriche machen und trotzdem – und das ist das Wichtige – das Ziel erreichen. Im Zweifel sind es vielleicht noch nicht mal Abstriche. Oder gar im Gegenteil – und wir brauchen nur einen inneren oder äußeren Schubs, uns selbst zu überwinden, um zu dieser befreienden Erkenntnis zu gelangen.
Es wäre für das eigene Seelenheil sicher auch schön, diesen Schritt schon im Vorfeld zu tun und sich eben bei JEDEM Regen zu freuen. Das wäre in so ziemlich jeder Lebenslage der entspanntere Weg.
Wir können es auch mit der sehr amerikanischen Sicht auf die Dinge, absolut jedes Problem als Chance zu betrachten und auch zu nutzen, versuchen: Diese Perspektive würde uns nicht nur Freude beim Regnen bescheren, sondern den Regen als großartigen Gewinn betrachten lassen – was er im nicht übertragenen Sinne ja auch ist.
Mitarbeiter zu haben bedeutet Verantwortung und ist zugleich schon ein Zeichen des Erfolges. Mitarbeiter zu haben bedeutet, sich der Verantwortung und dem Umgang mit den Herausforderungen zu stellen, mit den Aufgaben zum gemeinsamen Erfolg zu wachsen.
Mitarbeiter zu haben ist sicher nicht einfach und bedeutet unabdingbare Führungsstärke mit Gespür für die Individualität des Einzelnen – und gerade im Moment ist es wichtiger denn je, einen guten Weg miteinander zu finden.
Lassen Sie uns den Regen feiern – damit geht es allen gut!

www.baumeister-baumeister.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

Foto: ADELTA.FINANZ AG

Von einem Premium-Dienstleister zum anderen

Die BestattungsWelt im Interview mit **Christian Greve**, der ab Oktober das Sales-Management bei der ADELTA.FINANZ AG verantwortet.

Stühlerücken in der Bestattungsbranche: Christian Greve, ehemals Geschäftsführer von Rapid Data, wechselt zum Factoring-Spezialisten ADELTA.FINANZ AG. Wir sprachen mit ihm über seine Beweggründe und seine Ziele beim neuen Arbeitgeber.

BW: Herr Greve, Sie haben mit Rapid Data, zunächst als Prokurist und anschließend als Geschäftsführer, die Bestattungsbranche in den vergangenen 15 Jahren mit Ihren Digitalisierungslösungen maßgeblich verändert. Was waren für Sie die entscheidenden Veränderungen in der Branche in den letzten Jahren?
CG: Aus meiner bisherigen Sicht, also aus der „Rapid-Sicht", haben wir in der Tat versucht, mit unseren Services das Tagesgeschäft unserer Kunden leichter zu gestalten. Gerade in den letzten Jahren durch den Zusammenschluss mit Columba hat Rapid hier einen erheblichen Sprung nach vorne gemacht. Die digitalen Services wurden und werden hier mit dem Fokus nicht „nur" auf die Bestattungsmitarbeiter, sondern auch sehr auf die Hinterbliebenen erweitert.
Als große Veränderungen sehe ich die sehr stark gestiegene Akzeptanz der Nutzung von genau solchen Services, die über das Web angeboten werden. Während der Coronakrise haben wir alle – Jung und Alt, Privatleute und Unternehmen – gelernt, dass hier doch sehr viel mehr möglich ist, als wir vorher dachten. Hier treffen wir mit Rapid genau auf den Punkt.

BW: Wie sind Sie eigentlich mit der Bestatterbranche in Berührung gekommen?
CG: Wir, also meine Frau und ich – die übrigens auch vor einem Wechsel steht –, haben den Gründer und Vorbesitzer der Rapid Data GmbH, Herrn Angern, im privaten Rahmen kennengelernt. Zuerst kamen die beiden miteinander ins Gespräch und Herr Angern hat meine Frau aus dem Stand für Marketing und Produktentwicklung engagiert. Ich kam erst ein gutes Jahr später dazu. Herr Angern suchte jemanden für die Vertriebsleitung, und im Zuge dessen hat

er mir ein attraktives Angebot mit entsprechender Perspektive unterbreitet.

BW: Anfang Oktober haben Sie Ihren Arbeitsplatz gewechselt und sind nun für die ADELTA.FINANZ AG in Düsseldorf tätig. Wie kam es zu dieser Entscheidung?
CG: Kennen Sie die „Peak-End-Rule" von Daniel Kahneman? Aus seiner Forschung stammt die Aussage, dass man gehen sollte, wenn es am schönsten ist. Ich durfte 15 Jahre lang zusammen mit vielen tollen Kolleginnen und Kollegen Rapid bei seinem Erfolg begleiten. Nun, gute zwei Jahre nach der Fusion, ist der Übergang zur „neuen RAPID" vollbracht. Die neuen Produkte und Services haben ein stabiles Fundament und sind alle auf einem hervorragenden Weg. Die bewährten Produkte und Services werden weiterhin gehegt und gepflegt. Und ich bin in einer Lebensphase, in der man mit viel Erfahrung sehr gut etwas Neues starten kann.
Was meinen Neubeginn zum einen erleichtert hat, ist die Tatsache, dass das Neue doch recht nah lag. Ich bleibe der Branche treu und wechselte von einem Premium-Dienstleister zu einem andern Premium-Dienstleister.
Zum anderen verbindet nicht nur Rapid mit der ADELTA.FINANZ AG eine lange sehr freundschaftliche Kooperation, welche wir in Zukunft zum Wohle unsere gemeinsamen Kunden weiter ausbauen, sondern auch mich verbinden schon recht lang einige enge persönliche Verbindungen mit der ADELTA.FINANZ AG.

BW: Mit dem Jobwechsel tauschen Sie den hohen Norden mit dem quirligen Rheinland. Fürchten Sie Eingewöhnungsschwierigkeiten?
CG: Es ist richtig, ich werde recht oft in Düsseldorf sein, auch wenn ich im Norden wohnen bleibe. Nun ist es so, dass ich schon immer viel gereist bin und ich viele lokale Wesensarten, um es mal so zu nennen, kenne und schätze.
Auf der anderen Seite hoffe ich, dass unser nordisches, kurzes Kopfnicken mit einem freundlichen „Moin" als herzliche Begrüßung durchgeht und unser „Jo" auch bei meinen neuen Kolleginnen und Kollegen als ganzer Satz Anerkennung findet.

> Was meinen Neubeginn zum einen erleichtert hat, ist die Tatsache, dass das Neue doch recht nah lag.

BW: Mit Ihnen gewinnt die ADELTA einen ausgewiesenen Digitalisierungsprofi. Was sind Ihre konkreten Aufgaben und Ziele bei Ihrem neuen Arbeitgeber?
CG: Digitalisierungsprofi – danke für die Blumen; aber die ADELTA.FINANZ AG ist in dieser Hinsicht ja bereits recht gut aufgestellt, und ja, verbessern und verändern kann man immer. Da werden wir im Team sicher zukünftig einiges bewegen. Des Weiteren ist mein Aufgabengebiet eher das Sales-Management; denn ich bin zwar Ingenieur mit einem Master in Marketing, aber mein Herz schlägt von Anbeginn meiner beruflichen Laufbahn für den Vertrieb.

BW: Welche Rolle spielt Factoring schon jetzt in der Bestatterbranche? Und könnten die aktuellen wirtschaftlichen Turbulenzen dafür sorgen, dass die Attraktivität von Factoring-Dienstleistungen für Bestatter noch weiter steigen könnten?
CG: Die ADELTA.FINANZ AG hat das Thema Factoring seinerzeit im Bestattermarkt etabliert und hilft damit bereits sehr vielen Instituten bei ihrem Debitorenmanagement und den Hinterbliebenen mit der finanziellen Belastung umzugehen.
In unserem Land, und nicht nur hier, ist die wirtschaftliche Zukunft nicht gerade von Stabilität geprägt. Gerade in solchen unsicheren Zeiten brauchen Unternehmen, also nicht nur Bestattungsinstitute, einen starken Partner an ihrer Seite, der sich um das Forderungsmanagement kümmert und die Liquidität sichert – und in unserer Branche dies bitte auch mit der nötigen Sensibilität den Aufraggebenden gegenüber.
Insofern: Ja, die Attraktivität von Factoring und der ADELTA.FINANZ AG wird in unserer Branche weiter steigen.

BW: Vielen Dank für das Gespräch!

E-Mail greve@adeltafinanz.com
Telefon 0211 35 59 89-53
Mobil 0178 510 8468

Foto: imago/Horstmüller

In Hamburg sagt man Tschüss!

Text: Hans-Joachim Frenz

Er war für viele in Deutschland ein Idol – und das auch abseits der Fußballwelt. Am 21. Juli dieses Jahres ist „Uns Uwe" Seeler in Norderstedt, in der Nähe seiner Heimatstadt Hamburg, im Alter von 85 Jahren verstorben. In einer bewegenden Trauerfeier im Volksparkstadion, die live im TV übertragen wurde, nahmen Freunde und Familie Abschied.

Foto: imago/Philipp Szyza

Dass der Hamburger SV sein Leben war, ist bei Uwe Seeler viel mehr als nur eine Floskel. Im Jahr 1946, also kurz nach dem Zweiten Weltkrieg, meldete sein Vater Erwin den damals zehnjährigen Uwe und seinen Bruder Dieter in der Jugendabteilung des HSV an. Ob auf der Straße oder auf dem Bolzplatz: Schon damals hatte Uwe Seeler abseits der Schule nichts als Fußball im Kopf. Doch da der Profifußball noch nicht erfunden war, folgte nach der Schulzeit ab 1952 zunächst einmal eine Lehre als Speditionskaufmann beim Hamburger Traditionsunternehmen Schier, Otten & Co. Doch Seelers wahre Leidenschaft gehörte nach wie vor dem Fußball. Beim HSV blieb sein großes Talent nicht unerkannt. Schon mit 16 Jahren debütierte er in der ersten Mannschaft und erzielte in seinem ersten Pflichtspiel im Jahr 1954 gleich vier Tore.

Deutscher Meister mit dem HSV

Auch in den Folgejahren sorgte er für Furore, indem er den HSV mit seinen Toren mehrfach ins Endspiel um die deutsche Meisterschaft führte. 1960 war es dann endlich so weit: Dank zweier Treffer von Uwe Seeler feierte der HSV den dritten Titelgewinn in der Vereinsgeschichte.

Mit seinen Leistungen machte Uwe Seeler auch abseits von Deutschland auf sich aufmerksam. So bot ihm der italienische Spitzenverein Inter Mailand für damalige Verhältnisse unfassbare 1,2 Mio. DM für einen

Wechsel. Drei Tage versuchten die Italiener Uwe Seeler zu überreden, doch der entschied sich, lieber in der Heimat zu bleiben. „Die Millionen aus Italien haben mich nicht reizen können. So einer bin ich halt einfach nicht. Das hat damals keiner verstanden, auch meine Mitspieler erklärten mich für verrückt“, erinnerte sich Seeler viele Jahre später in einem Interview mit dem Sportmagazin Kicker.

„Uns Uwe“

Uwe Seeler entschied sich also gegen Reichtum, Glanz und Glamour und für seine Heimat Hamburg. Statt es sich als Millionär gut gehen zu lassen, schuftete er neben seiner Fußballerkarriere auch noch für das damals noch junge Sportunternehmen Adidas. In Hamburg hatte es Seeler mit seiner Entscheidung, der Heimat treu zu bleiben, schon damals zum Idol geschafft. Deutschlandweit war „Uns Uwe“ spätestens 1964 allen Fußballfans ein Begriff, indem er in der neu gegründeten Bundesliga in der ersten Saison direkt Torschützenkönig wurde. Auch in der Nationalmannschaft setzte Uwe Seeler Akzente. So führte er die Mannschaft als Kapitän ins Endspiel der WM in England, wo die Nationalelf dem Gastgeber mit mit 2:4 nach Verlängerung unterlag. Mit spielentscheidend war das bis heute umstrittene Wembley-Tor.
1972 beendete Uwe Seeler schließlich seine Karriere als Profifußballer. Anders als viele seiner damaligen Kollegen reizte ihn ein Anschlussjob in der Branche nicht. Stattdessen arbeitete er weiter als Repräsentant von Adidas, gründete eine eigene Modemarke und war sogar eine Zeitlang Mitinhaber einer Tankstelle. Die Spiele seines Lieblingsclubs verfolgte er Zeit seines Lebens als Fan auf der Tribüne. Von 1995 bis 1998 führte Seeler den Club zudem kurzzeitig als Präsident.

Öffentliche Trauerfeier

Beliebt war Uwe Seeler weit über die Stadtgrenzen hinaus für seine bescheidene, bodenständige, offene Art, seinen trockenen Humor und seine Nahbarkeit. Ohne Übertreibung kann man ihn zu den größten Idolen der deutschen Fußballgeschichte zählen. Und so überrascht es nicht, dass sein Tod am 21. Juli dieses Jahres so viele Menschen bewegte. Beigesetzt wurde er im engsten Familienkreis am 4. August auf dem Friedhof Ohlsdorf in Hamburg – einige Hundert Meter entfernt vom Familiengrab seiner Eltern und seines Bruders. Auf eine kirchliche Zeremonie haben die Seelers verzichtet. Passend zu „Uns Uwe“ schmückt das Grab kein prunkvoller Marmorstein, sondern ein schlichtes Holzkreuz mit HSV-Logo.
Die große Öffentlichkeit bekam am 10. August im Hamburger Volksparkstadion die Möglichkeit, von Uwe Seeler Abschied zu nehmen. Zu den Gästen zählten neben Fans auch zahlreiche Prominente aus Sport, Kultur und Politik. Nicht nur für die Hamburger wird „Uns Uwe“ unvergessen bleiben.

Foto: IMAGO/Nordphoto

Gutes Licht.

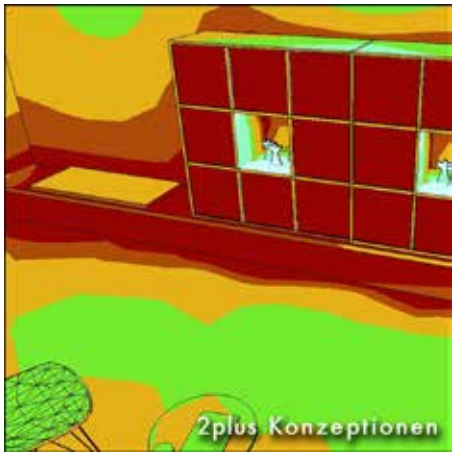
Wieso, weshalb, warum?

Text und Grafik:
Dipl. Ing. Architektur
Karsten Schröder

Natürlich werden auch Sie jetzt Geld in die Hand nehmen und Ihre Kunden wieder zu alten Ritualen führen. Jetzt, wo man wieder darf, wie man will und wie es die Trauer verlangt. Ein erschwingliches Instrument ist hierbei das Licht. Gekonnt eingesetzt zaubert es für Sie und verwandelt rasend schnell jeden kühlen Pantoffelflur in einen rituellen Raum. Genießen Sie also in dieser Ausgabe meine Ideen zum Licht, alles andere dann gerne vor Ort.

Ihr Kunde kommt auf Ihr Gebäude zu. Dann ist es für ihn kein Rätsel, wo denn der Eingang ist. Dann leuchtet punktuell ein Spot auf das Türblatt in extrem tiefer Zarge oder auf ein seitlich angebrachtes „50x50-Acryl-Täfelchen" mit Ihrer Bildmarke. Dieses Türblatt hat einen Handschmeichler als Griff, eine 8-Zoll-Stange aus Vollholz, die man gar nicht mehr loslassen will! Flankiert ist diese Tür mit einem Schaufenster, das spricht. Einem Schaufenster, das nicht aussperrt oder blockiert, sondern einen Blick in die Tiefe erlaubt. „Oh seht her, der Bestatter stellt Räume!" Schon hier erkennt der Besucher, wo er demnächst stehen oder sitzen wird.

Ihr Kunde betritt das Unternehmen. Schon auf der Sauberlaufzone, oh ja, Sauberlaufzone, einer flächenbündig verlegten High-End-Bürstenmatte und keinem Stoffhandtuch, auf dem Ihr Gast durch den Zutritt surft, fällt sein Blick auf das punktuell beleuchtete Bild der Region. „Oh, seht her, unser Bestatter verbindet sich mit der Gemeinde!" „Ja, das ist unser Bestatter und das ist unsere Heimat!" Dieses Bild ist großformatig, es ist auf Alu-Dibond kaschiert, es



befindet sich in Augenhöhe und es ist perfekt beleuchtet. Diese Leuchte hat Geld gekostet, sie ist in der abgehängten Decke eingelassen und sie ist von warmweißem Licht.

Ihr Kunde sitzt im Beratungsraum. Dort sitzt er an einem Beratungstisch, der von einer Pendelleuchte bedient wird, die ihresgleichen sucht! Eine Pendelleuchte in perfekter Höhe, ästhetisch, angemessen modern, mit einem Lampenschirm der nicht nur einen Beitrag zur Akustik (!) liefert, sondern darüber hinaus noch Ihre Hausfarbe transportiert. Eine Leuchte, die den Bereich

darunter zu einem geheimen Treffpunkt macht. Einem Ort des verschwiegenen Zuhörens und geflüsterter Worte. Auch diese Leuchte hat das perfekte Leuchtmittel von 3000 Kelvin, denn auch hier gilt: Ein Sauerbraten kann bei Kaltlicht gegessen unmöglich einen Stern gewinnen!

Ihr Kunde betritt die Ausstellung. Dort freut er sich über den Stehtisch, mit moderner Pendelleuchte, stabförmig, ein Einzelspot auf Tablett mit Wasserflasche und Trinkgläser, und hält sich an ihm fest. Hier angekommen fällt sein Blick in die Runde. Ein Sargfächer mit begleitenden Urnensäulen samt Preisaufsteller lächelt ihn an! An der Decke, eingegraben, um der Ware nicht die Show zu stehlen, die Einzelspots an Kardangelenken, die ihren 80er-Lichtkegel auf Deckelbrett und Urne werfen. Was für ein stimmungsvolles Bild! Jetzt plane ich mit!

Ihr Kunde besucht den Abschiedsraum. Von der Türschwelle erkennt er die Stuhlreihen in 200 Lux. Aber dort – was ist das? Das Rednerpult, es glüht in 750 Lux! Dort hängt auch das Kreuz und in der weißen Rotunde inszeniert sich der Sarg. Die Rückenwand wärmelt durch kleine Spots und die großar-

tige Floristik wird bedient durch den schwebenden Lichtring! Ja, hier ist ein Ort für Rituale! Verbindlich, umfassend und familiär. Den Blick, wenn er denn schweifen will, den lasse ich hier schweifen. Nach Draußen. Bodenleuchten rhythmisieren den Weg durch den kleinen Garten.

Ihr Kunde sucht den stillen Ort. Auf dem Weg dorthin gerät er ins Staunen. Ein Kolumbarium? Bei meinem Bestatter? Schmuckurnen hinter satiniertem Glas, punktuell beleuchtet mit in den Holzkasten eingelassenen Minispots, verraten, an welcher Stelle mein Bestatter seine ihm anvertrauten Urnen aufbewahrt. An den Wänden, mit Wandfluter bespielt, die großformatigen Fotografien aus den umliegenden Kapellen, damit diese ein Teil Ihres Unternehmens werden. Auf dem stillen Ort angekommen fällt sein Blick auf die Duftlampe und die Stoffhandtücher, warmweiß beleuchtet aus der abgehängten Decke.

Ihr Kunde kommt zur schnellen Unterschrift. Dann steht er kurzfristig mal an Ihren Arbeitsplätzen und sollte sich nicht eingeladen fühlen, sich auf Ihren Schoß zu setzen. Diese Umgebung zeigt sich nicht nur in einer völlig anderen Farbwelt, nein, sie strahlt auch in 5000 Kelvin! Das Licht als Abstandshalter – auch dafür lässt es sich einsetzen. Oberflächen, Farben und Licht anstelle von Hinweisschildern mit gut gemeintem Text, den keiner liest.

Lassen Sie Licht für Sie zaubern! Lassen Sie Ihre Räume neu erstrahlen und dann ab damit auf die nächste Zeitungsanzeige. Mehr Umsatz pro Sterbefall gelingt nur selten am Fliesentisch des Angehörigen. Er gelingt durch Begeisterung während eines Ganges durch Ihre Räume. Auch wenn diese klein sind, auch wenn sie schief sind oder schwer zu erschließen. Der Kunde liebt das Private, das Familiäre – und er wird auch Ihre Räume lieben.

www.2plus-konzeptionen.de

Karsten Schröder *bietet für Bestattungsunternehmen landesweit Ortstermine an. Mit den Ergebnissen seiner Arbeit vor Ort verhilft er* ***jedem Bauherren*** *zu einem perfekten Start bei der Arbeit mit seinem ortsansässigen Architekten. Raumliste, Leitfaden und Kostenschätzung hält der Bestatter noch am selben Abend in seinen Händen.*

+ **Unterwegs das Wichtigste im Blick**
PowerOrdo Daten zum Sterbefall automatisch auf dem Smartphone

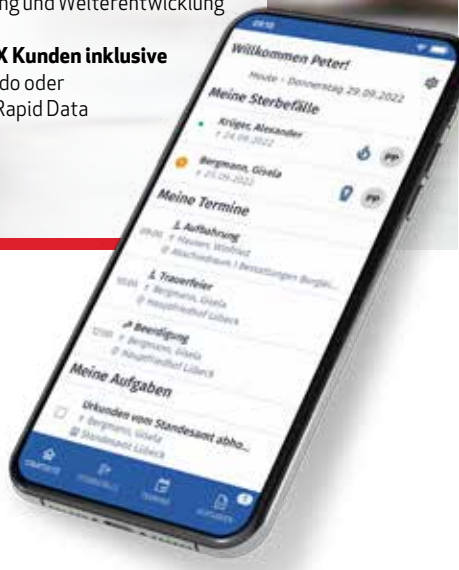
+ **Jederzeit gut organisiert**
Besseres Teamwork und optimale Transparenz dank Wer-macht-was-Zuordnung sowie Termin- und Aufgabenübersicht

+ **Mehr Mobilität mit Komfort**
Praktische Filterfunktion, Direkt-Kontakt-Buttons und Routenplanung

+ **PowerOrdoMOVE App**
Demnächst im App Store und bei Google Play erhältlich

+ **Wächst mit den Ansprüchen**
Laufende Aktualisierung und Weiterentwicklung

+ **Für PowerOrdoMAX Kunden inklusive**
Und auch mit PowerOrdo oder PowerOrdoPLUS von Rapid Data kompatibel



Abbildungen: RapidData

Bestatter-App bringt neue Mobilität

Text: Ramona Peglow

Kurz an den Schreibtisch, dann Blumen holen, zur Kapelle, zwischendurch ein Kundengespräch – Bestatterinnen und Bestatter sind jeden Tag in Bewegung. Die neue App PowerOrdoMOVE von Rapid Data bewegt sich mit und hält Termine, Aufgaben, Kontakte und die wichtigsten Infos rund um die Sterbefälle für alle im Team bereit. Demnächst kann PowerOrdoMOVE im App Store und bei Google Play heruntergeladen werden und ist sogar für PowerOrdoMAX Kunden kostenfrei. Doch wie funktioniert die App im Detail und wie verändert sie damit den Bestatter-Alltag?

„PowerOrdoMOVE bietet Bestatterinnen und Bestattern eine ganz neue Mobilität", so Rapid Data Produktmanager Marc Niewerth. Die App wird zunächst an PowerOrdo, der führenden Software zur Auftragsbearbeitung, angebunden sein. Die wichtigsten Daten zum Sterbefall werden dabei direkt aus PowerOrdo auf die MOVE App übertragen. So können sich Bestattungshäuser auch außerhalb ihres Büros organisieren.

Die Sterbefälle in der Übersicht und im Detail

Die Kurzübersicht zeigt die aktuellen Sterbefälle mit dem Namen und Sterbedatum des Verstorbenen, der Beisetzungsart, dem Bearbeitenden und gegebenenfalls einem Hinweis auf überfällige Aufgaben. Mit einem Fingertipp auf den Namen lassen sich alle Termine, Aufgaben, Kontakte sowie weitere Infos einsehen.

Sämtliche Termine jederzeit im Blick

Ob morgens nach dem Frühstück oder beim Zwischenstopp auf dem Friedhof: PowerOrdoMOVE zeigt von überall zu jeder Zeit auf dem Smartphone an, was für die einzelnen Teammitglieder als Nächstes ansteht.

Persönliche Aufgaben-Checkliste

Träger für die Trauerfeier telefonisch im Auto gebucht. Blumen verladen. Die Urkunden vom Standesamt abgeholt. Werden die Aufgaben zu jedem Sterbefall in PowerOrdoMOVE abgehakt, sehen dank der Anbindung an PowerOrdo auch alle anderen, wenn die Aufgabe erledigt ist.

Praktische Funktionen

Ob bei Sterbefällen, Terminen oder Aufgaben: Überall gibt es Direktkontakt-Buttons für einen schnellen Anruf, eine Mail oder um in den Routenplaner zu wechseln.

Die Zukunft wird noch mobiler

Mit der neuen App setzt Rapid Data den Startschuss für mehr mobile Freiheit in Sachen Büroorganisation. „Das ist aber erst der Anfang. Im Laufe des kommenden Jahres gehen wir noch einen Schritt weiter – wir bringen PowerOrdo in die Cloud und gehen online", so Geschäftsleiter Sven Hoffmeister.

www.rapid-data.de/powerordomove

Gutes Personal gesucht? So wird's gemacht!

Die Suche hat bald ein Ende: Wie Sie mit gezielten, effizienten und individuellen Maßnahmen personelle Lücken und Engpässe langfristig in den Griff bekommen.

Gute Mitarbeiter zu finden, das ist inzwischen zu einer echten Herausforderung geworden. Auch die Bestattungsbranche kann davon ein Lied singen. Und das tut sie auch. Während man anfangs vielleicht noch davon ausging, dass dieses Problem nur punktuell oder kurzzeitig existieren wird, zeichnet sich diese Negativentwicklung jedoch schon seit geraumer Zeit bundesweit in vielen Unternehmen ab. Neben der Arbeitsüberlastung macht sich bei einigen hier schon ein echter Frust breit, verbunden mit Hilflosigkeit und Resignation.
Aber damit ist bald Schluss. Die Agentur Erasmus A. Baumeister, die auf eine langjährige Erfahrung in der Zusammenarbeit mit über 1.700 Bestattungsunternehmen blickt, hat ein besonderes Konzept entwickelt, um Ihnen dabei unter die Arme zu greifen. Es wird Ihnen helfen, motivierte und engagierte Mitarbeiter zu finden – und zwar langfristig. Um hierbei erfolgreich zu sein, muss die richtige Idee für das richtige Medium gefunden werden. Andernfalls ist die Personalsuche zum Scheitern verurteilt.

Ihre Ausschreibung muss nicht nur gesehen werden: Sie muss wahrgenommen werden.
Ob Anzeigenwerbung in der Tageszeitung, Pressemitteilung, Internetseite, Videobotschaft, Social-Media, Plakatwerbung oder auch eine Kombination daraus. Sprechen Sie die Menschen mit den Eigenschaften an, die Sie sich wünschen: Zuverlässigkeit, Flexibilität, Loyalität, Dienstleistungsorientierung, Einfühlungsvermögen, Engagement und Motivation. Branchenkenntnisse sind gut, Branchenfremde sind jedoch auch willkommen. Ihr Stellengesuch muss sich von anderen abheben. Es darf unterhaltsam, lustig oder provokant sein.

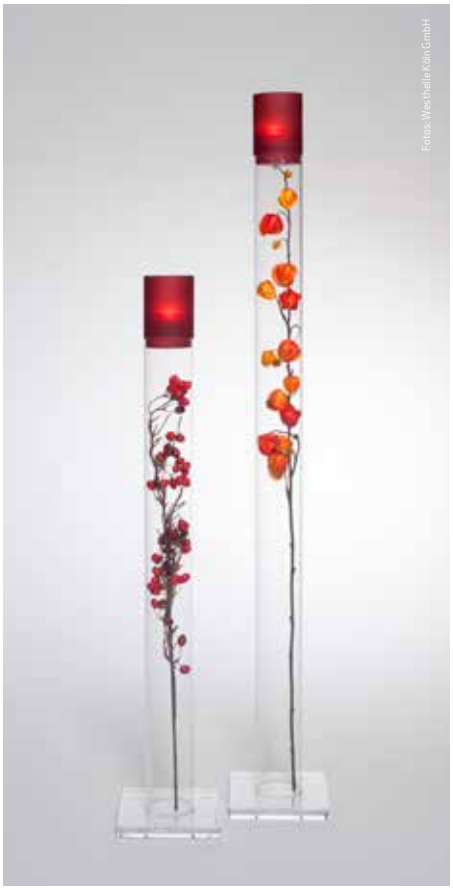
Ihre Stellenausschreibung soll …
➔ Lust darauf machen, ein Teil des Teams in Ihrem Unternehmen zu werden
➔ Bewerber jeden Alters ansprechen
➔ selbstbewusst sein und mögliche Bedenken in Bezug auf die Branche beseitigen
➔ die Vielseitigkeit der Tätigkeit im Bestattungsunternehmen hervorheben
➔ auch die Menschen ansprechen, die diese Arbeit vorher noch nie in Betracht gezogen haben
➔ auch bei denen Interesse wecken, die branchenfremd sind – eine Chance für Quereinsteiger

Präsentieren Sie Ihre Philosophie und die Facetten Ihres Unternehmens. Übrigens ist das generell eine gute Gelegenheit, einmal wieder auf sich aufmerksam zu machen: Sie sind ein moderner Dienstleistungsbetrieb mit einem vielfältigen Angebot, eine Institution in Ihrer Region, offen und sympathisch. Da gibt es nichts zu verstecken.
Wen das alles nicht interessiert, dem kann dann auch nicht mehr geholfen werden.

www.erasmus1248.de

Wegen weiterer Informationen und einer persönlichen Beratung zu diesen besonderen Angeboten wenden Sie sich bitte an:

Frau Kathrin Bischoff-Berger
Tel. 0173 – 564 44 92
kab@erasmus1248.de.



Fotos: Westhelle Köln GmbH

Der Bestatter – ein Eventmanager

Text: Ariane Schnickmann

Individuelle und stilvolle Lösungen für Trauerdekorationen oder für die Ausstattung der Räume im Bestattungshaus: Mit der Dekorations- und Einrichtungsserie aus Acryl des Unternehmens Westhelle Köln GmbH stehen Ihnen viele Möglichkeiten für die Gestaltung einer einzigartigen Atmosphäre zur Verfügung.

Mittlerweile Alltag: Der Bestatter wird zum Eventmanager, muss sich auf individuelle Kundenwünsche einstellen, um eine "perfekte" Bestattung durchzuführen und zu organisieren. Von der Auswahl des Sarges und/oder der Urne, über die Wahl der Trauerpapiere bis hin zur Dekoration für die Trauerfeier. Die Wünsche der Angehörigen sind oft sehr individuell – und jeder Bestatter, der etwas auf sich hält, versucht, alle Belange seiner Kunden zu erfüllen.

Die Auswahl des Sarges/der Urne etc. birgt das geringste Problem, oft ist es die Dekoration der Trauerfeier, an der „man“ sich schnell sattsieht und die immer wieder gleich ausschaut … Und nicht nur der Bestatter allein, sondern auch die Öffentlichkeit nimmt besonders stark wahr, wie die Trauerfeier gestaltet ist, und dies spricht sich wortwörtlich herum. Die Dekoration der Trauerfeier stellt das eigene Unternehmen in der Öffentlichkeit dar. Zeigt, wie flexibel, liebevoll und kreativ ein Bestatter ist. Führt auf, was ihn von anderen Unternehmen, der Konkurrenz, unterscheidet und besonders abhebt. Die Angehörigen behalten sehr wohl

in Erinnerung, wie die Trauerfeier durchgeführt wird oder was sie besonders ausgezeichnet hat.

Auf die Individualität kommt es an

Doch wie kann man sich absetzen? Wie kann man die Trauerfeier immer wieder individuell gestalten? Auf Kundenwünsche eingehen und diese mit einbeziehen? Das Unternehmen Westhelle Köln hat die einzigartige Lösung für dieses Problem in seinem Programm. Selbst entwickelt, designt und gesetzlich geschützt. Eine komplette Dekorations- und Einrichtungsserie aus Acryl: von Leuchtern, Sarg-, Urnen- und Kranzpräsentationen bis hin zu Einrichtungsgegenständen, die auch im eigenen Unternehmen, über die Trauerfeier hinaus, genutzt werden können (z. B. im Ausstellungsraum).

Alle Artikel können individuell dekoriert werden mit echten oder künstlichen Blumen (im Programm von Westhelle zu erhalten), Tüchern, Kunststeinen etc.

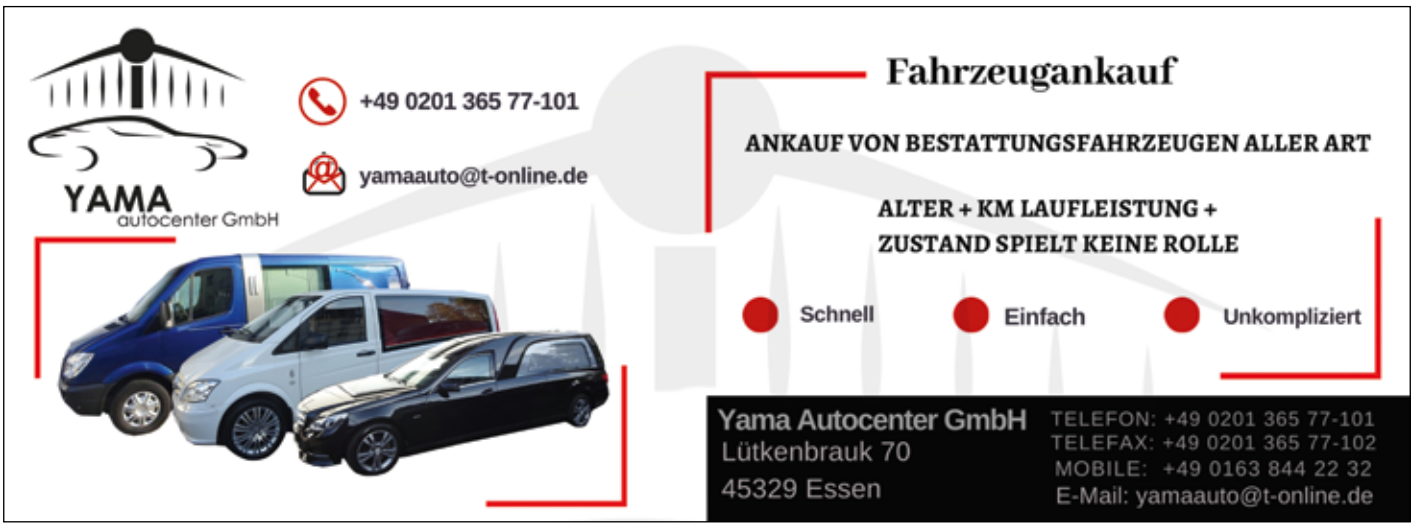
Die Acryl-Artikel sind alle miteinander kombinierbar, da sie durch verschiedenste Aufsätze immer wieder neu gestaltet werden können, ob mit Teelichtern, LED-Lichtern, Opferkerzen, Windlichtern, Bildträgern, Wasser- oder Kerzenschalen, runden/eckigen Aufsatz-Platten, herzförmigen Platten und/oder Kranzständern etc. Es stehen Ihnen Tausende von Möglichkeiten zur Verfügung – lassen Sie Ihrer Kreativität oder der Ihrer Floristen freien Lauf!

Flexibilität und Kreativität

Alle Artikel sind in verschiedenen Größen erhältlich. Das Unternehmen Westhelle geht gern auf Ihre persönlichen Wünsche ein und produziert auch Sonderanfertigungen. Die Artikel sind durch spezielle Pflegeprodukte leicht zu reinigen und die Baumwoll-Schutzhüllen sorgen für einen leichten und sicheren Transport. Ihren Ideen und denen Ihrer Kundschaft sind durch dieses System keine Grenzen mehr gesetzt: Sie können Farbthemen aufgreifen, jahreszeitlich dekorieren oder einfach nur die Wünsche der Kunden gekonnt und professionell umsetzen. Ihre Trauerfeier kann nun immer wieder ganz neu und individuell gestaltet werden.

Das leichte, moderne, zeitlose und besonders geschmackvolle Design stellt sich durch die Transparenz des Acryls diskret in den Hintergrund und konzentriert sich auf das Wesentliche – den Sarg, die Urne und die Wünsche der Kunden. Diese Dekoration ist nicht „schwer". Sie lenkt nicht ab, sie untermalt und unterstützt lediglich. Immer wieder neu und einzigartig – durch diese Produktserie können Sie sich und Ihr Unternehmen absetzen und zeigen der Öffentlichkeit Ihre Flexibilität und Ihr Engagement für die Umsetzung der Wünsche Ihrer Kunden, und dies spricht sich garantiert herum. Die persönliche Beratung zu den Produkten gibt es unter der Telefonnummer: 02247 968 25 64

www.westhelle-koeln.de



Fotos: BOLLERMANN GmbH

Nachhaltige Lösungen für die Grabgestaltung

Made in Baden-Württemberg

Text: Britta Schaible

Das Grabkreuz und die Stele Lebensblume: In Zusammenarbeit mit timberhuus hat das Unternehmen BOLLERMANN GmbH aus Winnenden zwei neue Produkte entwickelt, die aufgrund der möglichen Wiederverwendung absolut zukunftstauglich sind.

Ressourcen schonen, umweltbewusst handeln und ein Zeichen gegen die Wegwerfmentalität setzen: Für den Geschäftsführer der Firma BOLLERMANN Grabmale, Alexander Parlow, sind diese Ziele längst eine Unternehmensphilosophie. Hierauf beruht die Entwicklung seiner Produkte. Ganz neu im Sortiment sind nun das Grabkreuz und die Stele Lebensblume, die jeweils bis zu 30-mal wieder eingesetzt werden können. Produziert wird in Fellbach.

Grabmaldesign – ganz nachhaltig: Der robuste Stahl wird in die entsprechende Form gebracht. Eine geschliffene Holztafel mit Waldkante, die den Namen sowie die Lebensdaten des Verstorbenen enthält, ziert das Kreuz und die Stele. Die Tafel wird ohne Namen geliefert. Die Beschriftung mit dem Namen der verstorbenen Person kann wie bei den herkömmlichen Grabkreuzen angebracht werden.

Für die Erstellung der Gedenktafel konnte die in der Branche bekannte Firma timberhuus aus Riedlingen gewonnen werden. Verwendet werden ausschließlich regionale Hölzer, wie z. B. Eiche, Kirsche, Kastanie oder Apfelbaum – jedes Schild wird zum Unikat. Die Lasur auf Lebensmittelbasis ist sogar bienenfreundlich.

Die Vorteile für Bestattungsunternehmen

Nach wie vor ist es für Bestatter möglich, die Kreuze und Stelen zu verkaufen oder auch erstmalig zu vermieten. Eine weitere Option besteht darin, dass BOLLERMANN die Kreuze und Stelen bei einem Kauf eines BOLLERMANN Grabmals zurücknimmt und der Kunde einen Preisnachlass in Höhe von € 100,00* für das Kreuz und € 80,00* für die Stele erhält. Das Kreuz und die Stele gehen dann wieder an den jeweiligen Bestatter kostenlos zurück. Dieser kann das Produkt nun mit einer neuen Holztafel versehen und bei seinem nächsten Kunden wieder einsetzen. Dieses flexible System hält für jedes Bestattungsunternehmen eine interessante Lösung bereit und der nachhaltige Kreislauf bleibt durch Wiederverwendung erhalten.
Nachhaltiges Interesse geweckt? Dann wenden Sie sich gern für weitere Fragen an die Firma BOLLERMANN GmbH unter der Telefonnummer +49 7195 929 97 71.

www.bollermann-grabmale.de

(*gilt nur bei Kauf eines Grabmals in Höhe von brutto € 980,00)

PIETA

SAVE THE DATE!

Vom 26. bis 27. Mai 2023 findet die PIETA DRESDEN statt. Ein Grund für alle Aussteller, sich jetzt schon einen Platz durch eine rechtzeitige Anmeldung zu sichern. Und für alle Besucher gilt ebenso: unbedingt den Termin vormerken.

PIETA 2023: Zum zwölften Mal findet die international bekannte Fachmesse für Bestattungsbedarf und Friedhofstechnik in der beeindruckenden Kulturstadt Dresden statt. Seit 1996 organisiert die MESSE DRESDEN alle zwei Jahre die Veranstaltung mit Teilnehmern aus ganz Deutschland und aus Europa.
Für das kommende Jahr werden im Mai über 100 Aussteller erwartet, die innovative und bewährte Produkte und Dienstleistungen sowie die neuen Trends aus der Branche präsentieren: Für Bestattungsunternehmen, Friedhofsbetreiber und Krematorien gibt es dann wieder zahlreiche interessante Anregungen und Impulse. Darüber hinaus wird die internationale Kommunikations- und Handelsplattform auch dieses Mal wieder durch künstlerische Ausstellungen, spannende Vorträge und Weiterbildungsprogramme bereichert. Der persönliche Austausch vor Ort ist für die Zusammenarbeit sowie für die Optimierung des eigenen Dienstleistungsangebots besonders wichtig.

Am besten, Sie planen den Termin heute schon ein. Dresden freut sich auf Sie!

www.pieta-messe.de

Ein Symbol der Liebe

Der Erinnerungsdiamant

ALGORDANZA™
SWISS MADE

Aus Asche oder Haaren: seit 2004 bietet Algordanza diese Dienstleistung erfolgreich in über 34 Ländern an.

Gerne beraten wir Sie kostenfrei unter Tel. 00800 7400 5500

2004 EST. SWISS MADE

FUNERALdisplay

Pietätvolle Präsentationen

Displays mit glanzvollem Rahmen

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

Online-Shop:

www.funeraldisplay.de

Tel. 02374 /4042

Andreas Wormstall Bürotechnik
Beulstraße 11
58642 Iserlohn
www.wormstall-bt.de

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

NACHGELESEN

Anna Stern

das alles hier, jetzt.

Ein Roman von Anna Stern – ausgezeichnet mit dem Schweizer Buchpreis 2020 – jetzt als Taschenbuch

Ein rasend schönes und zutiefst menschliches Buch über Familie, Freundschaft und Verlust

Ananke stirbt unerwartet und viel zu jung. Im Kreis der Freunde verbleibt eine unerträgliche Lücke, die sie durch Erinnerungen an die gemeinsame Zeit zu füllen versuchen: Sie denken zurück an die Erlebnisse in Kinder- und Jugendtagen, an wunderschöne Sommer, erste Konflikte – und die stetige Verbundenheit der gesamten Gruppe. Doch so sehr sie sich bemühen, der alles lähmende Schmerz bleibt. Bis sie zu einem gemeinsamen Roadtrip aufbrechen, mit einem ganz klaren Ziel vor Augen …

Auf stilistisch so einzigartige wie geniale Weise kontrastiert Anna Stern in kurzen Fragmenten das Jetzt mit der Vergangenheit und lässt dadurch den Schmerz in jeder Zeile spürbar werden.

Anna Stern
das alles hier, jetzt.
240 Seiten
Taschenbuch, Broschur
Salis Verlag, Zürich 2020
ISBN: 978-3-328-10866-5
Preis: € 12,00 (inkl. MwSt)

AHORN GRUPPE
Bestattungskultur gestalten

Sie suchen nach einer Nachfolge, Beteiligung oder Kooperation?
Sie wünschen sich Entlastung durch ein starkes Netzwerk?
Erfolgreich geführte Bestattungsunternehmen im gesamten Bundesgebiet finden innerhalb der Ahorn Gruppe eine neue Zukunft. Vertrauen Sie auf unsere Kompetenz, Erfahrung und Seriosität.

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

Wir wachsen mit den Menschen, die unsere Gruppe bereichern.

Eine Unternehmerin erzählt, wie sie zur Ahorn Gruppe kam

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

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

TERMINE

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

MESSEN

21.–22.10.2022
Leben und Tod, Freiburg
www.leben-und-tod.de

06.11.2022
happy END info-messe, Hamburg
Programm und weitere Informationen unter:
www.bestattungs-messe.com

22.–23.04.2023
FORUM BEFA, Hamburg
www.forum-befa.com

26.–27.05.2023
PIETA DRESDEN
www.pieta-messe.de

BESTATTERTAG

Veranstaltung für Bestatter und Friedhofsgärtner

Der nächste Bestattertag findet im Januar 2023 statt.

Weitere Informationen unter:
www.bestattertag.de

FRIEDHOFSVERWALTUNGSTAG

16.11.2022 Essen
www.friedhofsverwaltungstag.de

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

INSERENTEN

2 **Daxecker Holzindustrie GmbH** *www.daxecker.at*
5 **Agentur Erasmus A. Baumeister** *www.erasmus1248.de*
7 **Nano Solutions GmbH** *www.nanogermany.de*
9 **Adelta.Finanz AG** *www.adeltafinanz.com*
9 **Seebestattungs-Reederei Albrecht** *www.seebestattung-albrecht.de*
9 **Algordanza GmbH** *www.algordanza.com*
11 **Westhelle Köln GmbH** *www.westhelle-koeln.de*
13 **Reederei Narg** *www.reederei-narg.de*
15 **Linn Sprachverstärker** *www.linn-sprachverstaerker.com*
17 **Reederei H. G. Rahder GmbH** *www.seebestattung-buesum.de*
19 **Reederei Huntemann GmbH** *www.reederei-huntemann.de*
21 **Yama Autocenter GmbH** *www.yamaauto.com*
23 **ikt Lenz GmbH & Co. KG** *www.natururne.de*
24 **Wormstall Bürotechnik** *www.trauerdruck-wormstall.de*
25 **Ahorn AG** *www.ahorn-ag.de*
26 **Ralf Krings Licht & Leuchter** *www.licht-leuchter.de*
27 **Adelta.Finanz AG** *www.adeltafinanz.com*
28 **Rapid Data GmbH** *www.rapid-data.de*

BEILAGEN

FORUM BEFA GmbH & Co. KG *www.forum-befa.com*
Messe Dresden Pieta *www.pieta-messe.de*
Willibald Völsing KG *www.voelsing.de*

Licht und Leuchter

Seit 1985 Licht & Leuchter

Waren aus NE-Metallen und Metallgestaltung

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

Ralf Krings seit 1985

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

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

Ratenzahlung von
3 bis 36
Monaten

Jetzt mit
Raten-rechner

HinterbliebenenService
mit Herz und Verstand an Ihrer Seite

Ein Angebot der ADELTA.FINANZ AG

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

ADELTA.FINANZ AG
Vertrauen – Sicherheit – Zuverlässigkeit

RAPID

powerordo MOVE

Ihr Büro für unterwegs

Erleben Sie die neue Mobilität

Demnächst für Sie am Start:
Termine, Aufgaben, Kontakte und Infos jederzeit griffbereit – jetzt mehr erfahren auf:
www.rapid-data.de/powerordomove