



BESTATTUNGSWELT

Das Fachmagazin für die Bestattungsbranche

Ausgabe 06.2024



War früher wirklich alles besser?

Aktuelle Trends und Entwicklungen

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,

außergewöhnliche Bestattungen und besondere Vorstellungen berühmter Persönlichkeiten hierzu - immer wieder faszinierend, darüber mehr zu erfahren.

Wussten Sie, dass der Schauspieler Alain Delon verfügt hatte, in seiner privaten Gruft in der Nähe seiner verstorbenen Hunde beigesetzt zu werden? Eine kleine Trauergesellschaft unter Ausschluss der Öffentlichkeit und ein Smartphone-Verbot gehörten zu seinen letzten Wünschen. Der Liedermacher Wolf Biermann erklärte neulich, dass er für sich und seine Ehefrau ein Doppelzimmer auf dem Berliner Hugenottenfriedhof gemietet hat, um später hier in bester Gesellschaft zu verweilen. Die britische Monarchin Königin Victoria hinterließ bei ihrem Arzt eine mehrseitige Anweisung, die alle Details zu ihrer Beerdigung enthielt – darunter die sehr persönlichen Sargbeigaben, wie z. B. der Gipsabdruck der Hand ihres verstorbenen Ehemanns Prinz Albert und eine Haarlocke ihres Dieners und Vertrauten John Brown.

Ob prominent oder nicht: Die Bestattungswünsche verraten uns viel über die Persönlichkeit eines Menschen – und das ist gut so. Sie sind ein persönliches Statement, das bleibt.

Wir wünschen Ihnen eine schöne Adventszeit. Kommen Sie gut ins neue Jahr!

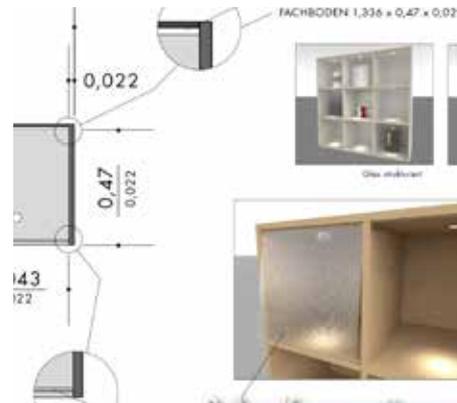
Herzlichst

Ihr BestattungsWelt-Team

Britta Schaible
Redaktion

Nicola Tholen
Projektleitung

Beiträge



6
Mein Freund, der Friedhof
 Erasmus A. Baumeister

10
Tradition und Moderne in Einklang gebracht
 Die BW im Gespräch mit dem Bestattermeister Jan Caspar

14
Lektüre für den Winterabend
 Dipl. Ing. Architektur Karsten Schröder

3 Editorial

6 Mein Freund, der Friedhof
 Erasmus A. Baumeister

10 Tradition und Moderne in Einklang gebracht
 Die BW im Gespräch mit dem Bestattermeister Jan Caspar

14 Lektüre für den Winterabend
 Dipl. Ing. Architektur Karsten Schröder

16 Das einzig Beständige im Leben ist die Veränderung
 Jule Baumeister

18 Wo liegt der Unterschied zwischen Inkasso und Factoring?
 ADELTA.FINANZ AG

20 5 Fragen an Ute Trops
 Rapid Data GmbH

22 Handeln, bevor der Stuhl leer ist
 Die Bestatterfamilie

24 Was kann ein Rücken ertragen?
 Westhelle Köln GmbH

27 Der BW-Buchtipps

27 Ach, du grüne Neune!
 Die 9 neuen Ratgeber rund um den Friedhof

28 Pieta Dresden 2025

28 Forum Befah Hamburg 2025

28 BESTday Januar 2025

30 Termine/Inserenten

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

Geschäftsführung
 Hans-Joachim Frenz

Chefredaktion und Projektleitung
 Britta Schaible
 Nicola Tholen
Erscheinungsweise
 zweimonatlich
Nächster Anzeigen-/Redaktionsschluss
 17.01.2025

Gestaltung
 Florian Rohleder
Titelfoto
 dispicture/AdobeStock.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 01.01.2024.
 € 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!

LIVE

BESTway?
BESTday!

Wir kommen bald zu Ihnen!

Livestream • Webcast • Webinar

BESTday

LIVE

Aus der Branche für die Branche – alternativlos

Mittwoch, 29. Januar 2025

Infos zu unseren Referenten und den Zeiten der einzelnen Vorträge finden Sie auf unserer Website. Bitte melden Sie sich an unter:

www.bestday-original.de.

Sie erhalten den Einladungslink vor der Veranstaltung per E-Mail.

www.bestday-original.de



Die neuen Friedhofsratgeber – neun Versionen

Mein Freund, der Friedhof

Text: Erasmus A. Baumeister

Die 33.000 deutschen Friedhöfe sind kulturell wertvoll und interessant, sie sind Oasen der Ruhe und des Gedenkens, sie sind Paradiese für Flora und Fauna, sie sind ein Freizeitangebot und ein Erholungsgebiet, sie sind wichtig für das Klima der Städte und die Luft zum Atmen, sie sind eine Zeitreise und gleichzeitig ein Spiegel der Gegenwart, sie sind Orte, die Geschich-

ten erzählen, und Entstehungsorte von Geschichten, sie sind direkt vor der Haustür und sie sind sozialer Begegnungsraum, sie dokumentieren Kunst und Literatur, sie zeigen Kreativität und Sehnsüchte – und sie sind ein lokales Wirtschaftsunternehmen, das heute sehr schwer lebendig zu halten ist.

Im Interesse jedes Bestattungsunternehmens muss es sein, dass die lokalen Friedhöfe funktionieren. Die Angebote der Friedhöfe, die ein Bestattungsunternehmen im eigenen Einzugsgebiet hauptsächlich bedient, müssen zeitgemäß sein und die Zielgruppe der Hinterbliebenen und/oder Vorsorgenden

zeitgeistig abholen. Die Grabangebote und die Dienstleistungen der Friedhöfe müssen der veränderten Gesellschaft des gar nicht mehr so frischen dritten Jahrtausends gefallen. Die Angebote und Möglichkeiten der Friedhöfe müssen die Zielgruppe beeindrucken, Gesprächsstoff liefern, kommuniziert werden und ein „Das ist das Richtige für mich“- oder ein „Das will ich haben“-Gefühl auslösen. Nur so können Friedhöfe wirtschaftlich betrieben werden. Jedes Bestattungsunternehmen arbeitet lieber auf einem attraktiven Friedhof. Jedes Bestattungsunternehmen verkauft und berät lieber die Leistungen eines „Full-Service-2024“-Friedhofs. Jedes Bestattungsunternehmen

wird an seiner Performance auf dem Friedhof gemessen und beurteilt. Bietet die Friedhofskapelle bauffälligen 70er-Jahre-Charme, beschädigt das die großartige Arbeit des Bestattungsunternehmens. Die schönsten Bestattungsgefäße, die aufwendigsten Blumen, die imposanteste Dekoration, die emotionalste Rede und die perfekteste Musik vergehen im schimmelligen Muff der spinnwebigen und depressiv beleuchteten Friedhofskapelle.

Friedhöfe sind wirtschaftlich zu betreibende Institutionen in Ihrem Einzugsgebiet, die funktionieren müssen, weil sie gar nicht zu schließen sind. Den Friedhofsverwaltungen und den übergeordneten Entscheidungsebenen ist dies immer noch nicht bewusst. Die schwarze Null ist oft schon in unerreichbare Ferne entflohen. Jetzt sind die Bestattungsunternehmen gefragt. Gehen Sie in den Dialog mit Ihren Friedhöfen, damit diese auf die richtige Spur zurückkommen können. So werden Sie zukünftig gern auf Ihren Friedhöfen arbeiten, diese verkaufen und Ihre Kunden diesbezüglich perfekt beraten können. Die Agentur Erasmus A. Baumeister arbeitet in den Bereichen Marketing und Kommunikation für viele Friedhofsverwaltungen, kommunal und kirchlich, und jeder Größenordnung. Auf Wunsch von vielen Bestattungsunternehmen, die wir teilweise seit Jahrzehnten betreuen, haben wir einige Medien für Friedhofsverwaltungen entwickelt. Jedes Bestattungsunternehmen kann

diese Medien (in beliebiger Stückzahl) kostenlos bei der Agentur Erasmus A. Baumeister bestellen, um sie den örtlichen Friedhöfen zu übergeben, um einen Impuls für die notwendige Weiterentwicklung zu geben. Unsere Erfahrung zeigt deutlich, dass diese Medien die Entscheidungsebenen erreichen und ein Prozess der Veränderung wecken.

1. Broschüre Marketing für Friedhöfe

Eine DIN-A4-Broschüre mit 24 Seiten, die die Notwendigkeit der Kommunikation für Friedhöfe erläutert und die Möglichkeiten hierfür darstellt.

2. Musterbox

Hierbei handelt es sich um 9 verschiedene Ratgeber- und Imagebroschüren im DIN-lang-Format mit jeweils 20 Seiten, die jeder Friedhof mit seinen Kontaktdaten individualisieren kann, um mit der Zielgruppe zu kommunizieren. Diese 9 Titel bieten inhaltlich alles, und noch viel mehr, was Friedhöfe zu bieten haben. Hiermit können Friedhöfe Kunden akquirieren, informieren, binden, auf Ideen bringen, Gesprächsstoff liefern und unterhalten. Bestellen Sie die Musterbox und geben Sie diese an Ihre Friedhofsverwaltungen weiter. Diese 9 Publikationen sind auch für Bestattungsunternehmen geeignet.

**Bestellungen bitte an Markus Frieler,
mf@erasmus1248.de, 0173-7383524**



Marketing für Friedhöfe – die neue Broschüre

Warum Marketing für Friedhöfe?

Die wirtschaftliche Lage von vielen Friedhöfen ist angespannt. Der Unterhalt übersteigt sehr oft die Einnahmen. Die Umsätze sind rückläufig oder stagnieren im besten Fall. Die Unterhaltskosten steigen aber stetig. Einen Friedhof, der sich wirtschaftlich nicht mehr trägt, zu schließen oder zu verkleinern, ist ein Projekt, das sich über Jahrzehnte erstreckt. Um den Friedhof im wirtschaftlichen Gleichgewicht zu halten oder um ihn wieder dorthin zu bringen oder um das finanzielle Defizit nicht jährlich zu vergrößern, ist es notwendig, zu handeln. Alles, was auf dieser Welt verkauft wird, wird vorher auch kommuniziert. Da der Friedhof seine Grabangebote und seine Dienstleis-



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



www.procasting.nl

www.nano-erinnerungsschmuck.de

PUR Solutions GmbH

Elisabethstraße 23 - 41334 Nettetal - D

tungen verkaufen will und muss, benötigt er natürlich auch ein Marketing-, Kommunikations- und Kundenakquisekonzept. FriedWald® hat es vorgemacht, dass Friedhofsleistungen perfekt zu vermarkten sind. Ihr Friedhof hat mehr zu bieten!

Aktuelle Entwicklung - Teilung des Bestattermarktes

Die Anzahl der Friedhofsbestattungen in Deutschland sinkt immer schneller. Jedes Jahr entstehen neue Ideen, wie und wo die Asche eines Verstorbenen bestattet werden kann, auch außerhalb der klassischen Friedhöfe. Immer mehr alternative Bestattungskonzepte setzen sich dauerhaft durch und werben den Friedhöfen die Kundschaft ab. In den nächsten Jahren steht dem Bestattungsmarkt die konsequente Teilung bevor. Die Hälfte der Bestattungen in Deutschland wird dann auf die günstigste Art und Weise vorgenommen, von Menschen, die sich eine Individualbestattung nicht leisten können oder wollen. Friedhöfe bekommen zunehmend mehr Wettbewerber. Jeder Friedhof darf und muss Kunden akquirieren, um die Wirtschaftlichkeit zu erhalten oder wiederherzustellen. Alles, was in dieser Welt verkauft wird, wird auch vorher kommuniziert, nur die Leistungen des Friedhofes bisher nicht. Diese untere Hälfte wird qualitativ und preislich immer weiter abstürzen, sodass hier der örtliche Friedhof und auch der Bestatter vor Ort keine Chance auf Teilnahme mehr haben. Natürlich bietet Ihr Friedhof immer auch preiswerte Lösungen an, die allerdings zum Unterhalt wenig beitragen können. Der Friedhof verkauft „Luxusprodukte“. Man braucht den

Friedhof heutzutage nicht mehr unbedingt. Die Menschen müssen sich den Friedhof leisten wollen. Dieser Wunsch muss erzeugt werden. Dafür ist ein zeitgemäßes Kommunikationskonzept unerlässlich. Wir stellen Ihnen unsere jahrzehntelange Erfahrung aus der Bestattungsbranche zur Verfügung. In Zukunft leben Friedhöfe in Deutschland von der Kundenakquise in der oberen Hälfte des Marktes. Das sind die Menschen, die noch Wert auf eine individuelle Bestattung legen, ein hochqualitatives Angebot zu schätzen wissen und bezahlen können. Diese Kundenakquise muss rechtzeitig begonnen werden und nicht erst, wenn der finanzielle Exitus des Friedhofs droht oder wenn Ihr Friedhofsangebot von Alternativen umzingelt ist. Die Zeit drängt. Die Zeiten, in denen ein beeindruckendes Grab ein Statussymbol war, sind vorbei.

Kunden erziehen

Der Friedhof muss sich heute die Kunden von morgen erziehen. Die Menschen, die heute den verstorbenen Großvater noch individuell in einem schönen Grab beerdigen, die machen das auch in 12 Jahren mit der Großmutter genauso. Aber die Menschen, die ihren Opa heute schon anonym beisetzen, sind in 12 Jahren voraussichtlich noch weniger bereit, eine individuelle Bestattung für die Oma zu beauftragen.

Qualität

Ein Friedhof verkauft immer eine hochwertige Leistung bis in den vierstelligen Bereich. Das ist viel Geld. Genau aus diesem Grund muss die Kommunikation des Friedhofs auch auf diesem Niveau angesiedelt sein.

Die obere Hälfte des Bestattungsmarktes erreicht man nur über die Qualität moderner Kommunikationsinstrumente.

Friedwald

FriedWald® hat es innerhalb von wenigen Jahren geschafft, zu einem Begriff wie Tempo, Tesafilm oder Maggi zu werden. Die Menschen in Deutschland sprechen von FriedWald®, wenn sie Baumbestattung meinen. Das ist doch der Beweis, dass ein Friedhofsangebot optimal kommuniziert werden kann und schnelle Erfolge erzielt.

Friedhöfe müssen handeln. Lösen Sie als Bestattungsunternehmen mit Ihrem Engagement den Impuls hierzu aus. Es ist einfach dringend notwendig, auch für die Zukunftstauglichkeit Ihres Bestattungsunternehmens. Die Friedhöfe in Ihrem Einzugsgebiet müssen einfach funktionieren und zum Qualitätsanspruch Ihres Unternehmens passen.

Mit den oben beschriebenen Medien erweisen Sie Ihre Friedhofverwaltungen auf dem richtigen Bein.

Fordern Sie die Broschüre „Marketing für Friedhöfe“ und die 9er-Box mit den Beispielbroschüren für Friedhöfe kostenlos an, um sich ein Bild von der Qualität und den Möglichkeiten zu machen.

**Bestellungen bitte an Markus Frieler,
mf@erasmus1248.de, 0173-7383524**

www.erasmus1248.de

PIETA

13. FACHMESSE
FÜR BESTATTUNGSBEDARF
UND FRIEDHOFSTECHNIK

16 – 17
MAI 2025



MESSE DRESDEN

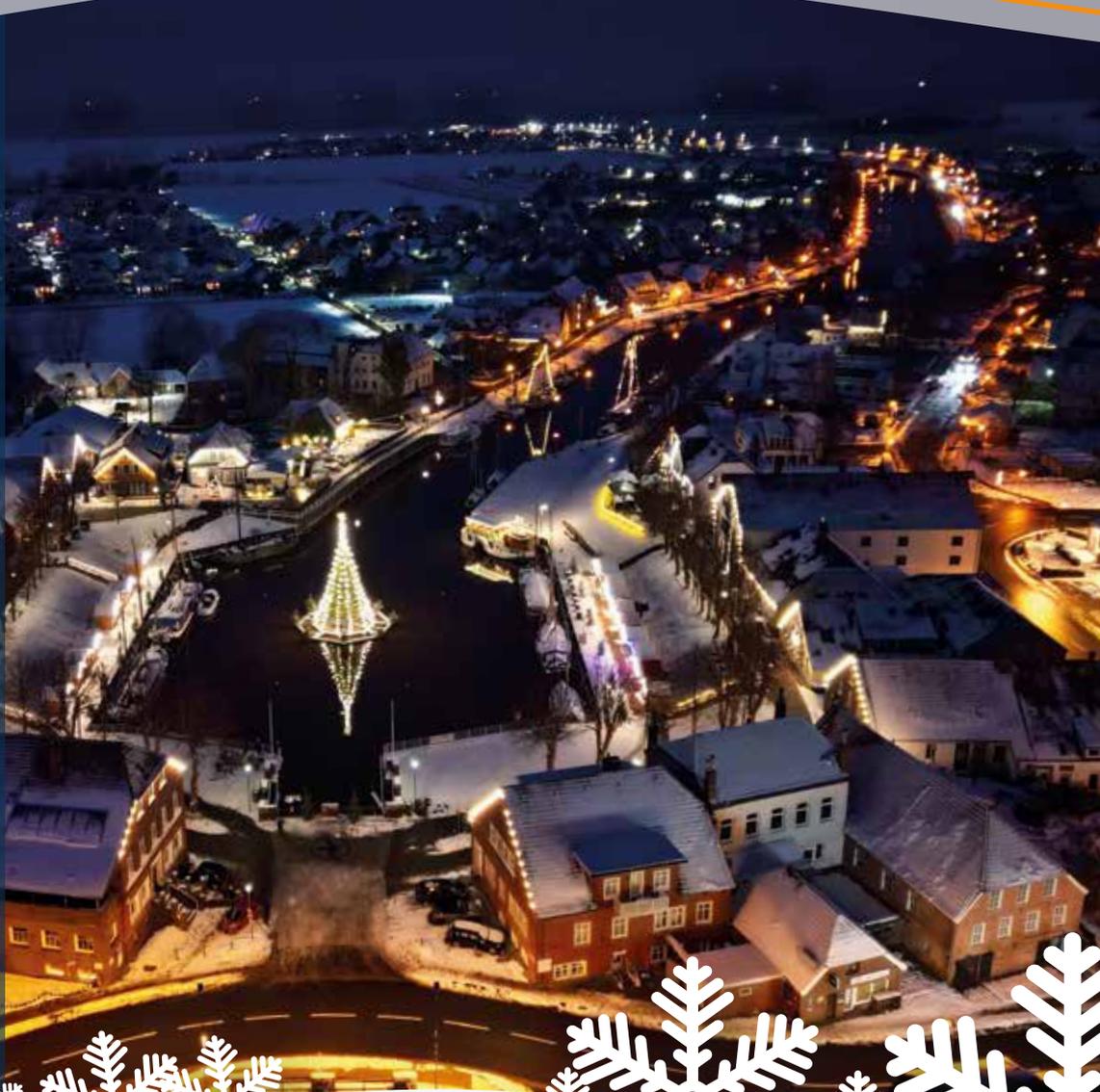
www.pieta-messe.de

Skulptur: Margareta Chodakowska
Fotografie: Lothar Sprenger



Seebestattungs-Reederei

Albrecht



Frohe Weihnachten

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

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

Zum Jahresende 2024 bedanken wir uns herzlich für die gute Zusammenarbeit und das entgegengebrachte Vertrauen!

Wir wünschen Ihnen und Ihrer Familie von ganzem Herzen ein ruhiges und besinnliches Weihnachtsfest, viel Gesundheit und alles Gute für 2025!

Ihre Familie Albrecht und Team





Tradition und Moderne in Einklang gebracht

An insgesamt fünf Standorten im Hunsrück steht das familiär geführte **Bestattungsinstitut Caspar** den Hinterbliebenen im Trauerfall zur Seite – und das seit inzwischen elf Generationen.

Diese besondere Unternehmensgeschichte, die vor 240 Jahren ihren Anfang nahm, bietet interessante Einblicke in die Entwicklung der Bestattungskultur.

Die Bestattungswelt hat sich hierzu mit dem Geschäftsführer und Bestattermeister **Jan Caspar** zu einem Gespräch getroffen.

Text: Stefanie Nerge

BW: Herr Caspar, erzählen Sie uns ein wenig über die Historie Ihres Unternehmens.

JC: Gegründet wurde unser Haus im Jahr 1784. Damals waren Schreinerei und Bestattungen eins, wie zu jener Zeit üblich. War jemand verstorben, wurde die Person aufgemessen, der Sarg in unseren Räumen geschreinert, und die Griffe und Beschläge wurden vom hiesigen Gemischtwarenhändler geliefert. Erst später sind die Bestattungen immer mehr in den Vordergrund gerückt. Mein Vater hatte den ersten kleinen Schritt getan – und ich habe den Betrieb dann relativ früh erweitert. Deshalb haben sich aus der anfänglichen Schreinerei mittlerweile zwei Unternehmen entwickelt, die Schreinerei meines Bruders und mein Bestattungsunternehmen. Wir sind bereits die 11. Generation.

BW: Wann entstand bei Ihnen der Wunsch, Bestatter zu werden?

JC: Ich bin bereits im Alter von 15 Jahren immer mit meinem Vater mitgefahren und habe den Alltag des Bestatters früh kennengelernt. Da bin ich wohl quasi „hineingewachsen“. Während mein Bruder sich zunehmend auf die Schreinerei konzentrierte, stellte sich für mich schnell heraus, dass ich lieber als Bestatter im Einsatz bin.

BW: Sie sind heute mit fünf Filialen an unterschiedlichen Standorten im Hunsrück für die Menschen da – und zwar in Simmern, Argenthal, Mengerschied, Gemünden und in Rheinböllen.

JC: Ja, das stimmt. Alle Filialen wurden von uns aufgebaut, an zwei Standorten haben wir Kollegen übernommen. Bei der Einrichtung

“ **Der fürsorgliche Umgang mit den Hinterbliebenen und mit den Verstorbenen steht für uns an oberster Stelle.**

haben wir auf eine moderne Ausstattung geachtet: Die Kunden sollen sich bei uns wohl fühlen, wie zu Hause im Wohnzimmer.

BW: Gibt es besondere Räumlichkeiten?

JC: Es ist uns wichtig, dass sich die Angehörigen Zeit nehmen für ihre Entscheidungen und Zeit für ihren Abschied. In Simmern stehen ein Ausstellungsraum sowie zwei Räume für ungestörte Beratungen zur Verfügung. Darüber hinaus haben wir für die Verabschiedung im privaten Kreis zwei Abschiedsräume eingerichtet.

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**.

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**

www.trauerdruck-wormstall.de

Trauerfeiern mit bis zu 60 Gästen können in unserer modernen Trauerhalle stattfinden. Und außerdem gibt es in Simmern auch unser eigenes Trauercafé, in dem wir bis zu 40 Personen bewirten können.

BW: Gibt es derzeit weitere Pläne zur Expansion?

JC: Wir sind ein junges Team und stets aufgeschlossen. Konkrete Pläne für die Zukunft gibt es hier momentan jedoch keine.

BW: Auf Ihrer Website gibt es einen Teaser „Aufrichtige & individuelle Beratung“. Was verstehen Sie unter „aufrichtig“?

JC: Wir sind Berater und keine Verkäufer. Wir stellen den Hinterbliebenen alle Möglichkeiten rund um die Gestaltung von Bestattung und Trauerfeier vor. Wir respektieren jedoch ihre eigenen Entscheidungen.

BW: Wie wichtig ist Ihnen Tradition?

JC: Uns ist es sehr wichtig, die Tradition mit der Moderne zu verschmelzen. Als Beispiel: Bei uns in der Region werden ca. 80 Prozent der Beisetzungen von einem Pfarrer durchgeführt. Das ist bei uns Tradition. Unsere Dekorationen sind jedoch sehr modern und immer auf das Leben des Verstorbenen ausgerichtet. Besonders heikel ist das Thema der Musikauswahl. Die ist des Öfteren sehr modern und ausgefallen – und da muss der ein oder andere Pfarrer dann eben durch. Auch wenn ihm das nicht gefällt.

BW: Wie viele Mitarbeiter haben Sie? Wie würden Sie mit einem Wort Ihr Team beschreiben?

JC: Wir haben ein engagiertes Team von derzeit 19 Mitarbeitern, darunter ein Azubi. Als Beschreibung würde ich sagen „respektvoll“ – der fürsorgliche Umgang mit den Hinterbliebenen und mit den Verstorbenen steht für uns an oberster Stelle.

BW: Welche besonderen Service- und Dienstleistungen machen Ihr Unternehmen außerdem aus?

JC: Die individuelle Gestaltung von Trauerfeiern liegt uns am Herzen. Hier vielleicht ein paar Beispiele: Ein Traktorliebhaber hat



te einen besonderen Bully Oldtimer. Den haben wir vor die Trauerhalle auf den Friedhof gefahren und zur Trauerfeier die Urne auf die Motorhaube gestellt – die gesamte Blumendekoration erfolgte um den Traktor herum.

Bei einem Landwirt aus der Region haben wir die Trauerhalle quasi zur Scheune umgebaut mit vielen Strohbällen, Arbeitsinstrumenten, und der Sarg wurde auf die Strohbälle gestellt.

Bei einer anderen Trauerfeier haben wir die Lieblingsbücher der Verstorbenen ausgelegt, und jeder Gast durfte sich ein Buch mitnehmen als Erinnerung.

Als einen besonderen Service sehe ich aber auch, dass wir digital zeitgemäß aufgestellt sind. Damit haben wir viel schnellere Reaktionszeiten, können Vorgänge zeitnah bearbeiten und unseren Kunden viele lästige Tätigkeiten abnehmen. Unsere Mitarbeiter sind alle mit einem Tablet ausgestattet, und jeder kann alle Vorgänge digital einsehen. So ist jeder über alles informiert.

BW: Sie sind Bestattermeister. Was würden Sie jungen Menschen raten, die sich für diesen Beruf entscheiden möchten?

JC: Die jungen Leute haben oft falsche Vorstellungen, weil sie keinen Einblick in den

Beruf haben. Ich kann nur sagen: Informiert euch, geht zum Bestatter und lasst euch die Arbeit zeigen. Es ist ein sehr facettenreicher Beruf, der viel persönliches Engagement, zeitliche Flexibilität und emotionale Stärke erfordert.

BW: Wie sieht ein Beratungsgespräch zum Thema Bestattungsformen bei Ihnen aus?

JC: Die Möglichkeiten sind sehr vielfältig. Wir haben mittlerweile sieben Bestattungswälder in der Umgebung, und bei uns ist jede zehnte Bestattung eine Waldbestattung.

BW: Sie arbeiten jetzt mit der ADELTA.FINANZ AG zusammen. Wann und wo hatten Sie hier den ersten Kontakt?

JC: Vor circa 10 Jahren lernten wir die Firma ADELTA.FINANZ AG kennen. In dieser Zeit hatten wir so gut wie keine Probleme mit offenen Rechnungen. Das hat sich allerdings in den letzten Jahren verändert, sodass wir immer mit Zahlungsausfällen und verspäteten Zahlungseingängen rechnen mussten. Ich empfand es zunehmend unangenehm, Kunden spontan zu begegnen, deren Rechnungen unbezahlt waren. Wir sind hier ein Dorf, da kennt man sich. Und man möchte unbefangenen mit den Menschen ins Gespräch kommen.

Aus diesem Grund haben wir uns in diesem Frühjahr für die Zusammenarbeit mit der ADELTA entschieden. Und ich kann nach dieser kurzen Zeit schon jetzt sagen, wie glücklich wir darüber sind, dass diese Last von uns genommen wurde. Ich bin wirklich stolz darauf, so einen starken Partner an unserer Seite zu haben.

BW: Verraten Sie uns, welche Vorteile die Zusammenarbeit für Ihr Unternehmen und Ihre Kunden hat?

JC: Nun, die Entlastung im Zahlungsverkehr ist ein riesengroßer Vorteil, denn wir können uns auf das konzentrieren, was wichtig ist: Die Beratung und Betreuung unserer Kunden. Wir haben keine Zahlungsausfälle und müssen keine unangenehmen Telefonate mit den Hinterbliebenen wegen offener



Rechnungen führen – all das übernimmt die ADELTA.

Einige Kunden verstehen zwar nicht immer auf Anhieb das Procedere, aber nach einer kurzen Erklärung läuft es problemlos. Im Übrigen hat auch die Bonitätsprüfung viele Vorteile. So kommt es schon einmal vor, dass Kunden direkt bar bezahlen, wenn keine Bonität vorliegt.

Ein hilfreiches Tool ist außerdem der ADELTA-Ratenrechner online – hier kön-

nen sich die Kunden, die eine Ratenzahlung in Anspruch nehmen möchten, direkt über die Höhe der Raten informieren. Diese absolute Transparenz hilft, um Entscheidungen zu treffen.

BW: Würden Sie die ADELTA weiterempfehlen?

JC: Unbedingt. Ist übrigens schon passiert, meine Empfehlung ging an ein Kfz-Unternehmen.

BW: Vielen Dank, Herr Caspar, für das Gespräch. Wir wünschen Ihnen für die Zukunft alles Gute und melden uns sicherlich zum Jubiläum des 250-jährigen Bestehens des Bestattungsinstituts Capar wieder.

www.bestattungsinstitut-caspar.de

●●●● AHORN GRUPPE
Bestattungskultur gestalten

„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





Lektüre für den Winterabend

Ein Leitfaden für Ihr Bauen.

Text und Grafik:
Dipl. Ing. Architektur Karsten Schröder

Legen Sie dieses Buch neben Ihre Gedanken. Diese Sammlung von möblierten Grundrissen umgesetzter Projekte mit Möbelentwürfen, Materialbeispielen, Farb- und Lichtkonzepten kann Ihre Planung vorantreiben.

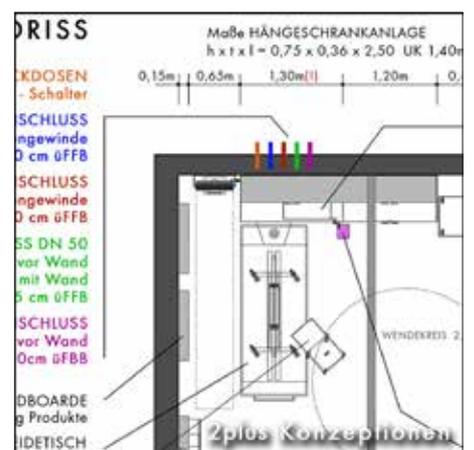
Um die höchst unterschiedlichen Funktionen eines kompletten Bestattungshauses unter einen bezahlbaren und bequem sitzenden Hut zu bekommen, hilft nur ein Architekt. Sollte dieser Gefahr laufen, erst bei Ihrem Richtfest in der Bestattungsbranche angekommen zu sein, unterstützen Sie seine Arbeit mit detaillierter Vorbereitung. Dieses Buch kann dabei helfen.

In der Vorbereitungsphase sind die Einflussmöglichkeiten hinsichtlich der Herstellungskosten noch am größten. Diese Phase

kann gar nicht intensiv genug von Ihnen durchlitten werden. Sie sollten diese Phase nutzen und es wagen, dass jemand von außen Ihre Wünsche kritisch hinterfragt. Dieses Buch kommt von außen.

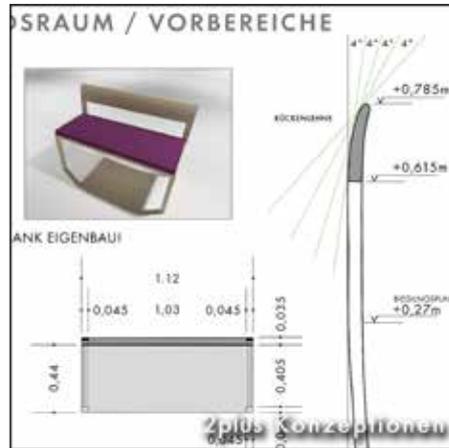
Insbesondere in der Neubauplanung gilt es, Fragen zu ertragen. Um 40 m² Abschiedsraum reibungslos zu bedienen, werden nicht selten 200 m² Funktionsflächen unterschiedlichster Art erforderlich. Warum für 40 Trauergäste 350.000 € Rohbaukosten finanzieren, um die Gemeinde von etwas abzubringen, was sie gar nicht anders kennt? Dieses Buch gibt Antworten.

Sollte Ihr Einzugsgebiet nach einem Trauercafé verlangen und für Sie ein Alleinstellungsmerkmal bedeuten, bieten Sie es an. Sollten Sie es aber hinterfragen dürfen, hinterfragen Sie es. Eventuell fehlt Ihnen Personal und die notwendige Sterbezahl, um in Ihrer neuen Brötchenküche für minimalen Gewinn aufwendig Stullen zu schmieren.



Dieses Buch zeigt Trauercafés.

Eventuell entspricht eine Dreifach-Trauerhalle ja genau dem, was Sie für Ihre Rituale benötigen und Sie vom Mitbewerber unterscheidet – aber entspricht es auch Ihrem Budget? Um eine solide Werkstatthalle in



Ein Anlagenkonzept zur Heizung, Be- und Entlüftung wird detailliert beschrieben. Darüber hinaus enthält dieses Nachschlagewerk Anregungen zur Entwicklung Ihrer neuen Bildmarke und der Anwendung in allen Räumen Ihres Unternehmens. Aus diesem Buch fließt die Erfahrung von mittlerweile 342 abgeschlossenen Projekten in der Bestattungsbranche. Dieses Buch kommt in DIN A3.

Eine Mail im Dezember mit „Leitfaden“ im Betreff und Sie erhalten einen Bonus von 25 Prozent.

www.2plus-konzeptionen.de

behagliche Abschiedsräume zu verwandeln, können immer noch bis zu 800 € / m² erforderlich werden. Haben Ihre ohnehin schlafenden Mitbewerber diese Investition tatsächlich verdient – oder ist ein professionelles Upgrade Ihrer Außendarstellung nicht zielführender? Das Buch zeigt dieses Upgrade.

Ob es sich bei Ihrem Vorhaben um einen Umbau handelt, eine Erweiterung oder einen Neubau auf der grünen Wiese: Kaufen Sie sich rechtzeitig Rat. Lassen Sie einen Außenstehenden kommen, dem Sie Ihre Situation und Ihre Idee, damit umzugehen, vortragen. Mit Ihren Worten erklären Sie Ihren Bedarf. Wenn Sie Glück haben, sitzen Ihre Famili-

enangehörigen, bestenfalls auch Ihre engsten Mitarbeiter, gemeinsam mit Ihnen am Tisch. Ich verspreche Ihnen: Allein Ihre vagen Ziele einem Fachmann, lange im Vorfeld, zu formulieren, ist Gold wert! Dieses Buch ist ein Fachmann.

Dieses 80-seitige Raumbuch, mit separatem Begleittext, enthält Neubau-Entwürfe, Entwürfe von Umbauten im Bestand, 100stel Grundrisse aller Funktionsräume, exemplarische Farb- und Lichtkonzepte, sowie zahlreiche Möbelentwürfe. Sie finden darin Ideen zur werbewirksamen Gestaltung Ihrer Außenfassade, mehrere verkaufopsychologisch optimierte Ausstellungsräume sowie praxisbewährte Produkte zur Umsetzung,



Karsten Schröder

ist ein Unternehmensberater mit Architekturdiplom.

Sein Projektportfolio umfasst mittlerweile 342 kleinere, mittlere und große Planungsaufträge für die

Bestattungsbranche. Mit seinem Lieblingsprodukt, dem „Ortstermin“, 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 Baukosten.



WIR WÜNSCHEN IHNEN FROHE FESTTAGE UND EINEN GUTEN START INS NEUE JAHR 2025!

LEONHARD GOETZ NACHF.
TRAILERWAREN · BESTATTUNGSBEDARF · FRIEDHOFS-TECHNIK

WWW.GOETZ-1849.DE



Das einzig Beständige im Leben ist die Veränderung

Warum Sie jetzt handeln müssen.!

Text: Jule Baumeister

Liebe Unternehmerinnen und Unternehmer, liebe Bewahrer einer stolzen Tradition,

„Das einzig Beständige im Leben ist die Veränderung.“ Heraklit von Ephesos, einer der scharfsinnigsten Denker der Antike, brachte diese Wahrheit auf den Punkt, die gerade für uns in der heutigen Zeit aktueller nicht sein könnte. Für viele Unternehmer im Bestattungsmarkt, einem der wenigen echten Wachstumsmärkte unserer Gesellschaft, hat diese Erkenntnis besondere Brisanz. Diese Branche, die für Werte und Beständigkeit steht, befindet sich inmitten eines massiven Umbruchs. Denn während der Markt wächst, stehen zahlreiche Traditionsunternehmen vor einem Dilemma: Viele finden keine Nachfolger in der eigenen Familie, viele Kinder der Gründergeneration wollen keine „24/7-Verpflichtung“ übernehmen. Die Zeiten ändern sich – doch in jeder Veränderung liegt auch eine Chance.

Die Wachstumsbranche ohne Nachwuchs – wie passt das zusammen?

Viele Unternehmer, die einst mit Leidenschaft und Entschlossenheit ihr Bestattungsinstitut aufgebaut haben, stehen nun vor einer Entscheidung: Was tun, wenn kein Nachfolger in der Familie bereitsteht? Die demografischen Veränderungen tun ihr Übriges: Häufig gibt es schlicht keine Kinder, Neffen oder Nichten, die das Erbe antreten könnten. Dazu kommt, dass die Vorstellungen der jungen Generation sich verändert haben. Ein Leben, das sich vollständig um den Betrieb dreht, ist für viele junge Menschen schlicht nicht mehr erstrebenswert.

In dieser Situation stecken viele Bestattungsunternehmen in einem echten Spannungsfeld: einerseits die Verantwortung gegenüber den Mitarbeitern und der Region, andererseits die Ungewissheit darüber, wie es weitergehen soll. Die Zeit drängt, und der Druck scheint erdrückend – doch genau hier liegt auch die Möglichkeit zum Aufbruch.

Abwicklung oder Aufbruch – eine Entscheidung, die nicht leicht fällt

Die Zeichen der Zeit erfordern Handlungsbereitschaft. Es gibt zwei grundsätzliche Optionen: das Unternehmen aufzugeben oder einen passenden Käufer zu finden. Doch an wen genau sollten Sie verkaufen? Diese Frage ist für den Fortbestand Ihres Lebenswerks entscheidend. Der Käufer bestimmt, wie sich Ihr Unternehmen entwickelt und welche Werte es in die Zukunft tragen wird. Grob gesprochen gibt es drei Typen von Käufern, die für Bestattungsunternehmen infrage kommen:

1. Die Konzerne: Wenn Sie an einen Konzern verkaufen, können Sie sicher sein, dass Ihr Betrieb sehr schnell in die bestehende Konzernstruktur eingegliedert wird. Es geht hier um Standardisierung, Effizienz und das Schaffen von Synergien – doch was dabei oft auf der Strecke bleibt, ist der persönliche Stil, die Individualität Ihres Unternehmens und dessen emotionaler Bezug zur Region.

Die Sozialbindung, die Ihre Firma in der Region geschaffen hat, geht verloren. Das Unternehmen mag nach außen hin einwandfrei weiter funktionieren, aber der individuelle, persönliche Charakter, für den es bekannt ist, wird oft ausgelöscht.

2. Engagierte, qualitätsbewusste Unternehmer bzw. Bestattungsunternehmer:

Diese Käufergruppe, die die Fackel selbst weitertragen möchte, ist ideal für Traditionsbetriebe, die ihre Seele und ihren regionalen Bezug bewahren möchten. Hier trifft man auf Unternehmer und Bestatter, die das Lokalkolorit lieben und schätzen und den Wert des persönlichen Kontakts mit den Menschen vor Ort erkennen. Sie übernehmen die Werte und Eigenheiten, die Ihr Unternehmen auszeichnen, und lassen es in einer „Win-Win-Win-Situation“ aufblühen: Ihr ideelles Erbe bleibt gewahrt, die Region hat weiterhin einen starken, verlässlichen Ansprechpartner, und die Mitarbeiter, die aus der Region kommen, behalten ihre vertrauten Arbeitsplätze.

3. Die jungen Bestatter oder Bestatterpaare: Diese Gruppe, die sich jung und dynamisch mutig selbstständig machen möchte, ist zahlenmäßig klein und schwer zu finden. Aber wenn Sie einen jungen Bestatter oder ein engagiertes Paar finden, das sich mit Herzblut der Arbeit widmet und die Tradition Ihres Hauses fortführen will um dann ihr eigenes Baby daraus zu machen, dann haben Sie die Chance, die Seele Ihres Unternehmens in neue, engagierte Hände zu legen. Ein solcher Käufer könnte die ideale Lösung sein, aber die Wahrscheinlichkeit, diesen Typ zu finden, tendiert gen Null.

Die Fragen, die wirklich zählen

Bevor Sie sich auf die Suche nach einem Käufer machen, sollten Sie sich eine ganz persönliche Frage stellen: Was ist Ihre Haltung zu Ihrem Unternehmen? Liegt Ihnen daran, dass es fortbesteht und blüht? Ist es Ihnen ein Herzensanliegen, dass Ihr Betrieb auch in neuen Händen gedeiht und ein stabiler Fels in der Brandung Ihrer Region bleibt?

War das Unternehmen Ihre Leidenschaft, Ihre Berufung – oder war es für Sie stets eine pragmatische Angelegenheit? Fragen Sie sich selbst, wie Ihre Region Sie und Ihr Unternehmen wahrnimmt. Sind Sie fest verwurzelt in der Gemeinschaft, ein wichtiger Teil des sozialen Gefüges? Oder könnten Sie das Kapitel auch mit einem klaren Schlussstrich beenden?

Diese Fragen mögen unbequem sein, ja, sogar schmerzhaft. Aber sie sind entscheidend, um den richtigen Weg für die Zu-

kunft zu finden. Denn es macht einen großen Unterschied, ob Ihnen am Fortbestand des Unternehmens liegt – oder ob Sie ohne Groll, aber mit dem Stolz, etwas aufgebaut zu haben, das Bestand hatte, das Kapitel schließen könnten.

Ein emotionales Erbe – oder ein pragmatisches Geschäft?

Falls Ihr Unternehmen für Sie mehr ist als ein Job, wenn es Ihr Baby ist und Ihre persönliche Geschichte mit ihm verbunden ist, dann sollten Sie einen Käufer suchen, der bereit ist, die Werte und Traditionen fortzuführen, die Sie aufgebaut haben. Das bedeutet, einen Käufer zu finden, der Ihre Leidenschaft teilt und nicht nur die wirtschaftlichen, sondern auch die ideellen Aspekte zu schätzen weiß.

Oder sehen Sie die Dinge nüchtern und möchten die Verantwortung abgeben, um für sich selbst ein neues Kapitel aufzuschlagen? Auch das ist legitim – und vielleicht der beste Weg, um nach Jahrzehnten der Verantwortung die verdiente Ruhe zu finden. Die Herausforderung liegt hier darin, mit Klarheit zu erkennen, welcher Käufer für Sie und Ihr Unternehmen der Richtige ist. Denn, so oder so: Der Name Ihres Unternehmens wird weiterhin mit Ihnen und Ihrer Persönlichkeit verknüpft sein.

Nutzen Sie die Chance zur Veränderung – gestalten Sie Ihre Zukunft

Lassen Sie uns eines klarstellen: Veränderung ist nichts Bedrohliches. Im Gegenteil, sie ist das Leben selbst. Heraklit wusste es und Sie wissen es tief in Ihrem Herzen. Sie können mit Ihrem Unternehmen neue Wege beschreiten und es in neue Hände geben, die es in Ihrem Sinne weiterführen. Vielleicht ist es die richtige Zeit, sich von alten Gewohnheiten zu verabschieden und neue Möglichkeiten zu erkennen, die Sie bisher nicht in Erwägung gezogen haben.

Der Weg ist klar – nur Sie entscheiden, wohin er führt

Am Ende bleibt eine klare Botschaft: Handeln Sie. Lassen Sie nicht die Zeit oder den Markt für Sie entscheiden. Wenn Sie möchten, dass Ihr Unternehmen fortbesteht, investieren Sie jetzt in die Zukunft, suchen Sie nach einem Käufer, der Ihre Werte teilt und Ihr Erbe in Ehren hält. Oder, wenn es das ist, was Sie wünschen, schließen Sie das Kapitel, ohne Groll, aber mit Stolz.

In jeder Krise liegt eine Chance, in jedem Ende ein neuer Anfang. Die Veränderung ist das Einzige, das bleibt – und sie wartet nur darauf, von Ihnen gestaltet zu werden.

www.baumeister-baumeister.de



REEDEREI HUNTEMANN

SEEBESTATTUNG – EINE GUTE ALTERNATIVE

individuell besonders unvergesslich

www.reederei-huntemann.de

Familie Huntemann
wünscht Ihnen frohe Festtage
und für 2025 alles Gute,
verbunden mit einem Dank für
die gute Zusammenarbeit.

Wo liegt der Unterschied zwischen Inkasso und Factoring?

Eine Sicht auf die Bestatterbranche

Text: Ina Hannß

Factoring ist nicht zu verwechseln mit Inkasso. Während ein Factoringunternehmen das Forderungsmanagement eines Bestatters als Ganzes übernimmt, wird ein Inkassounternehmen üblicherweise erst dann beauftragt, wenn es bei einzelnen Forderungen zu Zahlungsverzögerungen kommt. Dadurch verbleibt beim Inkasso die Forderung in der Bilanz des Bestattungsinstituts. Beim Factoring hingegen werden die Forderungen an das Factoringunternehmen verkauft und von diesem zeitnah bezahlt, sodass der Bestatter in seiner Bilanz keine Außenstände mehr ausweist.

In Deutschland gibt es ca. 767 zugelassene Inkassounternehmen mit und ohne Branchenorientierung. Beim Factoring, also dem Forderungsankauf, gibt es mit zunehmender Beliebtheit und steigenden Zuwachsraten vielfach eine Spezialisierung auf bestimmte Branchen. In der Bestattungsbranche ist die ADELTA.FINANZ AG aus Düsseldorf spezialisiert und führend im Markt tätig.

Wie arbeiten Inkassobüros?

Inkassounternehmen sind gewerbliche Geldeintreiber. Einige, meist große Unternehmen beauftragen Inkassobüros, um ihre gesamten Forderungen im außergerichtlichen Bereich bei ihren Kunden einzutreiben. Das Inkassobüro handelt dann aufgrund einer Vollmacht sowie im Namen des Gläubigers. Das Risiko, die Forderung nicht realisieren zu können, verbleibt beim Gläubiger. Viele Bestatter hingegen beauftragen Inkassobüros nicht für den gesamten Forderungseinzug, sondern nur für ihre überfälligen, angemahnten und nicht bezahlten Forderungen.

Die Inkassobranche leidet unter einem fragwürdigen Ruf, da neben seriösen In-



kassounternehmen auch unseriöse Geldeintreiber stehen, die mit rüden Methoden agieren, um hartnäckige Schuldner unter Druck zu setzen und auf diese Weise zur Zahlung zu bewegen. Seriöse Geldeintreiber hingegen sind Inkassounternehmen, die

sich an geltendes Recht und an die strengen, im Rechtsdienstleistungsgesetz (RDG) normierten Auflagen und Bestimmungen halten. Gläubiger der Forderung bleibt der Bestatter, und das Inkassounternehmen handelt in seinem Namen. Die Kosten, d.h. der Verzugsschaden des gerichtlichen Inkassos, werden bei erfolgreichem Einzug auf den Schuldner abgewälzt. Ist ein Mahnverfahren aber erfolglos, so hat der Bestatter das Nachsehen. Er bleibt auf den Inkassogebühren sitzen und hat den kompletten Ausfall zu tragen.



Ina Hannß
Regionalleiterin Vertrieb
ADELTA.FINANZ AG

Wie arbeiten Factoringunternehmen?

Unter dem sogenannten Factoring versteht man den Ankauf offener Forderungen durch einen Factor wie etwa die ADELTA, die sich als Premiumdienstleister auf die Bestattungsbranche spezialisiert hat. Als Partner dieses Premiumdienstleisters verfügt der Bestatter sofort über die Beträge aus seinen

versendeten Forderungen, mit denen er seine Liquidität sichern kann. Beim Forderungskauf erfolgt die Abtretung ohne Einschränkungen, d. h., die ADELTA wird vollständig der neue Gläubiger, übernimmt damit auch das Mahnwesen und trägt ab sofort das volle Ausfallrisiko. Die Gebühr für den gesamten Abrechnungsservice bewegt sich im Allgemeinen im Skontobereich und beinhaltet ergänzend zur sofortigen Auszahlung auch ein Dienstleistungspaket. Dieses enthält die Zahlungseingangsverbuchung, das Mahnwesen, die gesamte Hinterbliebenenbetreuung in Nachlassangelegenheiten, Versicherungen oder Betreuungsverhältnissen. Darüber hinaus kann der Bestatter seinem Hinterbliebenen eine Ratenzahlungsmöglichkeit bis zu 36 Monaten sowie verlängerte Zahlungsziele anbieten. Da auch Sozialbestattungen angekauft werden, wird auch dieser zeitaufwendige Betreuungsaufwand von der ADELTA.FINANZ AG übernommen.

www.adeltafinanz.com

	Bestatter nutzt Factoring	Bestatter nutzt nur gerichtliches Inkasso
Ausfallrisiko	Ausfall trägt ADELTA.FINANZ AG	Ausfall trägt der Bestatter
Verwaltungsarbeit der Außenstände	erledigt ADELTA.FINANZ AG	bearb. der Bestatter selbst
Wer ist Gläubiger?	ADELTA.FINANZ AG	Bestatter
Außenstände in der Bilanz	in der Bilanz der ADELTA.FINANZ AG	in der Bilanz des Bestatters
Rechtsverfolgungskosten	trägt ADELTA.FINANZ AG	trägt der Bestatter, falls Inkasso erfolgreich, Abwälzung der Verzugschäden auf den Schuldner
Teilzahlungsmöglichkeit	schon ab Rechnungsstellung möglich	wenn gerichtliches Inkasso, Verhandlungsbasis zwischen Bestatter und Schuldner
Ergänzende Dienstleistungen	umfangreich in Gebühr enthalten	keine
Gebühren	Provision im Skontobereich, mit der auch alle Dienstleistungen und das Ausfallrisiko abgedeckt sind	Inkassogebühr sowie bei Erfolglosigkeit der Eintreibung zusätzliche Gerichtskosten





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

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



Lisa Kikillus

5 Fragen an Ute Trops

Ute Trops ist bereits seit 24 Jahren bei Rapid Data und leitet seit 2022 mit Herz und Hingabe den Bereich Onboarding Migration. Zusammen mit ihrem engagierten Team ist sie verantwortlich für die Schulungen der Rapid Data Kundinnen und Kunden zu den Online-Services – vom Abmelde-Assistenten bis zum Gedenkportal. Kurzum: Sie macht Bestatterinnen und Bestatter fit für die digitale Zukunft.

Wir sprachen mit der 58-Jährigen über den Ablauf der Schulungen, die Bedeutung von Online-Services für die Bestattungsbranche und erhielten wertvolle Tipps, wie man diese am effektivsten nutzen kann.

Wie laufen die Schulungen bei Rapid Data genau ab?

Unsere Schulungen sind so konzipiert, dass die Bestatterinnen und Bestatter so schnell wie möglich mit unseren Online-Services arbeiten können. In der Regel bieten wir vier Schulungseinheiten an, wobei die Termine jeweils im Vorfeld frei gewählt werden können. Das Schöne daran ist: Niemand muss dafür extra anreisen. Wir machen alles per TeamViewer und Telefon, sodass die Teilnehmerinnen und Teilnehmer entspannt an ihrem eigenen Rechner die einzelnen Funktionen mit uns durchgehen können.

Die Initialschulung dauert etwa drei Stunden. Wir arbeiten im bereits aktivierten Kunden- und Service-Center, also direkt im Kundensystem. So sehen die Bestatterinnen und Bestatter sofort, wie der Online-Service in ihrer Umgebung aussehen wird. Wir beraten, welche Funktionen für das Bestattungshaus besonders sinnvoll sind und klicken durch die einzelnen Tools – Schritt für Schritt im Tempo der Teilnehmenden. Für die Einrichtung des Gedenkportals besprechen wir individuelle Wünsche, zum Beispiel zum Thema Farben und Bilder, bevor unsere Programmierer das Portal erstellen.

Danach gibt es noch weitere, kürzere Schulungen. Da gehen wir dann detailliert auf das Erinnerungsbuch, den Trauerdruck und zuletzt auf das dann einsatzbereite Gedenkportal ein. Auf Wunsch bieten wir auch

separate Schulungen für alle Mitarbeitenden des Bestattungshauses an.

Wie lange dauert es, bis man mit den Online-Services richtig arbeiten kann?

Das geht erstaunlich schnell. Die meisten Bestatterinnen und Bestatter können nach der ersten Schulung direkt loslegen. Der Ab-

melde-Assistent zum Beispiel bringt sofort eine spürbare Arbeitserleichterung und wird meist vom ersten Tag an genutzt. Nach ein bis zwei Wochen haben sich die meisten so weit eingearbeitet, dass sie auch mit den anderen Funktionen sicher umgehen können. Sobald das Gedenkportal steht und im Idealfall bereits auf der Startseite der Bestatter-Website integriert ist, können auch gleich die ersten Gedenkseiten angelegt werden. Das ist schon allein deshalb sinnvoll, weil sich dadurch der Traffic auf der Website fast augenblicklich erhöht. Doch auch für die Trauernden sind die Gedenkseiten wirklich etwas Besonderes. Hier wird sichtbar, wie viele Menschen der Verstorbene berührt hat, was für die Angehörigen oft sehr tröstlich ist.

Was bringen diese Online-Services denn konkret?

Die Auswirkungen sind vielfältig und durchweg positiv. Für die Bestatterinnen und Bestatter bedeuten sie in erster Linie eine enorme Arbeitserleichterung und Zeitersparnis. Darüber hinaus erhöhen die Online-Services die digitale Sichtbarkeit des Bestattungshauses deutlich. Die Reichweite

Die Zahlen sprechen für sich: Volkery Bestattungen, Ochtrup

„Allein in den letzten 3 Monaten hatten wir über 26.700 Besucher auf unserem Gedenkportal. Unsere Gedenkseiten erschienen über 360.000-mal in den Suchergebnissen. Höchste Klickzahlen haben wir beim Suchbegriff ›Traueranzeigen Ochtrup‹, der sowohl auf unsere Gedenkseiten als auch auf unsere Startseite führt. Das ist für uns die beste Werbung!“ erzählt Martin Volkery.



Ute Trops Leitung Onboarding Migration bei Rapid Data

und der Traffic auf der Website steigen – da sind bis zu fünfmal mehr Seitenaufrufe keine Seltenheit. Und mehr Besucher auf der Website bedeuten natürlich auch neue Auftragschancen.

Natürlich wirkt der Auftritt insgesamt auch professioneller und moderner. Was viele Kunden heutzutage ja auch erwarten. Vor allem das Gedenkportal spielt eine entscheidende Rolle. Es ist wie die moderne Version der Todesanzeigen in der Tageszeitung und wird von Jung und Alt gleichermaßen genutzt. Im ländlichen Raum ersetzen gut gepflegte Gedenkportale teilweise schon den Aushang der örtlichen Kirche.

Haben Sie Tipps und Tricks für den Umgang mit den Online-Services?

Mein wichtigster Tipp: Nutzen Sie auf jeden Fall unsere Schulungen! Unser Team unterstützt Sie unermüdlich bei der Einarbeitung und steht Ihnen jederzeit mit Rat und Tat zur Seite – per Videoanruf, Telefon oder E-Mail.

Außerdem: Haben Sie keine Berührungsängste! Die Benutzeroberfläche des Rapid Kunden- und Service-Centers ist intuitiv gestaltet und wirklich kinderleicht zu bedienen. Es gibt keine Abfallen, man kann nicht versehentlich Kosten auslösen und auch nichts kaputt machen. Alles ist rundum robust konzipiert. Also, einfach ausprobieren.

An vielen Stellen finden Sie zudem ein Fragezeichen-Symbol. Dahinter verbergen sich nützliche Hilfetexte zu den einzelnen Funktionen. Das Klemmbrett-Symbol mit Haken verweist auf unser Online-Schulungscamp, wo Sie sich Schritt für Schritt fit machen können für die digitale Kundenbetreuung – und alles noch einmal in Ruhe



nachlesen können. Dort finden Sie sogar Formulierungshilfen, wie Sie Ihre Kundinnen und Kunden am besten auf Ihre neuen Online-Services aufmerksam machen können.

Und wenn Sie trotz allem noch Fragen haben, melden Sie sich einfach bei uns. Wir helfen Ihnen gerne weiter!

Was möchten Sie Bestatterinnen und Bestatter noch mit auf den Weg geben?

Zunächst einmal möchte ich meinen größten Respekt vor diesem Beruf zum Ausdruck bringen. Was Sie heute leisten müssen – von der Bürokratie bis zur Psychologie – ist schon enorm. Mein Wunsch ist, dass niemand dabei über seine persönlichen Grenzen hinausgehen muss. Unsere Online-Services tragen dazu bei, dass Sie mehr Zeit für das Wesentliche haben: für die Menschen da zu sein.

Die Digitalisierung ist aus unserer modernen Zeit nicht mehr wegzudenken. Aber sie soll unterstützen, nicht ersetzen. Nutzen Sie sie als Werkzeug, um Ihre wichtige Arbeit noch besser zu machen. Wir sind für Sie da und gemeinsam schaffen wir das mit der Digitalisierung.

Vielen Dank für das Gespräch und das spannende Hintergrund-Wissen, liebe Frau Trops!

www.rapid-data.de

SO ERFOLGREICH STARTETEN DIESE BESTATTUNGSHÄUSER NACH DER SCHULUNG DURCH:

Digital fit geschult:

Follmann Bestattungen, Bengeln

Marco Follmann von Follmann Bestattungen aus dem ländlichen Bengeln nutzt das Rapid Data Softwarepaket powerordoMAX seit Juli 2022. Als Ein-Mann-Betrieb setzt er zunehmend auf Online-Services – ebenso wie seine Kundinnen und Kunden: „In unserer ländlichen Region wird das Gedenkportal immer mehr als Informationsquelle genutzt“, berichtet Follmann. „Es ersetzt quasi den Aushang auf dem Friedhof, vor allem für Menschen, die keiner Kirche angehören.“ Kürzlich verzeichnete die Gedenkseite eines über 70-Jährigen mehr als 40 digitale Kerzen – ein Zeichen für die hohe Akzeptanz des Angebots.

In digitaler Bestform:

Bestattungshaus Blecker, Adenbüttel

Das Bestattungshaus Blecker in Adenbüttel setzt seit Oktober 2021 auf ebenfalls auf das Softwarepaket powerordoMAX. „Die digitalen Angebote haben unsere Arbeit enorm erleichtert und werden auch von unseren Kunden gut angenommen“, berichtet Blecker. „Vor allem das Kunden- und Servicecenter sowie das Gedenkportal haben sich als wertvolle Ergänzungen zu unseren traditionellen Dienstleistungen erwiesen.“ Er betont auch die positiven Rückmeldungen der Angehörigen: „Viele schätzen die zusätzliche Möglichkeit, ihr Mitgefühl auszudrücken“

Natururne®
Das Original

FROHE
Weihnachten
UND EIN FROHES NEUES JAHR

scan mich

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

Made in Germany



Handeln, bevor der Stuhl leer ist

Generationswechsel haben in der Branche Hochkonjunktur. Gleichzeitig ändern sich die Rahmenbedingungen für Bestattungshäuser mit beachtlicher Geschwindigkeit und es wächst die Zahl der Anbieter für Unternehmensnachfolge bzw. Unternehmenskauf. Dennoch zögern viele Bestatter mit einer Entscheidung zur Zukunft ihres Betriebs – zum Teil mit hohem Risiko. Wir sprachen darüber mit Dominik Kracheletz und Michael aus dem Siepen, sie haben 2022 Die Bestatterfamilie GmbH gegründet.

BW: Herr Kracheletz, welchen Hauptvorteil sehen Sie für den bisherigen Eigentümer bei einer Veräußerung des Betriebs an Die Bestatterfamilie?

DK: Das mit viel Herzblut aufgebaute Unternehmen wird unter dem bestehenden Namen und unter Beibehaltung der Tradition

weitergeführt und die Kinder können, wenn gewünscht, weiter mitarbeiten. Gegebenenfalls notwendige Innovationen und Modernisierungen werden professionell umgesetzt.

BW: Müssten Ihnen dann nicht eigentlich die Interessenten die Türen einrennen?

DK: Generell können wir uns über Anfragen nicht beklagen. Wir stellen aber fest, dass viele Inhaberinnen und Inhaber sich viel zu spät mit der Thematik gründlich auseinandersetzen. Oft steht dahinter die Hoffnung, dass die eigene Tochter oder der eigene Sohn das Geschäft weiterführen können, die sich aber selbst die Zukunft noch offenhalten wollen – bis es dann sehr spät ist. Und oft wird auch die Eignung falsch eingeschätzt.

BW: Wie meinen Sie das?

DK: Ein Bestattungsunternehmen zu führen, erfordert viele Fähigkeiten. Da müssen Unternehmergeist, Durchsetzungswille, Teamführungsqualitäten und Empathie zusammenkommen. Als Eltern haben wir

ja – verständlicherweise – oft eine etwas weichgezeichnete Sicht auf unsere Kinder und übersehen schnell, dass nicht alle Voraussetzungen gegeben sind. Und erst, wenn der Sohn oder die Tochter dann tatsächlich in die Verantwortung kommen und wir uns zurückziehen wollen, wird offensichtlich, dass das keine wirkliche Perspektive hat.

BW: Eine schwierige Situation – wie ist ihr beizukommen?

MadS: Indem man frühzeitig offen mit den Kindern spricht und ihnen, wenn möglich, auch frühzeitig Verantwortung überträgt. Das muss nicht im eigenen Betrieb sein, sondern kann auch in einem anderen Kontext, wie einer eigenen kleinen Selbständigkeit, passieren. Wenn sich dann zeigen sollte, dass einige Qualitäten gegeben sind, aber eben nicht alle, dann ist gerade ein Zusammenschluss mit einem Verbund wie der Bestatterfamilie sehr sinnvoll, denn Sohn oder Tochter müssen nicht die volle wirtschaftliche Last tragen und können ihre Fähigkeiten

im Rahmen einer unterstützenden Struktur entfalten. Analog gilt das übrigens auch für vielversprechende MitarbeiterInnen, die zwar eine Führungsrolle einnehmen, aber nicht hundertprozentig verantwortlich sein wollen oder können.

BW: Welche anderen Faktoren lösen bei Inhabern Verkaufsgedanken aus?

MadS: Häufig die Sorge um die eigene Gesundheit. Wenn man viele Jahre Verstorbene abgeholt hat, streikt irgendwann der Körper. Aber trotzdem sitzen viele das zu lange aus, nach dem Motto: „Wird schon gut gehen ...“ Wenn dann der Bandscheibenvorfall oder der Knieschaden da sind, ist das Lamento groß. Auch mit der fortschreitenden Digitalisierung wollen sich viele ältere InhaberInnen nicht mehr auseinandersetzen. Der daraus resultierende Modernisierungstau führt schnell zu einer Reduzierung des Unternehmenswerts. Und schließlich sind da noch die neuen, ungewohnt beweglichen



Foto: Christian Meier

und aggressiven Mitbewerber. Statt die Herausforderung anzunehmen und mit der Zeit zu gehen, übernimmt dann schnell das Selbstmitleid die Führung und man geht in den Beschwerdemodus: „Wie können die das bloß machen, die nehmen uns ja mit fragwürdigen Methoden Kunden weg ...!“

BW: Ihr Rat an nicht mehr ganz junge Betriebsinhaber?

DK: Realitäten anerkennen, besser früher als später die Fühler ausstrecken und nicht warten, bis der Handlungsspielraum sehr gering geworden ist.

www.die-bestatterfamilie.de

Wertschöpfer

Nachfolge lösen, Lebenswerk erhalten

So sehr man sich auch mit dem Bestatter-Dasein und dem eigenen Haus identifiziert: Irgendwann stellt sich die Frage, wer den Betrieb in einer Weise fortführt, die man selbst für gut heißt. Und nicht immer lautet die Antwort: meine Kinder.

Für diese Herausforderung haben wir von der Bestatterfamilie die passende Antwort. Wir erwerben Ihr Unternehmen ganz oder in Teilen, aber führen Ihren Namen und Ihre Tradition weiter. Denn wir sind Bestatter von der Pike auf und möchten, dass Sie Ihr Lebenswerk in guten Händen wissen.

Wenn Sie sich also Gedanken über Ihre Unternehmensnachfolge machen, dann lassen Sie uns miteinander sprechen. Selbstverständlich unter größter Diskretion. Damit Ihre mit Herzblut aufgebauten Unternehmenswerte erhalten bleiben – und erfolgreich in die Zukunft fortgeführt werden.

www.die-bestatterfamilie.de



Michael aus dem Siepen und Dominik Kracheletz

Alexandra Hölter

Nelli Olejnik

Bettina Ruoff

Anja Wagner

Christian Meier



Die
Bestatter
familie





Foto: Westhelle Köln GmbH



Was kann ein Rücken ertragen?

Text: Ariane Schnickmann

Die Gesundheit im Mittelpunkt: Das Unternehmen Westhelle Köln bietet für Bestatter ein umfangreiches Sortiment unterschiedlicher Hilfsmittel zur Schonung des Körpers. Die Reduzierung von Belastungen verhindert nachweislich Krankmeldungen.

Jeder Bestatter kennt die Problematik bei Todesfällen schwergewichtiger Verstorbener. Dieser besondere Einsatz ist zwar nicht alltäglich, kommt jedoch seit vielen Jahren

immer mehr auf die Bestattungsunternehmen zu.

Das fängt bei der Abholung des Verstorbenen an und geht weiter im Bestattungsunternehmen, wenn der Verstorbene hygienisch versorgt, eingekleidet und in den Sarg eingebettet wird.

Aufgrund der Vielzahl an Einflussfaktoren kann nicht allgemein beantwortet werden, welche Gewichte gehoben werden dürfen. Dies ist immer auf den Einzelfall abzustellen. Als Richtwert sind 40 bis 50 kg für Männer anzunehmen, für Frauen eine wesentlich ge-

ringere Belastung (laut den Empfehlungen der Berufsgenossenschaften).

Wenn man diese Fakten liest, wird jedem schnell klar, dass diese Empfehlungen von den Bestattungsunternehmen nicht eingehalten werden können, da das zu bewältigende Gewicht meist über 40 kg liegt. Sehr viele Krankschreibungen wegen Erkrankungen der Lendenwirbelsäule sowie Bandscheibenvorfälle durch Heben und Tragen sind die Folge. Daraus resultieren oft Ausfälle von Mitarbeitern – und dies über mehrere Wochen oder sogar Monate.



Brücke



8-Punkt-Lifterbügel



Gurte

Rückenschonend arbeiten – Arbeitsausfälle verhindern

Aber was ist zu tun? Tragen und Heben gehören zum „Handwerk“ und lassen sich nicht verhindern.

Mit sinnvollen Maßnahmen, den richtigen Abläufen und Hilfsmitteln zur Vermeidung von Gefährdungen erleichtern Sie die tägliche Arbeit und helfen, die Gesundheit Ihrer Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen zu erhalten – eine aus unternehmerischer Sicht hervorragende Investition.

Das Unternehmen Westhelle Köln GmbH verfügt über ein umfangreiches Sortiment mit vielfältigen Möglichkeiten und Lösungen im Hinblick auf die Lagerung und das Heben von Verstorbenen.

Gemeinsam mit seinen bewährten Partnern bietet es eine Vielzahl von Produkten an. Ganz gleich, ob es sich um ein großes Bestattungsunternehmen mit einem umfangreichen technischen Bereich handelt oder um den kleinsten Versorgungsraum: Hier gibt es Hilfe für jeden Bedarf.

Zum Beispiel ein Körperheber, installiert an einer verschieb- und lenkbaren Brücke oder einem fest montierten Deckenschieben-System. Auf diese Weise können Personen von Raum zu Raum kinderleicht verschoben werden. Alle Modelle sind ausgerüstet mit einer Körpertrage, wahlweise in

verschiedenen Ausführungen, und mit der passenden Lifter-Kassette bis zu einer Tragkraft von 400 kg.

Die Produkte zeichnen sich stets durch eine hochwertige Verarbeitung aus und wurden aus jahrelanger Erfahrung im Bereich der Personen-Versorgung entwickelt.

Das Team der Westhelle Köln GmbH freut sich auf Ihre Anfrage und unterbreitet Ihnen gern ein unverbindliches Angebot: www.westhelle-koeln.de oder persönlich unter **Tel. 02247-9682564**.

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

unter allen wipfeln ist ruh?

Neuer RuheForst südlich von Speyer - Ein RuheForst im zweiten „Wohnzimmer“ der Loschter

Am 9. November 2024 wurde der nunmehr 87. RuheForst in Deutschland beziehungsweise der elfte in Rheinland-Pfalz feierlich eröffnet. Die „Loschter“, so werden die Bürger der Ortsgemeinde Lustadt weithin bezeichnet, freuten sich sehr über die Eröffnung ihres RuheForstes, welchen sie sich lange herbeigesehnt hatten. Der Ortsbeigeordnete Hannes Krisch (CDU) begrüßte in Vertretung für den Bürgermeister die 140 zur Eröffnungsfeier des RuheForstes erschienen Gäste.

Mit Herzklopfen erklärt Anette Kloos stolz, dass für Birgit Vollmer, Michael Ott und sie von Anfang an klar gewesen sei, dass das Handkeesfescht und der RuheForst zusammengehörten. „Lustadt lebe nicht nur vom Handkeesfescht sondern für die Loschter sei der Wald das zweite Wohnzimmer.“



Als Vertreter der prot. Kirchengemeinde Lustadt sprach Hermann Bethke feierliche Grußworte über das Leben und den Tod. Pfarrer Thomas Buchert der katholischen Kirchengemeinde Heilige Hildegart von Bingen vollzog im Anschluss eine kleine Andacht und nahm die Segnung des Andachtsplatzes vor. Er sei positiv überrascht, auch für ihn wichtige christliche Symbole in einem Waldfriedhof gefunden zu haben.

Jost Arnold, Geschäftsführer der Ruheforst GmbH, freute sich sehr über das für den Andachtsplatz erschaffene Kunstwerk in Form eines „freischwebenden Kreuzes“ im RuheForst Maiblumenwald Lustadt.

Zum Abschluss bat Hannes Krisch alle Mitarbeitenden und Unterstützer nach vorne und dankte besonders den Initiatoren Birgit Vollmer, Christiane Vollrath, Carla Held, sowie Anette Kloos, Markus Sinn und Michael Ott für ihren unermüdlichen Einsatz in der langen Umsetzungsphase.

Das Naturhorn Netzwerk unter der Leitung von Ralph Fischlhammer umrahmte die schöne Eröffnungsfeier musikalisch in Begleitung des Naturhornisten Wilhelm Bruns.



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.

Luisa Stömer und Eva Wunsch

Schwellenangst

Annäherungen an einen anderen Umgang mit Sterben, Tod und Trauer

**Können wir anders und offen über den Tod und das Sterben sprechen?
Wie können wir mit Schmerz umgehen und in Trauer füreinander da sein?
Was passiert mit einem Körper, wenn er gerade stirbt, und warum ist die Redewendung „im Tod sind alle gleich“ ein so großes Missverständnis?**

In diesem außergewöhnlich illustrierten Buch schaffen Luisa Stömer und Eva Wunsch einen neuen Zugang in ein für viele schweres, tabuisiertes Thema: Obwohl das Sterben und der Tod zu den fundamentalsten menschlichen Erfahrungen gehören, haben wir beides heute weitgehend aus unserem alltäglichen Leben verdrängt – gestorben wird zu oft allein und in der Trauer werden wir auf uns selbst zurückgeworfen. „Schwellenangst“ leistet einen wichtigen Beitrag dazu, wie ein Gespräch über die Endlichkeit gelingen kann. Die Autorinnen sensibilisieren für die verschiedenen Bereiche, die mit dem Tod in Verbindung stehen: von biologischen Prozessen des Sterbens, der Auflösung eines Körpers, bürokratischen Hürden und Schlupflöchern über Trauer, die sich allen Phasenmodellen entzieht, und Wachstumsschmerzen bis hin zu unkonventionellen Bestattungen und gesellschaftlichen Ungleichheiten, die über den Tod hinausreichen. Der Tod ist und bleibt beunruhigend, aber die Beschäftigung damit sorgt für Orientierung, schärft die Wahrnehmung füreinander und lässt uns neu bewerten, was wirklich wichtig ist.



Luisa Stömer und Eva Wunsch

Schwellenangst

Verlag Antje Kunstmann GmbH

Hardcover

288 Seiten

ISBN: 978-3-95614-606-0

Preis: € 34,00

..... IM **BESONDEREN** 

Ach, du grüne Neune!



Endlich sind sie da: die neuen Friedhofsratgeber. In diesen neun Ausgaben dreht sich alles um den Friedhof, das Grab und die Bestattung.

Ob Grabvorsorge, Hilfestellungen für die Trauerbewältigung, die ökologische und kulturelle Bedeutung des Friedhofs oder berühmte Grabstätten: Jede Version hat ihren eigenen inhaltlichen Schwerpunkt. Hier geht es um Themen, die die Menschen bewegen. Der Friedhof ist in ihrer Nähe. Er ist vor Ort – für alle gut erreichbar. Er bietet einen geschützten Raum inmitten der Stadt und eine Vielfalt an Grabstätten, deren Existenz vielleicht nicht jedem bewusst ist.

Diese hochwertigen Broschüren im DIN-lang-Format sind echte Sammlerstücke und bieten nicht nur eine hilfreiche Orientierung für die Leser: Sie stärken die Bindung zu Ihren Kunden, zu den Friedhofsverwaltungen sowie zu Ihrer Region. Optimieren Sie die Qualität Ihres Angebots und Ihrer besonderen Beratungsleistungen. Die Ratgeber können durch Ihren Firmenstempel individualisiert werden.

Neun Exemplare auf einen Streich: Bestellen Sie Ihre Musterbox am besten noch heute und lassen Sie sich gern von Markus Frieler beraten:

mf@erasmus1248.de oder Tel. 0173-7383524

www.erasmus1248.de

Save the date

FORUM BEFA HAMBURG 2025



Nach zwei Jahren ist es bald wieder so weit: Die FORUM BEFA HAMBURG lädt am 28. und 29. März 2025 in die Hansestadt auf das Hamburger Messegelände ein.

Die Fachbesucher und die Aussteller erwarten zwei spannende Messe-Tage mit Innovationen, Trends, neuen Technologien und modernen Dienstleistungsangeboten für die Bestattungsbranche. Der persönliche Austausch und das Networking mit führenden und erfahrenen Herstellern sowie mit neuen Anbietern sind durch nichts zu ersetzen.

Selbstverständlich werden auf der FORUM BEFA HAMBURG auch dieses Mal wieder interessante Fachvorträge und Workshops angeboten, die den Besuchern wertvolle Hilfestellungen und praxisorientierte Lösungen bieten.

Um der steigenden Ausstellerzahl gerecht zu werden, findet die FORUM BEFA HAMBURG nun in der Halle A3 der HAMBURG MESSE statt. Diese ist logistisch optimal ausgestattet und aufgrund der zentralen Lage für Besucher und Aussteller auf unkompliziertem Wege erreichbar.

Das Team der FORUM BEFA freut sich auf Ihren Besuch.

hamburg2025.forum-befa.de

Save the date

PIETA DRESDEN 2025



Ein kleiner Städtetrip im kommenden Mai in Richtung Elbflorenz? Eine gute Idee, denn hier findet vom 16. bis 17. Mai 2025 die PIETA statt.

Die MESSE DRESDEN öffnet für die Bestattungsbranche mit der PIETA wieder ihre Tore. Sie sind herzlich eingeladen zur 13. Fachmesse für Bestattungsbedarf und Friedhofstechnik!

Seit der ersten Veranstaltung im Jahr 1996 hat sich diese Plattform als bedeutender und unverzichtbarer Treff für Bestatter, Friedhofs- und Krematoriumsbetreiber, Sarg- und Urnenhersteller sowie Anbieter weiterer Produkte und Dienstleistungen etabliert – und das weit über die Landesgrenze hinaus. Über 100 Aussteller zeigen Innovatives und Bewährtes, praktische Lösungen und Hilfestellungen – zugeschnitten auf die Bestattungs- und Friedhofsbranche. Darüber hinaus bietet die Veranstaltung ein vielfältiges Programm an interessanten Vorträgen und Workshops. Es gibt viel zu entdecken und viel zu besprechen: Die MESSE DRESDEN und die PIETA freuen sich auf Ihren Besuch!

www.pieta-messe.de



BESTday Januar 2025

Die Veranstaltung für die Bestattungsbranche kommt am 29. Januar als Webinar zu Ihnen ins Büro oder nach Hause! Freuen Sie sich auf spannende Vorträge und wertvolle Anregungen der Experten – das alles ist mehr als Gold wert.

Anmeldung und weitere Informationen unter www.bestday-original.de

Das richtige Foto- und Trauerbanner System finden

wormstall
Wormstall Bürotechnik



Mit dem **Canon GP2600S** drucken Sie beeindruckende Fotos, Trauerbanner und hochwertige Plakate, die eine präzise Farbwiedergabe und Langlebigkeit besitzen.

- 24 Zoll (61cm) Großformatdrucker
- Inklusive Startertinten

www.trauerdruck-wormstall.de

Winter-Sonderangebot bis Jahresende!
- Aktion läuft bis **31.12.2024**

Die GP S-Serie mit dem neu entwickelten 7-Farben-LUCIA PRO II-Tintensystem steht für professionelle Bildqualität.

Canon GP2600S - Preis: 2.895 €

Sonderpreis: 2.595 €

Sie besitzen einen alten Großformatdrucker und möchten ihn ausmintern? Dann können Sie zusätzlich **300€** mit der **Cash-Back Aktion von Canon** sparen. **Canon**

Wir beraten Sie gerne:
Tel. 02374/4042

Andreas Wormstall Bürotechnik



Bestattungswagen **WOLF**

sofort lieferbare Vito Bestattungswagen

Metalllackierung
Automatik
Klimaanlage
ILS LED mit Kurvenlicht
Komfortsitze mit Armlehnen
17" Alufelgen mit Breitreifen

**SCHNELL
SEIN
IST JETZT
GÜNSTIG!**

JAHRESENDSPURT: JETZT NOCH FAHRZEUGE ZUM SONDERPREIS KAUFEN!

WOLF Bestattungswagenausbau

in Edelstahl | mod. Holzdekor | gesteppter Lederoptik und LED Beleuchtung
2 Bahnsystem | einzeln ausfahrbar | 2 große Schubkästen | Drehteller und Sarghalterung
beleuchtete Gardinen – Sonnenstrahlen | Neuwagen netto **ab 59.900 €**

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



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

29.01.2025 WEBINAR
www.bestday-original.de

Besuchen Sie unseren Stand auf der FORUM BEFA Hamburg im März 2025!

Friedhofsverwaltungstag

Termine und Infos unter:
www.friedhofsverwaltungstag.de

Fachmessen

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

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

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

Weitere Highlights

Museum für Sepulkralkultur, Kassel
Dazwischen. Du, das Leben und die Endlichkeit
bis 16.02.2025
Weitere Ausstellungen und Veranstaltungen:
www.sepulkralmuseum.de

Analogtheater
SAVE THE PLANET – KILL YOURSELF
Kirche der Selbstausslöschung
22.01.-26.01.2025
www.analogtheater.de

Leichenwagenmuseum, Neuenrade
Öffnungszeiten: jeden Samstag, von 12-16 Uhr
www.leichenwagenmuseum.de

Inserenten

2 Daxecker Holzindustrie GmbH
www.daxecker.at

5 Agentur Erasmus A. Baumeister
www.erasmus1248.de

7 PUR Solutions GmbH
www.nanogermany.de

8 Messe Dresden Pieta
www.pieta-messe.de

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

11 Wormstall Bürotechnik
www.wormstall-bt.de

13 Ahorn AG
www.ahorn-ag.de

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

17 Reederei Huntemann GmbH
www.reederei-huntemann.de

19 Linn Sprachverstärker
www.linn-sprachverstaerker.com

21 ikt Lenz GmbH & Co. KG
www.natururne.de

23 Fameco GmbH
www.die-bestatterfamilie.de

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

26 RuheForst GmbH
www.ruheforst.de

29 Wormstall Bürotechnik
www.wormstall-bt.de

29 Bestattungswagen Wolf OHG
www.bestattungswagen-wolf.com

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

31 DELTA.FINANZ AG
www.adeltafinanz.com

32 Rapid Data GmbH
www.rapid-data.de

Beilagen

DELTA.FINANZ AG
www.adeltafinanz.com

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



Licht und Leuchter

Waren aus NE-Metallen und Metallgestaltung

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



Ralf Krings seit 1985
Waren aus NE-Metallen
Metallgestaltung
Donatusstraße 107-109 · Halle E1
50259 Pulheim

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

FROHE WEIHNACHTEN

und ein gesundes neues Jahr



All unseren Kund*innen und Geschäftspartner*innen sagen wir vom Team ADELTA.FINANZ AG für die gute und vertrauensvolle Zusammenarbeit im vergangenen Jahr ein richtig großes und dickes *Dankeschön*. Von ganzem Herzen ein ruhiges und besinnliches Weihnachtsfest und alles Gute für 2025.



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

ADELTA.FINANZ AG
Vertrauen – Sicherheit – Zuverlässigkeit

„powerordoCLOUD – eine der besten Entscheidungen unseres Lebens!“

Katharina & Timo Merkle | Gengenbacher Bestattungshaus



powerordo 

✓ Überall auf Auftragsdaten zugreifen

✓ Formulare automatisch ausfüllen

✓ Termine und Aufgaben verwalten

✓ Gedenkportal, Musik u. v. m. nutzen

Alles aus einer Hand: Bestattersoftware plus digitale Trauerfallservices
Jetzt unverbindlich beraten lassen: **+49 451 619 66-0**