



BESTATTUNGSWELT

Das Fachmagazin für die Bestattungsbranche

Ausgabe 04.2024

GUTE IDEEN BRAUCHEN FLÜGEL

Daxecker®

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



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

Ihr **Daxecker®** - Team



Liebe Leserin, lieber Leser,

rund um die Grabstätte reihen sich bei den Menschen oft noch viele Vorurteile und Unsicherheiten. Viele gehen z. B. davon aus, dass eine pflegefreie Ruhestätte immer mit einer anonymen Bestattung verbunden ist.

Dabei gibt es ja viele interessante Alternativen, die den Angehörigen einen individuellen und konkreten Ort für ihre Trauer bieten. Auch eine beauftragte Dauergrabpflege bedeutet nicht den Gang zur Schuldnerberatung.

Die Themen Grabwahl, Grabpflege und -gestaltung sollten mehr Aufmerksamkeit erhalten und enttabuisiert werden. Je mehr darüber gesprochen wird, desto besser.

Übrigens: Die Musikgruppe Die Toten Hosen hat das bereits vor vielen Jahren getan und entsprechend gehandelt. So wurde seinerzeit eine Band-Grabstätte auf dem Südfriedhof in Düsseldorf mit ausreichend Grabstellen für die Musiker und ihre Lieben errichtet – ein tröstlicher Gedanke, auch in der Ewigkeit vereint zu bleiben.

Herzlichst

Ihr BestattungsWelt-Team

Britta Schaible
Redaktion

Nicola Tholen
Projektleitung

Natururne®
Das Original

Entdecken Sie noch viele weitere Neuheiten in unserem Onlineshop unter www.natururne.de

Kreativ. Vielseitig. Persönlich.

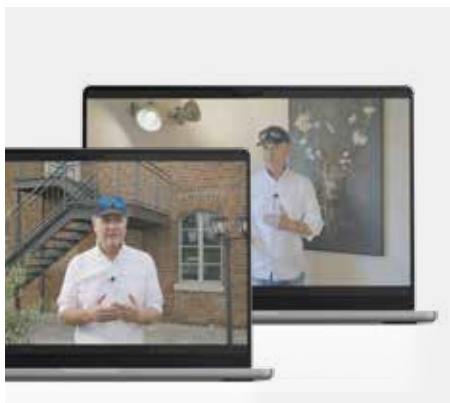
scan mich 



natururne.de
LENZ

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

Beiträge



8

Film ab!

Erasmus A. Baumeister



10

„Die Belohnung ist die Dankbarkeit der Familien.“

Ein Interview mit Kapitän Benjamin Albrecht



22

Auch auf die inneren Werte kommt es an

Westhelle Köln GmbH

3 Editorial

6 Potentiale

Erasmus A. Baumeister

8 Selbstfürsorge

Carolin Reimann

8 Film ab!

Erasmus A. Baumeister

10 „Die Belohnung ist die Dankbarkeit der Familien.“

Ein Interview mit Kapitän Benjamin Albrecht

12 Ratenzahlung hilft Hinterbliebenen und sorgt für höhere Umsätze

ADELTA.FINANZ AG

14 The Big Quit

Jule Baumeister

16 Das besondere Seminar für Trauerredner

Die BW im Interview mit Birgit Töbelmann

18 Welche Bestattersoftware ist die richtige?

Rapid Data GmbH

21 Wie man schnell die richtige Urne für Hinterbliebene findet

Lavabis GmbH

22 Auch auf die inneren Werte kommt es an

Westhelle Köln GmbH

23 Kunst, Kultur und Kulinarisches

FORUM BEFA Austria

24 „(Un)Endlich Wald!“

Podcast RuheForst® Südpfälzer Bergland

25 Individuell und originell

Blackfinito GmbH

26 Überführungen in würdevollen Fahrzeugen

Bestattungswagen WOLF OHG

27 Trauerfeiern – sehr persönlich gestaltet

Andreas Wormstall Bürotechnik

28 Der BW-Buchtip

30 Termine/Inserten

Impressum

Herausgeber

Verlag Bestattungswelt Ltd
c/o ADELTA.FINANZ AG
Marc-Chagall-Straße 2
40477 Düsseldorf

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

06.09.2024

Gestaltung

Florian Rohleder

Titelfoto

daniel-olah/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 01.01.2024.

€ 7,50

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

BESTday

FÜR BESTATTERINNEN UND BESTATTER

Wir zeigen Ihnen
den richtigen Weg!

Neuer Partner
Clever One –
Die Bestatter-
software

BESTday Hamburg

aus der Branche für die Branche – alternativlos

Samstag, 12. Oktober 2024

Hamburger Friedhöfe - AÖR –
„Ohlsdorf - der Park“ (Cordes Halle)

Fuhlsbüttler Str. 756
22337 Hamburg

Mit geführter
Bustour über
den weltgrößten
Parkfriedhof

Informationen und Anmeldung unter
www.bestday-original.de



Potentiale

Text: Erasmus A. Baumeister

Es ist gerade richtig viel los in der deutschen Bestattungsbranche. Nationale und internationale Ketten und Investoren kaufen um jeden Preis alle Bestattungsunternehmen und verwandte Gewerke, die irgendwie zu haben sind.

Über die Preise, die gezahlt werden, ist das durchaus erfolgreich. Teilweise große Namen haben ihre Unternehmen an belgische, spanische oder deutsche Investoren verkauft. Ähnliche Interessenten aus Österreich und Frankreich stehen in den Startlöchern. Ich finde das gut. Ich sehe hier überhaupt keine Gefahr für das lokal und regional agierende Bestattungsunternehmen, das sich durch Qualität, Persönlichkeit, Individualität und

Kreativität auszeichnet und seine Kunden perfekt bedient. Das Schöne an der Sache ist, dass die Preise für Bestattungsunternehmen deutlich gestiegen sind, weil sich die Nachfrage einfach multipliziert hat. Also Ihr Lebenswerk ist noch wertvoller geworden, großartig. Es gibt viele Gründe für diese explosionsartig gestiegene Nachfrage. Die Branche ist krisenfest, weder Pandemie noch Inflation haben schwere Spuren hinterlassen. Die nächsten 30 Jahre sind, aufgrund der Demografie, Wachstumsjahrzehnte. Die Bestattungsbranche ist so ziemlich das Einzige, was von Investoren nicht schon dreimal umgegraben wurde etc. Wer sein Unternehmen verkaufen will, hat Gründe, wie Alter, keine Nachfolger, oder einfach keine Lust mehr. Das ist alles nachvollziehbar. Wer sein Unternehmen verkaufen will und auf der Suche nach dem besten Preis ist, der kann sich gerne bei mir melden, weil ich weiß,

wer kaufen will, egal ob Konzerne, Existenzgründer oder Bestatterkollegen. Gerne berate ich Sie hierzu kostenlos, ich werde vom Käufer bezahlt.

Wer sein Bestattungsunternehmen nicht verkaufen will, dem gratuliere ich zur besten Branche der Welt. Beste Branche, weil krisenfest, Wachstumsmarkt, unendliche Möglichkeiten und eine Kundengarantie, die es so nicht noch einmal gibt. Damit meine ich: Wenn das Bestattertelefon klingelt und jemand sagt, dass die Oma tot ist, hat dieses Unternehmen zu 99 Prozent einen Auftrag. Mit unendlichen Möglichkeiten meine ich die perfekte Position des Bestattungsunternehmens. Wenn die Oma verstorben ist, dann rufen die Menschen sehr schnell in einem Bestattungsunternehmen an. Dass Bestattungsunternehmen eigene Abschiedsräume, Feierhallen und auch ein eigenes Café anbieten, ist nicht neu, für

öffnen und zu betreiben, also die Friedhofsleistung gleich mit anzubieten. Auch eigene Baumbestattungswälder zu eröffnen und zu betreiben, ist einfacher denn je. Die juristischen Voraussetzungen liefere ich Ihrem Unternehmen gerne.

Diese Branche bietet unglaublich viele unternehmerische Entwicklungs- möglichkeiten.

Wo sich noch ein neues Krematorium für ein Bestattungsunternehmen lohnt, ist einfach zu ermitteln. Wie Sie Ihre Kollegen dazu bringen, die eigenen Verstorbenen bei Ihnen kremieren zu lassen, sage ich Ihnen. Der Tierbestattungsmarkt boomt. Für ein etabliertes Bestattungsunternehmen ist es eine Kleinigkeit, hier erfolgreich mitzuspielen. Ob das unter Ihrem Namen stattfindet oder Sie diese Dienstleistungen an einem anderen Ort und unter einem anderen Namen anbieten, entwickeln wir gemeinsam

anhand vieler Referenzen meinerseits. Ich kenne Bestattungsunternehmen, die bieten das Produkt Dauergrabpflege mit an. So sind garantierte Jahresumsätze für 15 bis 30 Jahre realisierbar. Ich zeige Ihnen gerne Beispiele hierzu. Das Thema Bestattungsvorsorge läuft von Jahr zu Jahr besser und wird explosionsartig wachsen. Nichts ist einfacher, als eine Bestattungsvorsorgeoffensive zu starten. Ich zeige Ihnen, wie das für Ihr Unternehmen geht. Die komplette Friedhofsbewirtschaftung wird immer mehr von lokalen Bestattungsunternehmen durchgeführt. Wie hier Erträge zu generieren sind, kann ich Ihnen anhand von Referenzen präsentieren.

Diese Branche bietet unglaublich viele unternehmerische Entwicklungsmöglichkeiten. Wenn Sie wissen wollen, was für Sie und Ihr Unternehmen die nächste und effizienteste Ausbaustufe mit der maximalen Zukunftsorientierung ist, dann laden Sie mich ein oder rufen mich unter **0172-2011268** an. Die Bestattungsbranche verändert sich rasant, so wie die ganze Welt sich immer schneller dreht. Die Bestattungsbranche bleibt die beste Branche der Welt, wenn Sie Ihr Bestattungsunternehmen zukunftstauglich aufstellen, die richtige Zielgruppe mit einem perfekten Kommunikationskonzept aktivieren und sich immer weiter entwickeln.

www.erasmus1248.de

viele aber noch nicht Realität. Ob sich das für Ihr Unternehmen lohnt, kann ich Ihnen einfach vorrechnen. Wir haben genau diese Weiterentwicklungen mit vielen Hundert Unternehmen durchgeführt. Es ist heute kein Problem mehr für Bestattungsunternehmen, eigene private Kolumbarien zu er-



Nano Erinnerungsschmuck

zeitlos - sicher - schnell
Abdrücke jeder Art
opt. Befüllung mit Patentverschluss
Sternenkinderkollektion

info@nanogermany.de
T: +49 (0)2153 127 88 81

Wir stellen aus:
FORUM BEFA
Salzburg 13. + 14.09.





mehr auf www.nano-erinnerungsschmuck.de

PUR Solutions GmbH - Elisabethstraße 23 - 41334 Nettetal

Selbstfürsorge

Die Herausforderungen im beruflichen Alltag bringen viele Bestatter an ihre Grenzen. Warum Sie unbedingt eine Pause einlegen sollten und wie sich diese positiv auf Ihr Wohlbefinden, Ihre Gesundheit und Ihre Leistung auswirkt, darüber spricht die Expertin Carolin Reimann.

Wir alle wissen: Der Tod macht keine Pause. Als Bestatter sind Ihre Arbeitszeiten relativ unregelmäßig, da Sie sich stark nach den Angehörigen von Verstorbenen richten müssen.

Eine Studie aus dem Jahr 2022 ergab, dass eine erhebliche psychische Belastung durch die 24/7-Bereitschaftsdienste ausgelöst wird. Die permanente Verfügbarkeit und kurzfristige Einsatzbereitschaft, ob abends, nachts oder am Wochenende, führen zu Konflikten zwischen Berufs- und Privatleben.

Die Urlaubsplanung wird schwierig, wenn man sich in der Rufbereitschaft nicht mit Kollegen oder der Familie abwechseln kann. Hinzu kommen die hohe Arbeitsintensität, der Fachkräftemangel, die ständige Unterbrechung und die Komplexität der Aufgaben. Da bleibt wenig bis keine Zeit für eine kraftvolle Pause.



Carolin Reimann

Warum sich das ändern sollte und wie Sie weniger Stress empfinden, um wieder mehr Energie zur Verfügung zu haben und gleichzeitig entspannter und fokussierter durch den Tag zu gehen, dafür bietet Carolin Reimann individuelle Vorträge und Workshops bundesweit online oder nach Rücksprache auch gern in Präsenz an.

www.diegefuehlsrakete.de

WORKSHOPS UND VORTRÄGE

- **Energievoll bei der Arbeit**
Booste dein Energieniveau
- **Selbstfürsorge**
Wie du dich zur Priorität machst
- **Stark im Stress**
Belastungen gelassen meistern
- **Mach mal Pause & gönn dir ...**
Mehr Auszeiten. Mehr Lebensfreude.
Mehr Entspannung



Ein Vorgeschmack für eine 5-Minuten-Pause:
Carolin Reimann

Podcast: Trau dich Reden – lebendig zurück im Leben!

Film ab!

... für die 8 neuen Produktvideos der Agentur Erasmus A. Baumeister

**Ist eine Anzeige für mein Bestattungshaus heute noch zeitgemäß?
Wo und wie finde ich zuverlässige und engagierte Mitarbeiter?
Wie kann ich meine Beratung und damit meine unternehmerischen Ziele optimieren?**

Die Agentur Erasmus A. Baumeister hat 8 neue Erläuterungsfilme für die Bestattungsbranche entwickelt, die Ihnen zu diesen und vielen weiteren Fragen Antworten liefern. Darüber hinaus erhalten Sie wertvolle Anregungen und Informationen zu den Produkten und dem Angebot der Agentur. Einfach mal reinschauen – am besten jetzt.

www.erasmus1248.de



Werden Sie Teil unseres
Netzwerks und genießen Sie
die Stärken der Gemeinschaft.



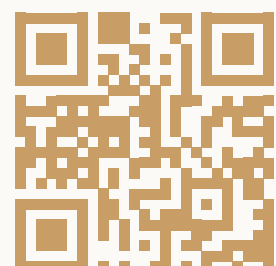
Maßgeschneiderte
Nachfolgelösungen

Entlastung und
Optimierung

Werthaltige
Unterstützung

Austausch und
Weiterentwicklung

Besuchen Sie uns an
unserem **BEFA-Stand
B8-C7** in Salzburg.





„Die Belohnung ist die Dankbarkeit der Familien.“

Text: Theresa Brenker

Benjamin Albrecht, Kapitän und Geschäftsführer der Seebestattungsreederei Albrecht aus Carolinensiel, berichtet über die Besonderheiten einer Seebestattung und wie die Zusammenarbeit mit der ADELTA.FINANZ AG entstanden ist.

Herr Albrecht, bitte stellen Sie die Reederei kurz vor.

Unser Firmensitz liegt an der ostfriesischen Küste, direkt vor der Nordseeinsel Wangerooge, und seit knapp 40 Jahren führen wir Seebestattungen in der Nordsee durch. Ursprünglich nur vor unserem Heimathafen Harlesiel, wo unsere beiden Schiffe MS Horizont und MS Nordwind liegen, aber seit einigen Jahren betreuen wir auch die Ostsee, das Mittelmeer, den Atlantik – im Grunde genommen sind wir weltweit tätig. Mittlerweile sind wir eine 15-köpfige Crew und begleiten Familien auf See, damit sie dort von ihren Lieben Abschied nehmen können.

Sie sind also ein Familienbetrieb?

Genau. 2022 habe ich den Betrieb übernommen, der zuvor von meinen Eltern geführt wurde und davor von meinen Großeltern. Die Familie ist der Seefahrt sehr verbunden – mein Urgroßvater war Leuchtturmwärter auf Roter Sand und fast alle Männer in der Familie sind zur See gefahren.

Wie läuft eine Seebestattung ab?

Am Tag der Beisetzung empfängt der Kapitän die Familie an Bord. Nachdem das Schiff abgelegt hat, sind wir ungefähr 45 Minuten unterwegs ins Seegebiet. Dort angekommen, wird das Schiff aufgestoppt auf Position und die Familie begibt sich an Deck, wo die Urne neben der Schiffsglocke steht. Der Kapitän hält eine Trauerrede und auch die Familie kann auf Wunsch persönliche Worte sprechen. Bevor die Urne der See übergeben wird, schlägt der Kapitän acht Gläser mit der Schiffsglocke – dies kommt traditionell aus der Segelschiffahrt und bedeutet „Wachwechsel an Bord“. Bei einer Seebestattung hingegen heißt dies: „Die Urne hat das Schiff verlassen, die Le-

benswache auf der Erde ist beendet.“ Die Urne wird dann ganz langsam mit einem Seil zu Wasser gelassen und versinkt unter dem Blumenschmuck. Danach beginnt das Schiff zur Ehrerweisung einen großen Kreis um die Position zu drehen und die Familie kann noch Streublüten dem Meer übergeben. Anschließend verlässt das Schiff die Position mit einem langen Ton aus dem Schiffshorn. Nach circa zwei Stunden ist das Schiff zurück im Heimathafen Harlesiel und der Kapitän verabschiedet die Familie.

Als Andenken wird eine Seegrabmappe angefertigt, die Fotos von der Seeurne und eine Seekarte sowie einen Auszug aus dem Schiffstagebuch mit den genauen Beisetzungskordinaten enthält.

Das klingt nach zwei emotionalen Stunden, aber nach einer sehr schönen Bestattungsart.

Ja. Viele sagen uns, dass es eine andere Atmosphäre ist als auf einem Friedhof. Menschen verbinden mit Friedhof immer Trauer, aber mit dem Meer, Wasser und den Inseln verbinden sie schöne Dinge des Lebens.

Die Nachfrage nach Seebestattungen steigt – welche Gründe sehen Sie dafür?

Der Grund ist natürlich oft die Liebe zur See – auf ganz verschiedene Weise. Es kann sein, dass die Verstorbenen bei der Marine waren, das Hobby Segeln bzw. Wassersport hatten oder dass sie einfach gerne ihren Urlaub am Meer verbracht haben. Auch freiheitsliebende Menschen bevorzugen diese Bestattungsart. Darüber hinaus sind auch die Kosten ein Grund, denn Seebestattung ist eine der günstigsten Bestattungsarten.

Werden Sie häufiger von Hinterbliebenen oder von Bestattungsunternehmen kontaktiert?

Im Grunde genommen sind Bestattungshäuser unsere Kunden, die uns kontaktieren oder beauftragen. Aber natürlich werden wir auch hin und wieder von den Familien selbst kontaktiert. Oft wissen sie gar nicht, dass vorab ein Bestattungshaus notwendig ist. Es kann ebenfalls vorkommen, dass der Bestatter seinen Teil macht und die Hinterbliebenen die Reederei selber beauftragen. Die Ausgestaltung, wie beispielsweise Urnen-

wünsche oder das Kaffeegedeck an Bord, werden immer mit der Familie abgestimmt.

Was macht für Sie der Beruf des (See)Bestatters besonders?

Als Seebestattungskapitän ist man in erster Linie Seemann, das heißt, man darf jeden Tag auf dem Wasser verbringen und die frische Luft genießen. Natürlich hätten wir uns nie auf Seebestattung spezialisiert, wenn wir unseren Beruf nicht gerne machen würden. Die Belohnung ist die Dankbarkeit der Familien.

Welche Gründe haben dazu geführt, dass Sie Factoring in Betracht gezogen haben?

Es gab Zeiten, da haben wir eine größere Summe an Außenstände vor uns hergeschoben und wir mussten dann teilweise monatelang auf unser Geld warten. Dank der Zusammenarbeit mit ADELTA.FINANZ ist eine schnelle und zuverlässige Liquidität gesichert.

Seit wann sind Sie Kunde bei der ADELTA und wie sind Sie auf uns aufmerksam geworden?

Das muss im Juli 2007 gewesen sein, auf einer Hausmesse in Celle. Wir waren selbst Aussteller, wie ADELTA auch. Dort kamen wir ins Gespräch und die Idee der Zusammenarbeit ist entstanden. Im August 2007 ist der erste Vertrag über die ADELTA gelaufen.

Welche Vorteile ergeben sich für Sie als Unternehmen durch die Zusammenarbeit?

Für uns als Unternehmen ist der größte Vorteil die schnelle und zuverlässige Liquidität. Und das komplette Mahnwesen liegt bei ADELTA, das ist ein weiterer Grund.

Welche Vorteile sehen Sie für Ihre Kunden?

Der Vorteil ist, dass wir bei Abrechnungen mit Endkunden auch die Teilzahlung anbieten können und uns auch darum nicht kümmern müssen.

Vielen Dank für das Interview und Ihre Zeit, Herr Albrecht.

www.seebestattung-albrecht.de



Seebestattungs-Reederei Albrecht

Brücke der Erinnerung

Die „Brücke der Erinnerung“ im Heimathafen der Reederei Albrecht ist den Hinterbliebenen von Seebestatteten gewidmet. Die Gedenkstätte ist in Form eines Schiffhecks gestaltet und exakt auf das Beisetzungsgebiet zwischen den Inseln Spiekeroog und Wangerooge ausgerichtet.

Durch die Verbindung aller Weltmeere eignet sich die Gedenkstätte auch um Seebestatteten zu gedenken, die andernorts beigesetzt wurden. Auf Wunsch können Angehörige an Stelen eine persönliche Gedenktafel anbringen lassen.

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



Foto: ADELTA.FINANZ AG

Ratenzahlung von
3 bis 36
Monaten

Jetzt
Raten online
berechnen



Gestiegene Bestattungskosten:

Ratenzahlung hilft Hinterbliebenen und sorgt für höhere Umsätze

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

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



Ina Hannß
Regionalleiterin Vertrieb
ADELTA.FINANZ AG

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

Forderungsausfällen vorbeugen

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

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

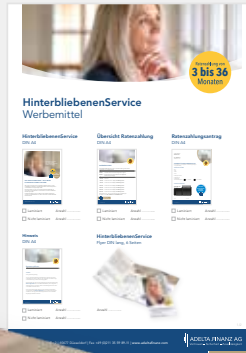
Ratenzahlung als Kundenservice und USP

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

www.adeltafinanz.com

Fordern Sie unsere Werbemittel an:
hs@adeltafinanz.com

HinterbliebenenService
 DIN A4



Übersicht Ratenzahlung
 DIN A4



HinterbliebenenService
 Flyer DIN lang, 6 Seiten



Ratenzahlungsantrag
 DIN A4



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



The Big Quit

Dschinghis Khan, eine Generationenfrage

Text: Jule Baumeister

*... Hard times creating hard people,
hard people making easy times.
Easy times creating easy people
And easy people bring us hard times again ...*

*Auszug aus:
The Big Quit, Leslie Mandoki
Soulmates 2024*

Die Zeilen klingen wie eine Abrechnung. Zuerst.

Im zweiten Moment ist es eine Beschreibung der Amplitude der gesellschaftlichen Entwicklung/Wechselgrößen und deren Verlauf über die Zeit. Eine nahezu universelle Bestandsaufnahme, die nicht nur für unsere Gesellschaft, sondern für das Menschsein

an sich Gültigkeit hat. Trotzdem hart und spontan als wahr eingestuft.

Auch lese und höre ich im ersten Moment die genervte und einfache Konnotation der Anti-Gen-Z-Denke. Nur im ersten Moment.

Leslie Mandoki äußert hier, laut eigener Aussage, keineswegs Kritik an den jungen

Generationen – es ist eine Form der Selbstbetrachtung und Selbstkritik, eine Spurensuche und Ursachenforschung eines echten Philanthropen und politischen Menschen – der nach erfolgreicher Flucht aus dem Ostblock Ende der 70er, Anfang der 80er den Glitzerschlagerpop für Deutschland erfunden und populär gemacht hat. Ich bin sicher, viele von Ihnen sind, wie auch ich, unermüdlich mit den saufenden Raufbrüdern durch die Kinderzimmersteppe geritten (ich kann den Text immer noch auswendig) – aber darum geht es hier nicht. Heute macht er mit den internationalen Jazz-, Pop- und Rockgrößen und Urgesteinen hochkarätige Musik mit hochkarätigen Texten.

Mal wieder habe ich mich durch ein jüngst veröffentlichtes Interview zu diesem Artikel inspirieren lassen – also zurück zum Thema.

Die Logik und Zwangsläufigkeit und auch Unausweichlichkeit in den vier Songzeilen liegen auf der Hand.

Wir, die Generation X (1966–1980) und auch noch die Generation Y (1981–1995) sind die Easy People. Wir (ich gehe davon aus, dass die meisten der Leser in dieses Raster fallen, deshalb spreche ich von „Wir“) haben die Hard Times, in denen wir leben und die heftiger werdend vor uns allen liegen, maßgeblich provoziert. Hier reichen sicher wenige Stichworte wie Klima, Krieg, Flucht, Arbeitsmarkt und Demografie, um die Intention greifen zu können.

„Wir haben es in der Hand, zu bewegen.“

Ob jetzt tatsächlich unmittelbar Hard People daraus hervorgehen, um alles wieder ins Lot zu bringen und die Easy Times zurückzuholen, ist die Frage. Zumindest ist ein Erkennen, Benennen, Auflehnen zu sehen und zu spüren und die Richtung ist klar. Hard Times, Hard People.

Was können wir aus diesem Grundgedanken für uns ableiten? Das wir der Souverän sind! Im Großen wie im Kleinen. Und dabei geht es überhaupt nicht um gut oder schlecht! Hard ist NICHT = schlecht und Easy ist NICHT = gut. Es ist viel komplexer. Beide Seiten sind ambivalent. Also wir als Gesellschaft, als einzelne Persönlichkeiten, als Unternehmer, wir sind der Souverän. Wir haben es in der Hand, zu bewegen.

Zu bewegen im Flow der Entwicklung und des entsprechenden Zeitgeistes. Wir haben es in der Hand, uns für etwas auszusprechen und es zu unterstützen oder uns aufzulehnen und zu verweigern. Wir haben es in der Hand, Menschen zu motivieren und zu begeistern und – ganz wichtig – zuzuhören und jede Kleinigkeit, die von unserem eigenen Weg abweicht, als Bereicherung und nicht als Feind zu erkennen. Miteinander heißt die Devise – sowohl zwischen den

Generationen mit allen Ausschlägen des natürlichen Rhythmus als auch im Ideen-Gedankenaustausch.

Handeln und nicht einfach hinnehmen ist die Devise. Aktiver Teil der gesamten Entwicklung sein und sich seiner eigenen souveränen Position bewusst sein.

Eigentlich könnte dieser Artikel auf die vier Zeilen des Songs reduziert werden. Alles, was ich schreibe, verwässert. Lassen Sie die Zeilen auf sich wirken – es steckt Kraft und Intensität darin. Meine Meinung habe ich angerissen.

Was das alles mit dem historischen Dschingis Khan zu tun hat? – Keine Ahnung. Aber zwei Generationen nach seinem Tod ist sein riesiges Reich auseinandergebrochen ...

www.baumeister-baumeister.de



REEDEREI HUNTEMANN





**SEEBESTATTUNG –
EINE GUTE ALTERNATIVE**

individuell besonders unvergesslich

ÜBER 30 JAHRE
SEEBESTATTUNG

www.reederei-huntemann.de



Das besondere Seminar für Trauerredner

Text: Britta Schaible

Die Trauerrede ist ein bedeutender Teil der Abschiedszeremonie. Sie prägt die Erinnerung und spendet viele Trostmomente für die, die bleiben. Seit geraumer Zeit steigt die Zahl der Kirchaustritte stetig – und damit auch der Wunsch nach einer freien Rede und einer individuellen Gestaltung der Trauerfeier. Durch die Zusammenarbeit mit exzellenten und einfühlsamen Trauerrednern haben die Bestattungsunternehmen die Möglichkeit, ihr Angebot um eine wichtige Dienstleistung zu erweitern und sich entscheidend von ihren Mitbewerbern zu unterscheiden.

Wenn der Beruf zur Berufung wird – Trost durch Worte, die vom Herzen kommen

Birgit Töbelmann ist seit 2010 als Freie Rednerin im Einsatz. Durch ihre berufliche Erfahrung und ihre dreijährige Tätigkeit in einem Bestattungsinstitut ist sie mit den unterschiedlichen Bedürfnissen der Hinterbliebenen vertraut. Mit ihrem dreitägigen Kompaktseminar hat sie eine Ausbildung für Freie Trauerredner (zertifiziert) entwickelt. Das Seminar richtet sich nicht nur an die Mitarbeiter im Bestattungshaus: Es ist ebenso für Quereinsteiger geeignet. Dabei legt die Ausbilderin viel Wert auf die persönliche Begleitung und steht allen Teilnehmenden auch in der Zeit danach mit Rat und Hilfestellungen zur Verfügung. Die Bestattungswelt hat sich mit Birgit Töbelmann zu einem Gespräch verabredet.

BW: Frau Töbelmann, wann ist bei Ihnen die Idee entstanden, dieses Kompaktseminar anzubieten? Gab es hierfür einen besonderen Anlass?

Birgit Töbelmann: Durch meine Arbeit als Freie Trauerrednerin habe ich Kontakt zu vielen Bestattern und als die Nachfrage nach einer romantischen Hochzeitsrede aus diesem Umfeld deutlich zunahm, habe ich mich 2018 entschlossen, meine Dienstleistungen zu erweitern. Seitdem gestalte ich auch die Zeremonien von Freien Trauungen. Eine der Bräute, die damals noch als Kindergärtnerin tätig war, wurde meine erste „Schülerin“. Vor zwei Jahren habe ich ihr ganz privat meine Erfahrungen als Freie Rednerin weitergegeben. Das hat beiden Seiten so viel Freude bereitet, dass ich den starken Wunsch hatte, als Ausbilderin tätig

zu werden und mein 3-tägiges, herzbasiertes Kompaktseminar ausgearbeitet habe.

BW: Was sind die genauen Inhalte des Seminars? Inwiefern unterscheidet es sich von Ihrem Seminarangebot für Freiberufler?

Birgit Töbelmann: Anhand meiner 3-jährigen Erfahrung aus dem Berufsalltag in einem Bestattungsinstitut, in dem ich bei Bedarf auch die freien Trauerreden übernommen habe, weiß ich, dass es zu einem Spagat zwischen den Aufgaben des Bestatters und der Ausübung der Rednertätigkeit kommen kann.

Meine Ausbildungsschwerpunkte für Mitarbeiter aus dem Bestattungsumfeld strukturiere ich deshalb anders und achte besonders auf Effektivität, Kompetenz und Selbstvertrauen.

Nach dem Seminar verfügen die Teilnehmenden über das nötige Grundwissen zu Atem- und Sprechtechniken, sie erlernen einen angemessenen Umgang mit Angehörigen in Bezug auf die Fragen zur jeweiligen Lebensgeschichte und wie die nötigen Informationen für eine gelungene Trauerrede mit Empathie und Wertschätzung in Erfahrung zu bringen sind.

Die Seminarteilnehmer haben das Schreiben einer einfühlsamen Trauerrede, in die humorvolle Aspekte taktvoll eingefügt werden können und die Trost und Hoffnung vermitteln darf, im Seminar geübt und selbst geschriebene Trauerreden vorgetragen.

Zudem ist es mir noch wichtig zu sagen, dass ich mit meinem Angebot vor allem Menschen anziehen möchte, die dem Ruf ihres Herzens folgen und den Angehörigen im Trauerfall mit einer einfühlsamen Trauerrede einen tröstlichen Abschiedsmoment gestalten wollen.

BW: Wo findet das Seminar statt und gibt es eine begrenzte Teilnehmerzahl?

Birgit Töbelmann: Das Seminar findet in der Regel in einem schönen Hotel in meinem Heimatort Verden (Aller) statt. Auf speziellen Wunsch von Bestattungsinstituten ist es nach Absprache auch möglich, das Seminar beim Bestatter direkt vor Ort zu gestalten.

Die Teilnehmerzahl einer Gruppe ist begrenzt auf maximal 8 Teilnehmer. Genauso ist es möglich, ein Einzelcoaching zu buchen.

Bestatter dürfen sich darauf einstellen, dass sie in Zukunft den Ablauf einer Trauerfeier immer individueller und umfangreicher beratend begleiten werden ...

BW: Warum ist es aus Ihrer Sicht für Bestattungsunternehmen wichtig, ihren Service durch die Zusammenarbeit mit professionellen externen freien Trauerrednern oder kompetenten Trauerrednern im eigenen Haus zu optimieren?

Birgit Töbelmann: Die Bestatter Branche ist im Wandel und der rückläufige Anteil kirchlicher Bestattungen zeigt die tiefgreifenden Veränderungen der Traditionen und religiösen Riten, die der heutigen Zeit unterliegen.

Bestatter dürfen sich darauf einstellen, dass sie in Zukunft den Ablauf einer Trauerfeier immer individueller und umfangreicher beratend begleiten werden, da der Komfortanspruch der neuen Kundengeneration das schlichtweg erwartet.

Ein Markenzeichen für serviceorientierte Bestatter mit Leistungen auf hohem Niveau ist die Empfehlung von zuverlässigen, kom-

petenten Trauerrednern, die anstelle von kirchlichen Zeremonienleitern die Trauerfeier mit einer stimmigen, einfühlsamen Rede begleiten, emotionale Unterstützung und Trost bieten.

Dieses Angebot kann über gute Kontakte zu externen Rednern gewährleistet werden, die Serviceerweiterung im eigenen Haus bietet jedoch weitere Vorteile – wie eine engere Kundenbindung, da die Mitarbeiter aus dem Bestattungsinstitut den Angehörigen bereits bekannt und vertraut sind. Wenn Trauernde sich rundum in ihren persönlichen Bedürfnissen verstanden und einfühlsam durch den gesamten Prozess der Trauerfeier und Beisetzung begleitet fühlen, wozu nach meinem Empfinden auch die Nachsorge gehört, steigt die Weiterempfehlungsbereitschaft. Ebenso kann sich das Alleinstellungsmerkmal gegenüber Mitbewerbern positiv auswirken.

BW: Wir wünschen Ihnen alles Gute. Vielen Dank für das Gespräch, Frau Töbelmann.

www.birgit-toebelmann.de

Telefonisch steht Ihnen

Birgit Töbelmann gern unter

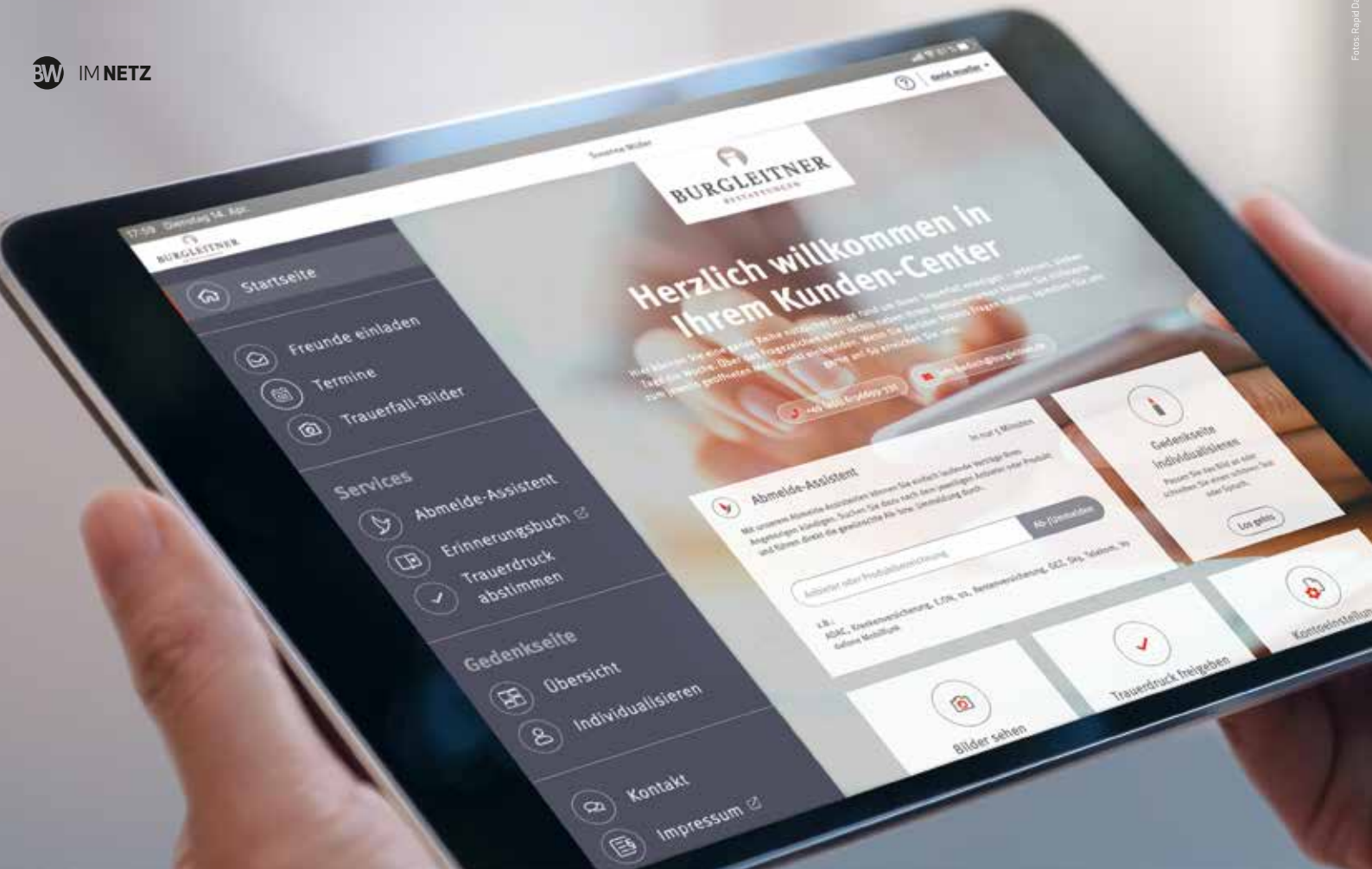
04231 - 870 87 79 zur Verfügung.

**TRAUERREDNER
AUSBILDUNG**
spezifisch für Bestattungsinstitute

IHRE VORTEILE

- ✓ Qualitätssicherung
- ✓ Vertrauensbildung
- ✓ Kosteneffizienz
- ✓ Markenstärkung
- ✓ Wettbewerbsvorteil

www.birgit-toebelmann.de



Mit digitaler Kundenbetreuung noch näher an den Trauernden – das Rapid Online-Kunden-Center macht's möglich ↑

Welche Bestattersoftware ist die richtige?

Text: Ramona Peglow

Ohne den Einsatz spezialisierter, hochwertiger Bestattersoftware wie die von Rapid Data wären die hohen Ansprüche an Qualität und Service in der Bestattungsbranche kaum mehr zu erfüllen. Die innovativen Lösungen des Unternehmens sparen den Bestatterinnen und Bestattern Zeit und Ressourcen und geben ihnen Freiraum, sich auf das Wesentliche zu konzentrieren: die Angehörigen und ihren Betrieb.

Alles aus einer Hand für reibungslose Datenübernahme

Rapid Data ist ein zukunftssicheres Softwarehaus, das schon lange die Bestattungsbranche mit technischen Innovationen entlastet und nach vorne bringt. So vereinfacht Rapid Data mit der Auftragsbearbeitungs-Software PowerOrdo bereits seit 1990 den Alltag von Tausenden Anwenderinnen und

Anwendern. Ein hochdurchdachtes Programm, das über viele Jahre mit den Wünschen und Ideen der Bestatterinnen und Bestatter immer weiter perfektioniert wurde. Mittlerweile hat der erfahrene Digitalisierungsspezialist eine ganze Reihe innovativer Online-Services für Trauernde und Bestattungshäuser entwickelt und intelligent mit PowerOrdo und der neuen zukunftsweisenden Cloudlösung powerordoCLOUD vernetzt.

Ein Beispiel: Die Rapid Trauerdruck-Software übernimmt die Sterbefalldaten fehlerfrei aus PowerOrdo oder powerordoCLOUD. Zur Abstimmung mit den Hinterbliebenen wird der Trauerdruck online im digitalen Kunden-Center des Bestattungshauses angezeigt und nach Freigabe direkt beim Auftrag gespeichert. Über die Rapid MOVE App können Bestatterinnen und Bestatter Termine, Aufgaben, Kontakte und Infos rund um die Sterbefälle un-

terwegs jederzeit und von überall einsehen. Sogar Aufträge können mit der App direkt im Trauergespräch außer Haus per Ausweis-Scan erfasst und in PowerOrdo oder powerordoCLOUD gespeichert werden.

Große Entlastung für Bestattungshäuser und Trauernde

Das digitale Rapid Data Kunden-Center trägt das Logo des Bestattungshauses. Hier können Angehörige jederzeit ganz in Ruhe auf den Abmelde-Assistenten für Online-Vertragsab- und -ummeldungen und auf die Musikauswahl mit über 1,5 Millionen Titeln GEMA Repertoire zugreifen, Empfängerlisten für den Trauerdruck erstellen und die Drucksachen einsehen, kommentieren und freigeben. Eine große Erleichterung für die Angehörigen und eine enorme Zeitersparnis von mehreren Stunden für die Bestattungshäuser.

Rapid Data bringt den Vorsprung vor dem Wettbewerb

„Wir hören von unseren Kunden häufiger, dass sie von Angehörigen vor allem deshalb ausgewählt wurden, weil sie unser Kunden-Center mit den Online-Services und das

Per Ausweis-Scan in der Rapid Bestatter-App
Aufträge einfach und sicher unterwegs erfassen



Gedenkportal anbieten“, so Florian Walzer, Vertriebsleiter bei Rapid Data. Auch die Zahlen zeigen deutlich, dass Services wie das Rapid Gedenkportal, das direkt in die Bestatter-Websites eingebunden wird, Bestattungsunternehmen richtig voranbringen: So haben Websites mit dem Gedenkportal 5 Mal mehr Seitenaufrufe als ohne. Bestatterinnen und Bestatter sind damit bei der gesamten Trauergemeinschaft mit ihrem Logo präsent und können sich über neue Auftragschancen freuen.

Unabhängiger, etablierter Anbieter für höchste Datensicherheit

Über 1.600 Bestattungshäuser haben sich für die Softwarelösungen vom Marktführer Rapid Data und damit für einen seriösen Partner entschieden. „Rapid ist eben kein Start-up, sondern steht für Beständigkeit und Sicherheit am Markt. Hier wissen wir, dass unsere Daten auch in Zukunft in guten Händen sind. Insbesondere auch, da Rapid Data ein unabhängiger Dienstleister ist und dahinter keine Bestattungshäuser und Ankäufer von Bestattungsinstituten stehen“, erklären Michaela und Michael Harter von Harter Bestattungen.

Großes Experten-Team sorgt für stetige Weiterentwicklungen

In Deutschland und mittlerweile auch in Norwegen und Schweden sind über 170 hochqualifizierte Rapid Fachkräfte für die Bestattungsbranche im Einsatz. Einnah-

men investiert das Unternehmen direkt in die Weiterentwicklung der Produktwelt, um weiterhin zunehmenden Ansprüchen gerecht zu werden, Trends zu erkennen und Bestattungsbetriebe bestmöglich zu unterstützen.

Support mit Herzblut

Rapid Data steht seinen Kundinnen und Kunden partnerschaftlich und mit großem Know-how zur Seite. Über die Jahre sind so echte Freundschaften entstanden. Aktuell investiert das Unternehmen in den Ausbau des Supports, um noch besser für Bestattungshäuser da zu sein. „Letztendlich entscheidet man sich nicht nur für das Produkt, sondern auch für das Team und die Firma dahinter. Und da muss ich wirklich sagen: Wir haben immer mit sympathischen, freundlichen Ansprechpartnern zu tun. Uns wird immer geholfen“, so Helena Erichsen von Erichsen Bestattungen.

Einfacher Einstieg für Bestattungshäuser

Der Einstieg in die Bestattersoftware von Rapid Data ist sehr kundenorientiert gestaltet. Dank der intuitiven Bedienbarkeit können auch Anwenderinnen und Anwender ohne technische Vorkenntnisse schnell und effizient arbeiten. Von Anfang an steht dabei ein persönlicher Ansprechpartner zur Seite, der durch den gesamten Einrichtungsprozess begleitet. Zusätzlich bietet Rapid Data gezielte Schulungen, hilfreiche Erklärvideos sowie regelmäßig stattfindende We-

binare und Seminare an, um sicherzustellen, dass alle Funktionen der Software optimal genutzt werden. Auch spezielle Angebote wie das neue DigitalStart Paket zum günstigen Komplettpreis machen den Einstieg in die digitale Neuausrichtung für Bestattungshäuser zum Kinderspiel.

Kostenfreie Unternehmensberatung nutzen

Alles kann, nichts muss. Bestattungshäuser haben die Möglichkeit, sich kostenfrei und unverbindlich von Rapid Data beraten zu lassen. Dabei werden der Betrieb und die persönlichen Anforderungen und Wünsche genau betrachtet und ein individuelles Software-Paket geschnürt, das alles enthält, was für das Bestattungsunternehmen wichtig ist.

www.rapid-data.de
www.rapid-data.de/digitalstart



Video: **Kundenstimme**
zur Rapid Data
Bestattersoftware

SEEBESTATTUNGEN

ab Büsum / Nordsee



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



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



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

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

Cleveres Leasing- und Finanzierungslösungen rund um die Bestatterbranche

Mit uns als Partner erwartet Sie eine kompetente, persönliche und vertrauensvolle Zusammenarbeit. Unsere Leasing- und Finanzierungslösungen erweitern Ihren Investitionsspielraum bei klaren und verlässlichen Kalkulationsgrundlagen und optimiertem Kostenverlauf. Die Orientierung an Ihren Bedürfnissen und eine optimale Kombination von Flexibilität und Sicherheit stehen dabei für uns im Mittelpunkt.

Erfahren Sie mehr über Leasing, Mietkauf und Darlehen – wir beraten Sie gerne.

Zentrale

MMV Bank GmbH
MMV Leasing GmbH

Ferdinand-Sauerbruch-Straße 7 | 56073 Koblenz
Telefon 0261 9433-0 | info@mmv.de

Niederlassungen

Immer in Ihrer Nähe:

Bayreuth | Bremen | Göttingen | München
Berlin | Dresden | Hamburg | Stuttgart | Bielefeld
Frankfurt | Krefeld | Villingen-Schwenningen



Jederzeit ein Partner.

www.mmv.de



Foto: Lavabis GmbH

Leitfaden für Bestatter

Wie man schnell die richtige Urne für Hinterbliebene findet

Text: Patricia Gutjahr

Als Bestatter ist es oftmals eine große Herausforderung, Kundenwünsche bestmöglich zu erfüllen und für Angehörige die optimale Urne auszuwählen. Die Suche in einem schier endlosen Angebot kann sehr zeitaufwendig sein und die Entscheidungsfindung erschweren.

Immer mehr Menschen wünschen sich zu dem individuelle Modelle, extravagante Designs oder umweltfreundliche Alternativen. Hinzu kommen Zeitdruck, Lagerungsprobleme, Transportschwierigkeiten und die Preisfrage innerhalb des Bestattungsinstituts. Deshalb hat Lavabis eine Struktur geschaffen, um die unternehmerischen Herausforderungen zu meistern, den Findungsprozess zu beschleunigen und gleichermaßen den Kundenansprüchen gerecht zu werden.

Um die richtige Urne in einem Sortiment von derzeit über 4.000 Urnen zu finden, gibt es drei effektive Wege im Onlineshop: Über die Kategorienstruktur können Bestatter die Urnen gezielt nach Material oder Art aufrufen. Einige Beispiele sind Naturstoffurnen, Seeurnen, Papierurnen oder Kinderurnen.

Die Filterfunktion ermöglicht es darüber hinaus, die Auswahl weiter einzuzugrenzen. So kann es oftmals hilfreich sein, neben Materialien auch nach Marken zu filtern oder bestimmte Preisspannen festzulegen. Die Möglichkeit, sowohl zwischen etablierten Herstellern als auch kreativen Marken Anbietern zu selektieren, erleichtert die Kaufentscheidung zwischen gängigen, beliebten und individuellen Designs.

Transparenz und Zeitersparnis – Hilfe für die individuelle Beratung

Wer bereits ein bestimmtes Modell im Auge hat oder gezielt nach individuellen Farben, Formen, Designs etc. suchen möchte, für

den eignet sich die Eingabe der gewünschten Begriffe in das Suchfeld. Dadurch wird die Suche nach der perfekten Urne noch einfacher und schneller.

Detaillierte Produktinformationen ermöglichen einen schnellen Überblick über die Urneneigenschaften oder andere wichtige Details. Der Kundenservice steht Bestatter bei offenen Fragen oder zu Beratungszwecken zu Seite. Auch können Kataloge der Hersteller kostenfrei mitbestellt werden.

Bestatter profitieren von einer Kaufmöglichkeit ohne Mindestbestellwert sowie einer schnellen Lieferung, die innerhalb Deutschlands ab 300 Euro sogar kostenfrei ist, und müssen sich daher weder um Lagerung noch Transport sorgen.

Die flexible Bestellmöglichkeit erlaubt es ihnen, individuell auf die Anforderungen ihrer Kunden einzugehen und sich auf ihr Kerngeschäft zu fokussieren.

www.lavabis.com



Foto: Westhelle Köln GmbH

Sargdeckelhalter Acryl

Auch auf die inneren Werte kommt es an

Über die Bedeutung der Sarginnenausstattung und die Möglichkeiten, den Sarg besonders ansprechend zu präsentieren.

Text: Britta Schaible

Außen hui und innen ...? Nicht nur von außen sollte ein Sarg hochwertig und ausgefallen erscheinen. Zeigen Sie den Angehörigen bei Ihrem Verkaufsgespräch, wie individuell ein Sarg von innen ausgekleidet werden kann.

Optimieren Sie Ihre Beratungsdienstleistung, indem Sie Ihren Kunden das vielfältige Angebot präsentieren. So können die Hinterbliebenen ihre ganz persönliche Wahl treffen, um einen geliebten verstorbenen Menschen in Würde zu betten – mit einer hochwertigen Sarginnenausstattung. Das ist nicht nur aus unternehmerischer Sicht wichtig: Es gibt Ihren Kunden das gute Gefühl,



Sargdeckelhalter Acryl Detail

hier die richtigen Entscheidungen für eine liebevolle Gestaltung des letzten Weges zu treffen.

Doch wie sollte die Sarginnenauskleidung gezeigt werden, ohne dass der edle Sarg den Gesamteindruck verliert und das Sargoberteil womöglich im Nebenraum landet?

Mit den modernen Sargoberteilhaltern aus Acryl bietet das Unternehmen Westhelle Köln hierfür interessante Lösungen: Platzieren Sie Ihre Sargmodelle komplett mit Innenausstattung – leicht geöffnet in Ihrer Ausstellung.

www.westhelle-koeln.de

Für weitere Informationen steht Ihnen das Team von **Westhelle Köln** telefonisch unter **02247-968 25 64** oder auch per E-Mail zur Verfügung.

Kunst, Kultur und Kulinarisches



Text: Britta Schaible

Salzburg ist immer eine Reise wert. Jedoch insbesondere vom 13. bis 14. September sollten Sie die Mozartstadt besuchen: Sie sind herzlich eingeladen auf die FORUM BEFA Austria!



Über 100 Tophersteller, Dienstleister und Zulieferer aus der Bestattungs- und Friedhofsbranche werden erwartet, um ihr Angebot und spannende Innovationen zu präsentieren. Lernen Sie neue Produkte und Lösungen kennen, die Ihre Dienstleistungen bereichern und den Alltag in Ihrem Unternehmen erleichtern werden.

Beide Messtage werden von interessanten Fachvorträgen begleitet, die nicht nur wertvolle Informationen für Unternehmer

und Mitarbeiter bieten, sondern auch spannende Unterhaltung garantieren.

Als besonderes Highlight lädt am Freitag, den 13. September der STIEGL-Keller SALZBURG ab 19:00 Uhr zum geselligen Beisammensein mit Buffet und Mitternachtssnack ein (Eintrittskarten über den Ticketshop). Hier gibt es Möglichkeiten für den intensiven Austausch und den Ausbau Ihres Netzwerks.

Lassen Sie sich dieses Messe-Event nicht entgehen und melden Sie sich am besten heute noch an.

Weitere Informationen zur FORUM BEFA Austria und Einzelheiten zu dem Programm finden Sie unter:

www.forum-befa.com



Mobile Kühlung & Kühlkatafalke



Mobile Kühlplatten, Kühlmatratzen und Kühlkatafalke für den vielseitigen Einsatz in und unter dem Sarg, im Sterbebett, unter oder auf einer Bahre, auf einem Scherenwagen oder Katafalk. Schnelle gezielte Wirkung durch digitale Temperaturregelung (von - 25° C bis + 15° C) • praktische perfekte Lösung für die würdevolle offene Aufbahrung • optimale, wirtschaftliche Alternative zum „Schneewittchen-Sarg“ und Klimaraum • Hausaufbahrung leicht gemacht • extrem leise und diskret • in vielen Varianten und Größen erhältlich • Kühlkatafalk-Oberfläche nach Wunsch

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

„(Un)Endlich Wald!“

Der Podcast des RuheForstes Südpfälzer Bergland

Text: Britta Schaible

Im vergangenen Januar startete der neue Podcast „(Un)Endlich Wald!“ des RuheForst® Südpfälzer Bergland Wilgartswiesen mit Michael Daub, bekannt als freier Redner und Radiosprecher, und seinem Gesprächspartner Bernhard Klein, der seit über 38 Jahren als Förster in der Gemeinde Wilgartswiesen im Einsatz ist.

Als Themen wurden die Idee des RuheForst® als Anbieter von Waldbestattungen besprochen sowie Besonderheiten bei der Waldökologie und einer zukunftsfähigen Bewirtschaftung im Hinblick auf die Herausforderungen der Klimaveränderungen. Darüber hinaus erfuhren die Hörer über die Möglichkeiten der Baumbestattung und den



Erwerb von Grabstätten an den sogenannten RuheBiotopen.

Mit dem Start des ersten Podcasts ist eine Serie entstanden. An jedem dritten Freitag im Monat gibt es jeweils eine neue Folge. Ob individuelle Trauerbewältigung, Sterbenkinder, ethische Fragestellungen rund um das Sterben oder den Wandel der Bestattungskultur: Hier erfahren Sie Wissens- und Hörenswertes zu den Themen, die zum Leben gehören – eine interessante Mischung aus Philosophie, Historie, Erfahrungsberichten, Praxis und Expertenmeinungen sowie Entwicklungen der Bestattungs- und Abschiedskultur.

ruheforstwilgartswiesen.de

Auch auf Spotify!
open.spotify.com/intl-de

unter allen wipfeln ist ruh:

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.

Individuell und originell

Die besondere Dienstleistung für Überführungen

Text: Britta Schaible



Sie haben schon immer damit geliebäugelt, Ihr Angebot um eine besondere Dienstleistung zu erweitern? Sehr gut: Das Unternehmen Blackfinito GmbH bietet hierzu die passenden Möglichkeiten.

Zum Verkauf steht eine einzigartige Harley Davidson (Baujahr 2010) mit EU-Patent und hydraulisch kippbarem Anhänger – ein Muss für Motorradliebhaber und Bikerfreunde. Überführungen von Sarg und Urne können damit besonders individuell durchgeführt werden.

Darüber hinaus bietet Blackfinito ein weiteres Highlight zum Verkauf an: einen vollständig restaurierten Opel Blitz (Baujahr 1971) für Sarg- und Urnenbestattungen. Erleben Sie die Faszination historischer Feuerwehrfahrzeuge in einem einzigartigen Kontext. Diese Bestattungsfeuerwehr repräsentiert nicht nur ein Stück Geschichte. Sie bietet außerdem die besondere Möglichkeit, in Würde Abschied zu nehmen. Perfekt für Sammler, Feuerwehrliebhaber und Bestattungsunternehmen, die auf Individualität, Tradition und das Besondere setzen.

Videos hierzu finden Sie auf den Social-Media-Kanälen Instagram, Facebook und TikTok unter Motorradbestattungen bzw. Feuerwehrbestattungen und unter Blackfinito_gmbh auf TikTok

Der Geschäftsführer Justin Bartsch steht Ihnen gern für weitere Informationen, Preisfragen und Besichtigungstermine zur Verfügung!

Tel. 0172 - 2549684
mail@blackfinito.info
www.blackfinito.info



LEONHARD GOETZ NACHF.
 TRAUERWAREN • BESTATTUNGSBEDARF • FRIEDHOFSTECHNIK



WWW.GOETZ-TRAUERWAREN.DE

Überführungen in würdevollen Fahrzeugen

Text: Britta Schaible

Im schönen Westerwald befindet sich das Unternehmen Bestattungswagen WOLF. Getreu dem Firmenmotto „Vom Bestatter für Bestatter“ steht Günter Wolf mit viel Know-how und seiner weitreichenden Erfahrung in der Bestattungsbranche den Kunden in allen Fragen rund um die Optimierung und Erweiterung ihres Fuhrparks zur Verfügung.



Foto: Bestattungswagen Wolf

Neben Neuwagen gehören insbesondere gebrauchte Wagen zum Angebot. Über 300 Fahrzeuge des aktuellen Vito wurden seit 2016 umgebaut und verkauft. Aufgrund seiner langjährigen Tätigkeit als Bestatter weiß er genau, worauf es ankommt, denn der Bestattungswagen ist quasi das Aushängeschild für das jeweilige Unternehmen. Mit Sorgfalt,

intensiver Pflege und viel Liebe zum Detail werden die Modelle für den Verkauf vorbereitet. Auch der Umbau von Fahrzeugen der Firmen Mercedes und VW gehört zum Leistungsspektrum von Günter Wolf und seinem Team.

Die individuelle Beratung und die Berücksichtigung der besonderen Bedürfnisse des

Bestattungshauses stehen im Unternehmen Bestattungswagen WOLF im Mittelpunkt. 10 bis 15 fertig umgebaute Fahrzeuge sind auf Lager und sofort verfügbar. Vereinbaren Sie einen Termin, gerne telefonisch unter **0170 -772 23 20** oder auch online.

www.bestattungswagen-wolf.com







Bestattungswagen **WOLF**

VOM BESTATTER
FÜR BESTATTER

**Neuwagen
sofort verfügbar:**
alle Motorisierungen
teilweise auch Allrad
gängige Farben
1-2 und 4 Sarg
Ausbau





SOFORT VERFÜGBARE NEUE VITO BESTATTUNGSWAGEN

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

Trauerfeiern

sehr persönlich gestaltet

Text: Britta Schaible

Die Erinnerung an einen geliebten Menschen sollte einen besonderen Rahmen erhalten – im wahrsten Sinne des Wortes.

Mit den stilvollen Displaysystemen des Unternehmens Wormstall Bürotechnik haben Sie die Möglichkeit, mehrere Fotos des Verstorbenen und schöne Momente aus seinem Leben besonders ansprechend zu präsentieren.

Durch eine vorgefertigte Power-Point-Präsentation und eine USB-Verbindung können die Bilder über das FUNERALdisplay abgespielt werden: eine Bereicherung für jede Dekoration, die auf diese Weise einen individuellen Charakter enthält.

Hochwertige Echtholzrahmen im Hoch- oder Querformat: Lernen Sie das vielseitige Angebot kennen. Alle Rahmen sind als Wechselrahmen nutzbar.



Selbstverständlich können die mobilen Displaysysteme außerdem für Ihre Schaufensterpräsentation, für Ihre Innenräume sowie für den Außenbereich verwendet werden.

Gern steht Ihnen das gesamte Team von Wormstall Bürotechnik telefonisch unter

02374 - 40 42 für eine persönliche Beratung zur Verfügung.

www.funeraldisplay.de

Pietätvolle Präsentationen

Displays mit glanzvollem Rahmen



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

Online-Shop:

www.funeraldisplay.de

 Tel. 02374 /4042

Andreas Wormstall Bürotechnik
Beulstraße 11
58642 Iserlohn
www.funeraldisplay.de



Sandra-Stelzner-Mürköster

Zurück ins Leben finden

Dieses Buch macht Mut! Trauermentorin Sandra Stelzner-Mürköster bietet einen ungewöhnlichen, biografisch grundierten Ratgeber zum Umgang mit tiefer Trauer. Zum Inhalt gehören außerdem 11 Gedankenreisen – auch zum Anhören.

Als Sandra Stelzner-Mürköster völlig unerwartet im Alter von 30 Jahren ihren Mann verliert, fällt sie in das schwarze Loch tiefer Trauer, ein Teil von ihr stirbt mit. Erst nach und nach begreift sie, dass diese Trauer eine Botschaft des Lebens an ihr eigenes Dasein ist. Sie steht vor einer Aufgabe, der sie nicht ausweichen kann, und findet nicht nur zurück ins Leben, sondern auch zu ihrer Berufung als Trauermentorin. Seitdem unterstützt sie andere Trauernde dabei, ihren individuellen Trauerweg zu gestalten. Aus dieser Arbeit und der eigenen Lebensgeschichte heraus ist dieses Buch entstanden. Einfühlsam und authentisch führt es vor Augen, welche Herausforderungen Trauernde an Geist, Körper und Seele bewältigen müssen, und hilft so, das eigene Leben, den eigenen Schmerz und die eigenen Gefühle besser zu verstehen und einzuordnen.

Dieses Buch weist den Weg zurück ins Leben, ohne die Illusion zu erwecken, dass alles plötzlich einfach wird. Es verspricht jedoch, dass ein aktives, lebenswertes Leben durch die Trauer hindurch möglich ist, wenn die innere Bereitschaft dazu geschaffen und eine klare Entscheidung für das Leben getroffen wird.



Sandra Stelzner-Mürköster

Zurück ins Leben finden

Die Botschaft der Trauer annehmen und wieder Lebensfreude spüren

Gütersloher Verlagshaus

Paperback, Broschur

224 Seiten

ISBN: 978-3-579-07489-4

Preis: € 20,00

Ihr Erinnerungsdiamant Ein Symbol der Liebe

Dezent gefasst in einem Ring oder Anhänger
ist er stets ein naher Begleiter.

Gerne beraten wir Sie kostenfrei
unter Tel. 00800 / 7400 5500
www.algordanza.com



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

Brigitte Semmler, CADO Bestattungen

So kann's weitergehen.

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

www.ahorn-gruppe.de/unternehmensnachfolge



Das richtige Büro- und Trauerdruck System finden



Die eierlegende Wollmilchsau 3.0

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

www.trauerdruck-wormstall.de

wormstall
Wormstall Bürotechnik

Konfigurieren Sie Ihren Ricoh so, wie Sie ihn benötigen.

Wir beraten Sie gerne:

Tel. 02374/4042

Andreas Wormstall Bürotechnik



Perfekte Kombination
mit dem **HeiBfoliendruck HAK-100**



Termine

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

BESTday

Die Veranstaltung für Bestatterinnen und Bestatter

12.10.2024 Hamburg
www.bestday-original.de

Friedhofsverwaltungstag

14.11.2024 Düren
www.friedhofsverwaltungstag.de

Fachmessen

13.09.-14.09.2024
FORUM BEFA Austria, Salzburg
www.forum-befa.com

24.09.2024
VTU Uitvaart Vakdag 2024
Bestattungsmesse,
Nieuwegein (NL)
www.vtuvakdag.nl

18.10.-19.10.2024
LEBEN UND TOD, Freiburg
www.leben-und-tod.de

03.11.2024
HAPPY END, Hamburg
www.bestattungs-messe.com

Weitere Highlights

Leichenwagenmuseum
Verkauf von Bestattungsfahrzeugen, Transportern, Oldtimern und Exoten

Osemundstr. 13
58809 Neuenrade
(Eintritt frei)

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

Randolf Stock
Tel. 0171/800 50 73
www.cardepot-online.de

Inserenten

- 2 Daxecker Holzindustrie GmbH
www.daxecker.at
- 3 ikt Lenz GmbH & Co. KG
www.natururne.de
- 5 Agentur Erasmus A. Baumeister
www.erasmus1248.de
- 7 PUR Solutions GmbH
www.nanogermany.de
- 9 SERENI Deutschland GmbH
www.sereni.de
- 11 Seebestattungs-Reederei Albrecht
www.seebestattung-albrecht.de
- 13 Linn Sprachverstärker
www.linn-sprachverstaerker.com

- 15 Reederei Huntemann GmbH
www.reederei-huntemann.de
- 17 Birgit Töbelmann
www.birgit-toebelmann.de
- 19 Reederei H. G. Rahder GmbH
www.seebestattung-buesum.de
- 20 MMV GmbH
www.mmv.de
- 23 Westhelle Köln GmbH
www.westhelle-koeln.de
- 24 RuheForst GmbH
www.ruheforst.de
- 25 Leonard Goetz Nachf.
www.goetz-1849.de

- 26 Bestattungswagen Wolf OHG
www.bestattungswagen-wolf.com
- 27 Andreas Wormstall Bürotechnik
www.funeraldisplay.de
- 28 Algordanza GmbH
www.algordanza.com
- 29 Ahorn AG
www.ahorn-ag.de
- 27 Andreas Wormstall Bürotechnik
www.trauerdruck-wormstall.de
- 30 Ralf Krings Licht & Leuchter
www.licht-leuchter.de
- 31 ADELTA.FINANZ AG
www.adeltafinanz.com

- 32 Rapid Data GmbH
www.rapid-data.de

Beilagen

- ADELTA.FINANZ AG
www.adeltafinanz.com
- FORUM BEFA GmbH & Co. KG
www.forum-befa.com
- Lavabis GmbH
www.lavabis.com



Licht und Leuchter

Waren aus NE-Metallen und Metallgestaltung

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




Ralf Krings seit 1985

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

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







WIR SIND FÜR SIE AUF DER FORUM BEFA SALZBURG

Besuchen Sie uns auf der
FORUM BEFA 2024 Salzburg
13. und 14. September 2024
Messezentrum | Stand D13

Messezentrum Salzburg GmbH
Am Messezentrum 1
5020 Salzburg (Austria)



www.adeltafinanz.com

ADELTA.FINANZ AG
Vertrauen – Sicherheit – Zuverlässigkeit

Zeit für mehr Freiheit: powerordoCLOUD



Sparen Sie über
2 Stunden pro Tag!



powerordo 

Erleben Sie das neue Arbeiten

Mit powerordoCLOUD haben Sie Ihre Auftragsdaten immer griffbereit und gestalten Ihren Arbeitsalltag schöner, besser, einfacher. Das ist Freiheit – von Ihrem unabhängigen Digitalisierungspartner Nr. 1! Mehr Infos auf: rapid-data.de/powerordocloud

- Modernste **Bestattersoftware**
- Ohne Installation **sofort einsatzbereit**
- **Einfache Bedienung**, top Übersicht
- Spart dank **integrierten Online-Services** über 2 Stunden pro Tag