



BESTATTUNGSWELT

Das Fachmagazin für die Bestattungsbranche

Ausgabe 06.2022

Geschafft!



Jenseits des Üblichen.



Daxecker[®]
SARGKULTUR AUS ÖSTERREICH



Liebe Leserin, lieber Leser,

jetzt reicht's! Die ständigen Hiobsbotschaften und verunsichernden Nachrichten aus Funk, Fernsehen sowie den Print- und Online-Medien sind nun wahrlich kein Booster für die Motivation. Gibt es denn gar keine Lichtblicke mehr?

Hier kommt die gute Nachricht zum Jahresende: Am 25. Januar 2023 startet die neue bundesweite Veranstaltungsreihe BESTday mit erfahrenen Referentinnen und Referenten – aus der Branche, für die Branche. Der beste Tag für Bestatterinnen und Bestatter, der beste Tag für Ihren unternehmerischen Erfolg. Informationen und Details hierzu finden Sie in dieser Ausgabe – und noch viel mehr Wissenswertes.

Gestalten Sie Ihre Zukunft mit! Anregungen dazu gibt es genug ... das zeigen Ihnen die nachfolgenden Seiten.

Wir wünschen Ihnen eine schöne Adventszeit und nur das Beste für das kommende Jahr.

Herzlichst

Ihr BestattungsWelt-Team

Britta Schaible
Redaktion

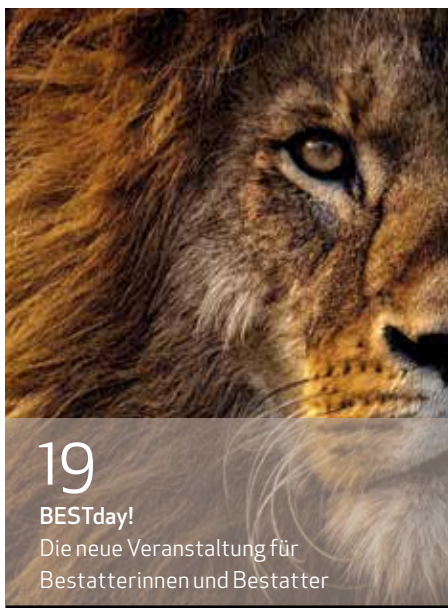
Nicola Tholen
Projektleitung



16

Trauerarbeit.

Die richtige Plattform spart der Gemeinde Millionen!



19

BESTday!

Die neue Veranstaltung für Bestatterinnen und Bestatter



24

Warum Fingerabdrücke so wichtig sind

BEITRÄGE

- | | |
|---|--|
| 3 Editorial | 20 Momentum
<i>Jule Baumeister, Baumeister & Baumeister</i> |
| 6 Die Marktposition
<i>Erasmus A. Baumeister</i> | 22 Vorteile einer Kooperation mit FriedWald® |
| 10 Sendeschluss war gestern
Social Media: Die BW im Gespräch mit Jennifer Gessler | 24 Warum Fingerabdrücke so wichtig sind
PUR Solutions GmbH |
| 12 Der Weg ist das Ziel
Die Bestattungswelt im Interview mit Michael Gitter, Emlichheim | 26 Geschäftsübernahme, Veränderung und Herausforderung
Bestattungshaus Heizmann und die Vorteile der Technik, Rapid Data |
| 15 Mevisto's "Stein der Ewigkeit"
Erste Ruhestätte dieser Art | 28 Kostenexplosion wird für Hinterbliebene zum Problem
<i>Hans-Joachim Frenz, ADELTA.FINANZ AG</i> |
| 16 Trauerarbeit.
<i>Dipl. Ing. Architektur Karsten Schröder</i> | 29 Präsentationen individuell und flexibel gestalten
FUNERALdisplay |
| 18 Der Ton macht die Musik
Das Familienunternehmen Linn Sprachverstärker | 31 Bestattungswagen vom Bestatter für Bestatter
Bestattungswagen Wolf OHG |
| 19 BESTday!
Die neue Veranstaltung für Bestatterinnen und Bestatter | 33 Seebestattung ab Büsum/Nordsee
Reederei Rahder |
| | 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

20.01.2023

Gestaltung

Florian Rohleder

Titelfoto

ing/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 Mediadata

vom 01.01.2022.

€ 7,50



Wir zeigen Ihnen
den richtigen Weg!

BESTday
FÜR BESTATTERINNEN UND BESTATTER

Bestday Bonn

Aus der Branche für die Branche - alternativlos

Termin 25.01.2023

Universitätsclub Bonn e.V.
Konviktstr. 9
53113 Bonn

15.02.2023 - HANNOVER

Johanniterhaus Kloster Wennigsen
Klosteramthof 5
30974 Wennigsen

Informationen und Anmeldung unter
www.bestday-original.de



Die Marktposition

... unentbehrlich für den zukünftigen Erfolg

Text: Erasmus A. Baumiester

Galeria Karstadt Kaufhof steht zum x-ten Mal vor dem Aus. Das Konzept des Vollsortimenters funktioniert nicht mehr. Schade oder auch nicht: Es funktioniert nicht mehr.

Dieses Konzept stammt aus der Zeit Mitte bis Ende des 19. Jahrhunderts. Vor 150 Jahren war die Welt aber eine ganz andere. Die Warenhäuser damals verfügten über

ein Sortiment von wenigen tausend Produkten. Heute gibt es viele Millionen von Produkten, was in einem einzigen Haus nicht darstellbar ist. Wenn ich mir einen Kaffeevollautomaten kaufen will, dann habe ich bei Galeria die Auswahl zwischen zwei bis drei Modellen, die nicht von den statusorientierten Markenherstellern sind. Die Modelle sind bestimmt gut, mittelpreisig, aber unemotional. Außerdem werde ich hier, wenn überhaupt, von einer, durch das ewige Konzernwanken frustrierten Verkäuferin beraten, die für Herrensocken, Dau-

nenkissen, Pralinen, Kurzwaren, Nagetierfutter und Kaffeemaschinen zuständig ist. Das überzeugt mich wenig, jetzt 2.000 € auszugeben. Da gehe ich doch lieber in ein Fachgeschäft, das nur Kaffeevollautomaten verkauft, perfekt berät, mir 120 Maschinen vor Ort vorführen kann und mir Service und Wartung garantiert. Das kostet etwas mehr, aber ich fühle mich besser. Heute und in Zukunft ist die Spezialisierung angesagt. Auch ein Bestattungsunternehmen ist nicht mehr der Vollsortimenter, den der Ur-Urgroßvater 1871 gegründet hat.



Qualität hat sich immer durchgesetzt

Ein Bestattungsunternehmen muss, um sich zukunftstauglich aufzustellen, eine glasklare Marktposition haben und diese perfekt auf allen Ebenen kommunizieren. Im Sommer schrieb ich an gleicher Stelle, basierend auf einem Spiegel-Online-Artikel, dass Mercedes sich in Zukunft nur noch auf das Luxussegment konzentrieren wird, also dass Modelle wie A- und B-Klasse wegfallen, außerdem Kleintransporter etc. Das Ergebnis konnten wir gerade den Medien entnehmen. Mercedes hat im dritten Quartal 2022 den höchsten Konzerngewinn jemals erwirtschaftet. Die weiter geschärfte Marktposition hat schnell zum Erfolg geführt. Natürlich kann man jetzt fragen, wie lange das aufgrund der aktuellen globalen Gesamtsituation noch gut gehen soll. Ich sage: Es geht gut, weil Qualität sich immer durchgesetzt hat. Bleiben wir beim Beispiel Mercedes: Mercedes hat zwei Weltkriege, die Inflation in der Weimarer Republik und Energiekrisen überlebt.

Ein Bestattungsunternehmen hat vier mögliche Marktpositionen: Vollsortimenter, Discountbestatter, Mittelklasse, Qualitätsanbieter. Natürlich wird die angestrebte Marktposition leicht durch lokale Aspekte beeinflusst, aber eben nur leicht. Als

Vollsortimenter in der Bestattungsbranche hat man das gleiche Image wie Galeria Karstadt Kaufhof: von vielem etwas und nichts richtig. Mit dieser Marktposition wird man als unpräzise, nicht zeitgemäß und Wischi-Waschi-Anbieter wahrgenommen, von dem keiner genau weiß, was er denn will, siehe oben. Der Discountbestatter ist zum Scheitern verurteilt. Wenn dieser Anbieter wirklich im 3-stelligen Bereich arbeitet und abrechnet, geht das einfach nicht lange gut und erledigt sich rein kaufmännisch schnell von selbst. Wenn der Discountanbieter mit niedrigen Preisen wirbt und dann doch dicke Rechnungen schreibt, dann ist auch bald Schluss, weil die Menschen so blöd dann doch nicht sind. Dazu kommt, dass in wenigen Jahren der Discountbestatter direkt mit einem 40-Tonner aus Rumänien kommt und 200 Verstorbene auf einmal für 179 € pro Stück abholt. Hier kann kein deutscher Anbieter mithalten. Leider wird es für diese Leistung auch in Zukunft genug Kunden geben.

Ein Bestattungsunternehmen, das so im Mittelfeld rumschwimmt, fühlt sich meistens ziemlich sicher. Hier kann man ja nichts falsch machen. Mittelmäßige Qualität zu mittelmäßigen Preisen ergibt aber auch nur mittelmäßigen kaufmännischen Erfolg

Seebestattungen ab Cuxhaven/Nordsee -Die Reederei Ihres Vertrauens-

**REEDEREI
NARG**

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



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

Tel.: (047 21) 725 119 | Fax: (047 21) 725 100 | info@reederei-narg.de | www.reederei-narg.de

und mittelgute Zukunftstauglichkeit. Das funktioniert erst auch mal noch eine Weile so, aber für ein unternehmerisch denkendes Bestattungshaus bedeutet das Stagnation und nicht Progression und Weiterentwicklung. Stagnation ist in Zeiten der Inflation eine Negativentwicklung, das Unternehmen schrumpft.

Ich merke, dass ich immer wieder betonen muss, dass Bestatterinnen und Bestatter in der Regel ihren Beruf nicht ausüben, weil ihnen langweilig ist, sondern weil sie Geld verdienen dürfen und müssen. Und das macht am meisten Spaß, wenn man für die eigene hochqualitative Leistung und Beratung angemessen von Kunden bezahlt wird, die Qualität zu schätzen wissen und diese auch gerne honorieren. Beide Seiten müssen zufrieden sein, sowohl die Hinterbliebenen als auch das Dienstleistungsunternehmen. Dem Qualitätsbestattungsunternehmen, das das oberste Segment des Bestattungsmarktes abdeckt und Klientel bis in die Mitte des Marktes bedient, gehört die Zukunft. Auf diesen Ebenen ist der größte und nachhaltigste kaufmännische Erfolg einzufahren. Hier haben wir es mit angenehmen, sympathischen Kunden zu tun, die die angebotene Qualität, die ausführliche Beratung, die Kreativität der vorgeschlagenen Rituale und die entgegengebrachte Empathie mögen und erwarten. Das sind die Kunden, bei denen nicht nur der Preis die Entscheidungen trifft. Und von diesen Kunden gibt es jetzt und in Zukunft weiterhin genug. Das zeigt nicht zuletzt der boomende Bestattungsvorsorge-Bereich. Immer mehr ältere Paare legen für die eigene Bestattungen im Bestattungsunternehmen 12.000 € in bar auf den Tisch. Diese Menschen gibt es jetzt und in Zu-

kunft. Es ist nicht mehr das Wichtigste, wie viele Bestattungen jährlich durchgeführt werden, sondern was unten rechts auf der Rechnung steht. Genau das ist ab jetzt der Gradmesser für den Erfolg eines Bestattungsunternehmens.

Wenn ein Bestattungsunternehmen die obere Hälfte des Marktes bedient und das Einzugsgebiet diese Marktposition und die Möglichkeiten des Unternehmens durch ein individuelles Marketingkonzept kennt, dann ist es erfolgreich. Das erfolgreiche Bestattungsunternehmen von heute, morgen und übermorgen beginnt sofort damit, die eigene Marktposition zu schärfen, und transportiert diese mit den geeigneten Marketinginstrumenten. Die Zielgruppe von heute, morgen und übermorgen muss wissen, welche Marktposition Ihr Unternehmen besitzt. Gerade die Menschen, die die Dienstleistungen Ihres Unternehmens noch nicht nutzen, müssen trotzdem ganz genau wissen, wo Sie genau positioniert sind. Auch, wenn man noch nie einen Mercedes besaß, weiß man, wo diese Marke angesiedelt ist, hat ein Image im Kopf und auch ganz besondere Attribute, für die diese Marke steht. Ich höre häufiger von Bestattungsunternehmen diesen Satz: „Uns kennen hier sowieso alle!“ „Alle“ stimmt definitiv nie – dass es sehr viele sind, streite ich nicht ab. Aber zu wissen, dass es Bestattungshaus A gibt, führt noch lange nicht zur Beauftragung von Bestattungsunternehmen A. Weil es in 99 Prozent aller Fälle eben auch die Bestattungshäuser B, C, D etc. gibt. Aber wissen denn auch die unendlichen Menschen, die Ihr Unternehmen kennen, wo sich im Verhältnis zu den anderen Ihre Marktposition befindet? Sie glauben vielleicht selbst, dass Sie der beste am Ort sind – es wird wohl auch so sein, aber sind Sie sicher, dass die Zielgruppe das genauso sieht? Ohne Konzentration auf die obere Hälfte des Marktes, ohne den Ausbau des Dienstleistungsspektrums, ohne Kommunikationskonzept, das der Zielgruppe ohne aktuellen Sterbefall zeigt, wie im 21. Jahrhundert in Deutschland individuell und würdevoll bestattet wird, und ohne ein ständig neu gezündetes Feuerwerk aus Ritualen sind der Erhalt und die Steigerung

der Bestattungskultur nicht möglich. Die Bestattungsbranche kann sich den Markt von morgen selbst machen – sie muss nur anfangen. Jede andere Branche arbeitet so. Ein Modelabel hat nicht vor 12 Monaten junge Frauen gefragt, was sie im Sommer 2023 tragen wollen, sondern die Designer des Labels entwerfen und die Zielgruppe wird dann durch ein maßgeschneidertes Marketing- und Kommunikationskonzept schön heiß auf den neuen Style gemacht. Das funktioniert seit Jahrzehnten in allen Branchen. Warum wird diese bewiesenermaßen erfolgreiche Vorgehensweise in der Bestattungsbranche bisher von zu wenigen Unternehmen praktiziert?

Die Agentur Erasmus A. Baumeister verfügt, wie niemand sonst, über maximales Marketing-Know-how für die Bestattungsbranche. Wenn die Agentur zu teuer wäre oder die Maßnahmen nicht erfolgreich wären, dann hätte die Agentur nicht 60 Mitarbeiter, 1.700 Kunden und 27 Jahre Erfahrung. Zum Jahresende gibt es immer ein kleines Dankeschön an die Branche.

Wer noch in 2022 ein unverbindliches Angebot anfordert, hat die Chance, einen Imagefilm für sein Unternehmen im Wert von 6.000 € netto zu gewinnen.

www.erasmus1248.de



Die Zielgruppe von heute, morgen und übermorgen muss wissen, welche Marktposition Ihr Unternehmen besitzt.

Fordern Sie unser unverbindliches Angebot an:

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



FriedWald®
Die Bestattung in der Natur



Gemeinsam. Ideen. Gestalten.

Persönliche Abschiede

**Tröstliche Beisetzungen sind kostbare
Erinnerungen für Ihre Kundinnen und Kunden.**

Trauerfeiern im FriedWald können ganz individuell gestaltet werden. Eingerahmt von der Schönheit des Waldes bietet der Andachtsplatz einen Ort, an dem die Persönlichkeit des verstorbenen Menschen gewürdigt werden kann.

Lassen Sie sich inspirieren!

- Wir beraten Sie kostenlos.
- Wir stellen Ihnen eine persönliche Ansprechperson zur Seite.
- Sie erfahren, was alles möglich ist und wie Sie mit einfachen Mitteln schnell eine individuelle Dekoration umsetzen können.



Jetzt kostenlos bestellen:

Broschüre „Andachtsplatz
dekorieren“ für Bestattungshäuser



Kontakt:

FriedWald GmbH

Telefon: **06155 848-500**

E-Mail: **partner@friedwald.de**

www.friedwald.de



Foto: Foto: Peter Dörmann

SENDESCHLUSS WAR GESTERN

Text: Jennifer Gessler/Britta Schaible

Auch in der Bestattungsbranche ist es Zeit, neue Wege zu gehen. Bleiben Sie präsent und teilen Sie sich mit. Die Bestattungswelt im Gespräch mit Jennifer Gessler, Social-Media-Expertin.

Die Wichtigkeit von Onlinemarketing ist mittlerweile auch in der Bestattungsbranche angekommen. Viele denken da lediglich an ihren Webauftritt. Leider wird jedoch ein großer und besonders effektiver Weg der Kommunikation von vielen Bestattern noch unterschätzt: das Social-Media-Marketing.

Was diese Werbeform betrifft, so tummeln sich hier noch viele Unsicherheiten und Versäumnisse – zu Unrecht. Wer den Zug verpasst, kommt viel zu spät an – und schlimmstenfalls könnte der Mitbewerber schneller sein.

Lieber nach vorne schauen, als Vorurteile pflegen

Entgegen allen Gerüchten ist Facebook mit rund 32 Millionen* monatlichen Nutzern noch lange nicht auf dem absteigenden Ast. Mit ca. 21 Millionen* monatlichen Nutzern steht Instagram an zweiter Stelle – und die Zahl der User wächst stetig. Von Rückläufigkeit kann hier also nicht die Rede sein. Im Gegenteil: Die Zahlen beweisen, dass man sehr wohl über die sozialen Medien Menschen erreichen kann und dass sie gerade in den Zeiten, in denen die klassischen Printmedien generationsübergreifend an Reichweite verlieren, immer mehr an Bedeutung gewinnen.

Die Social-Media-Expertin Jennifer Gessler ist sich sicher: „First come, first serve: Gerade jetzt ist es an der Zeit, den Schritt in die sozialen Medien zu wagen, bevor es der Mitbewerber tut.“

Abschied, Trauer, Verlust und Bestattung – endlich sprechen wir darüber

Man mag es kaum glauben, aber es gibt inzwischen bereits den ein oder anderen Bestatter, der es zum Influencer geschafft hat. Das bedeutet nicht, dass man sich entmutigen lassen darf, weil das Feld schon besetzt ist: Es ist vielmehr ein Beweis dafür, dass tatsächlich Interesse besteht, Bestattungsunternehmen und die Menschen, die dort arbeiten, einmal von einer anderen Seite her kennenzulernen. Und darüber hinaus bieten die modernen Plattformen endlich einen Raum, in dem man über die Themen Tod, Trauer, Sterben, Abschied und Verlust sprechen darf. Also gilt es, sich zu informieren und zu lernen, wie man soziale Medien richtig nutzt.

Es geht darum, Menschen in „guten“ Zeiten anzusprechen, Interesse und Sympathie zu wecken. Auf diese Weise entstehen neue Wege, um entspannt potenzielle Kunden zu erreichen.

Das eigene Unternehmen nahbar machen – aber wie?

„Wichtig ist, dass man soziale Medien nicht auf dieselbe Weise nutzt, wie man es privat tun würde. Es macht einen riesigen Unterschied, ob ich tolle Urlaubsfotos zeige oder potenzielle Kunden erreichen möchte. Ebenso muss sich, laut meiner Erfahrung, ein Bestatter anders präsentieren als andere Branchen.“ Jennifer Gessler hat bereits mit vielen Bestattungsunternehmen zusammen gearbeitet und weiß, worauf es ankommt. Dabei spielt die Authentizität eine große Rolle. „Deshalb haben wir den Social-Media-Workshop speziell für die Bestattungsbranche kreiert. Hier lernen Bestatter, wie sie ihr Unternehmen und ihre Arbeit bestmöglich präsentieren und interessante und spannende Beiträge posten. Selbstverständlich wird dabei die Pietät gewahrt. Mit wenig Aufwand möglichst viel erreichen – in diesem Workshop erfahren Sie, wie das funktioniert.“

Wie kann man sich den Social-Media-Workshop für Bestatter vorstellen?

„Ich komme für einen Tag in das Bestattungshaus. Alternativ kann ein Seminar online, verteilt auf einen oder zwei Tage, erfolgen. Mir liegt am Herzen, dass wir uns zuerst persönlich kennenlernen und uns vorab darüber austauschen, was dem Kunden wichtig ist. Ich zeige ihm dann, wie es geht:

das Posten von Beiträgen und Inhalten, wann und wie gepostet werden sollte und stehe außerdem für technische Fragen, sofern vorhanden, zur Verfügung. Der Workshop ist für Anfänger genauso geeignet wie für Fortgeschrittene. Wir steigen auf dem individuellen Level ein, auf dem sich der Bestatter gerade befindet. Darüber hinaus entwickeln wir gemeinsam eine persönliche Strategie, die mit möglichst wenig Aufwand verbunden ist. Social Media soll Spaß machen. Und was mich besonders freut: Nicht selten ist übrigens auf diese Weise aus einem vorherigen ‚Online-Muffel‘ ein begeisterter Social-Media-Fan geworden.“

www.mach-mich-bekannt.de

Jennifer Gessler studierte Medienwirtschaft an der FH Mittweida (Bachelor of Arts) und Businessmanagement Entrepreneurship and Small & Media Enterprises an der FH Flensburg (Master of Arts).

Nach ihrem Studium und vielen Praktika in PR-Abteilungen, Fernsehproduktionen und Marketingabteilungen war sie jahrelang in der Dentalbranche für den Bereich strategisches Marketing und Onlinemarketing zuständig. Seit 2017 ist sie selbstständig als Marketingberaterin und Social-Media-Expertin und gibt Workshops für Unternehmen verschiedener Größen und Branchen.

*Quelle: www.kontor4.de/beitrag/aktuelle-social-media-nutzerzahlen.html#details

PIETA

12. FACHMESSE FÜR BESTATTUNGSBEDARF
UND FRIEDHOFSTECHNIK

26 – 27
MAI
2023



Der Weg ist das Ziel

Die Bestattungswelt im Interview mit Bestattermeister und Bundesjuniorensprecher **Michael Gitter** aus Emlichheim.

Text: Stefanie Nerge



Weit gereist und endlich angekommen! Als Jugendlerner, während eines Praktikums auf einem Containerschiff auf der Ostsee, hätte Michael Gitter niemals gedacht, eines Tages Bestatter zu werden. Er wollte zur See fahren! Was er auch einige Jahre bei der Marine tat. Nach einer Ausbildung und Tätigkeit als Rettungsassistent begann er 2009 seine Ausbildung zur Bestattungsfachkraft. 2015 gründet Michael Gitter sein eigenes Bestattungsunternehmen in Emlichheim, nahe der deutsch-niederländischen Grenze. Heute sagt er: „Ich bin angekommen.“

BW: Wo und wann hatten Sie Ihre ersten Kontakte zur Bestattungsbranche?

MG: Während meiner Zeit als Rettungsassistent. Ich war viel im Rettungseinsatz und da kam es leider eben auch manchmal vor, dass wir am Unfallort nicht viel machen konnten. Und so kam es zu meinen ersten Begegnungen mit den Bestattern. Ich weiß es noch wie

heute – es war auf einer Autobahn bei Flensburg und ein Bestattungswagen kam angefahren, und diese Fachleute haben mir in der Situation gezeigt, wie wichtig diese Arbeit ist.

BW: Und das war für Sie der Auslöser?

MG: Nein, nicht direkt. Aber da ist irgendwas an mir hängengeblieben, was ich damals aber noch nicht so richtig einordnen konnte. Ich habe dann den Rettungsdienst hinter mir gelassen und habe diverse andere Jobs gemacht, die mich aber auch nicht wirklich ausfüllten. Ich war auf der Suche, wusste aber nicht nach was. Eines Tages hat es dann Klick gemacht und ich habe mir eine Ausbildungsstelle zum fachgeprüften Bestatter gesucht und in Meppen gefunden.

BW: Wann war das?

MG: 2008 habe ich erstmals angefangen, in einem Bestattungsunternehmen zu arbeiten, um zu schauen, ob das wirklich was für mich

ist. 2009 habe ich mit meiner Ausbildung zu Bestattungsfachkraft begonnen und im Anschluss daran 2013 meine Prüfung zum Bestattermeister abgelegt. Und zwei Jahre später mein eigenes Bestattungsunternehmen in Emlichheim gegründet.

BW: Wie hat sich Ihr Unternehmen in den letzten 7 Jahren entwickelt?

MG: Ich bin sehr zufrieden. Meine Mitarbeiter und ich sind zu einem familiären, freundschaftlichen Team zusammengewachsen, die Anzahl der Bestattungen steigt von Jahr zu Jahr – irgendwas scheinen wir richtig zu machen.

BW: Was, glauben Sie, machen Sie richtig?

MG: Das ist nicht so leicht zu beantworten. Wir geben unseren Kunden konkrete Hilfestellungen und eine verlässliche Unterstützung in der Zeit vor – aber auch nach der Beisetzung. Wir sind einfach für die Menschen da. Schon im ersten Trauergespräch erklä-

ren wir den Hinterbliebenen, dass wir auch über die Beisetzung hinaus für sie da sind. Wir geben Orientierung, zum Beispiel bei Entrümpfungen und Haushaltsauflösungen, erledigen fällige Formalitäten und helfen bei der Trauerbewältigung durch Empfehlungen von Gesprächs- und Therapiegruppen. Wir führen viele intensive Gespräche mit unseren Kunden und bekommen so ein Gefühl für ihre Bedürfnisse. Wenn es gewünscht wird, halte ich auch die Trauerrede. Eine Trauerrede ist der erste positive Schritt in eine gute Trauerarbeit. Mir ist es wichtig, dass sich die anwesenden Trauergäste während der Trauerfeier durch positive und freundliche Anekdoten an den Verstorbenen erinnern.

BW: Was ist Ihnen bei Ihrer Arbeit besonders wichtig?

MG: Mir und meinem Team ist es besonders wichtig, dass die Hinterbliebenen sich bei uns, trotz der emotionalen Ausnahmesituation, in der sie sich befinden, wohlfühlen. Ich glaube: Jeder, der schon mal ein Bestattungshaus betreten hat, kennt dieses beklemmende Gefühl – und genau das wollen wir verhindern. Ich habe bei der Gestaltung unserer Räumlichkeiten sehr viel Wert auf ein wohnliches und gemütliches Ambiente gelegt. Viele unserer Trauergespräche finden in einer gemütlichen Sitzecke am Pelletofen statt.

BW: Wie stehen Sie zum Thema Hausaufbahrungen?

MG: Wir sind hier ja ganz nah an der holländischen Grenze, wo Hausaufbahrungen ganz normal sind. Hier bei uns merke ich,

dass der Abschied zu Hause auch immer häufiger gewünscht wird. Wir haben mit einer mobilen Kühleinheit die technischen Voraussetzungen dafür geschaffen und bieten die Hausaufbahrung aktiv unseren Kunden an. Viele Hinterbliebene wissen gar nicht, dass eine Hausaufbahrung möglich ist, und erst recht nicht, dass, wenn der Angehörige im Krankenhaus oder Pflegeheim gestorben ist, sie ihn erst nochmal nach Hause holen können, um sich in Ruhe zu verabschieden. Aber gerade, wenn der Verschiedene nicht zu Hause verstorben ist, ist der Abschied in vertrauter Umgebung für die Hinterbliebenen sehr heilsam und stressfrei.

BW: Apropos Stress. Wie steht es um Ihre sogenannte „Work-Life-Balance“?

MG: Schwierig, aber machbar. Ich bin hier in der Region gut mit meinen Kollegen vernetzt. Wir haben das althergebrachte Konkurrenzdenken hinter uns gelassen und unterstützen uns gegenseitig im Tagesgeschäft. Außerdem habe ich mir vor zwei Jahren die ADELTA.FINANZ AG als starken Partner mit ins Boot geholt. Damit fällt für mich ein sehr zeitintensiver Bereich der Büroorganisation weg und ich habe mehr Zeit für unsere Kunden, aber auch für mein Privatleben.

BW: Wie kann ich mir die Zusammenarbeit mit der ADELTA.FINANZ AG vorstellen?

MG: Ganz einfach! Ich schreibe meine Rechnung, trete diese an die ADELTA ab, bekomme innerhalb weniger Tage den Rechnungsbetrag auf mein Konto überwiesen und habe von da an nichts mehr mit eventuellen Zahlungsrückständen oder Ausfällen zu tun. Darum kümmert sich dann ADELTA. Das ist für mich aus unternehmerischen Gesichtspunkten das einzig Sinnvolle, was man machen kann, um Planungssicherheit für das eigene Unternehmen zu bekommen. Aber diese Vorgehensweise hat ja nicht nur Vorzüge für mich als Unternehmer – auch für die Hinterbliebenen bietet ADELTA eine Menge Vorteile. Da wäre zum Beispiel die Ratenzahlung oder das erweiterte Zahlungsziel von 21 Tagen. Meine Kunden sehen das als zusätzlichen Service und machen gerne Gebrauch davon.

BW: Herr Gitter, ich danke Ihnen für dieses Gespräch und wünsche Ihnen weiterhin viel Erfolg.

www.bestattungen-gitter.de



Wir möchten uns auf diesem Wege bei unseren Kunden für ihr Vertrauen in den zurückliegenden 12 Jahren recht herzlich bedanken.

Auch in Zukunft möchten wir mit unseren innovativen Ausbauvarianten Ihren Arbeitsalltag erleichtern.

Wir wünschen Ihnen ein geruhsames schönes Weihnachtsfest und einen erfolgreichen Start ins 2023.



Vito Tourer 119 CDI sofort verfügbar



FÖRSTER-BeWa
www.foerster-bewa.de

Auto-Förster GmbH
01809 Dohna
Müglitztalstr. 40
Tel.: 0 35 29 / 51 55 84
bewa@foersterdohna.de

wir
stellen
aus

**PIETA
Dresden**

26.-27. Mai
2023



Edelsteine

gefertigt aus Haar oder Asche.



„Die persönlichste Erinnerung der Welt ...“
mevisto.com



Fotos: Mevisto

Mevisto's "Stein der Ewigkeit"

Erste Ruhestätte dieser Art

Text: Mevisto GmbH

Im Sommer dieses Jahres ist am Stadtfriedhof St. Martin in Linz der „Stein der Ewigkeit“ in Kooperation mit der LINZ AG eröffnet worden. Kunden von Mevisto, die aus der Asche eines Verstorbenen ein wertvolles Erinnerungsstück anfertigen lassen, wird die Möglichkeit geboten 10 Jahre kostenlos die verbleibende Asche in der Urne vor Ort beizusetzen.

Inmitten der rund 2.000 Quadratmeter großen Fläche ruht die Skulptur in Form eines Edelsteines, die den Kreislauf des ewigen Lebens symbolisieren soll. Umgeben ist sie von einer wunderschönen Blumenwiese, die Platz für zahlreiche Urnen bietet.

Die Mevisto Edelsteinmanufaktur, aus dem oberösterreichischen Kirchham, stellt aus den Haaren oder der Asche von Verstorbenen Edelsteine und damit sehr persönliche Erinnerungsstücke für die Hinterbliebenen her. Die unvergleichliche Begräbnisstätte ist ein Projekt von Mevisto und LINZ AG.

Der Stadtfriedhof St. Martin, im Genaueren der Park der Begegnung, ist der größte von vier Friedhöfen, welche von der LINZ AG betreut und verwaltet werden.

Ein schwerer Schicksalsschlag in seiner Familie war für Gerald Reiter, Gründer und Eigentümer von Mevisto, ausschlaggebend ein Verfahren für personalisierte Edelsteine zu entwickeln.

Gerald Reiter: „Viele Menschen wollen ein bleibendes Andenken von ihrem geliebten Verstorbenen bei sich tragen. Jahrelange Forschungen und die wissenschaftliche Bestätigung brachten uns letztlich zu der Qualität von Edelsteinen, wie wir sie heute anbieten.“

Das Unternehmen übernimmt für seine Kunden für die ersten 10 Jahren die Gebühren, darüber hinaus können diese in Abstimmung mit LINZ AG die Urnen weiterhin beigesetzt lassen.

Bestatter können ab sofort mit dem „Stein der Ewigkeit“ ihren Kunden ein kostengünstiges Bestattungspaket anbieten. Durch GPS-Koordinaten kennen die Hinterbliebe-



nen die letzte Ruhestätte ihrer Liebsten bis ins Detail. Auch werden die Begräbnisstätten, welche rund um die Uhr besuchbar sind, mit Gedenktafeln der Verstorbenen versehen. Mit dem personalisierten Edelstein tragen die Verbliebenen ihre Liebsten dennoch immer nahe am Herzen.

+43 7619 22122-160
www.mevisto.com

Trauerarbeit.

Die richtige Plattform spart der Gemeinde Millionen!

Text:

Dipl. Ing. Architektur
Karsten Schröder

Verzeihen Sie mir heute einen recht trockenen Blick auf die wirtschaftliche Bedeutung von Trauerarbeit. Hat doch bei mir letzts wieder ein Geistlicher einem Bestatter untersagt, in Eigenregie einen Abschiedsraum der Kirche „aufzuwärmen“, und an anderer Stelle legte man erneut eine Kolubarium-Kooperation auf Eis. Verzeihen Sie mir bitte auch das mit den „Millionen!“ in der Überschrift. Man muss der Gemeinde immer mit Millionen kommen, sonst blicken sie gelangweilt aus dem Fenster.

Was genießen wir denn so alles an Trauerarbeit beim Bestatter? Allein schon das beruhigende Wissen um den derzeitigen Aufenthalt des Verstorbenen, die Planung des Abschiedsrituals, die Vorbereitung der Rede, das intime Wäschegespräch, das gemeinsame Ankleiden, der Blick in das gespannte Gesicht des Verstorbenen, der stille Dialog mit der Urne, die Beteiligung an der wöchentlichen Zusammenkunft im Café. Und, selbstverständlich auch, nicht gleich zu Beginn des Trauerweges von der Bezahlung der Totenscheingebühr umgehauen zu werden.

Personalverantwortliche in Unternehmen – Personalchefs, Betriebsräte, Vertrauensleute, Betriebsärzte, also all jene Menschen, deren emotionale Kompetenz gefragt ist, wenn Angestellte und deren Kinder zu Hause trauern und diese Betroffenen glauben, sie könnten ihren Aufgaben im Unternehmen gerecht werden – sollten den Wert von Bestattungshäusern erkennen, wertschätzen und nach Möglichkeit unterstützen. Denn neben dem zutiefst menschlich-emotionalen Aspekt existiert natürlich ein wirtschaftlicher Faktor der

Produktivitätseinschränkung aufgrund unbewältigter Trauerprozesse.

Und nicht wenige sind in Trauer. Bei einer durchschnittlichen Sterblichkeitsrate von 1,23 Prozent der Bevölkerung p. a. sind viele Mitarbeiter/Innen akut betroffene Angehörige. Rechnet man noch Betroffene anderer Verlustsituationen hinzu und berücksichtigt man die Dauer von Trauerprozessen, ergeben sich durchschnittlich über 10 Prozent Angestellte, die von akuten Trauerprozessen betroffen sind. Jeder Zehnte also steht in einer persönlichen Entwicklung, die entscheidende Veränderungen – ob zum Guten oder zum Schlechten – mit sich bringen wird.

Lebenskrisen, ausgelöst durch Trauer und Leid, beschäftigen Mitarbeiter/Innen oft über Monate, oft darüber hinaus, und betreten damit nicht selten den pathologischen Bereich. Jeder trauert anders und durchlebt die Trauerphasen auf seine Art und Weise und vor allem nach ganz individueller Reihenfolge. Trauer und Leid jedoch einmal unter betriebswirtschaftlichen Gesichtspunkten betrachtet, können zu einem immensen Kosteneinsparungsfaktor in einem Unternehmen werden.

Die erfolgreiche Bewältigung von Lebenskrisen kann die Persönlichkeit eines Menschen ausgesprochen positiv beein-





Foto: Ievgen Chabanyov/AdobeStock.com

flussen. Ein fehlgeleiteter Umgang mit Lebenskrisen kann dagegen destruktive, teils dauerhaft lähmende Auswirkungen hervorrufen. Nicht verarbeitete Trauer hemmt den Menschen in seiner Lebensenergie und somit in seiner Leistungsfähigkeit. Auf Dauer macht nicht gelebte oder nicht zugelassene Trauer krank. Diese Belastungen, aus mittelbaren und unmittelbaren Folgen nicht gelungener Trauerarbeit, rufen Kosten hervor, die bei Weitem die Kosten übertreffen, die deren rechtzeitige Behandlung verursachen würden.

Zu vermitteln, was Trauer für den Menschen bedeutet und wie das berufliche Umfeld dazu beitragen kann, den Zeitraum der Beeinträchtigung zu verkürzen und das positive Potenzial im Trauerprozess zu nutzen, ist Ziel spezieller Seminare und Workshops – auch und gerade in den Räumen eines Bestattungshauses. Vorträge gehören ebenso zu diesem Angebot wie Trauerkochkurse, Trauerreisen und eben der bewusste Kontakt mit dem Verstorbenen.

Was eine Bestatterfamilie zu tun bereit ist, um ihren Beitrag für erfolgreiche Trauerarbeit zu leisten, haut mich jedes Mal um. Spätestens bei der Eröffnungsfeier, nachdem die

Geistlichen geweiht und die Bürgermeister gedankt haben und die Familie an das Mikrofon tritt. Wir sollten diesen Familien für jede einzelne ihrer Anfragen unsere Amtstüren und Kirchentore öffnen. Sperrangelweit.

www.2plus-konzeptionen.de



Karsten Schröder kümmert sich seit nunmehr 16 Jahren ausschließlich um die räumlichen Belange von Bestattungsunternehmen und das im gesamten deutschsprachigen Raum. Ob Beratung zum Leistungspaket, Grundstückssuche, skizzenhafte Flächenverteilung, Machbarkeitsstudie oder möblierter Vorentwurf: Sein Hut ist tief und seine Worte deutlich.



SEEBESTATTUNG AB BÜSUM/NORDSEE

Die letzte Ruhe auf See



Tel. (0 48 34) 93 81 11 · Fischerkai 2 · 25761 Büsum · www.seebestattung-buesum.de · info@seebestattung-buesum.de



Der Ton macht die Musik

Text: Britta Schaible

Seit über 40 Jahren sorgt das Familienunternehmen Linn Sprachverstärker aus Pulheim für eine einwandfreie Akustik im Rahmen von Bestattungen sowie außerdem bei Messeauftritten und Veranstaltungen innerhalb der gesamten Bestattungsbranche.

Die individuelle Gestaltung einer Beisetzung und der Trauerfeier ist für die Erinnerung der Hinterbliebenen besonders wichtig. Leider wird dabei oft vergessen, dass eine optimale Beschallung für alle Trauergäste gewährleistet werden sollte – auch für die, die in den hinteren Reihen sitzen. Wenn die Trauerrede oder auch die Musik nicht jeden erreicht, ist das sehr ärgerlich.

Mit den modernen technischen Branchenlösungen der Firma Linn Sprachverstärker haben Sie die Garantie, dass Sprache, Ton und Musik überall gut ankommen. Ganz gleich, ob es um die gleichzeitige Beschallung im Innen- und Außenbereich geht oder um die zuverlässige Übertragung an der Grabstätte auf dem Friedhof oder dem Waldfriedhof: Eine naturgetreue Stimmübertragung ist überall möglich. Durch die jahrelange enge Zusammenarbeit mit Bestattern, professionellen Trauerrednern, den Kirchengemeinden, Friedhofsämtern und Messveranstaltern sind der Firma Linn Sprachverstärker die besonderen Herausforderungen bewusst.

Moderne Systeme für die Akustik – mit Qualitätsanspruch

Das Angebot umfasst individuelle Lösungen, die aufgrund eines flexiblen und erweiterbaren Bausteinsystems, auch unter erschwerten Bedingungen, für ein qualitativ hochwertiges Hörerlebnis sorgen. Für jeden Anlass hält das Sortiment diverse Mikrofon- und Lautsprechertypen inklusive Zubehör bereit. Das besondere Bausteinsystem ermöglicht eine Ausstattung, die auf Ihre Bedürfnisse ausgerichtet ist. Dazu gehören z. B. Headset-Mikrofone, Lavalier-/Ansteck-Mikrofone, Handmikrofone und Grenzflächen-Mikrofone. Jedes System kann individuell durch aktive oder passive Lautsprecher ergänzt werden. Weitere Vorteile sind die absolut laiensichere Bedienung und die unkomplizierte Handhabung: Der Aufbau der Geräte ist auch ohne Vorkenntnisse einfach – sie sind in Sekundenschnelle einsatzbereit. Es ist keine Kabellegung erforderlich, sodass mögliche Stolperfallen vermieden werden. Sicher sind darüber hinaus der mühelose Transport zum Einsatzort und die platzsparende Unterbringung.

Ob Trauerfeiern im kleinen oder großen Rahmen oder Messe-Veranstaltung: Bleiben Sie unabhängig und flexibel und kombinieren Sie Sprache und Musik in einer Box. Profitieren Sie von der kosten- und anmeldefreien Frequenznutzung und einer hochmodernen Funktechnik. Mit Hilfe der Abspielfunktion unterschiedlicher Medien, z. B. über CD, USB oder Bluetooth, können übrigens auch spontane Kundenwünsche erfüllt werden.

Feste Ansprechpartner für die Beratung stehen Ihnen im Hause Linn Sprachverstärker immer gerne zur Verfügung – auch nach dem Kauf Ihrer Produkte. Auf Wunsch erfolgt die Lieferung per Expressversand. Das Unternehmen bietet außerdem einen kostenfreien Teststellungsservice an. Eine haus-eigene Technikabteilung für Wartungen, Umbauten und Reparaturen komplettiert das Angebot.

Tel. 02234-2004040
www.linn-sprachverstaerker.de



Das Unternehmen Linn Sprachverstärker wurde vor über 40 Jahren von Helmut Linn gegründet und später von seiner Tochter Ursula Linn-Kikillus weitergeführt. Mit Tochter Lisa Marie Kikillus steht heute die dritte Generation den Kunden mit einem erfahrenen Team zur Verfügung.

BESTday

FÜR BESTATTERINNEN UND BESTATTER

Text: Britta Schaible

Die neue Veranstaltung für Bestatterinnen und Bestatter startet ab Januar 2023 – aus der Branche, für die Branche. Dazu gibt es keine Alternative.

Live und in Farbe: Freuen Sie sich auf das neue Jahr. Freuen Sie sich auf die neue regelmäßige Veranstaltungsreihe mit erfahrenen Referentinnen und Referenten aus der Branche – und zwar bundesweit.

Der BESTday wird zu einem Ihrer besten Tage werden und wir sagen Ihnen auch, warum: Es geht um Ihren unternehmerischen Erfolg. Hier gibt es praxisnahe Fachvorträge, interessante Gespräche, individuelle Diskussionsrunden und einen kollegialen Austausch – jeweils sehr persönlich gestaltet in einer besonders ausgesuchten Location.

Im Fokus stehen Ihr Unternehmen und Ihre Bedürfnisse

Wie gestalte ich mir die Kunden von morgen? Wer entlastet mich beim Zahlungsverkehr? Wie und wo finde ich zuverlässige Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter? Mit welcher Bestattersoftware kann ich meine Aufträge sicher strukturieren? Wie sollte die zeitgemäße Ausstattung eines Bestattungsunternehmens aussehen? Wie mache ich mein Unternehmen zukunftstauglich? Welche Möglichkeiten für das Thema Nachhaltigkeit gibt es im

Bestattungshaus? Wie funktionieren Social Media in der Branche? Was ist zu tun, um einen maximalen kaufmännischen Erfolg in turbulenten Zeiten zu erreichen?

Der BESTday liefert Ihnen wertvolle Hilfestellungen und Antworten auf diese Fragen sowie auf alle weiteren Themen, die Sie bewegen. Dabei werden selbstverständlich aktuelle Herausforderungen berücksichtigt, wie z. B. die Energiekrise, ständig steigende Preise und Mitarbeiterprobleme. Kompakt, konstruktiv und konkret:

BESTday ist ganz einfach alternativlos.

Der persönliche Kontakt ist durch nichts zu ersetzen, deswegen sind alle Termine als reine Präsenzveranstaltungen geplant.

Bleiben Sie nicht nur gespannt. Melden Sie sich an – am besten noch heute.

Am 25. Januar 2023 geht's los in der ehemaligen Hauptstadt Bonn ... der nächste Termin ist der 15. Februar in Hannover. Infos zu den Terminen, den Veranstaltungsorten, der Agenda sowie zu den Referentinnen und Referenten finden Sie unter:

www.bestday-original.de



Foto: alexas_fotokunsth.com



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



Momentum

Text: Jule Baumeister

Eine oft gehörte Vokabel mit wenig konkreter Entsprechung in unserem Sprachgebrauch.

Wenn von Erfolg und Strategie die Rede ist, ist schnell die Rede vom Momentum. Es ist einfach, sich hinter groß klingenden Wörtern zu verstecken, wenn der konkrete Inhalt zu wünschen übrig lässt oder gar nicht vorhanden ist.

Momentum ist eine antreibende Kraft, die mitreißt, schwer zu bremsen ist und an Fahrt und Kraft aufnimmt, je größer der Erfolg ist, den zu erreichen es des Momentums bedurfte/bedarf.

Hä?

Momentum: sächlich, lateinisch mōmentum, „Dauer einer Bewegung“ (Wikipedia)

Momentum: die englische Bezeichnung der physikalischen Größe Impuls (Wikipedia)

Von vorn. Momentum, das ist etwas (ein Substantiv, aber kein Gegenstand – wie z. B. Zeit, die), was eine Dauer hat.

Im Wort steckt der Moment – also ein Zeitpunkt ohne Ausdehnung.

Momentum bezeichnet einen Impuls. Also hat Momentum einen Startpunkt und es beschleunigt. Mit zunehmender Beschleunigung nimmt die Kraft und somit der Erfolg zu.

Momentum ist eine Kraft

Momentum ist NICHT einfach die Kunst, die Gunst der Stunde zu nutzen, den richtigen Moment zu erwischen. Momentum ist eine Kraft. Momentum gilt es aufzubauen und wie einen Propeller zu nutzen, der einen sowohl antreibt, beschleunigt – als auch in die Höhe hebt.

In einem Koordinatensystem ausgedrückt ist das eine stetig ansteigende, steiler werdende Kurve, die den Erfolg, für den wir Momentum brauchen/nutzen, visualisiert. Momentum kann ich selbst kreieren und nutzen.

Ein praktisches und prominentes Beispiel für Marketing Momentum ist Lindt-Schokolade. Lindt macht seit Jahrzehnten kontinuierlich, ja schon penetrant nervtötend

Werbung mit immer denselben Protagonisten und Aussagen – mit großem Erfolg. Man sollte meinen, dass es nicht mehr nötig ist, derart viel Energie in Werbung zu stecken, wenn wir uns die Permanentpräsenz der Produkte ansehen.

Bedenken wir das Momentum, das sich wechselwirkend mit dieser Kampagne aufgebaut hat und die Marke fortwährend erfolgreich sein lässt.

Wäre es zielführend und erfolgsversprechend, bei einem Flugzeug, das sich mit großem Kraftaufwand in die Lüfte erhoben hat und jetzt stabil auf seiner Flughöhe dahingleitet, den Antrieb abzuschalten? Es würde wie ein Stein zu Boden fallen.

Bauen Sie Ihr eigenes Momentum auf – in Ihrem Unternehmen, für Sie privat –, bauen Sie es auf, nutzen Sie die mitreißende Kraft für den Erfolg und halten Sie es so mit Leichtigkeit aufrecht.

Entdecken Sie diese Kraft – egal für was. Momentum ist großartig!

www.baumeister-baumeister.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 2022 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 2023!

Ihre Familie Albrecht und Team



FriedWald® bietet exklusive Sonderwaldführungen für Bestattungsunternehmen und deren Kundinnen und Kunden an.

Vorteile einer Kooperation mit FriedWald®

Text: FriedWald® GmbH

Mit maßgeschneiderten Vertriebsmaßnahmen zum Erfolg

Griesheim, Oktober 2022 – Der Wald ist ein Ort, an dem Menschen entspannen, Ruhe finden und sich erholen. Wer ein Waldambiente in den eigenen Geschäftsräumen integriert, kann damit den Wohl-

fühlfaktor von Kundinnen und Kunden erhöhen. Die FriedWald GmbH bietet Bestattungshäusern maßgeschneiderte Lösungen an, um sie im Vertrieb zu unterstützen. Neben individuellen Schaufensterlösungen sind auch Dekorationen, Banner und Raumgestaltungen möglich. Ebenso kann auch in regionalen Zeitungen mit gemeinsamen Anzeigen von FriedWald und

kooperierenden Bestattungsunternehmen geworben werden.

Spezielle Angebote für die Vorsorge

Immer mehr Menschen wollen ihre Bestattungsvorsorge regeln und gehen direkt auf das Bestattungshaus ihres Vertrauens zu. FriedWald unterstützt Sie dabei, Menschen, die sich für die letzte Ruhe im FriedWald interessieren, ein umfassendes Beratungsangebot zur Verfügung zu stellen. Neben vielfältigen Informationsmaterialien über FriedWald gibt es auch die Möglichkeit gemeinsamer Veranstaltungen. So kann speziell für Bestattungshäuser sowie deren Kundinnen und Kunden eine individuelle Waldführung vereinbart werden. Auch gibt es die Möglichkeit, eine Infoveranstaltung rund um die FriedWald-Idee im Bestattungshaus anzubieten. Gerne halten die FriedWald-Expertinnen und -Experten einen Vortrag zum FriedWald-Konzept für alle Interessierten.





**BOLLERMANN
GRABMALE**
SCHÖNE ERINNERUNGEN

**DAS GRABKREUZ
DER ZUKUNFT**

- nachhaltig
- wiedereinsetzbar
- sinnvoll

KOMMT GERNE AUF UNS ZU
www.bollermann-grabmale.de

Welche individuellen Möglichkeiten FriedWald den Bestattungshäusern anbieten kann, erfahren Sie im persönlichen Gespräch unter 06155 848-500.

Individueller Ort des Gedenkens

Bei der überwiegenden Mehrheit der FriedWald-Standorte handelt es sich um Laubmischwälder, die vor allem Buchen und Eichen beheimaten. Dennoch gleicht kein Wald dem anderen. Regional unterschiedliche Flora und Fauna prägen in jedem FriedWald ein ganz eigenes Ambiente.

Damit sich die Infrastruktur harmonisch einfügt, sind auch die Andachtsplätze individuell auf den einzelnen Standort zugeschnitten. Mal kommen hierbei die Arbeiten regionaler Künstler zum Einsatz, zum Beispiel bei den Urnenstelen. Mal kann aber auch ein ohnehin vorhandener Baumstumpf als Platz für die Urne genutzt werden. So entsteht in jedem FriedWald ein ganz eigener zentraler Ort des Erinnerns und Gedenkens, der für Trauerfeiern genutzt werden kann.

Weitere Informationen zu FriedWald gibt es telefonisch Tel. 06155 848-500 oder im Internet unter:

www.friedwald.de/fuer-bestattungshaeuser



Über FriedWald®

Die FriedWald GmbH hat mit der Naturbestattung eine Veränderung in der Bestattungskultur angestoßen. 2001 wurde mit dem FriedWald Reinhardswald bei Kassel der erste Bestattungswald als Alternative zum herkömmlichen Friedhof in Deutschland eröffnet. Seitdem ermöglicht FriedWald in Kooperation mit Ländern, Kommunen, Kirchen und Forstverwaltungen Baumbestattungen in gesondert ausgewiesenen Bestattungswäldern. Inzwischen gibt es bundesweit 79 FriedWald-Standorte, jeder ist ein nach öffentlichem Recht genehmigter Friedhof im Wald.

Das Unternehmen mit Sitz im hessischen Griesheim bei Darmstadt beschäftigt rund 170 Mitarbeitende am Unternehmenssitz (Verwaltung, Kun-

denbetreuung) und bundesweit (Standort- und Forstbetreuung). Zudem betreuen rund 300 FriedWald-Försterinnen und -Förster die FriedWald-Standorte vor Ort und begleiten Kundinnen und Kunden bei Waldführungen, Baumauswahl und Beisetzung. Die Marke FriedWald ist in Deutschland geschützt. Ziel ist, in schönen Waldregionen ein einheitliches und ökologisch anerkanntes Naturbestattungskonzept zu gewährleisten. FriedWald ist bekannt: Rund zwei Drittel der über 50-Jährigen kennen die Marke (kantar/emnid 9/2022).

Pressekontakt:

FriedWald GmbH
Im Leuschnerpark 3
64347 Griesheim
Carola Wacker-Meister
Leitung Öffentlichkeitsarbeit
Telefon: 06155-848-203
E-Mail: presse@friedwald.de





Wahlweise mit:

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

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

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

Profitieren Sie von unserem Beratungsservice!

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

Oder besuchen Sie uns unter:
www.linn-sprachverstaerker.de



Lisa Kikillus



Foto: PUR Solutions GmbH

Warum Fingerabdrücke so wichtig sind

Eine verpasste Chance kann die Trauerbewältigung zusätzlich belasten

Seit vielen Jahren gehört PUR Solutions GmbH zu den führenden Anbietern von individuellem Erinnerungsschmuck. Zum Sortiment gehört u.a. die bewährte stilvolle Schmuckkollektion NANO Lifelines, die den individuellen Fingerabdruck eines Menschen enthält. Etwas Bleibendes für die Trauerbewältigung: Das Unternehmen erklärt die Bedeutung dieser besonderen Erinnerungsform:

Text: PUR Solutions GmbH

Immer wieder erleben wir in Gesprächen, wie frustriert Menschen über die verpasste Chance der Abnahme von Fingerabdrücken sind – auch noch Jahre später.

Und auch wenn wir täglich viele, viele Abdrücke bearbeiten, so ist uns die Tragweite dieser „Momententscheidung“ doch erst seit einigen Jahren so richtig bewusst.

Durch die Teilnahme an Infoveranstaltungen und Fachmessen rund um das Thema

Tod kommen wir mit vielen Menschen ins Gespräch, die bereits die Angehörigen von sterbenskranken Menschen begleiten – wie beispielsweise Hospizmitarbeiter und Pflegekräfte von Palliativ-Stationen. Dabei entstehen Wünsche und Bedürfnisse für den Abschied und die Zeit danach. Aber auch Trauerbegleiter, Sternenkindervereine und natürlich die Bestatter können uns viel dazu erzählen.

Es scheint doch so viel mehr dahinter zu stecken als „nur ein Fingerabdruck“. Denn im Schockmoment des Verlustes hat der Betroffene oftmals keinen Kopf für diese Art von Erinnerungsbewahrung. Wenn man vorher mit dieser Thematik keine Berührung hatte, ist es einfach nicht präsent. Und wie oft wurde uns von der Situation berichtet, dass nur zwei oder drei Familienmitglieder am Beratungstisch saßen und entschieden haben, im Hintergrund aber noch weitere Trauernde waren, die gerne eben diesen Wunsch der Abdrucknahme geäußert hätten.



Der Fingerabdruck – eine Selbstverständlichkeit im Rahmen eines Sterbefalls?

Eine Möglichkeit, diesem Frust vorzubeugen wäre, wenn das Bestattungsunternehmen den Abdruck eines Fingers selbstverständlich vornimmt – ganz gleich ob digital, in Silikon oder auf Karten. Und sollte dennoch der Wunsch bei den Hinterbliebenen nicht bestehen oder sich entwickeln, so ist das Vernichten eines Abdruckes einfacher als das Sehnen nach einem nicht mehr erfüllbaren Wunsch. Rechtlich kann man diesen Vorgang mit seinen Vertragsunterlagen von Anfang an absichern. Wenn Trauernde

dies explizit nicht wünschen, ist es demnach auch einfacher, es eben nicht auszuführen. Es ist sinnvoll, den Abdruck rechtzeitig zu veranlassen und diese Erinnerungsform innerhalb der Bestattungsvorsorge zu berücksichtigen, denn zu Lebzeiten sind die Abdrücke immer besser!

Was die Hinterbliebenen dann mit den Abdrücken machen, bleibt ihnen überlassen. Es gibt, unabhängig vom Erinnerungsschmuck, so viele Möglichkeiten der Erinnerungsbewahrung. Nach unserer Gesprächserfahrung ist es die sensibelste Methode, den Menschen etwas mitgeben zu können, was

sie zeitlich ungebunden zur ihrer eigenen Trauerbewältigung verwenden können.

Und auch wenn der Fingerabdruck später einfach nur eingerahmt wird: Es hilft den Trauernden – und darauf kommt es an. Für mehr Informationen zur generellen Abnahme von Fingerabdrücken stehen wir gern zur Verfügung, unverbindlich und kostenlos. Wir sind telefonisch erreichbar unter der Telefonnummer 02153-127 88 81.

www.nano-erinnerungsschmuck.de



NATURURNE

Urnen, natürlich schön

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

Geschäftsübernahme, Veränderung und Herausforderung

Fünf Fragen an Ralf Heizmann,
Bestattungshaus Heizmann



Autorin: Stephanie Tamm

Manchmal ist es mit dem Generationswechsel in Bestattungshäusern gar nicht so einfach. Doch bei Bestatter Ralf Heizmann aus dem baden-württembergischen Oberwolfach lief die Übernahme des Betriebes harmonisch, man könnte sogar sagen vorbildlich ab. Nicht etwa, weil er sich noch mit der Umsetzung seiner Ideen zurückhielt. Ganz im Gegenteil: Ralf Heizmann hat Tabula rasa gemacht und das Bestattungshaus Heizmann von Grund auf erneuert. Wie klappt so etwas? Welche Tipps hat Ralf Heizmann gerade für die ältere Bestattergeneration? Und was gibt ihm Rückenwind, um die Herausforderungen des Bestatteralltags zu meistern? Ralf Heizmann gibt darauf fünf Antworten.

Herr Heizmann, wann waren denn Ihre Eltern so weit, das Geschäft an Sie zu übergeben?

Im Grunde brachten sie die Digitalisierungsbewegung und die immer wichtiger werdenden neuen Medien dazu. Meine Eltern haben gemerkt, dass dies große Bedeutung für die Bestattungsbranche hat, aber es eben

nicht mehr ihr Metier ist. 2016 übernahm ich dann den Betrieb und wir alle waren damit glücklich.

Was haben Sie als neuer Geschäftsführer verändert und wie sind Ihre Eltern damit umgegangen?

Mein Kopf war natürlich voller Ideen. Ich bin einfach alles ganz neu angegangen. Ich dachte: „Wenn, dann richtig!“ Schließlich wollte ich das, was meine Eltern aufgebaut haben, weiter in die Zukunft tragen. Wir hatten vorher viele kleine Räumlichkeiten, das wollte ich unbedingt ändern. Denn die wichtigen Entscheidungen, die am Ende eines Lebens zu treffen sind, brauchen nun mal Raum und Zeit. Die Menschen sollen sich bei uns wohlfühlen und Ruhe finden. Unser Neubau wurde 2019 fertiggestellt. Ein barrierefreies, großzügiges Bestattungshaus in hellen, freundlichen Farben, das durch die großen Fensterfronten zeigt, wofür wir stehen: Transparenz.

Doch nicht nur das Außen musste erneuert werden, auch unsere interne Aufstellung wollte ich verbessern. Deshalb habe ich PowerOrdo in den Betrieb eingeführt, um unsere Abläufe, unsere Organisation und die komplette Abwicklung der Aufträge so reibungslos und effizient wie möglich zu gestalten. So können wir im Team noch besser zusammenarbeiten und werden nicht durch

unnötige Bürokratie ausgebremst. Das bedeutet für uns mehr Zeit für das Wesentliche: die Angehörigen. Schließlich ist es diese intensive Kundenbetreuung, die nach außen wahrgenommen wird.

Ein weiterer wichtiger Schritt war für mich die digitale Kundenbetreuung mit PowerOrdoMAX. Das ist die Zukunft und daran führt für mich kein Weg vorbei. Ein Beispiel: Die neue Trauerfeier-Musik-Funktion mit eigener Bestatter-App ist genial. Sie nimmt uns unfassbar viel Arbeit ab. Das gesamte Handling und die Übermittlung der Musikwünsche sind wunderbar einfach. Insgesamt ist PowerOrdoMAX unser Rundum-Paket – die ganze Zeitersparnis, das immer größer werdende Dienstleistungsangebot. Mit jeder neuen Entwicklung von Rapid geht's auch für uns voran.

Und meine Eltern sehen den Erfolg, den wir mit den Veränderungen haben –und freuen sich, dass ihr Lebenswerk in guten Händen ist.

Als Inhaber sind Sie Unternehmer, Bestatter, Berater, Eventmanager und Seelenröster zugleich. Wie meistern Sie diese Herausforderungen?

Das geht nur, wenn das große Ganze stimmt. Im Kern sind das meine Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Wir arbeiten Hand in Hand, sind füreinander da. Ohne dieses

tolle Team ginge gar nichts. Dafür an dieser Stelle ein großes Dankeschön! Außerdem ist es wichtig, einen zuverlässigen IT-Partner zu haben! In unserem Beruf ist einfach keine Zeit, um sich mit nicht funktionierender Technik und Software herumzuärgern. Ein Angehöriger sagte auch letztes zu mir, wie effektiv vernetzt er meine Online-Services im Kunden-Center findet. So muss es sein.

Welche Marketingmaßnahmen setzen Sie für Ihr Bestattungshaus ein?

Grundsätzlich bin ich im Marketing offen für alles, prüfe jedes Werbemittel aber mit Skepsis. Dabei frage ich mich immer: Passt es zu unserem Haus und unserer Region? Die wichtigste Maßnahme ist natürlich unsere Website – hier ist mir Aktualität besonders wichtig. Unsere jetzige Seite ging parallel zur Fertigstellung des Neubaus 2019 online. Jetzt möchte ich sie überarbeiten und vom Aufbau und Inhalt her an unsere Unternehmensbroschüre von Rapid anpassen. Neben Klassikern wie Anzeigen, Flyern, Vorsorgeinfos, Blöcken und Kugelschreibern setze ich auch Roll-ups ein. Aktuell haben wir das Roll-up zur Trauerfeier-Musik bei uns aufgestellt. Unseren Facebook-Auftritt haben wir ziemlich schnell nach der Geschäftsübernahme angelegt. Auch im Sponsoring machen wir relativ viel und lassen uns das auch ein bisschen was kosten. Durch das Sponsoring des ortsansässigen Tennisclubs zum Beispiel stehen wir auf einer zwei Meter hohen Litfaßsäule. Gut funktioniert auch, den Spielball für unsere Heimatmannschaft zu sponsern, insbesondere bei lokalen Fußball-Derbys. So erreichen wir auch Menschen außerhalb unseres Einzugsgebietes.

Möchten Sie Ihren Kolleginnen und Kollegen noch etwas mitgeben?

Seid offen für Neues und nutzt eure Chancen! Einmal direkt an die ältere Generation unter uns: Schenkt euren Kindern Vertrauen, lasst sie machen! Wenn es euch schwerfällt loszulassen, denkt zurück, wie ihr damals angefangen und eurer Bestattungshaus nach vorn gebracht habt.

Vielen Dank, lieber Herr Heizmann, für diese spannenden Einblicke!

🎵 Trauerfeier-Musik

Klingt gut, ist gut – mit über 1,5 Millionen Titeln zur Wahl:

- Einzigartige Titelvelfalt und **thematisch sortierte Playlists**
- **Praktische Upload-Funktion** für eigene Musikdateien
- Hörproben und einfache Auswahl für Ihre Auftraggeber **im Kunden-Center**
- Titelauswahl **per Rapid Bestatter-App** streamen oder offline abspielen

Weitere Informationen auf www.rapid-data.de



REEDEREI HUNTEMANN



**SEEBESTATTUNG –
SO SCHLIESST SICH DER KREIS**

individuell besonders unvergesslich

**ÜBER 30 JAHRE
SEEBESTATTUNG**

www.reederei-huntemann.de

Kostenexplosion wird für Hinterbliebene zum Problem

Text: Hans-Joachim Frenz

Zum Jahreswechsel erhöhen zahlreiche Gas- und Stromanbieter drastisch ihre Preise. Zudem müssen die Verbraucher in den kommenden Monaten mit hohen Nachzahlungen für Energielieferungen rechnen. Da die Inflationsrate eh schon bei über 10 Prozent liegt, kommt das für viele zur Unzeit und wird die wirtschaftliche Lage weiter verschärfen. Sollte nun auch noch ein Todesfall in der Familie für eine außerplanmäßige finanzielle Belastung sorgen, dürfte die Verzweiflung groß sein. Doch Bestattungsunternehmen können bei Hinterbliebenen mit einem Service der ADELTA.FINANZ AG für spürbare Entlastung sorgen.

Viele Bestatterinnen und Bestatter haben in den vergangenen Monaten ihre Preise erhöht. Dieser Schritt war alternativlos, da gestiegene Preise für Rohstoffe, Energie und Dienstleistungen nicht selbst aufgefangen werden können, sondern an die Hinterbliebenen weitergegeben werden müssen. Was in wirtschaftlich normalen Zeiten nicht mehr als eine Randnotiz wert wäre, dürfte in der aktuellen Krise die Hinterbliebenen dazu bringen, bei Bestattungen unnötige Extrakosten weitestgehend zu reduzieren.

Hohe Nachzahlungen drohen

Das Problem: Die aktuelle Inflationsrate von über 10 Prozent reißt in die Geldbörsen der Verbraucherinnen und Verbraucher schon jetzt ein tiefes Loch. Und die schlimmste Zeit dürfte noch bevorstehen, wenn die Jahresendabrechnungen für Strom und Gas in den Briefkästen landen. So rechnen Branchenexperten damit, dass ein 4-Personen-Haushalt aufgrund der Preisexplosion

mit Nachzahlungen von bis zu 5.000 Euro rechnen muss. Kombiniert mit den deutlich höheren monatlichen Abschlagszahlungen dürfte dies in vielen Haushalten für gravierende wirtschaftliche Turbulenzen sorgen. Vor allem in dem Zusammenhang, dass ein Ende der hohen Energie- und Lebenshaltungskosten momentan nicht absehbar ist. Vor diesem wirtschaftlichen Hintergrund dürften viele Hinterbliebene bei der Planung von Bestattungen mit sehr spitzem Bleistift rechnen und die gebuchten Leistungen auf das Allernötigste zu beschränken. Bestatterinnen und Bestatter müssen deshalb trotz gestiegener Beschaffungspreise in Zukunft mit sinkenden Umsätzen rechnen. Und nicht nur das: Auch das Ausfallrisiko dürfte deutlich steigen. Die Mehrheit der Haushalte wird schließlich keinen ausreichenden finanziellen Puffer haben, um hohe Sonderausgaben stemmen zu können.

Forderungsausfällen vorbeugen

Für Bestatterinnen und Bestatter gilt es deshalb, sich schon jetzt bestmöglich auf die sich anbahnende Entwicklung vorzubereiten. Hierfür ist der Düsseldorfer Finanzdienstleister ADELTA.FINANZ AG der ideale Partner. Die ADELTA mit ihrem maßgeschneiderten Abrechnungsservice schützt Bestattungsunternehmen vor Forderungsausfällen und sorgt für eine hohe Liquidität.

Zudem haben Bestatterinnen und Bestatter mit dem ADELTA-HinterbliebenenService die Möglichkeit, ihren Kunden eine Ratenzahlung mit bis zu 36 Monatsraten anzubieten. Nutzt ein Kunde diese Möglichkeit, übernimmt die ADELTA vollständig die Abwicklung. Für die Bestattungsunternehmen ändert sich hierbei nichts. Sie erhalten auch in diesem Fall ihren Rechnungsbetrag

abzüglich der Factoring-Gebühren in der Regel innerhalb von 24 Stunden.

Ratenzahlung als Alleinstellungsmerkmal

Um bestmöglich vom Ratenangebot zu profitieren, können ADELTA-Kunden den Ratenrechner direkt auf ihrer eigenen Website anbieten und so mit einem Alleinstellungsmerkmal gegenüber den Mitbewerbern aufwarten. Durch die Möglichkeit, die Bestattungskosten in Raten zu bezahlen, wird den Hinterbliebenen die Sorge vor einer hohen, außerordentlichen finanziellen Belastung genommen. Zudem wird so sichergestellt, dass die Hinterbliebenen in die Lage versetzt werden, die Bestattung mit allen Extras zu planen, die sie sich wünschen. Dementsprechend profitieren Bestattungsunternehmen durch das Ratenzahlungsangebot von höheren Umsätzen.

Informieren Sie sich jetzt über die maßgeschneiderten Finanzdienstleistungen, die die ADELTA.FINANZ AG für das Bestattungswesen zu bieten hat, und profitieren Sie von den auf die Branche zugeschnittenen Premium-Dienstleistungen. Mit einem starken Partner wie der ADELTA.FINANZ AG an Ihrer Seite sind auch Sie für die wirtschaftlich anspruchsvollen Zeiten, die angebrochen sind, bestens gerüstet.

www.adeltafinanz.com



Jetzt mit
Ratenrechner!



Präsentationen individuell und flexibel gestalten

Text: Britta Schaible

Ob für die Trauerfeier oder für den Innenbereich im Bestattungshaus: FUNERALdisplay ermöglicht moderne und traditionelle Gestaltungsmöglichkeiten, die für eine einzigartige und lebendige Atmosphäre sorgen.

Die Verbindung von Funktion, Design und Ästhetik: Mit FUNERALdisplay hat das Unternehmen Andreas Wormstall Bürotechnik ein zeitgemäßes und bewährtes Display-Konzept entwickelt, das den besonderen Ansprüchen eines Bestattungsunternehmens gerecht wird.

Foto- und Videopräsentationen für Trauerfeiern verleihen dem Abschied eine sehr persönliche Note. Das flexible System verspricht zahlreiche Einsatzmöglichkeiten und besteht aus der fertig montierten Komplettlieferung von Display und Rahmen.



Für die Umrahmungen stehen zahlreiche Ausführungen in den Farben Gold, Silber, Weiß und Schwarz zur Auswahl. Von klassisch und dezent über modern oder auffällig bis hin zur antiken Version – hier wurde jeder Geschmack berücksichtigt.

Ganz gleich, ob Sie sich für eine Staffelei, ein mobiles Standsystem oder eine fest installierte Wandhalterung entscheiden: Mit Hilfe eines mobilen Akkus bleiben Sie unabhängig und können jede Präsentation im Innen- oder Außenbereich zeitnah und spontan auf besondere Wünsche anpassen. Die bequeme Installation erfordert keine Vorkenntnisse. Für die persönliche Beratung zu dem vielseitigen Angebot sowie für technische Fragen steht Ihnen die Familie Wormstall mit ihrem Team gern zur Verfügung.

www.funeraldisplay.de



Das richtige Büro- und

Trauerdruck

System finden

Nutzen Sie die Vorteile der modernen Kommunikation und die zusätzliche Möglichkeit des **professionellen Trauerdrucks.**





Wir beraten Sie gerne:

Tel. 02374/4042

Andreas Wormstall Bürotechnik



www.trauerdruck-wormstall.de

unter allen wipfeln ist ruh?

Feierliche Eröffnung des RuheForst Geratal/Thüringer Wald

Der RuheForst Geratal bei der Ortschaft Frankenhain im Thüringer Wald wurde am Donnerstag, den 01.07.2022, pandemiebedingt ein Jahr später, feierlich eröffnet. Die Menschen würden den RuheForst als Alternative zu den herkömmlichen Bestattungsformen gerne annehmen und seien froh, dass es diese Bestattungsmöglichkeit nun in der Region gäbe.

Die Gründe der Menschen für den Zuspruch zum RuheForst sind so unterschiedlich wie sie selbst. Die Einen möchten dort eine Ruhestätte haben, weil Sie sich naturverbunden fühlen, für die Anderen kann der Hauptgrund sogar in der nicht notwendigen Grabpflege liegen, weil die Familie weit verstreut lebt und sich nicht genügend darum kümmern könnte.

Bürgermeister Straube begrüßte die geladenen Gäste und bedankte sich bei allen, die an der Umsetzung des RuheForstes mitgewirkt haben für die gute Zusammenarbeit.

Jost Arnold, der Geschäftsführer von RuheForst, bedankte sich ebenfalls bei allen Beteiligten für ihr Engagement im Hinblick auf die Entstehung des 77. RuheForstes in Deutschland und dem ersten im Bundesland Thüringen. Als Geschenk für den RuheForst übergab er ein hölzernes Schild mit der Aufschrift RuheForst an Herrn Bürgermeister Straube.

Der RuheForst Geratal/Thüringer Wald grenzt direkt an die auf etwa 480 m Meereshöhe in einem Talkessel liegende, Ortschaft Frankenhain. Vom RuheForst aus, welcher aus einem schönen Kiefern-Buchen-Mischwald besteht und auf einer leichten Anhöhe liegt, hat man an einigen Stellen einen schönen Weitblick auf die ihn umgebend Landschaft. Ein angenehmes mildes Klima und sauerstoffreiche Luft wirken ebenfalls sehr wohltuend und geben dem RuheForst-Besucher ein wohltuendes Gefühl mit auf den Weg.

Weitere Informationen unter www.ruheforst-geratal.de



Waldbestattung im RuheForst®.

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



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



RuheForst®. Ruhe finden.



Bestattungswagen vom Bestatter für Bestatter

Das besondere Angebot von Bestattungswagen WOLF OHG aus dem schönen Westerwald

Text: Britta Schaible

Das Unternehmen im Herzen des Westerwalds hat eine langjährige Erfahrung in der Bestattungsbranche: Neben dem seit 1950 bestehenden Bestattungsunternehmen WOLF wurde im Jahr 1990 ein Handel mit gebrauchten und neuwertigen Bestattungswagen aufgebaut.

Das Sortiment umfasst Fahrzeuge aller deutschen Aufbauhersteller: von Bestatterkollegen gekauft. Daher rührt der Slogan „Vom Bestatter für Bestatter“. Alle gebrauchten Modelle befinden sich in einem sorgfältig gepflegten Zustand. Bestattungswagen WOLF kümmert sich um die gewissenhafte Aufbereitung und den Weiterverkauf der Autos.

Im Jahre 2015 wurde die Bestattungswagen WOLF OHG gegründet, die neben dem An- und Verkauf von gebrauchten Bestattungswagen nun außerdem den Umbau von neuen VW- und Mercedes-Fahrzeugen zum Bestat-



tungswagen vornimmt. Die Auftraggeber, übrigens auch aus internationaler Herkunft, schätzen den besonderen und umfassenden Service. Als von Mercedes anerkannter Aufbauhersteller werden bevorzugt Mercedes V-Klasse und Vito als Sonder-Kfz Bestattungswagen umgebaut.

Inhaber Günter Wolf und sein Team versuchen stets, den individuellen Wünschen der Kunden gerecht zu werden „Wir verfügen ständig über ca. 20 sofort verfügbare Neu-

wagen, unterschiedlicher Ausstattungen und Farben. Gebrauchte E-Klasse Bestattungslimousinen haben wir immer im Angebot, gerne unterbreiten wir Ihnen auch ein Angebot über Neuwagen.“

Mit einer jahrzehntelangen Erfahrung und dem besonderen Know-how ist Bestattungswagen WOLF Ihr zuverlässiger Ansprechpartner für einzigartiges Design, innovative Technik und Karosserien mit dem gewissen Charme. Dabei stehen die Wünsche der Kunden und der persönliche Service stets im Mittelpunkt.

Vereinbaren Sie einen Termin! Das Team freut sich über Ihre Kontaktaufnahme, gerne telefonisch unter 0170-772 23 20 oder online.

Bestattungswagen WOLF OHG
Südstraße 5-7
57632 Eichen
www.bestattungswagen-wolf.com



Bestattungswagen **WOLF**

VOM BESTATTER
FÜR BESTATTER

SOFORT VERFÜGBARE NEUE VITO BESTATTUNGSWAGEN

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



AHORN GRUPPE
Bestattungskultur gestalten

**Wir erhalten
Lebenswerke.**

**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 Angehöri-
gen Sicherheit, Kraft und eine konstant gute Quali-
tät zu bieten. Ich habe die Vorzüge,
einer Unternehmensgruppe anzu-
gehören, schätzen gelernt. Sei
es die administrative Unter-
stützung durch die Zentrale
oder der kollegiale Austausch
mit anderen Filialen.
Gemeinsam können wir noch
viel erreichen.“



Seebestattung ab Büsum/Nordsee

Ein Gefühl der inneren Ruhe und Ausgeglichenheit empfinden viele Menschen, wenn sie aufs Meer hinaus blicken. Das Rauschen der Wellen und die scheinbare Unendlichkeit der See lässt sie entspannen und in sich kehren. Und so wünschen sich immer mehr Menschen, auch ihre letzte Ruhe auf See zu finden.

Vom malerischen Fischer- und Urlaubsort Büsum aus bietet die Reederei Rahder seit über 15 Jahren ganzjährig Seebestattungen an. Durch diese langjährige Erfahrung steht den Bestattungsunternehmen ein kompetenter und zuverlässiger Partner für diese besondere, naturverbundene Art der Bestattung zur Seite. Der Hafen Büsum ist weitgehend unabhängig von den Gezeiten, sodass die Wasserstände nur bei besonderen Wetterlagen berücksichtigt werden müssen.

Für die Bestattungen in der Nordsee vor Büsum stehen zwei Schiffe zur Verfügung: Bei der „Hauke“ handelt es sich um einen ehemaligen Krabbenkutter, der entsprechend umgebaut wurde. Die „Hauke“ bietet eine unvergleichliche Atmosphäre und den ursprünglichsten Bezug zum Meer. Die „Hauke“ ist geeignet für kleinere Trauergesellschaften.

MS „Ol Büsum“ dagegen ist ein traditionelles Fahrgastschiff, ein sogenanntes Fördeschiff. Mit zwei geschlossenen Salons (beide mit Ausblick) bietet die „Ol Büsum“ Platz für bis zu 130 Personen.

Die Seebeisetzungen mit der Reederei Rahder können sowohl als begleitete Seebestattung, bei der die Angehörigen an der Zeremonie teilnehmen, als auch als stille Seebestattung

Text: Reederei Rahder

ohne Angehörige erfolgen. Bei der begleiteten Form können die Angehörigen die Zeremonie beispielsweise mit Musik oder Blüten mitgestalten. Bei beiden Varianten wird nach würdigem seemännischen Brauch die Urne dem Meer übergeben. Die Hinterbliebenen erhalten über die Bestattungsunternehmen einen Auszug aus dem Schiffstagebuch und auf Wunsch eine Seekarte mit den genauen Koordinaten der Grabstätte. Zum Andenken an die Verstorbenen bietet die Reederei Rahder regelmäßig Gedenkfahrten zu der Beisetzungsstelle an. Auch individuelle Gedenkfahrten können vereinbart werden.

www.seebestattung-buesum.de



BESTATTUNGSWAGEN GEBRAUCHT ZU VERKAUFEN

Mercedes-Benz Vito 115 CDI, Farbe silbern,
Baujahr 2006, aus erster Hand, Kilometerstand 49223
Kann jederzeit besichtigt werden.

Peter Reuther Bestattungen
Dr. Julius-Leber-Str.13 | 67433 Neustadt / Wstr.
Tel: 06321 33207

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

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

BESTDAY

Die Veranstaltung für Bestatterinnen und Bestatter

25.01.2023 Bonn

15.02.2023 Hannover

www.bestday-original.de

FRIEDHOFSVERWALTUNGSTAG

www.friedhofsverwaltungstag.de

FACHMESSEN 2023

22.-23.04.2023

FORUM BEFA, Hamburg

www.forum-befa.com

05.-06.05.2023

Leben und Tod, Bremen

www.leben-und-tod.de

26.-27.05.2023

PIETA DRESDEN

www.pieta-messe.de

WORKSHOP

Lavabis

Bestattungskosmetik

Aktuelle Informationen zu den Workshops finden Sie unter:

www.lavabis.de

BOLLERMANN Grabmale – jetzt auch auf der BUGA 2023 in Mannheim

Auf der kommenden Bundesgartenschau, die vom 14. April bis zum 8. Oktober 2023 in Mannheim stattfindet, dreht sich alles um das Thema Nachhaltigkeit.

Das Unternehmen BOLLERMANN GmbH aus Winnenden wird hier vor Ort sein und eine Ausstellung nachhaltiger Grabmale auf der Fläche des Bundes deutscher Friedhofsgärtner präsentieren.

www.bollermann-grabmale.de

INSERENTEN

2 Daxecker Holzindustrie GmbH

www.daxecker.at

5 Agentur Erasmus A. Baumeister

www.erasmus1248.de

7 Reederei Narg

www.reederei-narg.de

9 FriedWald* GmbH

www.friedwald.de

10 Messe Dresden Pieta

www.pieta-messe.de

13 Auto Förster GmbH

www.foerster-bewa.de

14 Mevisto GmbH

www.mevisto.com

17 Reederei H. G. Rahder GmbH

www.seebestattung-buesum.de

19 PUR Solutions GmbH

www.nanogermany.de

21 Seebestattungs-Reederei Albrecht

www.seebestattung-albrecht.de

22 BOLLERMANN GmbH

www.bollermann-grabmale.de

23 Linn Sprachverstärker

www.linn-sprachverstaerker.com

25 ikt Lenz GmbH & Co. KG

www.natururne.de

27 Reederei Huntemann GmbH

www.reederei-huntemann.de

29 Wormstall Bürotechnik

www.trauerdruck-wormstall.de

30 Ruheforst* GmbH

www.ruheforst.de

32 Bestattungswagen WOLF OHG

www.bestattungswagen-wolf.com

32 Ahorn AG

www.ahorn-ag.de

34 Ralf Krings Licht & Leuchter

www.licht-leuchter.de

35 DELTA.FINANZ AG

www.adeltafinanz.com

36 Rapid Data GmbH

www.rapid-data.de

BEILAGEN

FORUM BEFA GmbH & Co. KG

www.forum-befa.com

DELTA.FINANZ AG

www.adeltafinanz.com



Licht und Leuchter

Waren aus NE-Metallen und Metallgestaltung

Wir wünschen Ihnen und Ihrer
Belegschaft frohe Weihnachten und
ein gutes neues Jahr, verbunden
mit dem Dank für die vertrauensvolle
geschäftliche Zusammenarbeit.



Ralf Krings seit 1985

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

Seit 1985



Licht & Leuchter

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

FROHE WEIHNACHTEN UND EIN GESUNDES NEUES JAHR



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 2023.



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

powerordo **MOVE**

Die Unterwegs-App für Sie & Ihr Team



Holen Sie sich Ihre neue Mobilität

Termine, Aufgaben, Kontakte & Infos
zu den Sterbefällen jederzeit griffbereit:
www.rapid-data.de/powerordomove



Jetzt kostenfrei App downloaden:
PowerOrdoMOVE

