



# BESTATTUNGSWELT

Das Fachmagazin für die Bestattungsbranche

Ausgabe 01.2025



## SPURWECHSEL

Zeit für neue Ideen

# 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,

in der Grafschaft Oxfordshire in Südengland ist der Jubel noch lange nicht verhallt: Im letzten Jahr wurden hier von Forschern in einem Steinbruch ca. 200 Dinosaurierspuren entdeckt, die über 166 Millionen Jahre alt sind.

Darunter befinden sich fünf markante Fährten, zurückgelassen von fleischfressenden und vegetarisch lebenden Sauriern. Die längste davon ist über 150 Meter lang: Ein echter Dino-Highway an einem Ort, der für seine idyllischen Landschaften und die pittoresken Dörfer bekannt ist. Dieser Sensationsfund gehört laut der Wissenschaftler nicht nur zu den größten in Großbritannien, sondern vermutlich sogar weltweit.

Die Verbindung von dem Vergangenen und dem Jetzt: Spuren zu hinterlassen, sie zu finden, sichtbar zu machen und zu deuten – diese Phänomene haben die Menschen schon immer beschäftigt. Und sie werden es auch in Zukunft tun.

Herzlichst

Ihr BestattungsWelt-Team

**Britta Schaible**  
Redaktion

**Nicola Tholen**  
Projektleitung

## 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](mailto:info@seebestattung-buesum.de)

# Beiträge



**6**

**BESTday - Bestattertag - FORUM BEFA**  
Erasmus A. Baumeister



**12**

**Ein Dienstleister geht neue Wege**  
ADELTA.FINANZ AG



**14**

**Spurenlesen**  
Jule Baumeister

**3 Editorial**

**6 BESTday - Bestattertag - FORUM BEFA**  
Erasmus A. Baumeister

**8 Offen für alle Religionen und Rituale**  
Die BW im Gespräch mit Dirk Jurschik,  
Bestattungsunternehmen Schröter

**10 Kolumbarium**  
Dipl. Ing. Architektur Karsten Schröder

**12 Ein Dienstleister geht neue Wege**  
ADELTA.FINANZ AG

**14 Spurenlesen**  
Jule Baumeister

**16 Das Rapid Gedenkportal als Werbebooster**  
Rapid Data GmbH

**18 Schneller Service ist alles**  
FairPreis Bestattungsbedarf AG

**20 Endlich genug Social Media Content!**

**20 BESTday - best way**

**21 Das besondere Angebot für besondere Erinnerungen**  
PUR Solutions GmbH

**22 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**

07.03.2025

**Gestaltung**

Florian Rohleder

**Titelfoto**

David Hellmann/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 Metadaten  
vom 01.01.2025.

€ 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



Treffen Sie  
uns persönlich:  
Halle A3  
Stand F1

## BESTday Webinar LIVE von der FORUM BEFA in Hamburg

**28. und 29. März 2025**

Hier kommen Sie zum Live-Webinar



Infos zu unseren Referenten und den Zeiten der  
einzelnen Vorträge finden Sie auf unserer Website.

[www.bestday-original.de](http://www.bestday-original.de)

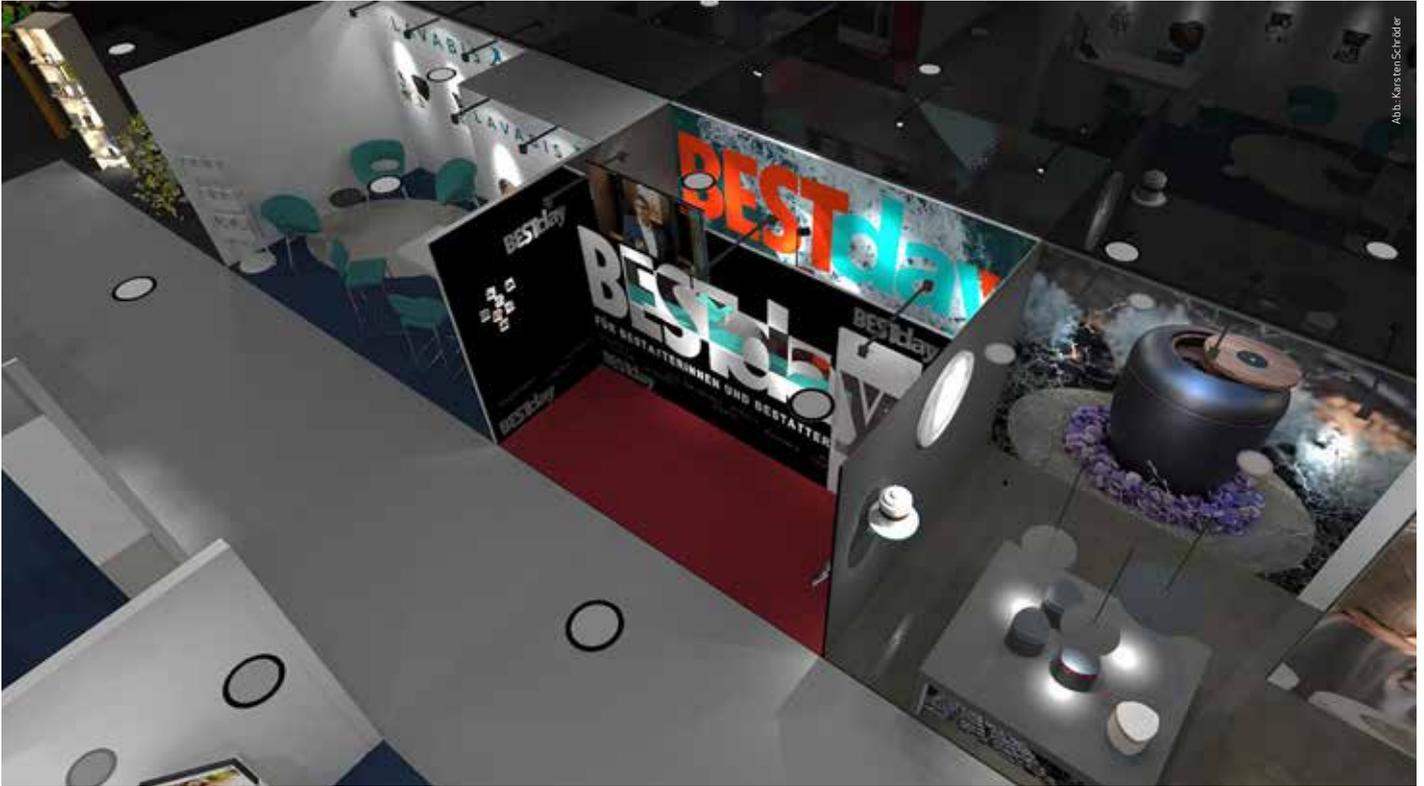


Abb.: Karsten Schröder

Es ist nichts mehr so wie es war, bis auf ...

# BESTday – Bestattertag – FORUM BEFA

Text: Erasmus A. Baumeister

**Es gibt und gab viele Veranstaltungen in der Bestattungsbranche. Viele Veranstaltungen sind nach einmaligem Stattfinden nie wieder aufgetaucht. Einige auf sehr guten Ideen basierende Planungen sind im Sande verlaufen. Es gibt nur zwei Events, die sich seit vielen Jahrzehnten halten, keine Alternativen bieten und nicht wegzudenken sind: Die Bestattungsfachausstellung, BEFA / FORUM BEFA und der Bestattertag, jetzt BESTday, sind seit ewigen Zeiten die Termine, die ein erfolgreiches und zukunftsorientiertes Bestattungshaus, das den kaufmännischen Erfolg nicht aus dem Auge verliert, nicht verpassen darf und durfte.**

Nirgendwo im deutschsprachigen Raum ist ein besserer Überblick über Produkte, Fahrzeuge, Dienstleistungen und aktuelle Entwicklungen zu erleben als auf der BEFA / FORUM BEFA. Diese etablierte Fachmesse,

die regelmäßig an verschiedenen Standorten organisiert wird, ist in diesem Bereich absolut marktführend. Als regelmäßiger Branchentreff ist diese Traditionsveranstaltung für ein erfolgreiches Bestattungsunternehmen ein Pflichttermin. Genauso unumgänglich ist seit Mitte der 90er-Jahre der Bestattertag / BESTday, der bis zu 6 mal jährlich an unterschiedlichen Standorten stattfindet und regelmäßig Bestattungsunternehmen aus einem Radius von bis zu 500 Kilometern als Gäste begrüßen darf. Den Bestattertag / BESTday gibt es als klassische Ein-Tag-Präsenzveranstaltung an hochinteressanten Standorten – oder seit vielen Jahren auch als Livestream und Webinar. Diese Veranstaltung beginnt in der Regel um 9:00 Uhr und endet um ca. 15:30 Uhr. Die Besucher, ob live oder online, hören bis zu 10 Referenten mit den unterschiedlichsten Themen zur Bestattungsbranche.

Es gibt keine Veranstaltung, die tagesaktueller, zeitgeistiger, schneller, informativer und zukunftsorientierter ist. Es gibt keine Veranstaltung, die praxisorientierter, umsetzbarer,

wertvoller und erfolgsorientierter ist als der Bestattertag / BESTday. Es gibt keine Veranstaltung, die mit ihren exklusiven Themen und Referenten die Bestattungsbranche mehr geprägt, weiterentwickelt und zukunftstauglicher gemacht hat. Zum ersten Mal kommen diese beiden einzigartigen Informationsquellen nun zusammen. Auf der FORUM BEFA am 28. und 29. März 2025 in Hamburg präsentiert sich der Bestattertag / BESTday mit einem Live-Studio-Stream von der Messe. An beiden Tagen können Sie sich sowohl zum Onlinestream/Webinar unter [www.bestday-original.de](http://www.bestday-original.de) anmelden und teilnehmen – oder das BESTday-Team auf der Messe besuchen und hier die Vorträge hören, die Sie interessieren. Neben den Vorträgen bietet der Livestream auch Berichte und Eindrücke vom zweitägigen Messegesehen. Diese einmalige Kombination der beiden Traditionsevents hat es noch nicht gegeben. Das konzentrierte Know-how der Referenten des Bestattertags / BESTdays plus das Messefeeling der FORUM BEFA bietet das Highlight der Bestattungsbranche 2025.

**Der Bestattertag / BESTday liefert Ihnen die tagesaktuellen Informationen zu folgenden Themen:**

- Was ist hier los? Verkauf, Zukauf, Aufkauf
- Ist die aktuelle Unternehmenskonzentration eine Gefahr für Ihr Unternehmen?
- Marketing für Bestattungsunternehmen, von der Kundenakquise bis zur zukunfts-tauglichen Gesamtentwicklung
- Unternehmensbewertung
- Factoring
- Kalkulation und Rechnungsstellung
- Architektur für Bestattungsunternehmen, von der Farbgestaltung bis zum Neubau
- Bestattersoftware?
- Social Media, jetzt mal richtig für Bestatter!
- Mitarbeiterrecruiting
- Umsatzsteigerung pro Bestattungsauftrag
- Markteroberung
- Wie spreche ich die richtige Zielgruppe an?

Ob persönlich auf der FORUM BEFA oder als Teilnehmer des Bestattertag / BESTday-Webinars: Sie erleben die frischesten Informationen aus der besten Branche der Welt. Anmeldungen zum kostenlosen Livestream am 28. / 29. März, inkl. Messeberichterstattung unter: [www.bestday-original.de](http://www.bestday-original.de)

Meine oben abgelieferten Jubelarien für diese beiden symbiotischen Veranstaltungen liegen mir am Herzen, weil in meiner geliebten Bestattungsbranche nichts mehr sein wird, wie es mal war. Die Umbrüche sind auf absolut allen Ebenen in vollem Gange. Jedes Bestattungsunternehmen, das in Zukunft im kauf-

männisch erfolgreichen Bereich mitspielen will, muss sich immer schneller weiterentwickeln. Die Zeiten für Veränderungen sind gekommen. Der Bestattertag / BESTday und auch die BEFA / FORUM BEFA zeigen Ihnen in diesen fürchterlich wilden Zeiten den Weg in die Zukunft.

**Die stetige Weiterentwicklung für Bestattungsunternehmen ist so wichtig, weil ...**

... es immer mehr Anbieter auf dem Markt gibt,  
 ... der Online-Bereich inzwischen über deutliche Zuwächse verfügt,  
 ... immer mehr nationale und internationale Ketten auf den deutschen Markt drängen,  
 ... es immer mehr Menschen gibt, die sich eine individuelle Bestattung nicht leisten können,  
 ... ein Bestattungsvorsorgetsunami vor der Tür steht,

... es immer größere Mitarbeiterprobleme gibt,  
 ... es immer wichtiger ist, die Konturen des eigenen Unternehmens zu schärfen,  
 ... die Stammkunden immer schneller aussterben,  
 ... der Wettbewerb nicht schläft,  
 ... die Hinterbliebenen immer mehr den Wunsch äußern, alles aus einer Hand geliefert zu bekommen,  
 ... die Zeiten für das klassische Bestattungsunternehmen abgelaufen sind,  
 ... es die beste Branche der Welt bleibt, wenn man den Anschluss nicht verliert.

[www.erasmus1248.de](http://www.erasmus1248.de)



Den Anschluss verlieren Sie nicht mit der Teilnahme am 28. oder 29. März 2025. Anmeldungen unter:

[www.bestday-original.de](http://www.bestday-original.de)



## Zwei starke Kollektionen

- jetzt aus einem Haus -

zeitlos - sicher - schnell

Abdrücke aller Art und Befüllung  
(Nano Patentverschluss)

Sternenkinderkollektion

info@nano-erinnerungsschmuck.de  
 info@procasting.nl

T: +49 (0)2153 127 88 81  
 T: +31 (0)46 449 45 44







<a href="http://www.procasting.nl">www.procasting.nl</a>	<a href="http://www.nano-erinnerungsschmuck.de">www.nano-erinnerungsschmuck.de</a>
PUR Solutions GmbH	Elisabethstraße 23 - 41334 Nettetal - D

# Offen für alle Religionen und Rituale

Text: Stefanie Nerge

**Im Jahr 1990 wurde das Bestattungsunternehmen Schröter im Herzen von Bautzen von Brigitte Schröter gegründet. Heute führt ihr Sohn Dirk Jurschik gemeinsam mit seinem Sohn Florian Jurschik das Unternehmen. Zusammen mit der Familie und ihrem Team sind sie für die Menschen in der Oberlausitz ein wichtiger und zuverlässiger Ansprechpartner in allen Fragen rund um die Themen Bestattung, Abschied und Bestattungsvorsorge. Weitere Filialen befinden sich in Cunewalde (mit Floristikkgeschäft), Schirgiswalde, Neukirch/Lausitz und Königswartha.**

Die Bestattungswelt hat sich mit Dirk Jurschik zu einem Gespräch verabredet, um mehr über die Historie und die besondere Philosophie des familiär geführten Unternehmens zu erfahren.

**BW:** Herr Jurschik, was hat Sie dazu bewogen, Bestatter zu werden?

**DJ:** Eigentlich ist das über Umwege geschehen. Ich wollte ursprünglich zur Handelsflotte, das war jedoch aus politischen Gründen nicht möglich. Gelernt habe ich Maschinenbauer und war bei der Marine auf See im Einsatz. 1989 habe ich angefangen, in einer Firma zu arbeiten, die Papierschnemdemaschinen herstellt. Und 1990, nach der Wende, bin ich in den Betrieb meiner Mutter eingestiegen.

Meine Mutter ist zu DDR-Zeiten übrigens ebenfalls über Umwege zu ihrem Beruf gekommen: Weil damals der Wohnraum knapp war, gab es hier nur die Möglichkeit, über die Tätigkeit als Bürokräft beim ansässigen Bestatter eine Wohnung zu bekommen. Gemeinsam mit ihrem Mann und den zwei Kindern konnte sie so die elterliche Unterkunft verlassen. Nach der Wende hat sie sich mit ihrem Unternehmen selbstständig gemacht.

**BW:** Wie reagieren die Menschen, wenn Sie erzählen, was Sie beruflich machen?

**DJ:** Eigentlich ganz unterschiedlich, viele sagen: Tja, das muss es ja auch geben!

**BW:** Wie helfen Sie Angehörigen, mit ihrer Trauer umzugehen?

**DJ:** Das ist immer intuitiv. Jeder Mensch braucht etwas anderes, wenn er zu uns kommt. Und das sehe ich den Menschen an. Mir ist es wichtig, dass sie sich bei uns wohlfühlen und wir für ihre Bedürfnisse und Wünsche offen sind.

**BW:** Gibt es einen besonderen Ansatz, den Sie verfolgen, um Trauernde zu unterstützen?

**DJ:** Nein, jeder hat seine Art zu trauern und in Würde Abschied zu nehmen. Und das respektieren wir. Oft ist es ja auch so, dass die Angehörigen nach der Trauerfeier erst einmal Abstand vom Bestatter brauchen, weil sie in erster Linie die Bestattung und die schwierigen Momente mit uns verbinden.

Was wir jedoch für die Trauerbewältigung als konkrete Unterstützung tun können, ist einen Raum zu schaffen, der den Angehörigen die Möglichkeit gibt, in Ruhe und nach eigenen Vorstellungen Abschied zu nehmen. Und das ist uns wichtig. Aus diesem Grunde gibt es bei uns eine eigene Feierhalle und Abschiedsräume, die individuell bespielt werden können. Im Vergleich zu öffentlichen Einrichtungen ermöglichen wir hier den Hinterbliebenen dadurch viel mehr zeitliche Flexibilität.

**BW:** Was haben Sie aus Ihrem Beruf über das Leben und den Tod gelernt?

**DJ:** Ich habe gelernt, den Tod als Bestandteil des Lebens zu akzeptieren und das Leben zu genießen. Und im Abschied kann auch viel Gutes passieren.

**BW:** Welche Dienstleistungen bieten Sie an, die über die traditionelle Bestattung hinausgehen?

**DJ:** Traditionell gibt es in dem Sinne ja gar nicht mehr. Sie müssen heute als moderner Dienstleister alles anbieten können. Individuelle Rituale und besondere Trauerdekorationen sollten immer das Leben des Verstorbenen und die Wünsche der Angehörigen widerspiegeln. Ob schlicht, konservativ oder modern und aufwendig – alles ist möglich. In unserer eigenen Trauerhalle gibt es viel Raum für persönliche Abschiedsgesten und Rituale.

**BW:** Wie hat sich der Beruf des Bestatters in den letzten Jahren verändert?

**DJ:** Da gibt es einiges. Der Verwaltungsaufwand wird immer größer, das ist oft lästig. Aber auch Wünsche der Angehörigen werden immer vielfältiger. Sie haben oft einen hohen Anspruch – und das ist auch gut so, denn jeder Abschied ist einmalig. Diese Entwicklung finde ich sehr interessant und bereichernd.

**BW:** Gibt es in Ihrer Region besondere Traditionen, die die Trauerkultur prägen?

**DJ:** Das hängt gar nicht so von der Region ab, sondern eher vom jeweiligen Glauben. Atheisten oder Freigeister haben sich hier schon ihre eigene Abschiedszeremonie ausgedacht und wir haben die umgesetzt. Wir hatten auch mal eine buddhistische Abschiedsfeier. Dabei wurden nach den Feierlichkeiten bei uns im Hof Zigarettenschachteln verbrannt, um dem Verstorbenen in seinem nächsten Dasein von diesem Laster zu befreien. Und manchmal gibt es Essen für den Heimweg. Wir sind offen für alle Religionen und die damit verbundenen Rituale. Dafür schaffen wir Raum.

**BW:** Gibt es eine Geschichte oder Begegnung, die Ihnen besonders im Gedächtnis geblieben sind?

**DJ:** Ich hatte mal eine Kundin, die sich dazu entschieden hatte, ihr Leben zu beenden und hierzu in die Schweiz zu gehen. Mit ihr zusammen habe ich ihre Beisetzung geplant und diese in enger Begleitung der Hinterbliebenen dann durchgeführt. Von dieser Frau habe ich gelernt, dass das Leben nicht immer und bedingungslos lebenswert ist und dass man das akzeptieren muss. Selbstbestimmung ist ein wichtiges Thema.

Und dann noch eine lustige Geschichte, die ich nie vergessen werde: Vor vielen Jahren war einer der ansässigen Sargträger so betrunken, dass er mit ins Grab gefallen ist. Bei seiner Rettung ist ihm dann noch die Hose gerissen. Nach dem ersten Entsetzen hat jedoch die gesamte Trauergesellschaft lachen müssen.

**BW:** Wie gehen Sie selbst mit dem Tod und dem Gedanken an die eigene Vergänglichkeit um?

**DJ:** Je älter ich werde, desto weniger Angst habe ich vor dem Tod. Aber ich habe auch keine Lust auf ihn.

**BW:** Wie beeinflussen digitale Technologien die Bestattungsbranche, zum Beispiel Online-Trauerportale oder virtuelle Trauerfeiern?

**DJ:** Diese Entwicklung gefällt mir gut und als Technik-Fan ist es sogar richtig interessant. Aber manchmal sind die technischen Entwicklungen und Angebote noch nicht optimal ausgefeilt – oder eben auch der Service. Wenn das nicht funktioniert, ist es schlecht. Da gibt es noch viel Verbesserungspotenzial.

**BW:** Wann und wo hatten Sie das erste Mal Kontakt zu der ADELTA.FINANZ AG?

**DJ:** Ich hatte schon viel von dem Unternehmen gehört und irgendwann ergab sich auf einer Messe der erste persönliche Kontakt. Kurz darauf war der Mitarbeiter hier bei uns vor Ort und da hat es zwischen uns „gefunkt“ – ich war sofort überzeugt. Seit 2020 bin ich dort Kunde und möchte die Zusammenarbeit nicht mehr missen.

„**Je älter ich werde, desto weniger Angst habe ich vor dem Tod. Aber ich habe auch keine Lust auf ihn.**“

**BW:** Erzählen Sie uns, welche Vorteile die Zusammenarbeit für Ihr Unternehmen und ihre Kunden hat?

**DJ:** Ich habe viel mehr Zeit für mein Kerngeschäft: die Beratung der Kunden und die Ausrichtung einer Beisetzung in Würde. Das ganze Rechnungswesen ist für uns als Bestatter ein lästiger Zeitfresser. Und wenn es schlecht läuft, muss man auch noch seinem Geld hinterherlaufen. Hinzu kommt, dass wir in einer sensiblen Branche arbeiten. Es ist einfach unangenehm oder auch schwierig, die Angehörigen wegen offener Rechnungen anzusprechen. Das passiert mit der Zusammenarbeit der ADELTA einfach nicht. Im Handumdrehen sind die Forderungen auf meinem Konto.

Ein weiterer Vorteil ist die Bonitätsprüfung – die ist einfach super. Wenn diese für den Kunden einmal nicht so gut ausfällt, kann ich entsprechend darauf reagieren. Und die Möglichkeit der Ratenzahlung kommt bei den Angehörigen auch gut an.

**BW:** Würden Sie die ADELTA weiterempfehlen? Und warum?

**DJ:** Aber ja. Ich bin mehr als zufrieden. Die Zusammenarbeit ist sehr professionell und unkompliziert. Und die Entlastung, die ich



Foto: Schroeter-Bestattungen

Viel Raum für den individuellen Abschied

dadurch in meinem Alltag erfahre, ist wirklich großartig – das macht sich auch in meinem Privatleben bemerkbar.

**BW:** Sie sind ja ein Familienunternehmen – verraten Sie uns Ihre Pläne?

**DJ:** Ich freue mich einfach auf die Zukunft, weil die nächste Generation mit vielen gu-

ten Ideen bereits am Start ist. Mein Sohn ist Bestattungsfachkraft und meine Lebenspartnerin ist ebenfalls bei uns im Geschäft tätig. Darüber hinaus steht uns ja auch immer noch unsere Seniorchefin mit Rat und Tat zur Seite.

[www.schroeter-bestattungen.de](http://www.schroeter-bestattungen.de)

**REEDEREI HUNTEMANN**

**SEEBESTATTUNG –  
DIE LETZTE REISE AUF SEE**

individuell besonders unvergesslich

**ÜBER 30 JAHRE  
SEEBESTATTUNG**

[www.reederei-huntemann.de](http://www.reederei-huntemann.de)

The advertisement for Reederei Huntemann features a collage of three images: a captain in a white uniform at the helm of a boat, a white urn resting on a wooden surface with flowers, and a blue boat on the water. The text is set against a blue background with a white banner for the company name and a yellow banner for the anniversary. The website address is at the bottom.



# Kolumbarium

Ein Text im Konjunktiv II

**Sollte Ihr Friedhof den Mehrwert erkennen und sollten Sie einen Kirchenträger finden, dann wäre das für Ihr Bestattungsunternehmen, aus rein wirtschaftlicher Sicht, mehr als interessant.**

Das private Kolumbarium auf einem privaten Grundstück ist möglich. Die Kolumbarien, die ich bisher entwerfen und realisieren durfte, wurden durchaus schöne Räume. Da duftet es nach Blumen, es gibt schöne Rückzugsorte und aus vielen Fenstertürmen schimmert stimmungsvoll das Licht. Wäre doch schön, wenn es mehr davon geben würde.

Ich würde Ihnen dann einen Entwurf zeichnen und sicherlich empfehlen mehr Fächer einzuplanen, als sie sich dies anfangs gedacht hätten. Denn nach meiner jüngsten Erfahrung waren in knapp 6 Monaten ein Drittel der vorhandenen Fächer bereits belegt. So ein Raum kommt gut an. Die Familienfächer liefen ganz besonders gut.

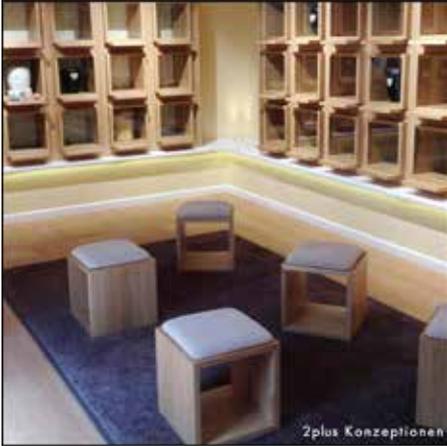
Die Mischung würde es machen. In meinen Häusern gäbe es Doppel- und Einzel-fächer, Kapsel-fächer und große Familien-fächer. Alle Fächer wären mit kleiner Ablage und stilvoller Röhrenvase versehen. Diese Ablagen würden dann, höchst individuell,

mit „Erinnerung“ bespielt. Es gäbe eine kleine Werkbank mit festem Wasseranschluss, an die sich die Angehörigen stellen könnten, um Mitgebrachtes zu versorgen. Ihre Gäste würden diese kleine Beschäftigung lieben.

Auch für die anonyme Beisetzung gäbe es ein Angebot. Viele kleine Erinnerungstäf-felchen würden auf einem Wandboard stehen und böten ein wenig Platz für Schnick und Schnack. Und dann gäbe es ihn doch noch, einen Ort des Gedenkens, und das bei einer Familie die man kennt.

Die Ruhefrist würde auch bei Ihnen eventuell 12 Jahre betragen und da Sie eine





ganz besondere Klientel ansprechen würden, stünde auf jedem Vertrag ein Betrag im vermutlich mittleren, vierstelligen Bereich. Und sollte bei Ihnen zu Beginn eventuell eine Raumfläche von 100 m<sup>2</sup> zur Verfügung stehen, dann könnte man diesen Betrag schon mal mit knapp 500 multiplizieren.

Damit wir den Konjunktiv II hinter uns lassen, könnten wir uns ja mal zusammensetzen und Möglichkeiten in Betracht ziehen. Vielleicht ergibt sich ja eine Gelegenheit. Ich träfe Sie sehr gerne einmal.

[www.2plus-konzeptionen.de](http://www.2plus-konzeptionen.de)

**Text und Grafik:**

Dipl. Ing. Architektur Karsten Schröder



**Karsten Schröder**

*ist ein Unternehmensberater mit Architekturdiplom. Sein Projektportfolio umfasst mittlerweile 344 kleinere, mittlere und große*

*Planungsaufträge für die Bestattungsbranche. Mit seinem Lieblingsprodukt, dem „Orstermin“, stößt er Projekte vor Ort an und schließt die Lücke zwischen dem, meist branchenunerfahrenen, Architektenteam und dem Bestattungsunternehmen. Dies erhöht die Bestellqualität und verringert somit spätere Baukosten.*

# SÄRGE OPTIMAL PRÄSENTIEREN

## REGAL COLONIA

Für ein, zwei oder drei Särge.

bestmögliche volle Präsentation des gesamten Sargmodells durch schräge Ebenen | Särge stehen versetzt | kein sichtbarer Sargboden | Regal freistehend oder als Wandarm | alle RAL-Farben möglich | sicherer Halt eines jeden Sarges | kein Lagercharakter mehr



*Westhelle Köln* GmbH  
Bestattungsbedarf . Dekorationen & Einrichtungen

Telefon 02247 968 25 64 | [www.westhelle-koeln.de](http://www.westhelle-koeln.de)



© Die Systeme sind gesetzlich geschützt.



Foto: ADELTA.FINANZ AG

## Klimafreundliches Factoring

# Ein Dienstleister geht *neue* Wege

Wie viel Einfluss hat ein mittelständisches Unternehmen auf den Klimaschutz? ADELTA.FINANZ zeigt, dass auch Finanzdienstleister durch Verantwortung und Umweltbewusstsein den Weg zu mehr Klimaschutz und nachhaltigem Wirtschaften gestalten können.

Text: Mauritz Röver

**Als Premium-Abrechnungsservice, unter anderem für Bestattungsunternehmen, setzt die ADELTA seit 2022 auf eine nachhaltige Unternehmensführung.**

Als Mitglied der Allianz für Entwicklung und Klima des Bundesministeriums für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung und durch die ClimatePartner-Zertifizierung bekennt sich das Unternehmen aktiv zum Klimaschutz. Mit transparenten Maßnahmen und ambitio-

nierten Zielen zeigt es, wie Umweltschutz in der Finanzbranche funktionieren kann. Der Corporate Carbon Footprint (CO<sub>2</sub>-Fußabdruck) gibt dabei den ersten Überblick: 334.598 kg CO<sub>2</sub> wurden für den Zeitraum Januar bis Dezember 2022 berechnet – Emissionen, die nun Schritt für Schritt reduziert werden.

### CO<sub>2</sub>-Reduktion in allen Bereichen

Wie setzt man diese Zahlen in Taten um? ADELTA.FINANZ verfolgt klare Ziele: Bis 2026 sollen die Scope 1 und Scope 2 Emissionen, also alle direkt vom Unternehmen

kontrollierten Emissionen wie die durch Firmenwagen oder Stromverbrauch, um 30 Prozent gesenkt werden. Darüber hinaus hat sich das Unternehmen verpflichtet, bis 2025 zu 80 Prozent und bis 2030 vollständig auf Grünstrom umzustellen.

Eine weitere Maßnahme: die Umstellung des Fuhrparks auf Elektro- und Hybridfahrzeuge. Dies verringert nicht nur die Emissionen, sondern schafft auch neue Anreize für die Mitarbeitenden. Ihnen wird eine Fahrrad-Leasing-Option angeboten, um umweltfreundlich zur Arbeit zu kommen. Parallel hat das Unternehmen mobile Arbeitsplätze eingerichtet, was den Pendelverkehr reduziert und weitere Emissionen spart.

### Klimaschutzprojekte – Ausgleich für unvermeidbare Emissionen

Nicht alle Emissionen lassen sich sofort vermeiden. Deshalb setzt die ADELTA auch auf

Klimaschutzprojekte. So wurden 368.058 kg CO<sub>2</sub> durch die finanzielle Unterstützung eines zertifizierten Projekts kompensiert. Auch wenn diese Maßnahmen den eigenen CO<sub>2</sub>-Fußabdruck nicht direkt reduzieren, leisten sie einen wichtigen Beitrag zur globalen Klimaschutzbewegung. Hierbei werden regelmäßig unabhängige Prüfungen durchgeführt, um sicherzustellen, dass die Projekte den gewünschten Effekt erzielen.

### Klimaneutralität – ein erreichbares Ziel?

ADELTA.FINANZ ist auf einem ambitionierten Weg: reduzieren, wo es möglich ist, und kompensieren, wo es noch keine Alternativen gibt. Die Transparenz dieses Engagements zeigt sich im sogenannten Climate-ID Tracking-Link, über den die Fortschritte jederzeit nachverfolgt werden können. Mauritz Röver, Sustainability Manager des Unternehmens, betont: „Uns ist wichtig, nicht nur Verantwortung zu übernehmen, sondern auch unseren Kunden zu zeigen, dass

ADELTA  
Nachhaltigkeit



Mauritz Röver Sustainability Manager der ADELTA.FINANZ

Nachhaltigkeit und Finanzdienstleistungen Hand in Hand gehen können.“ Dieses Signal setzt die ADELTA auch im Bestattungsbereich, der selbst vor der Aufgabe steht, umweltfreundlichere Lösungen für Produkte und Dienstleistungen zu finden.



ClimatePartner  
zertifizierter Geschäftsbetrieb  
climate-id.com/RLJ2Q



[www.adeltafinanz.com](http://www.adeltafinanz.com)



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

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

Profitieren Sie von unserem Beratungsservice!

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

Oder besuchen Sie uns unter:

[www.linn-sprachverstaerker.de](http://www.linn-sprachverstaerker.de)

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



Lisa Kikillus



# Spurenlesen

Text: Jule Baumeister

**Was sehen wir auf diesem Bild? Ja, genau: ein halb abgenagtes Zebrabein auf halb trockenem und halb durchgeweichtem Untergrund. Was sehen wir noch? Richtig, ein paar Spuren.**

**Lassen Sie uns systematisch das Bild analysieren:**

Der Boden ist zum Teil durchgeweicht, aber eben nur zum Teil – das lässt darauf schließen, dass sich kurzfristig eine größere Menge Wasser hier plötzlich ergossen hat, eine Art kleine Flut, aber kein alles überziehender Regen.

Das abgerissene Zebrabein ist zu Hälfte abgenagt, der restliche Körper fehlt und es scheint nicht mehr ganz frisch zu sein. Wir sehen Schleifspuren, die darauf hindeuten, dass das Bein weggeschleppt wurde. Wir sehen deutliche Handabdrücke, die in die Richtung des Betrachters zeigen. Wir sehen Pfotenabdrücke eines Raubtieres mit der Laufrichtung von rechts unten nach links oben. Wir sehen runde Hufabdrücke, die ebenfalls nach links oben gehen, sowohl im feuchten als auch trockenen Untergrund. Außerdem hat sich eine, zugegeben etwas schwer zu entdeckende Wasserschildkröte, vom unteren zum oberen Bildrand laufend, im Foto verewigt und zu guter Letzt verteilt sich an der Nass-Trockenkante der Dung einer Antilope, vermutlich ein Kudu.

**So weit das, was wir sehen.**

Was schließen wir aus dem, was wir sehen? Das Zebra war schon länger verblichen, bevor sein Bein weggeschleppt wurde. Wir sehen keine frischen Wunden oder Blut. Der Boden wurde relativ frisch durchfeuchtet und die Schleifspuren und Handabdrücke sind brandneu – es gibt keine Verwitterungsspuren oder angetrocknete Ränder. Genauso wie die Abdrücke des Raubtieres und der Schildkröte. Die runden Hufabdrücke scheinen etwas älter, weil zum Teil getrocknet, zu sein. Und der Kudu-Dung war eindeutig vor dem Zebrabein da, er wurde mit dem verschleppten Zebrabein zusammen durch den Schlamm gezogen, was man an der Oberfläche einzelner Dungstücke sieht.

Die Fingerspitzen der Handabdrücke zeigen in unsere Richtung und sind im Verhältnis zum Zebrahuf eher klein, also keine Menschenhand, es sind Affenspuren, genauer gesagt: Pavianspuren. Dieser Pavian hat das Zebrabein rückwärts weggeschleppt und zwar vor ganz kurzer Zeit – es sind die frischesten Spuren von allen. Sie sind noch nicht mal im Ansatz angetrocknet und alle anderen liegen darunter. Das Raubtier, vermutlich ein Schakal – zum Teil verwischt durch Zebra und Pavian, er war vorher da; der Kudu-Dung wurde umgewälzt durch Zebra und Affe –, ist also auch vorher durch das Geschehen geschlendert; die Spur des Huftieres, wahrscheinlich ein wildes Rind, ist zum Teil angetrocknet, also die älteste. Vermutlich ist der Pavian in Sichtweite, wir haben ihn gestört und er hofft, dass wir bald weg sind und er sich wieder über den Kadaver hermachen kann.

Um ein Unternehmen, das ich nicht kenne, zu bewerten, muss ich Spuren suchen, sehen, erkennen, kombinieren, Rückschlüsse ziehen, mit meinem Erfahrungshorizont interpretieren. Vor allem muss ich an aller-

erster Stelle erst mal mir selbst vertrauen, meinen eigenen Augen trauen und nicht vorgekauften Interpretationen folgen. Eine emotionsfreie und faktenbasierte Analyse ist absolut grundlegend für eine seriöse und aussagekräftige Unternehmensbewertung. Häufig begegne ich Aussagen, die durch Wunschdenken initiiert sind. Das ist vollkommen nachvollziehbar – wenn ich ein, mein Unternehmen verkaufen möchte, preise ich es an. Dazu kommt die Perspektive – wo soll der Blick, der objektive Blick auf Tatsachen herkommen, wenn man selbst ein Teil dieser Tatsache ist?

Um tatsächlich eine Firma korrekt einzuschätzen mit allen harten und weichen Faktoren, braucht es einen objektiven Blick und ein gewisses Maß an Erfahrung und Distanz. Es braucht Sinn für's Detail.

Natürlich hätte ich mich beim Lesen der Spuren rund um das Zebrabein auch – neben aller Begeisterung – wohler gefühlt, wenn mir nicht klar geworden wäre, dass mindestens ein Pavian in unmittelbarer Nähe ist. Begriffen habe die Tragweite aber erst mit Distanz.

Wir verfügen über genau diese Erfahrung. Nach fast dreißig Jahren enger, langfristiger und überregionaler Zusammenarbeit mit und Betreuungen von Bestattungsunternehmen aller Größen und Unternehmensformen.

Auch unsere eigene, über dreißigjährige Unternehmerschaft stärkt unseren Erfahrungshorizont.

Und wir verfügen über die nötige Distanz und damit Objektivität, weil wir nicht in der Suppe unsere Kunden schwimmen.

Wir lesen für Sie die Spuren – die offensichtlichen und die versteckten. Unabhängig davon, ob Sie ein Unternehmen kaufen oder verkaufen, innerfamiliär oder an einen Mitarbeiter abgeben möchten.

Sprechen Sie uns einfach an. Wir sind in allen Fragen rund um Unternehmensweiterentwicklung, Bewertung und Nachfolge Ihr Ansprechpartner.

[www.baumeister-baumeister.de](http://www.baumeister-baumeister.de)



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

Mit unseren beiden Bestattungsschiffen MS „Horizont“ und MS „Nordwind“, regelmäßigen Gemeinschafts-Gedenkfahrten und der Gedenkstätte „Brücke der Erinnerung“ runden wir das breite Leistungsangebot unseres Heimathafens ab.



# Das Rapid Gedenkportal als Werbebooster

Text: Ramona Peglow



**Mehr Reichweite, mehr Sichtbarkeit, mehr Aufträge: Nutzen Sie die volle Werbepower des Rapid Gedenkportals und erweitern Sie Ihren potenziellen Kundenstamm! Unsere 8 wertvollen Expertentipps zeigen Ihnen, wie Sie Ihre Reichweite mit durchschnittlich 5 x mehr Seitenaufrufen und 500 Besuchern je Gedenkseite deutlich steigern – und das alles ohne zusätzliche Werbekosten.**

## Werbe-Booster-Expertentipps zum Rapid Gedenkportal

### 1. Nicht fragen, einfach anbieten

Sagen Sie im Trauergespräch, dass Sie direkt eine persönliche Gedenkseite als kostenfreien Service anlegen und dass die Trauerfamilie von Ihnen einen Zugangslink erhält. Die wenigsten Angehörigen werden diesen besonderen Service ablehnen und Sie punkten als modernes Bestattungshaus.

“ Die enorme Reichweitensteigerung macht das Gedenkportal zu dem Marketing-Tool für Bestattungshäuser. Nutzen Sie die Gelegenheit und starten Sie direkt durch.

**Ute Trops**

Leitung Produktschulungen

### 2. Entzünden Sie die erste Kerze

Seien Sie der Erste, der eine Kerze zum Beispiel mit einem Zitat aus der Rapid Sammlung auf der Gedenkseite entzündet. Das zeigt nicht nur Empathie, sondern ermutigt auch andere Besucher, liebe Worte zu hinterlassen.

### 3. Setzen Sie auf Regionales

Nutzen Sie neben Traueranzeigen und Porträtfotos auch eigene Bilder mit regionalem Charakter für die Gedenkseiten! So schaffen

Sie einen starken lokalen Bezug und gestalten die Seiten persönlicher.

### 4. Werben Sie mit Ihrer E-Mail-Signatur

Machen Sie es Ihren Kontakten leicht! Verlinken Sie das Rapid Gedenkportal in Ihrer E-Mail-Signatur: „Besuchen Sie unser Gedenkportal auf [www.website-name.de](http://www.website-name.de)“. Das macht automatisch Werbung für Sie und Ihren Topservice!

### 5. Nutzen Sie die Macht der Traueranzeige

Clever in Szene gesetzt: Platzieren Sie einfach einen QR-Code in der Anzeige, den Sie von Rapid Data über das Service-Center für Bestattungshäuser erhalten. Oder geben Sie alternativ einen Hinweis an: „Entzünden Sie eine Kerze für ... unter [www.website-name.de](http://www.website-name.de)“. Verwenden Sie nicht den Link zur persönlichen Gedenkseite – er ist zu lang zum Abtippen.

### 6. Profitieren Sie von Gedenkseiten als Facebook-Content

Teilen Sie Gedenkseiten mit dem Einverständnis der Angehörigen auf Facebook! Das lohnt sich mehrfach:

- Häufige Neuigkeiten erhöhen Ihre Reichweite.
- Ihr Gedenkportal bleibt bei Ihren Followern präsent.
- Ihre Beiträge können geteilt werden, was Ihre Botschaft weiter verbreitet!

## 7. Erinnern Sie an vergangene Fälle

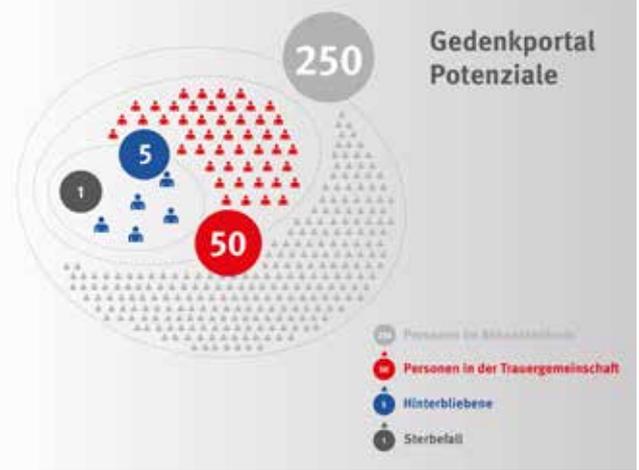
Denken Sie an Sterbefälle der letzten 6 Monate, die Ihnen besonders am Herzen lagen. Erstellen Sie im Nachgang Gedenkseiten für die Angehörigen – die Trauergemeinschaft wird es dankbar annehmen, Erinnerungen aufleben zu lassen und eine Kerze zu entzünden.

## 8. Bringen Sie Ihr Gedenkportal in die Schlagzeilen

Verwenden Sie unsere kostenlosen Pressevorlagen und bewerben Sie Ihr Gedenkportal in der regionalen Presse! Damit machen Sie auf sich aufmerksam und präsentieren sich gleichzeitig als modernes Bestattungshaus.

**Fragen Sie Rapid Data nach Pressevorlagen, Formulierungshilfen und Co. rund um das Gedenkportal – das Rapid Schulungsteam kennt sich bestens aus und hilft Ihnen auch mit weiteren Marketing-Ideen gerne weiter. Tel. +49 451 619 66-0**

Mit einem Sterbefall erreichen Sie durchschnittlich 250 potenzielle Neukunden.



**Sie haben noch kein Gedenkportal?**  
Scannen Sie den QR-Code zur Terminvereinbarung und lassen Sie sich direkt beraten!

**810** Rapid Gedenkportale.  
Schon über **26.000.000** Seitenaufrufe allein in 2024.

Stimmen aus der Praxis

## Das Rapid Gedenkportal holt das Maximum für Bestattungsunternehmen heraus

Das Rapid Gedenkportal ist in meiner Region **durch die Decke gegangen**. Die Seitenaufrufe sind von Monat zu Monat gestiegen. Allein im Oktober auf **über 73.600**. Dabei sind Logo und Name meines Bestattungshauses bei etlichen **potenziellen Neukunden** immer präsent.

### Maximilian Petzolt

Poppe Bestattungen,  
Neustadt am Rübenberge

Das Gedenkportal ist unser Aushängeschild. Wir legen in **90 Prozent der Sterbefälle** eine Gedenkseite an. Es ist ein Selbstläufer. Oft wird das Gedenkportal sogar schon **von den Angehörigen angefragt**. Gemeinsames Trauern und Erinnern im Netz – das wollen und brauchen die Menschen heute. Und die **Nachfrage wird zukünftig noch mehr steigen**, da bin ich mir sicher.

### Helena Erichsen

Erichsen Bestattungen, Handewitt

Man kennt uns **überregional** und Menschen kommen auch von weiter weg zu uns, weil sie von unseren Services gehört haben. Es gibt sogar eine **Community von älteren Leuten**, die sich den Link unseres Gedenkportals direkt auf die **Startseite ihres Handys** gelegt haben.

### Anne und Sina Nitschke

Bestattungsinstitut Heinz Nitschke,  
Neuenkirchen

**Goetz** SEIT 1849

**LEONHARD GOETZ NACHF.**  
TRAUERWAREN • BESTATTUNGSBEDARF • FRIEDHOFSTECHNIK

**Made in GERMANY**

**WWW.GOETZ-TRAUERWAREN.DE**

# Schneller ...



## ... Service ist alles

**Text:** Britta Schaible

**Der Bestattungsmarkt entwickelt sich stetig weiter. Wir haben mit Herrn Christian Sauer von FairPreis über aktuelle Trends, veränderte Kundenwünsche, daraus resultierende Herausforderungen und neue Angebote gesprochen. FairPreis ist seit 2005 am Markt und hat bereits einige Änderungen miterlebt und als einer der ersten auf den Direktvertrieb per Kurier gesetzt.**

**Was hat sich in den letzten Jahren denn für Sie verändert, Herr Sauer?**

Als wir starteten, lag der Fokus noch auf mittleren und hochwertigen Sargausstattungen. Damals machten Erdbestattungen noch mehr als zwei Drittel der Bestattungen aus.

Wie Sie wissen, hat sich das gedreht, heu-



Christian Sauer

te werden deutlich mehr Feuerbestattungen durchgeführt. Natürlich liegt unser Fokus auf Produkten die diesen Trend widerspiegeln. So haben wir derzeit zum Beispiel eines der größten Angebote an Verbrenner – De-

ckengarnituren am Markt. So können unsere Kunden auch in diesem Bereich ein hohes Maß an Individualität anbieten.

Zudem haben wir auch festgestellt, dass unsere Kunden die benötigten Urnen oft individuell und nicht mehr auf Vorrat bestellen. Die Auswahl der Urne ist für die Angehörigen also noch wichtiger geworden, man kauft nicht mehr ausschließlich aus dem Angebot vor Ort, sondern nimmt sich auch gerne die Zeit aus einem umfangreichen Katalog auszusuchen. Planerisch und logistisch bringt dies neue Herausforderungen mit sich. Hier liegt unsere große Stärke, wir möchten die Bestatter entlasten, indem wir unter anderem die Urnenfinder App ins Leben gerufen haben, die die Auswahl der

Urnen für Angehörige und Bestatter deutlich erleichtert. Außerdem bieten wir einen zentralen Ansprechpartner, der den gesamten Ablauf koordiniert. Unsere Kunden schätzen es sehr, dass wir dafür sorgen, dass die Urnen rechtzeitig ankommen. Durch unsere schnellen Vertriebs- und Logistikstrukturen organisieren wir termingerechte Lieferungen vom Hersteller meist ohne teuren Expressversand. Außerdem bieten wir mit unserem Gratis Versand ab 85€ auch noch einen großen Preisvorteil!

**Wenn wir von veränderten Kundenwünschen sprechen – wie haben Sie Ihr Angebot dahingehend angepasst?**

Wir haben, in Zusammenarbeit mit unseren Kunden, unser Sortiment um Produkte erweitert die sowohl die Bedürfnisse der Bestatter als auch die der Angehörigen stärker berücksichtigen. Seit diesem Jahr bieten wir zum Beispiel zusätzliche Trauerprodukte



an, wie handgefertigte Trauerkerzen oder Metallrosen. Diese sind nicht nur dekorativ, sondern dienen langfristig als bleibende Erinnerung an die Verstorbenen. Wir möchten mit diesen Produkten den Fokus auf einen Gewinn für Bestatter und Angehörige gleichermaßen legen. Unsere Kunden haben uns zurückgemeldet, dass solche Angebote gut angenommen werden, da sie eine persönlichere Note in die Trauerfeier bringen.

gen. Zugleich haben die Bestatter die Möglichkeit, zusätzlichen Umsatz zu realisieren.

**Welche Rückmeldungen bekommen Sie von Ihren Kunden zu Ihrem Service?**

Die Resonanz ist durchweg positiv. Unsere Kunden schätzen vor allem die persönliche Betreuung und die Verlässlichkeit, die wir bieten. Wir hören immer wieder, dass unser schneller Service dazu beiträgt, den Arbeitsalltag der Bestatter spürbar zu erleichtern.

Mit seinem erweiterten Angebot und einem starken Fokus auf Service und Logistik zeigt FairPreis, dass sich Innovation und Zuverlässigkeit im Bereich der Bestattungsbranche verbinden lassen. Ein Ansatz, der nicht nur den Bestattern, sondern auch den Angehörigen der Verstorbenen zugute kommt.

[www.fp-versand.de](http://www.fp-versand.de)

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](mailto:info@bestattungswagen-wolf.com) | [www.bestattungswagen-wolf.com](http://www.bestattungswagen-wolf.com)

# Endlich genug Social Media Content!

**Text:** Erasmus A. Baumeister

**Der gesamte Social Media Bereich funktioniert nicht nur auch für die Bestattungsbranche, sondern wird immer wichtiger als Basisbaustein für ein ganzheitliches Marketingkonzept.**

Facebook, Instagram und YouTube sind aktuell die effizienten Plattformen für den Bestattungsbereich. TikTok ist gegenwärtig für die zu erreichende Zielgruppe, also Entscheider im Bestattungsfall, noch nicht wichtig. Leider fehlt fast jedem Unternehmer die notwendige Zeit, um diese Social-Media-Kanäle in der notwendigen Qualität zu bespielen, relevanten Content zu erarbeiten und das eigene Unternehmen regelmäßig, interessant und angemessen zu präsentieren. Das Wichtigste ist es, die Konturen des Unternehmens zu schärfen, um sich vom Wettbewerb abzuheben.

- 1.** Die Agentur Erasmus A. Baumeister produziert mit Ihnen z. B. 100 Reels, also für den Social-Media-Bereich optimierte Kurzfilme, sodass Sie über ein prall gefülltes Archiv mit Content/Inhalt verfügen, um sich und Ihr Unternehmen perfekt zu präsentieren.
- 2.** Diese Filme haben eine Länge von 5–40 Sekunden, also gerade die Aufmerksamkeitsspanne, die ein Social-Media-User leisten kann.
- 3.** Ein genauer Redaktionsplan, der mit Ihnen erarbeitet wird, legt die Inhalte, Stories, Dramaturgie, Situationen, Schauplätze, Personen/Teilnehmer, Action, Dialoge etc. fest.
- 4.** Alle Filme werden professionell bei Ihnen, mit Ihnen, in Ihrem Biotop (Unternehmen, Region etc.) gedreht.
- 5.** Alle Filme erhalten Titel, Abspann und einen individuellen Jingle (einprägsame Erkennungsmelodie).
- 6.** Die Filme werden im notwendigen Hochkantformat geliefert und sind sofort einsatzbereit.
- 7.** So verfügen Sie über eine Schublade voll Social-Media-Content – und Ihre Onlinepräsenz reißt nie ab, ob Sie Zeit für Neues haben oder nicht.



- 8.** Die Filme als Posts werden ergänzt durch viel Material, wenn vorhanden, das die Agentur Erasmus A. Baumeister mit Ihnen in der Vergangenheit schon entwickelt hat, z. B. Anzeigen, Erläuterungsfilme, Beratungsunterlagen, Websites, PR-Artikel etc.
- 9.** Die Filme als Posts in der Jahresplanung werden ergänzt durch Ihre Alltagserlebnisse. Sie können jederzeit selbst posten.
- 10.** Sollten Sie bisher nicht über Social-Media-Accounts verfügen, dann legen wir diese für Sie an (kostenpflichtige Option).

Gerne übernimmt die Agentur Erasmus A. Baumeister die kompletten Jahresplanungen für Sie und stellt Ihren Content als Feed für die nächsten 12 Monate online, versehen mit genauen Präsentationsdaten, also z. B. drei Posts pro Woche oder mehr. Diese Planung ist jederzeit durch Sie selbst zu ergänzen. So sind Sie im Social-Media-Bereich immer präsent – genau mit der Qualität, die zu Ihrem Unternehmen passt.

**Referenzen und unverbindliches Angebot bei Kathrin Bischoff-Berger unter [kab@erasmus1248.de](mailto:kab@erasmus1248.de) + 0173-5644492 [www.erasmus1248.de](http://www.erasmus1248.de)**



## BESTday – best way

Auf der kommenden FORUM BEFA in Hamburg erwartet die Bestattungsbranche ein besonderes Highlight: Am 28. und 29. März 2025 ist die Veranstaltung BESTday mit allen Referenten vor Ort. Sie können dabei sein. Live. Persönlich. Mittendrin.

Und für alle, die die Messe nicht besuchen können, gibt es eine interessante Alternative: den BESTday-BEFA-Onlinestream. Hier verpassen Sie keinen Vortrag und erhalten außerdem Einblicke in das Messetreiben.

**Also auf nach Hamburg oder schnell anmelden unter [www.bestday-original.de](http://www.bestday-original.de)**

# Das besondere Angebot für besondere Erinnerungen

Text: Britta Schaible

Nach der erfolgreichen Übernahme des niederländischen Unternehmens Procasting B. V. im vergangenen Herbst steht für das Team von PUR Solutions die Weiterentwicklung des Angebots für Erinnerungsschmuck im Mittelpunkt.

Eine Fusion ist immer ein Prozess und in den letzten Monaten gab es einige Hürden zu bewältigen. Produktionsschritte und Fertigungsstätten haben sich verändert. Darüber hinaus unterscheiden sich Edelmetalle und Stahl in der Verarbeitung; eine Erfahrung, die für die Mitarbeiter von PUR Solutions mit einem Lernprozess verbunden war.

Inzwischen hat sich jedoch alles eingespield und der Fokus liegt auf der Optimierung des Angebots. Eine Herausforderung ist derzeit jedoch noch der starke Anstieg des Goldpreises. Das Unternehmen möchte grundsätzlich mit seinen Kunden langfristig zusammenarbeiten und die Beständigkeit gewährleisten. Regelmäßige Preiserhöhungen sollen vermieden werden, so wie es bei der Linie NANO der Fall ist.

## Vielfalt und individueller Service

Ob zeitlos gestaltet oder aufwendig verarbeitet: Aufgrund der Fusion konnte das Sortiment für Erinnerungsschmuck ansprechend erweitert werden, sodass es für jede Generation der Hinterbliebenen das Passende bereithält. Die Kunden haben quasi die Qual der



Wahl. Es gibt klassische Herzen und Kreuze, minimalistische Fingerringe, farbenfrohe Edelstahlhänger oder extravagant designte Schmuckstücke. Möglich ist darüber hinaus eine persönliche Lasergravur oder das Aufbringen von Fingerabdrücken auf Anhängern oder Ringen.

Ein weiterer Fokus liegt außerdem darauf, das Angebot für Herrenschmuck zu vertiefen. Daran wird gerade schon mit Hochdruck gearbeitet.

Das Team von PUR Solutions freut sich über alle Anfragen, ob allgemein oder außergewöhnlich. Die langjährige Treue der Kunden wird hier besonders wertgeschätzt. „Wir bedanken uns bei dieser Gelegenheit bei unseren Kunden für ihre Geduld und das ehrliche Feedback.“

Es gibt übrigens auch für „Einsteiger“ keine Hürden oder vorgegebene Mindestumsätze. Jedes Bestattungshaus hat sein unternehmerisches Konzept, seine individuelle Ausrichtung und eigene Budgets – all das wird hier selbstverständlich berücksichtigt.

Auf der kommenden FORUM BEFA in Hamburg sowie auf der PIETA in Dresden ist PUR Solutions vertreten und freut sich auf Ihren Besuch und den Austausch. Schauen Sie am Stand doch einmal vorbei und fordern Sie kostenlos Ihr persönliches Infomaterial an. Es gibt viel zu entdecken.

[www.nano-erinnerungsschmuck.de](http://www.nano-erinnerungsschmuck.de)

[www.puratelier.de](http://www.puratelier.de)

**Natururne®**  
Das Original

Made in Germany

*Kreativ. Vielseitig. Persönlich.*

  
**natururne.de**  
**LENZ**



Entdecken Sie noch viele weitere Urnen in unserem Onlineshop

*scan mich*



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

## 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

28.03.-29.03.2025 / Hamburg  
Webinar LIVE von der FORUM BEFA  
www.bestday-original.de

### Friedhofsverwaltungstag

12.03.2025 / Würzburg  
24.06.2025 / Hamburg  
www.friedhofsverwaltungstag.de

### Fachmessen

28.03.-29.03.2025 / Hamburg  
FORUM BEFA Hamburg  
www.forum-befa.com

16.05.-17.05.2025 / Bremen  
LEBEN UND TOD  
www.leben-und-tod.de

16.05.-17.05.2025 / Dresden  
PIETA DRESDEN  
www.pieta-messe.de

### Weitere Highlights

Museum für Sepulchrakultur, Kassel  
Hier und Jetzt. Skulpturen und Reliefs von Till Müller

14.02.-04.05.2025  
Weitere Ausstellungen und Veranstaltungen:  
www.sepulkralmuseum.de

Der Tod – Death Comedy  
„Gevatter Unser“ Programm IV  
Orte und Termine unter:  
www.endlich-tod.de

Leichenwagenmuseum, Neuenrade  
Öffnungszeiten: jeden Samstag,  
von 12-16 Uhr  
www.leichenwagenmuseum.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 Reederei Huntemann GmbH  
www.reederei-huntemann.de

11 Westhelle Köln GmbH  
www.westhelle-koeln.de

13 Linn Sprachverstärker  
www.linn-sprachverstaerker.com

15 Seebestattungs-Reederei Albrecht  
www.seebestattung-albrecht.de

17 Leonard Goetz Nachf.  
www.goetz-1849.de

19 Reederei H. G. Rahder GmbH  
www.seebestattung-buesum.de

21 Bestattungswagen Wolf OHG  
www.bestattungswagen-wolf.com

22 Ralf Krings Licht & Leuchter  
www.licht-leuchter.de

23 ADELTA.FINANZ AG  
www.adeltafinanz.com

24 Rapid Data GmbH  
www.rapid-data.de

### Beilagen

ADELTA.FINANZ AG  
www.adeltafinanz.com

FAIRPREIS Bestattungsbedarf AG  
www.fp-versand.de

FORUM BEFA GmbH & Co. KG  
www.forum-befa.com



Ralf Krings seit 1985

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

## 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.

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





# Danke, ADELTA! Endlich Zeit für mich!

*Mein Frauchen und mein Herrchen sind viel entspannter als früher.  
Sie haben mehr Zeit für gemeinsame Ausflüge.  
Die ganze Arbeit mit dem Forderungsmanagement ist vom Tisch.  
Das regelt alles ADELTA für uns.*



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

**ADELTA.FINANZ AG**  
Vertrauen – Sicherheit – Zuverlässigkeit

# „Digitalisierung kennt kein Alter mehr – sie ist zur Selbstverständlichkeit geworden“

Katharina & Timo Merkle | Gengenbacher Betattungshaus



**Video:** Wie die Merkles erfolgreich mit neuer Bestattersoftware & digitaler Kundenbegleitung durchstarten.



Scannen oder klicken auf [rapid-data.de/merkle](https://rapid-data.de/merkle)