€ 7,50

BestattungsWelt

Das Fachblatt für die Bestattungsbranche

Ausgabe 06.2021

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,

ein ziemlich schwieriges Jahr neigt sich dem Ende zu. 2021 hat uns extrem gefordert – von den innen- und außenpolitischen Wirrungen, Skandalen und der Pandemie einmal ganz abgesehen.

Die Flut im Ahrtal, Waldbrände, Tornados, Vulkanausbrüche, Extremwetterlagen: Insbesondere die Bilder der Naturkatastrophen und die damit verbundenen Schicksale lassen uns nicht mehr los. Viele Menschen haben in diesem Jahr von heute auf morgen Angehörige oder ihre Haustiere verloren und nicht selten auch gleichzeitig ihr Hab und Gut.

„Haben Sie schon Ihr Outfit für die Festtage?" Während der Konsumrausch für die Feiertage mit den entsprechenden Werbemaßnahmen gerade auf Hochtouren läuft, sind einige einfach nur froh, wenn ihre Strom- und Wasserversorgung bis Anfang Dezember wiederhergestellt ist. Viele Betroffene fühlen sich von den Politikern und ihren Versprechungen im Stich gelassen.

Spenden und Hilfe werden nach wie vor benötigt. Ob kleine oder große Gesten: Es geht vor allem darum, ein Zeichen zu setzen und die Opfer nicht zu vergessen.

Herzlichst

Ihr BestattungsWelt-Team

Britta Schaible
Redaktion

Nicola Tholen
Projektleitung

6
Die Zeiten der zweifarbigen Rose und des Sonnenuntergangs sind vorbei
Erasmus A. Baumeister

10
Neueröffnung in Lüchow
Die BW im Interview mit Manuel Maury, Schmidt Maury Bestattungen

24
Ein besonderer Rahmen für die Erinnerung
Dekorationsmöglichkeiten mit Stil

BEITRÄGE

3 **Editorial**

6 **Die Zeiten der zweifarbigen Rose und des Sonnenuntergangs sind vorbei**
Erasmus A. Baumeister

10 **Neueröffnung in Lüchow**
Die BW im Interview mit Manuel Maury, Inhaber von Schmidt Maury Bestattungen, Elbtalaue-Wendland

12 **Be Happy**
Jule Baumeister, Baumeister & Baumeister

14 **Leistungen online transparent machen – so geht's**
Das Angebot von Rapid Data

16 **Trauerdruck heute**
Der neue Editor für Angehörige von memorius

20 **Entlastung mit sensiblem Mahnwesen und dem HinterbliebenenService**
Der Service der ADELTA.BestattungsFinanz

22 **Der RuheForst**
Baumbestattungen mit persönlichem Service

24 **Ein besonderer Rahmen für die Erinnerung**
Engelsinfonie – Dekorationsmöglichkeiten mit Stil

26 **Bewusst umweltbewusst**

26 **Glückliche Gewinner**
Das ADELTA.Gewinnspiel

26 **Sterbefälle 2016-2021 in Deutschland**

28 **Ein Stück Hoffnung**
Die Gedenkspende

29 **Viel Raum für schöne Erinnerungen**
Das neue Erinnerungsportal der Firma FUNERALimage

30 **Wir suchen Sie für ein Wir**
Werden Sie mit Ihrem Bestattungsinstitut Teil der Ahorn Gruppe

34 **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
28.01.2022

Gestaltung
Florian Rohleder

Titefoto
Jarrod Reed/unsplash.com

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

Es gelten die Mediadaten vom 01.01.2021.
€ 7,50

Informationen und Anmeldung unter
www.bestattertag.de

BESTATTERTAG

HÖREN, UMSETZEN, GEWINNEN

Köln
02.02.2022

MATERNUSHAUS
Kardinal-Frings-Straße 1-3
50668 Köln

oder: Digital

Dabei sein!

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

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

Stellen Sie Fragen per Live Chat!

Die Zeiten der zweifarbigen Rose und des Sonnenuntergangs sind vorbei

Text: Erasmus A. Baumeister

Bilder sind in Bruchteilen von Sekunden erkannt. Sie wecken blitzschnell Interesse und Emotionen, machen neugierig, lösen Wünsche aus, stoßen ab, begeistern, Empathie und Sympathie werden gestartet, Bilder sind einfach der Reiz, der das Gehirn am schnellsten erreicht.

Bilder sind die visuelle Einladung in Ihr Unternehmen, sowohl als Bild, als auch als Film. Eine positive, unterhaltende und dokumentarische Bildauswahl für alle Kommunikationsmedien, die ein Bestattungsunternehmen nutzen kann, ermöglicht der Zielgruppe eine ganz andere Zugänglichkeit zu dem – auf den ersten Blick – Antithema "Bestattung". Eine starke Bildsprache ist notwendig. Es kann nicht sein, dass sich Internetpräsenzen von Bestattungsunternehmen oft immer noch mit Spuren im Sand, einer Orchidee, dem Foto des leeren Beratungszimmers oder einem Steg am Wasser bebildern. Das sind Wischi-Waschi Bilder ohne Bezug und Aussage. Ein Bestattungsunternehmen hat es doch nicht nötig, sich und die gute Arbeit, die hier zu bekommen ist, hinter solch schwachen Motiven zu verstecken.

> Ein Bestattungsunternehmen hat nichts zu verbergen.

Die großartige und hochqualitative Leistung eines erfolgreichen Bestattungsunternehmens muss durch eine gewaltige Bildsprache dokumentiert und transportiert werden. Bilder aus dem eigenen Unternehmen schaffen eine zeitgemäße Transparenz, was eine sofortige Vertrauenssteigerung zur Folge hat. Ein Bestattungsunternehmen hat nichts zu verbergen. Man muss die Menschen sehen, die dieses moderne Dienstleistungsunternehmen ausmachen. Teamfotos von fünf Bestattern im schwarzen Dreiteiler, die auf-

Foto: MarcelSchauer/AdobeStock.com

gebaut wie eine Fußballmannschaft vor der Friedhofsmauer ihre Hände im Schritt falten und bemüht mitfühlend gucken, interessieren niemanden mehr. Diese Bildsprache fördert nur alte Vorurteile, pauschalisierendes Klischeedenken und baut Berührungsängste ganz bestimmt nicht ab. Egal welche Kommunikationsinstrumente genutzt werden – Website, Printmedien, Anzeigen, Social Media etc.: Es ist ein Bildanteil von 70 bis 80 Prozent notwendig, sonst hört niemand zu. Ein Bestattungsunternehmen, das die obere Hälfte des Marktes mit High-End-Qualität bedienen will, muss visuell perfekt aufgestellt werden. So wird der Unterschied zum Wettbewerb sofort deutlich und der Abstand vergrößert sich weiter. Das professionelle Bestattungsunternehmen wird durch den Profifotografen mit viel Branchenerfahrung und den Profivideografen mit viel Branchenerfahrung visuell transportiert.
Ein Leitfaden für optimale Fotografie in Bestattungsunternehmen:

Die Überschriften für einen Fototermin in einem Bestattungsunternehmen sind:

1. Transparenz
2. Menschen
3. Qualität
4. Persönlichkeit
5. Action
6. Reportage
7. Lokalbezug

In den zu entwickelnden Marketinginstrumenten soll so weit wie möglich auf fremdes Bildmaterial verzichtet werden, also so wenig Stock-Bilder wie möglich.
Das Bestattungsunternehmen und die Menschen stehen im Vordergrund.

Beispiele Reportage- und Actionfotografie mit Menschen / Team:

1. lockeres Teamgespräch im Stehen
2. in einer Telefonsituation
3. am Computer arbeiten
4. in der Kundenberatung
5. wie eine Kerze angezündet wird
6. beim Aufbauen einer Dekoration
7. Fenster putzen
8. Garage fegen
9. in den Leichenwagen steigen
10. Auto in der Waschanlage
11. im schwarzen Dreiteiler
12. mit T-Shirt, kurzer Hose und Mountainbike (Beispiel für privat)
13. mit Kindern
14. Hund und Katze
15. bei einem Vortrag / Trauerrede
16. Grüßen von Menschen auf der Straße
17. beim Arbeiten in der Werkstatt
18. im Hygieneraum
19. in der Kühlung
20. etc.

Außer Verstorbene und Einsargung wird alles gezeigt.

Transparenz schafft Vertrauen

Ein Bestattungsunternehmen ist immer ein Lokalanbieter. Sein Einzugsgebiet bezieht sich auf die Gemeindegrenze plus ein paar Kilometer. Egal wo in Deutschland: Die Menschen sind sehr lokalbezogen, sogar lokalpatriotisch – und je älter sie werden, umso mehr. Also muss der Bestatter als Lokalanbieter auch mit lokalem Bildmaterial arbeiten. Aus allen Ritzen muss strahlen, dass der Bestatter die eigene Region noch besser findet als alle anderen zusammen.

Beispiele Lokalfotografie:

1. Sehenswürdigkeiten
2. Landschaften
3. Baustile
4. Felder
5. Flüsse
6. Windräder
7. Historisches
8. kulturelles Brauchtum
9. Natur
10. Seen
11. Meer
12. Friedhöfe
13. Kirchen
14. Marktplätze
15. Brunnen
16. etc.

Bis zum **15.12.2021** bestellen und noch **vor Weihnachten** erhalten

nano Secret
nano TRIUM
nano Lifelines
info@nanogermany.de
T: (0)2153 127 88 81
Erinnerungsschmuck + Objekte
befüllbar + mit Patentverschluss
Fingerprintschmuck
Finger, Babyhände + Füße, Pfoten, Handschrift, ...

Um so weit wie möglich auf Archivbilder verzichten zu können, sind auch Detailaufnahmen notwendig.

Beispiele Detailfotografie:

1. Hand mit Stift
2. einzelne Blüten
3. die Hausnummer, das Klingelschild
4. der Mercedesstern
5. Zahlenschloss vom Tresor
6. die Vitrine mit Erinnerungsschmuck
7. der Autoschlüssel
8. der Meisterbrief vom Uropa im Rahmen
9. Schaufensterausstellung
10. Produktdetails
11. 3 Flaschen Wasser auf Silbertablett in der Beratung
12. Vitrine mit Erinnerungsschmuck
13. etc.

Vorbereitungen durch das Bestattungsunternehmen

1. Blumen und Dekorationen
2. Ordnung
3. Kleidung, gebügelt und ordentlich
4. evtl. Friseur
5. Statisten: Anzahl 2 bis 4, evtl. aus verschiedenen Altersgruppen
6. Wagen waschen
7. Anwesenheit des Teams

Die Krönung einer Internetpräsenz sind heute ein Imagefilm und verschiedenste Erklärfilmsequenzen zu unterschiedlichen Themenschwerpunkten der Website. Egal, was auf dieser Welt verkauft wird, ob Produkt, oder Dienstleistung, es gibt Filme dazu. Rasenmäher oder Zahnpasta, alles wird von bewegten Bildern begleitet. Es ist für jeden leichter, sich auf ein bis zwei Minuten Film zu konzentrieren, als sich 2 Seiten DIN-A4-Text durchzulesen.

Warum kommt ein erfolgreiches Bestattungsunternehmen nicht mehr um Image- und Erklärfilme herum?

1. Das Google Ranking einer Internetpräsenz steigt mit Individualfilm sofort deutlich an. Google bewertet Websites mit Film deutlich besser als ohne. So wird der Wettbewerb schnell abgehängt. Es gibt in der Bestattungsbranche einige Standardfilme und einige Filme von Verbänden, Vorsorgeanbietern, Seebestattern, Baumbestattern etc., die zum Teil ganz gut sind. Aber diese Filme, die evtl. auf ein paar Hundert Websites zu finden sind, zerstören das Google Ranking dieser Internetpräsenzen. Es handelt sich aus Google-Sicht um „Double Content" – also Inhalte, die immer und immer wieder wiederholt werden, was von Google abgestraft wird. Individueller und einzigartiger Inhalt wird dagegen großzügig belohnt.
2. Filme von Bestattungsunternehmen werden kostenlos bei YouTube in einem eigenen Channel, was zu einer deutlich höheren Besucherfrequenz der Website führt.
3. Bei allen Mitarbeitern eines Bestattungsunternehmens wird der Film als Aktivlink in die E-Mail-Signatur eingebaut. So schickt das ganze Team den Film täglich x-mal in die Welt hinaus. Der Film geht in null Komma nichts viral. Die Empfänger schicken den Film weiter, weil sie noch nie einen Bestatterfilm gesehen haben.
4. Der Film läuft auf einem Screen im Schaufenster als Endlosschleife und belebt so den ersten Eindruck des Bestattungsunternehmens.
5. Der Film wird bei Vorträgen und Veranstaltungen als Eröffnung gezeigt. Schon ist das Eis gebrochen und das Auditorium hat viele Fragen.
6. Der Film animiert als 20-Sekundenschnitt den Google-My-Business-Eintrag des Unternehmens.
7. Der Film kann als Kurzversion auf Screen im öffentlichen Nahverkehr laufen, was übrigens viel preiswerter ist, als man denkt.
8. Der Film wird über einen QR-Code als postkartengroßer Aufkleber auf Schaufenstern und Fahrzeugen verbreitet. Bestattungshaus XY – DER FILM – QR-Code, Smartphone drauf, der Film geht los.
9. Der Film baut Berührungsängste, Vorurteile, Klischeedenken ab, transportiert Persönlichkeit und kann über die Musik Emotionen erzeugen: Die Zugänglichkeit zu einem Bestattungsunternehmen ist plötzlich eine ganz andere.

Allein diese 9 Argumente zeigen, dass ein Film/Filme unverzichtbar sind

Zu einem Film gehören die Idee, das Konzept, ein Story Board, Drehgenehmigungen, Datenschutzvorschriften, Lizenzrechte für Musik, Fluggenehmigungen für Drohnen, ein erfahrenes Filmteam, das die Bestattungsbranche kennt, der Schnitt und die Integration des Ergebnisses in die oben genannten Möglichkeiten.
Wir machen das für Sie. Wir sind für die Visualisierung Ihres großartigen Unternehmens zuständig. Ganz viele Referenzen für Film und Foto unter *www.erasmus1248.de*. Den Imagefilm von Bestattungen Wielens müssen Sie hier gesehen haben.

www.erasmus1248.de

Seebestattungs-Reederei

Albrecht

Frohe Weihnachten

Seebestattungs-Reederei Albrecht
Friedrichsschleuse 3
26409 Carolinensiel-Harlesiel
Tel.: 04464 1306

info@reederei-albrecht.de
www.seebestattung-albrecht.de

Zum Jahresende 2021 bedanken wir uns herzlich für die gute Zusammenarbeit und das entgegengebrachte Vertrauen! Wir wünschen Ihnen und Ihrer Familie von ganzem Herzen ein ruhiges und besinnliches Weihnachtsfest, viel Gesundheit und alles Gute für 2022!

Ihre Familie Albrecht und Team

Fotos: Schmidt-Maury Bestattungen

Neueröffnung in Lüchow

Die BestattungsWelt im Interview mit Manuel Maury – Inhaber von Schmidt-Maury Bestattungen in der Elbtalaue-Wendland.

Text: Stefanie Nerge

In den letzten neun Monaten hat sich in Lüchow viel getan. Das Bestattungshaus Schmidt-Maury hat am Standort Lüchow einen Neubau errichtet, der in der Region seinesgleichen sucht. Auf 600 qm entstand in kurzer Zeit ein neues Bestattungshaus mit Trauerhalle, Abschiedsräumen und Kurzzeit-Kolumbarium. Am Freitag, den 29. Oktober 2021 wurde das Haus im Rahmen einer offiziellen Eröffnungsfeier eingeweiht und am Samstag und Sonntag waren die Türen für alle Interessierten, Nachbarn und Freunde geöffnet.

Herr Maury, ein echter Kraftakt, den Sie da hingelegt haben. Neben Ihrem Hauptsitz in Gartow und den drei weiteren Standorten in Lenzen, Dannenberg und Dömitz haben Sie Ihren bisherigen Standort in Lüchow ausgebaut bzw. einen kompletten Neubau errichtet. Erzählen Sie uns etwas darüber.

Mit dem Neubau haben wir nun – neben unserem Hauptsitz in Gartow – eine zweite Trauerhalle sowie zwei neue Abschiedsräume und ein Kurzzeit-Kolumbarium geschaffen. Die Abschiedsräume sind mit einem Chipkarten-System zu jeder Tageszeit zugänglich gemacht worden, sodass hier die Angehörigen, wann immer sie möchten, den Verstorbenen noch einmal sehen können, um Abschied zu nehmen. Das Kolumbarium ist ebenfalls an sieben Tagen in der Woche, 24 Stunden über das Kartensystem erreichbar. Darüber hinaus gibt es noch einen Ausstellungsraum und Beratungs- und Büroräume.

Das ist in Ihrer Region einzigartig. Wie funktioniert das mit dem Kurzzeit-Kolumbarium?
Jeder Mensch trauert auf seine Weise. Ein endgültiger Abschied fällt vielen Angehörigen besonders schwer. Oft hilft es den Hinterbliebenen dann, die Urne noch für eine gewisse Zeit zu sehen und zu fühlen. Hinzu kommt: Manchmal sind sich die Familienangehörigen nicht einig, an welchem Ort die Urne beigesetzt werden soll. Also haben wir eine Möglichkeit geschaffen, die Urne nach der Einäscherung nicht direkt beizusetzen, sondern diese in einer Nische der Urnenwand für einen gewissen Zeitraum aufzubewahren.

Über was für einen Zeitraum reden wir?
Der Vertag wird zunächst über drei Monate geschlossen, kann aber nach dieser Zeit individuell verlängert werden.

Wie wird dieses Angebot angenommen?
Da es so was in unserer Region bisher noch nicht gab, muss sich das erst mal herumsprechen. Aber wir haben am Tag der offenen Tür gemerkt, wie groß das Interesse ist, und ich bin überzeugt, dass das Kolumbarium großen Zuspruch finden wird.

Stimmt, Ende Oktober war die Eröffnung. Erzählen Sie, wie war's?

Überwältigend! Am ersten Tag war sozusagen die offizielle Eröffnungsfeier mit geladenen Gästen und an den beiden darauffolgenden Tagen standen unsere Türen für alle Interessierten offen. Und ganz ehrlich: Wir hätten nicht damit gerechnet, dass so viele Menschen kommen. Auf die drei Tage verteilt waren es mehrere Hundert. Wir freuen uns sehr über das große Interesse und die Wertschätzung.

Wie viele Mitarbeiter werden ab jetzt am neuen Standort arbeiten?
Wir haben zwei Mitarbeiter vor Ort und einen Auszubildenden, der im Rahmen seiner Ausbildung zwischen den einzelnen Standorten rotiert.

Wie behalten Sie bei so vielen Standorten den Überblick?
In unserem Haupthaus in Gartow laufen alle Fäden zusammen. Hier wird zentral die gesamte Administration gesteuert und wir haben ein paar sehr zuverlässige Partner an unserer Seite. Zum Beispiel haben wir bereits vor Jahren unser gesamtes Forderungsmanagement ausgelagert.

Mit wem arbeiten Sie da zusammen?
Mit der ADELTA.FINANZ AG.

Seit wann arbeiten Sie mit denen zusammen?
Seit fast vier Jahren.

Warum haben Sie sich für die Zusammenarbeit entschieden?
Wir führen heute ca. 350 Bestattungen pro Jahr durch. Als wir vor vier Jahren die Zusammenarbeitet gestartet haben, waren es etwas weniger, aber damals waren wir schon an einem Punkt angekommen, wo wir hätten Personal in der Buchhaltung aufstocken müssen, um das Rechnungs- und Mahnwesen zu bewältigen. Denn ca. 10 Prozent der Rechnungen waren Nichtzahler, die angemahnt werden mussten. Damit war unsere Buchhaltung vier bis fünf Stunden pro Woche beschäftigt. Denn es ist ja nicht damit getan, einfach eine Mahnung zu verschicken: Da werden erst einmal Telefonate geführt, Unterlagen erneut zusammengestellt – und manche Vorgänge mussten wir an unseren Anwalt übergeben, was noch mehr Zeit in Anspruch nahm.

Gibt es denn, neben der Zeitersparnis, noch weitere Vorteile?
Ja, die Liquiditätssteigerung. Da jede Rechnung innerhalb von 24 Stunden von der ADELTA.FINANZ AG beglichen wird, haben wir eine immens hohe Planungssicherheit bekommen.

Herr Maury, wir danken Ihnen sehr für dieses informative Gespräch und wünschen Ihnen viel Erfolg für die neue Zweigstelle in Lüchow!

www.schmidt-maury.de

Foto: Jule Baumeister

BE HAPPY

Die Sehnsucht nach Glück oder *Born Free To Follow Your Heart**

Text: Jule Baumeister

Ich meine das Happiness-Glück – nicht das Luck-Glück – im Englischen ist es differenzierter, einfacher … Glück ist eben nicht gleich Glück.

Was ist das Glück, wonach die Sehnsucht, die ich meine, lechzt?
Ich denke, dieses Glücksgefühl kann es nur aus dem tiefsten Inneren heraus geben, dieses Glück kann nur aus einer echten, nicht intellektuell beschlossenen intrinsischen Motivation heraus entstehen. Das heißt im Rückschluss nicht, dass die intellektuelle Herangehensweise nicht allem voran gehen kann – natürlich ist das in den meisten Fällen so. Die Erkenntnis liegt vor jedem echten Perspektivwechsel. Und ein solcher erkennender Perspektivwechsel zieht bei entsprechend hohem Leidensdruck, durchaus auch lustvoll motiviert, einen Zwang zum Handeln nach sich. Und wenn der Stein ins Rollen kommt, ist er nur schwer aufzuhalten, was auf dem Weg zur eigenen Happiness, ja auch gut ist. Sobald die ersten Augenblicke des erhellenden Erkennens der tatsächlichen Selbstwirksamkeit passieren, funkeln auch die Vorahnungen der ersten sinnstiftenden Glücksmomente.
Heute Morgen habe ich den weltbewegenden Reagan-Satz „Mr. Gorbatschow, tear down this wall", verbunden mit dem Aufruf zum globalen Perspektivwechsel, gelesen … Und ja, wenn ich mir ansehe, aus welchen Motivationen heraus welche Handlungsweisen und Entscheidungen entstehen, die Auswirkungen von undenkbarer Tragweite betreffen, wird mir schlecht – wir alle müssen Mauern einreißen, Mauern in unseren

Köpfen und reale Mauern: kulturelle und ethische Mauern, ideologische Mauern, Mauern der inneren Haltung, Mauern in unserem tiefsten Inneren, um großes Ganzes, wie auch ganz Persönliches zu ändern – um unter anderem auch den Weg für das persönliche Be Happy zu ebnen.

> Tun Sie das,
> was Sie happy macht.

Allgemein für den Zeitgeist ebenso wie für die eigene Persönlichkeit ist es an der Zeit, sich dem zu stellen, was wirklich wichtig ist. Um das große Ganze zu bewegen, ist es notwendig, mit dem Kleinen zu beginnen. Ich behaupte, dass auch die singuläre Persönlichkeitsentwicklung jedes Einzelnen zur Gesundung des großen Ganzen beiträgt. Ich bitte an dieser Stelle unbedingt darum, meine Worte weder spirituell noch esoterisch einzuordnen – ich denke, die Leser meiner Texte wissen, dass ich zur der dem Verstand und der Logik verpflichteten Fraktion gehöre.

Was ich sagen will: Noch nie war die Zeit so reif wie jetzt, sich selbst das Ureigene, das Intrinsische zuzugestehen und zu leben. Wenn Sie das tun, was Ihnen im Tiefsten entspricht, dann machen Sie es auch gut und erfolgreich – was Sie als Unternehmer ganz genauso gut wissen wie ich. Das kommt absolut allem zugute – im Kleinen wie im Großen. Überprüfen Sie sich selbst und reißen Sie gegebenenfalls Mauern nieder. Tun Sie das, was Sie happy macht. Und wenn Sie den Punkt erreicht haben, an dem Sie tief überzeugt sagen können: „Ich bin happy!" – dann herzlichen Glückwunsch! Großartig! Wenn nicht, gehen Sie auf die Suche, mutig auf die Suche – es ist bislang noch kein gesellschaftlich anerkannter Habitus zur intrinsischen Motivation umfänglich, also konsequent handelnd zu sehen, deshalb gehört ein gerüttelt Maß an Resilienz und Ausdauer dazu. Aber wenn Sie sich überlegen, wofür Sie das investieren, könnte es das wert sein.

Und klar – Sie ahnen, worauf ich hinauswill: Wenn es Ihr innerster Wunsch ist, etwas völlig anderes zu tun, als Sie gerade tun, dann tun Sie das! Sie werden alles, was Sie wirklich tun wollen, besser machen als das, was Sie jetzt tun. Soll heißen: Wenn Sie womöglich Bestattungsunternehmer sind, obwohl Sie innerlich ganz woanders hingehören, dann sollten Sie mutig darüber nachdenken – wir helfen Ihnen dabei.

www.baumeister-baumeister.de

*Monro, Matt. *Born Free.*, 1966
(Musik: John Barry, Text: Don Black, 1966)

Fotos: Rapid Data

Leistungen online transparent machen – so geht's

Punkten Sie mit Professionalität, Services und Sichtbarkeit

Text: Stephanie Tamm

Ob Jung oder Alt, wer sich über etwas informieren will, geht ins Internet. Als Bestatter stehen Sie deshalb vor der Aufgabe, nicht nur Ihr Leistungsprofil im Netz ansprechend zu zeigen, sondern die Besucher auch positiv zu überraschen und nützliche Mehrwerte zu bieten. Nur so können Sie sich von Ihren Mitbewerbern abgrenzen.

Eine professionelle Website ist ein Muss

Christian Meier, Leiter der Marketing-Abteilung von Rapid Data, erstellt mit seinem Team wirkungsvolle Internetauftritte und Printmaterialien speziell für Bestatter und weiß: „Auch in Zeiten von YouTube, Facebook und Co. – die eigene Website ist der zentrale Kommunikationskanal, um Kunden und solche, die es werden sollen, zu erreichen und ganz gezielt zu informieren."

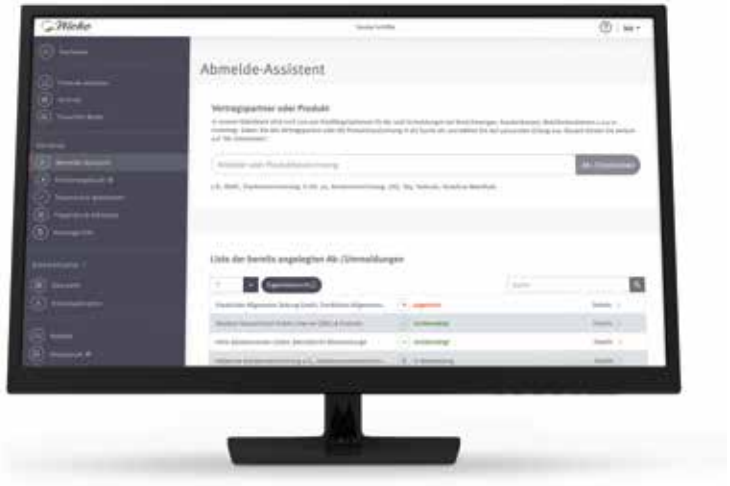
So beantwortet eine gute Bestatter-Website möglichst viele Nutzerfragen: Welche Möglichkeiten habe ich bei der Trauerfeier und Beisetzung? Wer sind die Menschen, die mich erwarten? Und auch: Was kann ich selbst für meine Bestattung im Vorfeld regeln?

Bestattungen Wicke zeigt im Netz Profil

Das Bestattungshaus Wicke in Baunatal bei Kassel geht mit seiner Bestatter-Website von Rapid auf diese und viele weitere Fragen ein und stellt all seine Vorzüge sowie Leistungen ansprechend dar. Dabei setzt Bestattungen Wicke auch auf interaktive Inhalte wie ein Online-Vorsorgeformular, ein Gästebuch und einen Trauerspruch-Konfigurator. Alles nutzerfreundliche Tools, die ganz nebenbei die Verweildauer auf der Website erhöhen.

Mit der Einbindung des Gedenkportals von Rapid im Look des Bestattungshauses geht Familie Wicke noch einen Schritt weiter und zieht auch die Trauergemeinschaft gezielt auf ihre Seite. Dabei schafft Bestattungen Wicke durch das Gedenkportal einen virtuellen Ort des gemeinsamen Trauerns und Erinnerns. Hier können online Kerzen entzündet, Worte an den Verstorbenen und Kondolenzen an die Hinterbliebenen gerichtet werden. Zudem haben Angehörige und Freunde über das Wicke Gedenkportal die Möglichkeit, gemeinsam ein Fotobuch online zu entwerfen und direkt nach Hause zu bestellen. Je Fotobuch erhält das Bestattungshaus sogar 5 € Provision! Darüber hinaus können über das Gedenkportal Blumen direkt zur Trauerfeier bestellt oder Spenden für das Herzensprojekt des Verstorbenen gesammelt werden – und das ganz ohne Aufwand für Bestattungen

Wicke. „Durch die vielfältigen Funktionen und die nahtlose Einbindung in die Bestatter-Website bringt das Gedenkportal von Rapid mehr als doppelt so viele Seitenbesucher, von denen viele regelmäßig vorbeischauen. Was viele Bestatter außerdem zum Gedenkportal von Rapid bewegt: Die einzelnen Gedenkseiten sorgen für mehr Sichtbarkeit bei Google & Co.", so Christian Meier.



Online-Services – aufmerksamkeitsstark präsentiert

Als Nutzer des PowerOrdoMAX Pakets von Rapid bietet Bestattungen Wicke Angehörigen zudem ein eigenes digitales Kunden-Center mit hilfreichen Services. Unter anderem mit dabei: der Abmelde-Assistent, die Gedenkportalverwaltung, das Erinnerungsbuch und die praktische Trauerdruck-Adressverwaltung sowie -Abstimmung per Klick. Durch das Kunden-Center kann Bestattungen Wicke ohne Mehraufwand Angehörige rund um die Uhr online betreuen und vermittelt so das gute Gefühl, optimal beraten und in besten Händen zu sein. Die Online-Services im Kunden-Center werden an mehreren Stellen auf der Wicke Website prominent präsentiert. Gleichzeitig bewirbt das Bestattungshaus die Services mit dem kostenfreien Werbematerial von Rapid. Der Clou: Es ist mit Logo, Hausfarben und Adressdaten personalisiert. Ein gelungenes Projekt, in dem sich auch Frau Wicke 100 %ig wiederfindet: „Vom Design waren wir absolut begeistert und die Texte haben uns so gut gefallen, dass wir durch das Lesen unsere Arbeit mal wieder in einem helleren Licht gesehen haben."

Website und SEO – zwei, die einfach zusammengehören

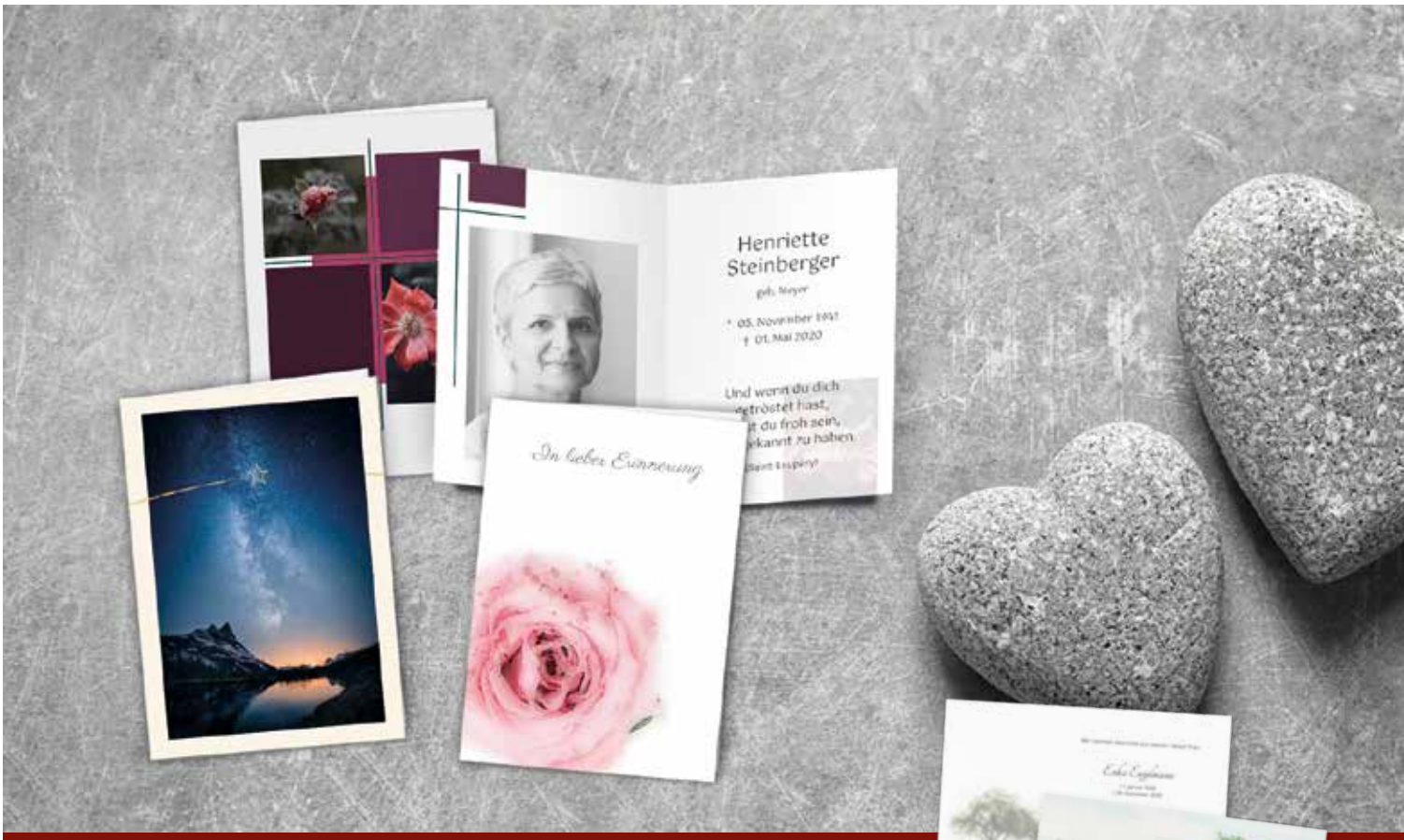
Es zahlt sich aus, die SEO-Aspekte gleich von Beginn an zu berücksichtigen, denn sie reichen weit in die Struktur und das Konzept der Website hinein. Familie Wicke hat das erkannt und sich deshalb mit der neuen Website auch für eine Suchmaschinenoptimierung (SEO) entschieden. Dafür hat Rapid ein erstes SEO-Maßnahmenpaket geschnürt – weitere Maßnahmen folgen nach und nach:

- ansprechend aufbereitete Inhalte und SEO-optimierte Texte
- professionelles Fotoshooting für individuelles Bildmaterial
- zielgruppengerechte Seitentitel und -beschreibungen
- ausführliche Extraseite zum Thema Bestattungsvorsorge
- keywordstarker News-Blog mit regelmäßig neuen Inhalten
- eigene Seiten für die beiden Unternehmensstandorte
- und noch viele SEO-gerechte Programmier-Tricks und -Kniffe

Premium Rapid Support inklusive

Interessanterweise sind es nicht nur die Effizienz, Flexibilität und leichte Bedienbarkeit der Rapid Lösungen, die rund 1.300 Bestatter am meisten überzeugen: Es sind die Mitarbeiter! So ist die unaufgeregte, zugewandte und verlässliche Rapid Kundenberatung und-begleitung das Sahnehäubchen auf der gesamten Produktwelt.
Ob bei der Einrichtung und Anwendung oder beim Schmieden von Marketing-Plänen – das Rapid Team begleitet Sie mit viel Herz und Köpfchen von Anfang an, schult und berät Sie ausführlich und ist immer persönlich für Sie da. Lernen Sie das Rapid Team kennen:

www.rapid-data.de



Trauerdruck heute

Mit dem neuen Editor für Angehörige geht das Unternehmen memorius Trauerdruck einen besonderen Weg

Text: Britta Schaible

Seit einem Jahr ist das Unternehmen memorius Trauerdruck online und bedient inzwischen über 500 registrierte Bestattungshäuser, die das Trauerportal für ihren eigenen Trauerdruck nutzen.

In den vergangenen Monaten hatten viele Bestatterinnen und Bestatter die Gelegenheit, sich von den besonderen Motiven, der Papiervielfalt und insbesondere auch von der Usability zu überzeugen. Auf diese Weise ist mit memorius Trauerdruck eine Online-Druckerei entstanden, die speziell auf die Bestattungsbranche zugeschnitten ist und einen hohen Qualitätsanspruch gewährleistet.

Der neue memorius-Editor

Mit Entwicklung eines neuen und zukunftsweisenden Tools, dem Editor, wird die individuelle Erstellung von Trauerdrucksachen für die Angehörigen noch unkomplizierter. Aber wie geht das?
Jedes Bestattungsinstitut erhält auf Wunsch kostenfrei einen personalisierten Link für die Hinterbliebenen. Mit diesem Link öffnet sich der komplette memorius Trauerdruck Editor, der auf das jeweilige Corporate Design (Logo) des Bestattungsunternehmens abgestimmt ist.
Die Angehörigen erhalten einen Überblick über Motive, Papiere und Formate und können sich die gewünschten Karten aussuchen, Texte eingeben, eigene Bilder hochladen und außerdem die Karte oder das Erinnerungsbild selbst gestalten. Die Bestellung läuft über das Bestattungshaus: Die Kunden speichern ihre Daten direkt in ihrem Account.

Fotos: memorius

Mit jeder Speicherung erhalten die Bestatterinnen und Bestatter eine Nachricht per E-Mail und können den Trauerdruck nach Rücksprache mit den Angehörigen dann freigeben und bestellen. Die Übersicht über die Preise und die direkte Bestellung sind nur dem Bestattungshaus vorbehalten.

Wie funktioniert das konkret?

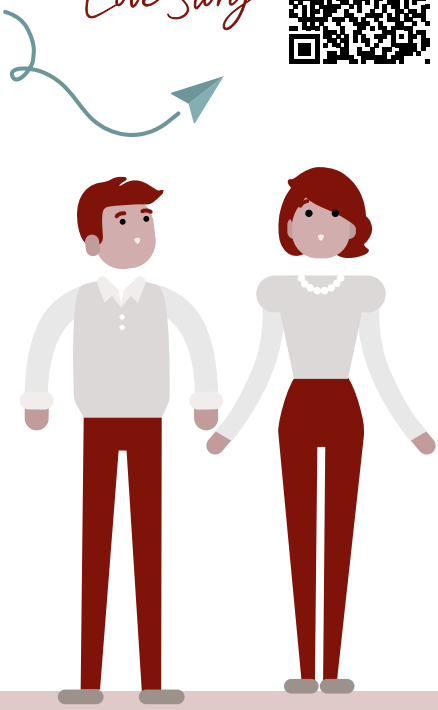
Sie registrieren sich unter der dafür eingerichteten Domain: portal.memorius-trauerdruck.de und übersenden hierbei gleichzeitig Ihre Logodaten. Im Anschluss erhalten Sie einen Link, den Sie an die Angehörigen weitergeben können – für die Hinterbliebenen erscheint er mit Ihrem Firmenlogo. Der Editor ermöglicht Ihnen somit die individuelle Auswahl zur Gestaltung aller persönlichen Trauerdrucksachen. Dieser Service ist für alle Bestattungsunternehmer/innen risikolos: Die Einrichtung und Nutzung ist kostenfrei. Sie erhalten lediglich die Rechnung für die bestellten Produkte. Mehr Kundenbindung und Zufriedenheit durch mehr Service – der memorius-Editor wird Ihren Trauerdruckservice erleichtern.

www.memorius.de

Wie Maria und Manfred Trauerdruck lieben lernten... oder

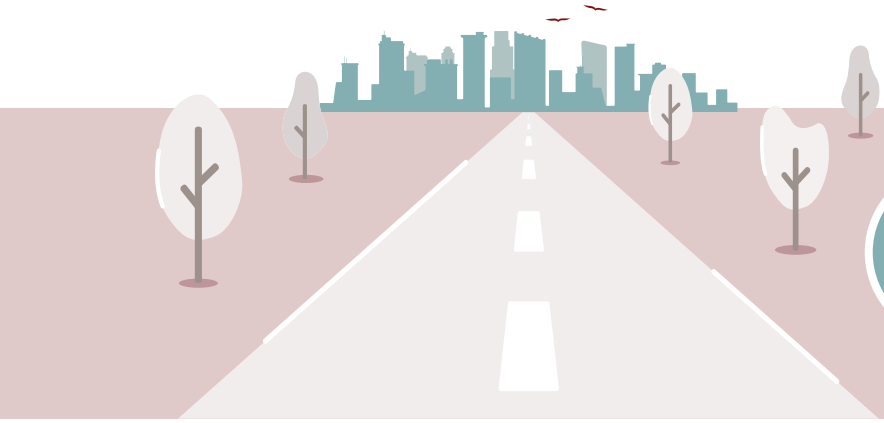
Der Film zur *Love Story*

Eine memorius Love Story in 7 Etappen



Musik für die Trauerfeier aussuchen, Dekoration besprechen, Sargmodelle recherchieren... Manfred und Maria machen tausend andere Dinge lieber als Trauerdruck.

Aber das war bevor sie „**memorius Trauerdruck**“ kannten! Wie es dazu kam, dass die beiden sich in Trauerdruck verliebten, erzählen wir hier in 7 Etappen...

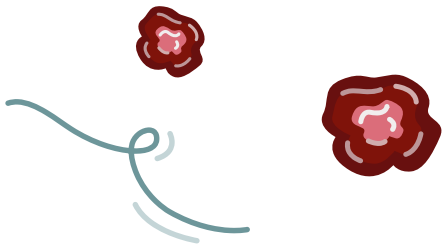


1 Datenautobahn statt Papierstau!

Das begeisterte Manfred sofort: ohne eigenen Drucker online hindernisfrei drucken – und das bei einem wirklich hochwertigen Ergebnis!

2 Kreative Höhenflüge für mehr Inspiration!

Maria ist erfreut von wundervollen Entwurfsvorlagen und einem Editor, mit dem Gestaltung Spaß macht!



3 Auf direktem Wege zur Wunschadresse!

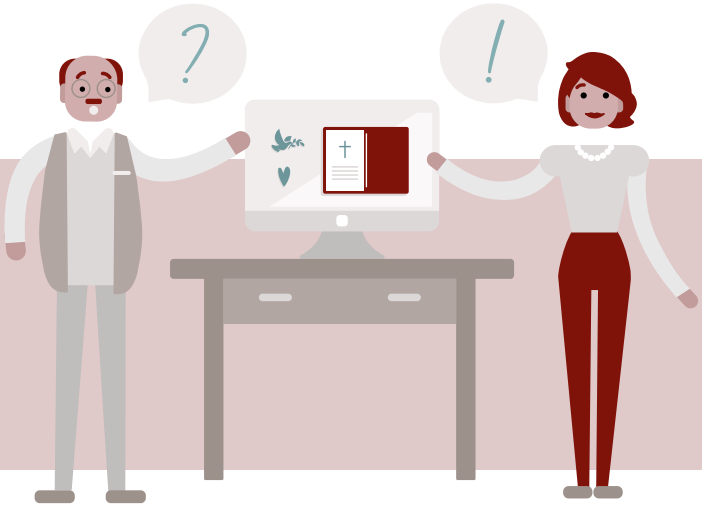
Wenn gewünscht, lassen sich die Karten direkt aus dem Editor mit importierten Excel-Listen versenden. Das spart den beiden enorm viel Zeit ein!

memorius - Trauerdruck für Bestatter · Telefon: +49 (0) 40 644 232 99 · E-mail: kontakt@memorius-trauerdruck.de

memorius
Trauerdruck

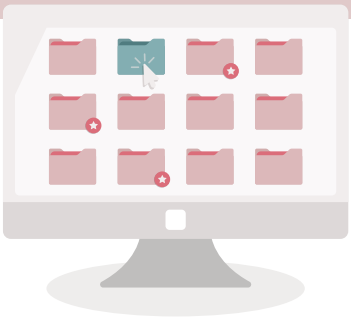
4 Leichtes Gepäck statt unübersichtlicher Lagerhaltung

Wie Manfred und Maria beim Chef punkten: **memorius** erspart die Lagerhaltung und druckt ab Auflage 1+X. Das ist platz- und ressourcenschonend! Wie fliegen mit leichtem Gepäck.



5 Kooperation statt Korrekturschleifen!

Maria kann ihre Kunden jetzt viel besser in die Trauerkartengestaltung einbeziehen. Manchmal lässt sie sie sogar selbst mit **memorius** gestalten. Das geht nämlich ganz diskret – ohne Preisansicht! Eine besondere vertrauensbildende Maßnahme.



6 Nicht jedesmal das Rad neu erfinden!

Mit dem Projektarchiv können Manfred und Maria auf vergangenen Projekten aufbauen. Ganz schön effizient!

7 Verliebt in die Pole-Position

Weil **memorius** so wunderbar einfach funktioniert, bleiben die Erfolge nicht aus. Manfred und Maria sind wieder frisch verliebt – in Trauerdruck!

Jetzt Mustermappe anfordern

0800 7777 220

ADELTA 20 Jahre KOMPETENZ IM BESTATTUNGSMARKT

Entlastung mit sensiblem Mahnwesen und dem HinterbliebenenService der ADELTA.BestattungsFinanz

Text: Hans-Joachim Frenz

Individuelle Kundenbetreuung mit Überblick

Der Bestatter baut bereits ab dem Zeitpunkt des Trauergespräches zu seinen Kunden eine emotionale Bindung auf, die sich während der Planung und Durchführung der Beisetzung noch vertieft.

Auf der anderen Seite muss ein Bestattungsunternehmen auch wirtschaftlich handeln – immer mit Blick auf den Kontoauszug. Zur Vermeidung von Außenständen und Forderungsausfällen nutzen daher immer mehr Bestatter den Abrechnungsservice der ADELTA.FINANZ AG. Durch die erwähnte enge Bindung zu ihren Kunden ist es natürlich verständlich, dass sie wissen möchten, wie das Mahnwesen mit einem Abrechnungsservice funktioniert, wenn der Kunde nicht pünktlich zahlt. Zunächst gilt grundsätzlich ein Zahlungsziel von 21 Tagen. Wird innerhalb dieser Zeit die Rechnung nicht beglichen, versendet die ADELTA.FINANZ AG am 25. Tag eine freundlich formulierte Erinnerung. Bei weiterem Ausbleiben des Geldeingangs wird die erste Mahnung am 33. Tag verschickt, nach weiteren 12 Tage erfolgt die 2. Mahnung.

Die ADELTA ist daran interessiert, so wenig Vorgänge wie möglich an einen Rechtsanwalt abzugeben. Daher werden die Hinterbliebenen bei Nichtzahlung auch telefonisch kontaktiert. So wird versucht zu klären, warum bisher keine Zahlung erfolgte, und es ergibt sich auch die Möglichkeit, ihnen noch einmal eine Ratenzahlung/Rückzahlungsvereinbarung anzubieten. Ein Gang zum Rechtsanwalt lässt sich so in den meisten Fällen verhindern. Der Bestatter hat zu jedem Zeitpunkt über sein Kundenportal einen Überblick über die offenen Forderungen. So kann er auf einen Blick erkennen, wie das Zahlungsverhalten seiner Kunden ist und welcher seiner Kunden nicht pünktlich zahlt. Er bleibt jederzeit Herr des Mahnverfahrens und hat sogar die Möglichkeit, das Erinnerungsschreiben an seinen Kunden

> Premiumbestatter nutzen den PremiumService der ADELTA.BestattungsFinanz.

weitere 10 Tage zurückzustellen. Dadurch kann er selbst noch einmal Kontakt mit seinem Hinterbliebenen aufnehmen. Erfolgt darauf hin immer noch keine Zahlung, wird dann erst nach den 10 weiteren gewährten Tagen die Erinnerung versendet. Möchte der Bestatter dies nicht, so hat er sogar die Möglichkeit, die Forderung zurückzukaufen. So ist in jedem Fall ein sensibler und sehr individueller Umgang mit säumigen Zahlern möglich.

Vor einigen Jahren hat die ADELTA für ihre Kunden und deren Hinterbliebenen den HinterbliebenenService eingeführt und ständig verfeinert.

Ihren Bestattungspartnern bietet das Unternehmen den Abrechnungsservice BestattungsFinanz mit drei Funktionen an: Servicefunktion, Finanzierungsfunktion und Versicherungsfunktion.

Das Bestattungsunternehmen gewinnt dadurch Zeit und Sicherheit und kann seinen Hinterbliebenen über den Service der BestattungsFinanz diverse Vorteile anbieten. **Dazu gehören verlängerte Zahlungsziele für Sozialamtsbestattungen, bei Nachlass- und Versicherungsabwicklung und Teilzahlungsmöglichkeiten.**

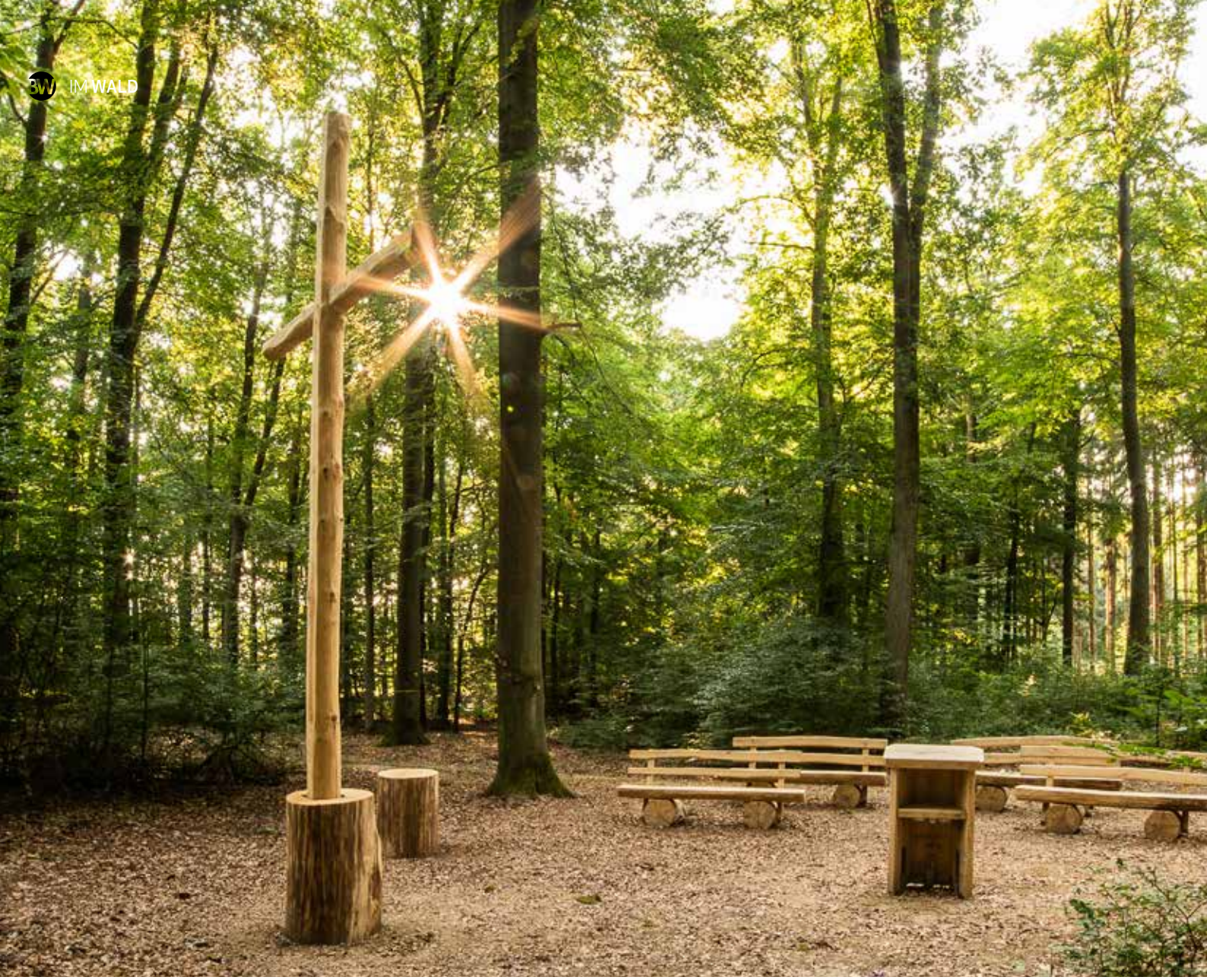
Hat ein Bestattungsunternehmen die ADELTA.FINANZ AG mit der Abwicklung der Bestattungskostenabrechnung betraut, entlastet es sich von den Verwaltungsaufgaben rund um die Forderung. Bei allen Anliegen zum Abrechnungausgleich ist die ADELTA mit ihrem HinterbliebenenService zuverlässiger und kompetenter Ansprechpartner der Hinterbliebenen.

Bequeme Ratenzahlung

Auch wenn es mal „eng“ wird, werden die Hinterbliebenen nicht alleingelassen. Bequeme Ratenzahlungen mit einer Laufzeit von 3 bis 24 Monate erleichtern ihnen den Rechnungsausgleich. Die ADELTA ist in allen Fragen rund um die Ratenzahlung Ansprechpartner, sorgt für die schnelle und unbürokratische Abwicklung der Ratenzahlungsvereinbarung zu moderaten Konditionen und überwacht die Eingänge der Raten.

www.hinterbliebenen-service.de

So funktioniert der HinterbliebenenService der ADELTA.FINANZ AG



Der RuheForst

Baumbestattungen mit persönlichem Service

Text: Britta Schaible

Seit vielen Jahren gehört das Unternehmen RuheForst mit derzeit bundesweit 75 Friedhöfen zu den führenden Anbietern von Baumbestattungen.

Die RuheForst GmbH berät und begleitet Bestattungswälder, die individuell durch eigenständige Friedhofsverwaltungen geführt werden: von den Menschen aus der Region für die Menschen in der Region. Besondere Dienstleistungen und persönliche Hilfestellungen, die den Angehörigen ein Gefühl der Sicherheit vermitteln, liegen dem Unternehmen besonders am Herzen.

Die neue digitale Orientierungshilfe

Die Hinterbliebenen benötigen auf dem Waldfriedhof eine Orientierung, damit sie die Grabstätte ihres Verstorbenen sicher und ohne Umwege erreichen. Als Ergänzung zu den Karten, die mit den Verträgen ausgehändigt werden, hat RuheForst eine Navigations-App für Smartphones entwickelt, mit der das Baumgrab mühelos zu finden ist.

Unter dem Menü „Orientierung“ finden Angehörige auf der jeweiligen Homepage des RuheForst-Standorts eine Karte als Wegweiser. Einer der Links führt zu einer Besucher-App, die sich als Webseite mit moderner Html5-WebApp direkt auf dem Smartphone verankert lässt – und danach auch ohne Internet nutzbar ist. Die App zeigt nicht nur eine Karte des RuheFors-

tes, sondern auf Wunsch mittels GPS auch den eigenen Standort. Die Eingabe des RuheBiotops in der Suche ermittelt genau die Entfernung bis zum Ziel und zeigt die Route im Detail. Am Eingangsbereich des RuheForsts befindet sich außerdem eine Informationstafel mit einem QR-Code, der den Zugang zur Besucher-App erleichtert. Ein weiterer Link führt darüber hinaus zu einer Internetkarte (RuheVis), die druckfertige PDF-Karten für jedes RuheBiotop zur Verfügung stellt – inklusive QR-Code für die Benutzung der Besucher-App. Hier wird unmittelbar das gewünschte RuheBiotop angezeigt. Die Handhabung ist unkompliziert und datenschutzkonform: Eine Registrierung mit persönlichen Daten ist nicht erforderlich.
Für viele Besucher des RuheForsts stellt diese digitale Navigationsmöglichkeit eine große Hilfe dar.

Eine hilfreiche digitale Orientierung für alle Besucher im Ruheforst.

Was gibt es außerdem Neues?
Im Herbst sind übrigens die nachfolgenden neuen RuheForst-Standorte innerhalb von vier Wochen entstanden:

- RuheForst Waldhufe Doberlug-Kirchhain im südlichen Brandenburg
- RuheForst Aukrug Waldhütten in Schleswig-Holstein
- RuheForst Marienthal in Sachsen-Anhalt

Darüber hinaus wurde der RuheForst Geratal/Thüringer Wald eröffnet. Das Team von RuheForst ist gerne für Ihre Fragen da.

www.ruheforst-deutschland.de

Ein besonderer Rahmen für die Erinnerung

Text: Britta Schaible

Die neue Produktlinie des Unternehmens Engelsinfonie: Mit den eleganten Dekosäulen aus recyceltem Pinienholz entsteht eine außergewöhnlich warme und würdevolle Atmosphäre für den Abschied.

Holz zählt seit Menschengedenken zu den besonders wertvollen und lebendigen Materialien. Es verleiht jeder Räumlichkeit einen persönlichen Stil und sorgt auch im Außenbereich für eine ganz ureigene Note. Die Säulen der neuen Pinienholz-Kollektion der Firma Engelsinfonie sind Unikate mit einem markanten, natürlichen und ursprünglichen Charakter. Sie werden aufwendig von Hand gefertigt und zeichnen sich durch die individuelle Maserung und Stabilität aus. Jedes Produkt ist aufgrund seiner Oberfläche so einzigartig wie der Mensch mit all seinen Facetten. Die Säulen sind in den Größen S (Höhe 80 cm), M (Höhe 100 cm) und L (Höhe 120 cm) erhältlich. Sie können auch als Set bestellt werden. Eine charismatische Urnensäule in

der Höhe von 78 cm sowie passende Übertöpfe aus Holz in unterschiedlicher Ausführung komplettieren diese Linie.

Eine Verbindung von Natürlichkeit und Innovation

Besonders erwähnenswert sind die vielseitigen Einsatzmöglichkeiten innerhalb der Dekoration. Ob Blumenschmuck, Fotos oder stimmungsvolle Kerzen: Der Kreativität sind kaum Grenzen gesetzt. Selbstverständlich können Sie außerdem individuelle Erinnerungsstücke aus dem Leben des verstorbenen Menschen ansprechend präsentieren. Die von innen verstärkten Produkte sind ineinander stapelbar, sodass ein sicherer und unkomplizierter Transport stattfinden kann.

Auf der Internetseite finden Sie einen Überblick zum gesamten Sortiment und viele Inspirationen für die anspruchsvolle Gestaltung eines Abschieds. Der Wunsch nach Natürlichkeit und Umweltbewusstsein wächst zunehmend. Die Firma Engelsinfonie wird diesem Anspruch gerecht – mit Dekorationen, die bewegen. Inhaber Benjamin Petker ist mit seinem Team gerne für Sie da.

www.engelsinfonie.de

Bewusst umweltbewusst

Michaela und Michael Harter freuen sich auf die Umsetzung.

Sicherlich erinnern Sie sich: In der vorletzten Ausgabe der BestattungsWelt (Ausgabe 04.21) hat die Agentur Erasmus A. Baumeister ein neues Nachhaltigkeitskonzept für Bestattungsunternehmen vorgestellt, die sich hierfür bewerben durften.

Jetzt steht der Partner für das Pilotprojekt fest: Harter Bestattungen aus Schiltach wird gemeinsam mit der Agentur diesen spannenden Weg der Zusammenarbeit gehen. Die ersten Schritte sind bereits erfolgt.

Was genau passiert da eigentlich?
Bleiben Sie gespannt. Die BestattungsWelt wird in den kommenden Ausgaben die Entwicklung begleiten … außerdem gibt es erste Informationen über die jeweiligen Social-Media-Kanäle.

www.erasmus1248.de
www.harter-bestattungen.de

Reinhold Glas
Dannreuther
Bestattungen

Marco Klöber
Uwe Schuster
Bestattungsinstitut

Glückliche Gewinner

Traditionell findet auf der BEFA und PIETA das ADELTA.Gewinnspiel statt. Hauptpreis war in diesem Jahr je ein iPad Pro. Die glücklichen Gewinner haben nun von ihrem persönlichen Ansprechpartner bei der ADELTA.FINANZ AG, Heribert Portner, Leiter Vertrieb Region Süd/Ost, ihre Preise überreicht bekommen. Herzlichen Glückwunsch und viel Freude mit dem Gewinn!

BW Statistik ***

Sterbefälle nach Monaten und Altersgruppen 2016 bis 2021 in Deutschland

Diese Sonderauswertung enthält Sterbefallzahlen nach Monaten seit dem 1. Januar 2016. Die Auswertung für die Jahre 2016 bis 2019 basiert dabei auf den endgültigen, plausibilisierten Daten dieser Berichtsjahre. Daten ab dem 1. Januar 2020 sind vorläufig – hierbei handelt es sich um eine reine Fallzahlauszählung der eingegangenen Sterbefallmeldungen aus den Standesämtern – ohne die übliche statistische Aufbereitung. Die Daten wurden nicht plausibilisiert und es wurde keine Vollständigkeitskontrolle durchgeführt. Zudem liegt nur ein begrenzter Merkmalsumfang vor (Rohdaten).

	Januar	Februar	März	April	Mai	Juni	Juli	August	September	Oktober	November	Dezember	insgesamt
2021	106.515	82.027	81.704	81.573	80.678	76.521	76.315	75 856	77 228				
2020	84.980	80.030	87.396	83.830	75.835	72.159	73.795	78.742	74.243	79.781	85.989	108.792	**985.572**
2019	85.105	81.009	86.739	77.410	75.669	73.483	76.926	73.444	71.022	77.006	78.378	83.329	**939.520**
2018	84.973	85.799	107.104	79.539	74.648	69.328	75.605	78.370	69.708	74.039	74.762	80.999	**954.874**
2017	96.033	90.649	82.934	73.204	75.683	69.644	71.411	71.488	69.391	75.229	74.987	81.610	**932.263**
2016	81.742	76.619	83.668	75.315	74.525	69.186	72.122	71.295	69.037	76.001	77.050	84.339	**910.899**

Quelle: Statistisches Bundesamt (www.destatis.de/DE/Themen/Gesellschaft-Umwelt/Bevoelkerung/Sterbefaelle-Lebenserwartung/Tabellen/sonderauswertung-sterbefaelle.html) **Stand:** 01.11.2021

Große Auswahl bei biologisch abbaubaren Schmuckurnen seit Oktober

Neue Vielfalt bei FriedWald

Seit Oktober können Angehörige beim Bestattungsunternehmen aus einem großen Sortiment an Naturstoff-Urnen nach individuellen Vorstellungen wählen, die bisherige Beschränkung entfällt. Die bekannte FriedWald-Ginkgo-Urne wird auch zukünftig angeboten.

Die Urnen müssen so beschaffen sein, dass sie sich innerhalb weniger Jahre unter natürlichen Bedingungen vollständig und ohne Beeinträchtigung des Naturhaushaltes im Boden zersetzen.

Die Schmuckurnen dürfen einen **Durchmesser von 23,5 cm** und eine **Höhe von 30 cm** nicht überschreiten.

Die Schmuckurnen sollten ohne Inhalt maximal **3 kg** wiegen.

Wichtige vertiefende Informationen finden Sie unter:
www.friedwald.de/schmuckurnen

Für Ihre Rückfragen sind wir gerne da:
Tel. 06155 848-500 oder
partner@friedwald.de

Ein Stück Hoffnung

Die Gedenkspende

Seit über 60 Jahren setzt sich die Kindernothilfe e. V. weltweit für die Rechte benachteiligter Kinder in den Entwicklungsländern ein. Mit einer Gedenkspende können Hinterbliebene im Trauerfall hierzu ihren persönlichen Beitrag leisten. Für viele Trauernde bedeutet diese Geste auch ein Stück Trauerbewältigung: etwas Bleibendes hinterlassen – und gleichzeitig die Welt ein bisschen besser machen.

www.kindernothilfe.de/Trauerspende

Foto: FUNERALimage

Viel Raum für schöne Erinnerungen

Text: Britta Schaible

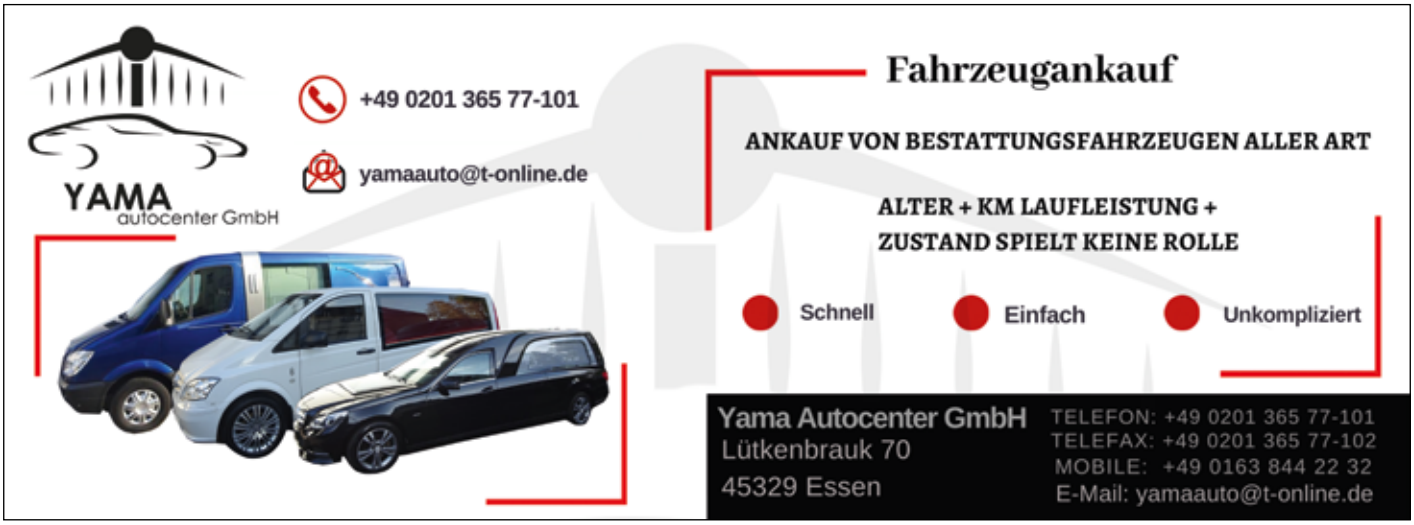
Das neue Erinnerungsportal der Firma FUNERALimage bietet Trauernden eine besondere Plattform für das gemeinsame Gedenken.

Für viele Menschen ist es tröstlich, im Trauerfall verbunden zu bleiben und ihre Trauer mit denen zu teilen, die ebenfalls von dem Verlust betroffen sind. Die Diplom-Designerin und Fotografin Julia Wormstall verfügt über langjährige Erfahrungen innerhalb der Bestattungsbranche. Sie hat in diesem Jahr ein neues Portal gestaltet, das den Hinterbliebenen Raum gibt für ihre Gefühle und Gedanken und gleichzeitig hilft, ihre Erinnerungen an einen verstorbenen Menschen auf eine besonders persönliche Weise zu bewahren.

Bleibendes spendet Trost

Ob Todesanzeigen, Trauerkarten, Fotos, Beileidsbekundungen oder Zitate und Gedichte: Hier bieten Sie Trauernden die Möglichkeit, sich über Ihre Internetseite zu vernetzen und einen schönen Raum für Erinnerungen zu gestalten. Neben dem ansprechenden Design sind vor allem die unkomplizierte Handhabung und das übersichtliche Angebot besonders hervorzuheben. Julia Wormstall steht Ihnen gerne für eine individuelle Beratung zur Verfügung.

www.funeralimage.de/erinnerungsportal



Fotos: Ahorn Gruppe

Wir suchen Sie für ein Wir

Vom Familienunternehmen zur Unternehmensfamilie: Werden Sie mit Ihrem Bestattungsinstitut Teil der Ahorn Gruppe

Text: Charlotte Wiedemann

Ob Sie Ihren Ruhestand planen, in Ihrem Unternehmen weiterhin tätig bleiben oder in Ihr Unternehmen investieren wollen – durch einen Zusammenschluss Ihres Bestattungsinstituts mit der Ahorn Gruppe können Sie profitieren.

Kathy Koeppen arbeitet weiterhin 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.

Kathy Koeppen

„Das Erbe meiner Familie in die Zukunft zu führen, unsere Firmenphilosophie weiterzuentwickeln und zusammenzuhalten, das treibt mich an. Unsere Stärke besteht darin, als Team für andere da zu sein und den Angehörigen Sicherheit, Kraft und stets die beste 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."

Gehen Sie Ihre Nachfolge proaktiv an und planen Sie diese als Ihre persönliche Vorsorgemaßnahme. Ganz gleich, ob Kooperation, Beteiligung oder Verkauf: Wir sind die richtige Anlaufstelle für Sie.

Bei Interesse steht Ihnen gern Ronald Dahlheimer, Direktor Unternehmensentwicklung, unter *ronald.dahlheimer@ahorn-gruppe.de* zur Verfügung.

www.ahorn-gruppe.de

REGIONALLEITER VERTRIEB ABRECHNUNGSSERVICE (M/W/D) BAYERN

ADELTA.FINANZ AG PREMIUM-DIENSTLEISTER LIZENZIERTES FINANZINSTITUT

BAYERN | VOLLZEIT | AB SOFORT

Als führendes Factoring-Unternehmen für den **Bestattungsmarkt** suchen wir Sie als

REGIONALLEITER VERTRIEB (M/W/D) BAYERN

Ihr Aufgabenbereich – Ihre Leidenschaft

- Sie sorgen für den weiteren Ausbau unserer führenden Marktposition durch die Gewinnung von neuen Kunden im Bestattungsmarkt.
- Sie unterstützen bei der Erschließung neuer Geschäftsfelder, um Marktpotenziale optimal zu nutzen.
- In Beratungsgesprächen bei Unternehmen vor Ort wecken Sie Interesse und erzielen nachhaltige Vertragsabschlüsse.
- Sie pflegen bestehende Kundenbeziehungen und übernehmen die Verantwortung für den Umsatz in Ihrem Vertriebsgebiet.
- Durch die Teilnahme an Messen, Tagungen und Events repräsentieren Sie das Unternehmen und tragen zu einem professionellen Außenauftritt bei.

Ihr Profil

- Sie verfügen über eine abgeschlossene kaufmännische Berufsausbildung (bevorzugt im Finanzierungs-/Versicherungsumfeld), verfügen über betriebswirtschaftliche Kenntnisse und haben nachweislich Vertriebserfolge im B2B-Bereich. Branchenkenntnisse sind von Vorteil.
- Sie sind eine kommunikative, engagierte Persönlichkeit mit ziel- und kundenorientiertem Arbeitsstil.
- Sie besitzen eine ausgeprägte Service- und Dienstleistungsorientierung.
- Ihre hohe Eigenmotivation zeichnet Sie aus. Widerstände in der Akquisition sind Herausforderungen für Sie.
- Sie beherrschen den sicheren Umgang mit MS-Office-Anwendungen.

Das bietet Ihr neuer Arbeitgeber

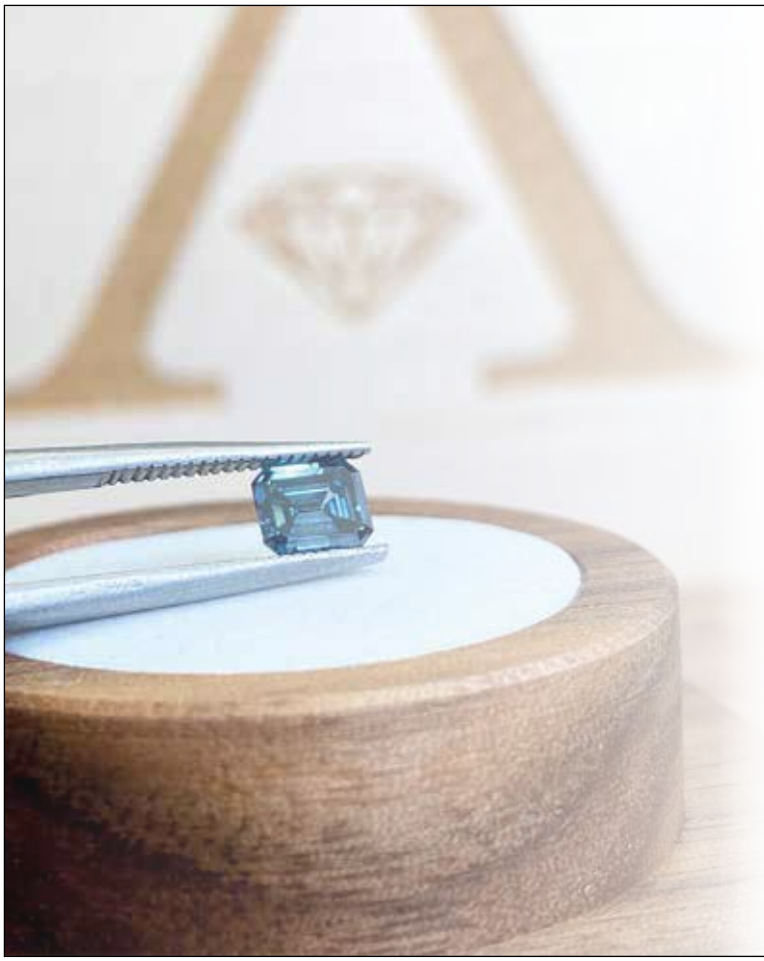
- Eine verantwortungsvolle und abwechslungsreiche Tätigkeit in einem wachsenden Marktumfeld.
- Eine langfristige Perspektive in einem expandierenden, zukunftsorientierten und finanziell gesunden Unternehmen.
- Eine werteorientierte Unternehmenskultur mit flachen Hierarchien, kurzen Entscheidungswegen und sozialem Engagement.
- Eine umfangreiche und gezielte Einarbeitung in unserer Zentrale in Düsseldorf.
- Eine erfolgsorientierte Vergütung plus Firmenwagen zur privaten Nutzung.

Wenn wir Ihr Interesse geweckt haben, dann bewerben Sie sich bitte mit Ihren vollständigen Bewerbungsunterlagen, Gehaltsvorstellung und der Angabe des frühestmöglichen Eintrittstermins per E-Mail. Wir freuen uns darauf, Sie kennenzulernen.

Jetzt bewerben!

ADELTA.FINANZ AG
Personalabteilung
Marc-Chagall-Straße 2
40477 Düsseldorf

Tel. 0211/355 989-22
bewerbung@adeltafinanz.com
www.adeltafinanz.com



Ein Symbol der Liebe

Der Erinnerungsdiamant

...aus Asche oder Haaren. Seit 2004 bietet Algordanza diese Dienstleistung erfolgreich in über 34 Länder an.

Unser Hauptsitz in der Schweiz kann jederzeit unter Beachtung der aktuell geltenden Schutzmaßnahmen von interessierten Kunden besichtigt werden.

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

ALGORDANZA™
SWISS MADE

IHR UNTERNEHMEN SOLL WEITERLEBEN!

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

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

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

KEINE EXPERIMENTE BEI DER NACHFOLGE

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

Ihr P. Stromberg
Patric Stromberg

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

SOFORT VERFÜGBARE NEUE VITO BESTATTUNGSWAGEN

Bestattungswagen **WOLF** OHG | Südstraße 5-7 | 57632 Eichen
+49 170 7722320 | info@bestattungswagen-wolf.com | www.bestattungswagen-wolf.com

VKF FOLIENSARG BIOSEAL®

Mobil: 0151 11186290 · Telefax: 06221 131238 · info@foliensarg.de · www.foliensarg.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

TERMINE

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

MESSEN

06.–07.05.2022
Messe Leben und Tod, Bremen
www.leben-und-tod.de

26.–28.05.2022
BEFA Forum, Düsseldorf
2022.befa-forum.com

BESTATTERTAG INTENSIV

Veranstaltung für Bestatter und Friedhofsgärtner

02.02.2022 Köln
Teilnahme vor Ort oder per Live-Stream möglich
www.bestattertag.de

FRIEDHOFSVERWALTUNGSTAG

www.friedhofsverwaltungstag.de

WORKSHOP

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

INSERENTEN

2 **Daxecker Holzindustrie GmbH**
www.daxecker.at
3 **Reederei H. G. Rahder GmbH**
www.seebestattung-buesum.de
5 **Baumeister&Baumeister**
www.baumeister-baumeister.de
7 **Nano Solutions GmbH**
www.nanogermany.de
9 **Seebestattungs-Reederei Albrecht**
www.seebestattung-albrecht.de
11 **Reederei Narg**
www.reederei-narg.d
13 **Andreas Wormstall Bürotechnik**
www.trauerdruck-wormstall.de
15 **Reederei Huntemann GmbH**
www.reederei-huntemann.de
17 **ikt Lenz GmbH & Co. KG**
www.natururne.de
18 **memorius**
www.memorius-trauerdruck.de
21 **Linn Sprachverstärker**
www.linn-sprachverstaerker.com
23 **RuheForst GmbH**
www.ruheforst.de
25 **Andreas Wormstall**
www.funeralimage.de
27 **FriedWald GmbH**
www.friedwald.de
28 **Kindernothilfe e. V.**
www.kindernothilfe.de
29 **Yama Autocenter GmbH**
www.yamaauto.com
30 **Ahorn AG**
www.ahorn-ag.de
31 **Adelta.Finanz AG**
www.adeltafinanz.com
32 **Algordanza GmbH**
www.algordanza.com
32 **Prinz GmbH**
www.prinz.gmbh
33 **Bestattungswagen Wolf OHG**
www.bestattungswagen-wolf.com
33 **VKF Foliensarg | BioSeal**
www.foliensarg.de
33 **Lavabis GmbH**
www.lavabis.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

Adelta.Finanz AG
www.adeltafinanz.com
Engelsinfonie
www. engelsinfonie.de
FORUM BEFA GmbH & Co. KG
www.forum-befa.com

FROHE WEIHNACHTEN

DANKESCHÖN!

All unseren Kund*innen und Geschäftspartner*innen sagen wir vom Team ADELTA.FINANZ AG für die gute und vertrauensvolle Zusammenarbeit im vergangenen Jahr ein richtig großes und dickes Dankeschön.
Von ganzem Herzen ein ruhiges und besinnliches Weihnachtsfest und alles Gute für 2022.

ADELTA 20 Jahre KOMPETENZ IM BESTATTUNGSMARKT

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

ADELTA.FINANZ AG
Vertrauen – Sicherheit – Zuverlässigkeit

powerordoMAX Erfolgsstory

*„PowerOrdoMAX eröffnet für uns neue, sehr **persönliche Möglichkeiten,** Trauernde noch besser zu begleiten. Angefangen beim Gedenkportal und Erinnerungsbuch bis hin zum **digitalen Kunden-Center,** in dem unsere Auftraggeber **wichtige Dinge im Trauerfall** regeln können, wann immer sie möchten. **Das ist die Zukunft.** Und wir freuen uns, sie mitzugestalten!“*

Dieter Lippert,
Bestattungshaus Kuhfuß-Lippert

*„Zunächst startete das Bestattungshaus Kuhfuß-Lippert mit dem Gedenkportal – und das **schlug weite Kreise.** Ein Pastor band sogar Beiträge von einer Gedenkseite **in seine Trauerrede** ein. Herr Lippert selbst druckt die Beiträge aus und legt sie als **liebevolle Geste** seiner Rechnung bei. Für Herrn Lippert war das der Einstieg in PowerOrdoMAX, für uns der Beweis: **Digitalisierung schafft noch mehr Kundennähe.**“*

Stefanie Schütt,
Social Media und Kundenbetreuung

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

www.rapid-data.de