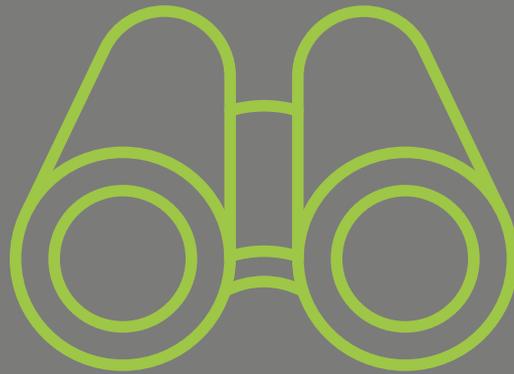




# BESTATTUNGSWELT

Das Fachmagazin für die Bestattungsbranche

Ausgabe 05.2024



Die bessere Aussicht gibt es oben.  
Mehr Erfolg. Schritt für Schritt.

# 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,

unser Stadtbild verändert sich bereits seit vielen Jahren – leider nicht zum Guten. Immer mehr kleine und individuelle Geschäfte müssen weichen. Viele alteingesessene Familienunternehmen und auch die traditionellen Kaufhäuser verschwinden langsam, aber sicher von der Bildfläche. Sie machen Platz für große Supermarktketten, Kleidungsgeschäfte mit ethisch fragwürdigen Produktionen sowie für die Ein-Euro-Shops und das x-te Nagelstudio. Leerstand und verwaiste Schaufenster gehören außerdem zu dieser traurigen Entwicklung.

Gerade jetzt ist es wichtig, hier Farbe zu bekennen: mit einem Schaufenster, das sich durch kreative Dekorationen und Ausstellungen sowie durch eine moderne Kommunikation hervorhebt.

Als Bestatter sind Sie nicht nur ein wichtiger Ansprechpartner für Angehörige im akuten Trauerfall. Die Menschen sollen vorher auf Ihr Unternehmen aufmerksam werden. Es ist ein Teil der Gesellschaft. Es prägt die Stadt, den Ort und steht für die Verbundenheit mit der Region – das zumindest ist auf vielen Internetseiten zu lesen.

Es gibt also viele gute Gründe, hier aktiv zu werden. Gestalten Sie Ihre Stadt und Ihr Einzugsgebiet mit. Anregungen für mehr Individualität und weitere Ideen finden Sie in dieser Ausgabe.

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



**9**  
**„Unsere Verstorbenen sind unsere Gäste“**  
 Ein Interview mit Benedikt Koch,  
 Bestattungshaus Götza



**14**  
**Inmitten von Trauer und Tradition  
 die Zukunft gestalten**  
 Jule Baumeister



**20**  
**Kolumbarium – neu gedacht**  
 natururne@

**3 Editorial**

**6 Markteroberung**  
 Erasmus A. Baumeister

**9 „Unsere Verstorbenen sind unsere Gäste“**  
 Ein Interview mit Benedikt Koch, Bestattungshaus Götza

**12 Auf die Plätze, fertig – machen!**  
 Dipl. Ing. Architektur Karsten Schröder

**14 Inmitten von Trauer und Tradition die Zukunft gestalten**  
 Jule Baumeister

**16 „Wir leben in unsicheren Zeiten“**  
 Sereni GmbH

**18 Ab jetzt in einer Hand**  
 PUR Solutions und Procasting

**19 Der nachhaltige Weg der Kremation**  
 Lavabis GmbH

**20 Kolumbarium – neu gedacht**  
 natururne@

**21 Die PIETA 2025**

**22 Eleganz, die ihresgleichen sucht**  
 Engelsinfonie

**23 Der BW-Buchtip**

**24 Rückgang der Sterbefälle und stabile Unternehmen**  
 DELTA.FINANZ AG

**30 Termine/Inserenten**

## Impressum

**Herausgeber**

Verlag BestattungsWelt Ltd  
 c/o DELTA.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**

08.11.2024

**Gestaltung**

Florian Rohleder

**Copyright**

Verlag BestattungsWelt Ltd.

Nachdruck, Vervielfältigung  
 und elektronische Speicherung,  
 auch auszugsweise, sind nur mit  
 schriftlicher Genehmigung  
 des Verlags gestattet.

Für unverlangt eingesandte

Manuskripte, Bilder, Bücher und  
 sonstige Unterlagen wird keine  
 Gewähr übernommen.

Namentlich gekennzeichnete  
 Beiträge geben nicht unbedingt  
 die Meinung der Redaktion oder  
 des Verlags wieder.

Bei Preisausschreiben der

Redaktion ist der Rechtsweg  
 ausgeschlossen.

Es gelten die Mediadaten  
 vom 01.01.2024.

€ 7,50

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

# BESTday

FÜR BESTATTERINNEN UND BESTATTER

Wir zeigen Ihnen  
den richtigen Weg!

Neuer Partner  
Clever One –  
Die Bestatter-  
software

## BESTday Hamburg

aus der Branche für die Branche – alternativlos

**Samstag, 12. Oktober 2024**

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

Fuhlsbüttler Str. 756  
22337 Hamburg

Mit geführter  
Bustour über  
den weltgrößten  
Parkfriedhof

Informationen und Anmeldung unter  
[www.bestday-original.de](http://www.bestday-original.de)

# MARKTEROBERUNG

preiswert, qualitativ, zeitgeistig, individuell



**Text:** Erasmus A. Baumeister

**Die meisten Menschen denken immer noch, dass im Todesfall das Bestattungsunternehmen zu beauftragen ist, das geografisch am nächsten liegt oder sich in der Nähe des Wunschfriedhofs befindet. Dass die Auswahl eines Bestattungsunternehmens nichts mit räumlicher Nähe zu tun hat, ist noch nicht im Bewusstsein des größten Teils der Zielgruppe präsent.**

Genau dieses Informationsdefizit versuchen viele Bestattungsunternehmen mit der Eröffnung immer weiterer Filialen und Standorte zu bedienen. Das funktioniert durchaus sehr gut, wenn die Filialen besetzt sind, Leben ausstrahlen und die Investitionen für Personal, Raumkosten, Renovierung, Einrichtung, Pflege, Nebenkosten etc. im Verhältnis zum einfahrbaren Erfolg stehen.

Ladenlokale sind leicht zu finden, Mitarbeiter nicht. Mit dem seit 30 Jahren bewährten Konzept der Agentur Erasmus A. Baumeister können Sie für Ihr Bestattungsunternehmen das Einzugsgebiet zu einem perfekten Preis-Leistungs-Verhältnis ganz nach Ihren Wünschen vergrößern. Sie können Ihr Gebiet abstecken und den Wettbewerb aus Regionen raushalten, die sie hiermit für sich

reservieren. Es ist selbstverständlich wichtig, in jedem einzelnen Biotop Ihrer Zielgruppe permanent präsent zu sein, am Leben teilzunehmen, zu informieren, zu unterhalten, Ideen zu liefern und das Antithema „Bestattung“ vertrauensvoll zu transportieren. So werden Sie in kurzer Zeit an einem neuen Standort zur Marke für Qualität, Vertrauen und Transparenz.

### Das Produkt zur Markteroberung

Die Agentur Erasmus A. Baumeister hat ein Konzept für die Gestaltung der Schaufenster von Bestattungsunternehmen entwickelt. Es handelt sich nicht um Schaufensterdekorationen, sondern um Schaufensterausstellungen. Jede der über 300 Ausstellungen transportiert durch die Exponate, die Gesamtkonzeption, die Begleittexte und die kreative, visuelle Gestaltung informative und unterhaltsame Themen rund um den Geschäftsinhalt eines Bestattungsunternehmens. Mit diesen Schaufensterausstellungen können Sie Ihre Zielgruppe informieren und unterhalten, Sie liefern Gesprächsstoff, Sie erreichen die Menschen nicht erst bei Eintritt eines Trauerfalls, Sie transportieren Ideen und bringen Ihre potenziellen Kunden auf Ideen. Sie zeigen im 3-monatigen Wechsel, was Sie können und was möglich ist. Alle Ausstellungen werden inklusiv Aufbau und Abbau geliefert. Sie erhalten immer Ihr Wunschthema. Es gibt keine Vertragslauf-

zeit, Sie entscheiden sich immer nur für 3 Monate. Diese Schaufensterausstellungen repräsentieren Ihr Unternehmen 24 Stunden, 7 Tage in der Woche, rund um das Jahr. Fordern Sie unseren aktuellen Katalog an.

### Die Gebrauchsanweisung zur Markteroberung - analog

Ladenlokale sind nicht erst seit Corona einfach und günstig zu finden. Sie werden für Ihr Unternehmen mit Sicherheit schon Örtchen, Gemeinden oder Stadtteile im Kopf haben, wo Sie eigentlich gern präsentieren wären und Ihren Marktanteil deutlich steigern könnten: Örtchen, Gemeinden oder Stadtteile, in denen kein Bestattungsunternehmen vor Ort ist oder nur ein Anbieter, der qualitativ nicht ansatzweise mit Ihnen mithalten kann, zu sehen ist. Sie zögern aber noch, die Investition einer kompletten Filiale zu wagen. Hier kommt die preiswerte, unaufwendige und schnell erfolgreiche Alternative zur Full-Service-Filiale. Sie mieten sich nur ein Schaufenster in guter Lage. Einzelhandelsfläche steht leer ohne Ende. Aufgegebene Metzgereien, amazongekillter Einzelhandel, verlassene Bäckereien, ausgeblutete Videotheken, verstorbener Schuhhandel, nicht mehr gebrauchte Post- und Bankfilialen, pandemiegeopfert Gastronomie: Es steht sehr viel Raum zur Verfügung, überall. Sie brauchen für Ihren neuen Standort nur die Fassade und das Fenster mit einer

Tiefe zwischen 30 cm und 70 cm. Die Fläche dahinter wird abgetrennt oder nur mit Paravents oder Ähnlichem sichtgeschützt. Die Fläche dahinter bleibt leer, kann als Lager oder Büro genutzt werden, was einfacher zu vermieten ist als Einzelhandelsfläche. An die Fassade kommt die großartige Beschriftung Ihres Unternehmens. Das Schaufenster wird mit den Wechselausstellungen im 3-Monats-Rhythmus bestückt. Die Schaufensterpräsenz wird dauerhaft begleitet von einem Hinweis, dass es sich hier um Ihre Ausstellungsfläche handelt. Es wird auf Ihren Standort, Ihr gesamtes Einzugsgebiet, Ihre Website und Ihre Kontaktdaten verwiesen. Der neue Standort ist 24 Stunden am Tag beleuchtet. Sie sind 24/7 erreichbar, dann brennt auch genauso Licht in und an Ihrem repräsentativen neuen Standort. So strahlen das Fenster und die Fassade Leben, Wärme, Hilfe, Offenheit und Vertrauen aus. Das Licht brennt auch rund um die Uhr, weil dann die Scheibe viel weniger spiegelt und das Ausgestellte viel besser zu sehen ist. Das Licht brennt auch im Hochsommer, sodass man trotz Sonne sieht, dass hier was lebt. Die Größe der angemieteten Front spielt keine Rolle, sondern die Lage ist ausschlaggebend für den Erfolg. Ein 1,5 Meter breites Fenster in guter Lage ist besser als 9 Meter und keiner kommt vorbei. Der optimale Standort ist direkt neben oder gegenüber einem Eiscafé – aus welchem



**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

**PROCASTING**

www.procasting.nl    www.nano-erinnerungsschmuck.de

PUR Solutions GmbH    Elisabethstraße 23 - 41334 Nettetal - D

Grund auch immer, es gibt seit Jahren keine Hot-Spots mit dichter Frequentierung.

Die Agentur Erasmus A. Baumeister arbeitet mit diesem Konzept für Kunden, die ein oder zwei richtige Standorte haben und zusätzlich 4 bis 6 Schaufensterstandorte. Es gibt sogar immer mehr Bestattungsunternehmen, die für die Schaufenster- und Fassadennutzung gar nicht bezahlen. Und das funktioniert so: Da steht ein Ladenlokal seit Jahren leer, keine Seltenheit. Der Leerstand wertet die gesamte Immobilie ab, die vielleicht noch über 8 Wohneinheiten und ein zweites, bewirtschaftetes Ladenlokal verfügt. Wenn Sie jetzt mit dem Vermieter sprechen und darstellen, dass Sie die Ausstellungsfläche regelmäßig mit hochwertigen Themen bestücken, die Fassade sauber halten und pflegen, alles beleuchten und auf das höchste Qualitätsniveau heben, sodass die Gesamtimmobilie wieder ein Schmuckstück wird, dann kann man die Ausstellungsfläche immer öfter kostenlos nutzen. Das ist einen Versuch wert. Der Vermieter weiß immer, dass Einzelhandelsfläche keine große Zukunft hat. Wenn es nicht ganz umsonst ist, für kleines Geld geht es immer. So kann Ihr Bestattungsunternehmen für das Invest einer Filiale bis zu 6 andere Standorte erobern.

### **Die Gebrauchsanweisung zur Markteroberung – digital, als Ergänzung**

Die Agentur Erasmus A. Baumeister hat das Kommunikationsinstrument entwickelt, das alle Marketingaktivitäten verbindet und so die Kundenkontakte ohne aktuellen Sterbefall multipliziert. Das Zentrum ist ein 55, 65, oder 75 Zoll Hightech-Bildschirm in dem Fenster eines Bestattungsunternehmens und/oder einer angemieteten Ausstellungsfläche. Ein Screen, der auch bei voller Sonneneinstrahlung die optimale Bildqualität liefert. Dieser Screen wird von der Agentur täglich mit Content/Inhalten bestückt. Natürlich kann auch das Bestattungsunternehmen eigene Information einspielen. Die Oberfläche des Screens wird grafisch an Ihr Unternehmen angepasst und wird sowohl als Fullscreen als auch als Splitscreen für verschiedene gleichzeitige Informationen genutzt. Der Bildschirm macht Ihr Schaufenster zu einem lokalen Infocenter. Die ständig wechselnden Inhalte werden live auf Ihrer Website und im Social-Media-Bereich gespiegelt. Über einen QR-Code auf der Schaufensterscheibe, auf der Website, in

---

## **Der Bildschirm macht Ihr Schaufenster zu einem lokalen Infocenter**

---

Ihren Anzeigen und Printmedien ist eine App downloadbar. Mit dieser App auf dem Smartphone kann jeder – egal wann, egal wo – von den Inhalten profitieren. Die App ermöglicht das Aktivieren von Push-Nachrichten, sodass auf Wunsch jeder neue Eintrag im Gedenkportal gemeldet wird. Über die App wird auch das Steuern der Inhalte möglich sein, wenn man direkt vor dem Schaufenster steht. Diese Screens beleben das Fenster Ihres Unternehmens. Sie können aber auch das Schaufenster Ihres Floristen ergänzen und/oder an weiteren angemieteten Orten Ihr Unternehmen informativ und aktuell repräsentieren.

### **Inhalte für die Multiscreens:**

- aktuelle Sterbefälle als durchlaufender Ticker
- Leistungen des Unternehmens
- Spruch/Zitat des Tages
- Erläuterungsfilme mit Untertitel
- Imagefilm
- aktuelle Informationen zu den Themen Tod, Trauern, Abschied
- Vorstellung der Internetpräsenz
- Flug durch die Beratungsunterlagen
- Social Media Content
- Trauerfloristik
- Produkte
- Dekorationen
- Prominentenbestattungen
- Feuerwerk an Bestattungsritualen
- Zeitungsanzeigen
- Bestattungsvorsorge
- lokale Wetterinformationen, Temperatur etc.
- aktuelle Sportergebnisse
- Nachrichten
- und alle Ihre Wunschthemen
- etc.

Und noch vieles mehr. Die Themen und Funktionalitäten werden für jedes Bestattungsunternehmen einzeln abgesprochen.

Das bedeutet, dass Ihr ganzes Leistungsspektrum, Ihr komplettes Kommunikationskonzept und Ihre herausragende Qualität auf dem Bildschirm im Fenster konzentriert werden. Der Screen verteilt diese gesammelten Informationen als Spiegel im Livestream auf Ihre Internetpräsenz. Mit dem gesamten Content des Screens bedienen Sie Ihre Social Media Accounts. Über Ihre eigene App kann der Screen jederzeit von überall angesteuert und konsumiert werden. Die App-User können sich ihre eigene Liste anlegen, über welche Infos sie mit einer Push-Nachricht informiert werden wollen. Die App-User können interaktiv durch Ihre Inhalte steuern und in der Timeline das Archiv durchstöbern. Mit diesem Multiscreen und den sich hierdurch ergebenden Möglichkeiten schärfen Sie die Konturen Ihres Unternehmens und vergrößern den Abstand zum Wettbewerb um Kilometer. Die Vernetzung all Ihrer Aktivitäten multipliziert die Effizienz jedes einzelnen Marketing- und Kommunikationsinstruments. Die Menschen folgen dann plötzlich einem Bestattungsunternehmen im Social-Media-Bereich. Sie liefern Gesprächsstoff und Stichworte. Die Menschen unterhalten sich plötzlich über das bisherige „Antithema“ Bestattungen. Sie präsentieren sich als hochmodernes Dienstleistungsunternehmen 2024.

Die Agentur Erasmus A. Baumeister vermittelt über ein Partnerunternehmen diesen professionellen Hochleistungs-Screen. Die Agentur liefert im Monatsabonnement die kompletten Inhalte direkt auf Ihren Screen, auf Ihre Internetpräsenz, in den Social Media Account und in Ihre App. Parallel dazu stellen Sie die aktuellen Sterbefälle und Ihre eigenen Themen ein.

Spielen Sie mit Ihren neuen Ausstellungsflächen analog und/oder digital an Ihren Wunschdestinationen mit. Natürlich gibt es für diese Leistungen immer einen Gebietschutz.

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

---

**Für Informationen und kostenlose Angebote steht Ihnen Kathrin Bischoff-Berger unter 0173-5644492 und [kab@erasmus1248.de](mailto:kab@erasmus1248.de) zur Verfügung.**

---



**Benedikt Koch**, Inhaber von Götza Bestattungen

# „Unsere Verstorbenen sind unsere Gäste“

**Text:**  
Britta Schaible

**Im Herzen des Ruhrgebiets ist das Bestattungshaus Götza in Herten für Hinterbliebene im Trauerfall da - und das bereits seit vielen Jahren. 2025 steht nun ein rundes Firmenjubiläum an: 80 Jahre Götza Bestattungen.**

Die Bestattungswelt hat sich mit Inhaber Benedikt Koch zu einem Gespräch verabredet. Er steht den Angehörigen nicht nur als erfahrener Bestatter, sondern darüber hinaus als Theologe und Trauerredner

zur Verfügung. Warum er das Bestattungsunternehmen als „Haus der Begegnung“ sieht und wie er die Hinterbliebenen auf eine besondere Art und Weise unterstützt – das hat er uns in bei dieser Verabredung erzählt.

**BW:** Herr Koch, vielleicht können Sie uns zuerst etwas über Ihr Bestattungshaus und seine Entwicklung erzählen?

**BK:** Gegründet wurde die Firma im Jahr 1945 von Willi Götza. 1948 wurden wir Mitglied im Bundesverband Deutscher Bestatter. Einige Jahre später übernahmen der Sohn des Inhabers, Klaus Götza, mit seiner Ehefrau das Unternehmen. Der Betrieb wurde stetig weiterentwickelt und es entstanden hauseigene Abschiedsräume sowie eine eigene Trauerhalle. Das Ehepaar Götza entschied sich 2013, das Unternehmen an den Bestatter Peter Hann zu verkaufen.

**Natururne®**  
Das Original



scan mich 

Entdecken Sie noch viele weitere Neuheiten in unserem Onlineshop unter [www.natururne.de](http://www.natururne.de)




*Kreativ. Vielseitig. Persönlich.*



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

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

In dieser Zeit wurde auch ich hier als Bestattungsfachkraft tätig. Am 1. Juli 2023 hat Herr Hann die Geschäftsführung an mich übergeben.

Ja – und im kommenden Jahr, da steht unser Firmenjubiläum an, denn Götza Bestattungen wird 80 Jahre alt.

**BW:** Aus Ihrer Internetseite lässt sich entnehmen, dass Sie sich auch als „Haus der Begegnung“ sehen. Was können wir uns darunter vorstellen?

**BK:** In unserem Haus ist jeder willkommen, unabhängig von Herkunft, Religion oder Weltanschauung. Wir sind komplett barrierefrei eingerichtet, denn bei uns sollen sich alle Menschen uneingeschränkt wohlfühlen. Unsere Trauerhalle, liebevoll ausgestattet mit tröstlicher Symbolik, bietet Platz für bis zu 85 Personen. Trauer und Abschied benötigen Zeit. Wir verfügen über vier stilvolle Abschiedsräume: Jeder Raum hat einen anderen Schwerpunkt, wie z. B. „Die gute Stube“ oder „Das Musikzimmer“.

Unsere Verstorbenen sind unsere Gäste. Wir möchten die Botschaft vermitteln: „Das ist jetzt **dein** Raum.“ Die Hinterbliebenen wissen das sehr zu schätzen. Persönliche Dekorationen und das Mitwirken sind gewünscht und wir ermutigen die Angehörigen dazu.

In unserem Versorgungsraum legen wir Wert auf eine heimische Atmosphäre, die nicht steril oder nüchtern wirkt.

Und wir sehen uns als „Haus der Begegnung“, weil wir die Menschen zusammenbringen, z. B. im Rahmen von Krimi- oder Weihnachtslesungen und Kunstveranstaltungen. Momentan planen wir eine Infoveranstaltung zum Thema Baumbestattungen vor Ort.

**BW:** Wie würden Sie Ihre Unternehmensphilosophie beschreiben? Was liegt Ihnen bezüglich der Beratung und Begleitung der Hinterbliebenen besonders am Herzen?

**BK:** Der Verstorbene wird von uns so würdevoll behandelt, wie wir unsere Lieben behandeln würden. Wir planen pietätvolle Überführungen und gehen auf die individuellen Wünsche der Angehörigen ein. So entstehen maßgeschneiderte Beisetzungen, die trauernden Familien und Freunden viel Trost bieten. Wir sind ein engagiertes Team, darunter zwei Auszubildende.

Aufgrund unserer besonderen Ausstattung können wir den Hinterbliebenen die



Trauerhalle mit tröstlicher Symbolik

Zeit und den Raum für den Abschied ermöglichen, der ihnen in dieser schwierigen Zeit gut tut. Nicht selten kommen die Angehörigen täglich vorbei, um sich noch einmal persönlich zu verabschieden – für die Trauerarbeit ist das sehr wichtig.

**BW:** Gibt es eine Situation, die Sie in besonderer Erinnerung halten?

**BK:** Es gibt natürlich viele Situationen, die mich trotz meiner langjährigen Erfahrung, berühren. Dabei erinnere ich mich gerade an eine Angehörige, die im Alter von ca. Mitte 50 ihren Mann durch einen plötzlichen Tod verloren hat. Sie fühlte sich überfordert mit den vielen Entscheidungen, die für die Bestattung notwendig sind. Da ich

wusste, dass sie beruflich im Pflegebereich tätig war, fragte ich sie, ob sie an der hygienischen Versorgung teilnehmen möchte. Dieses Ritual hat ihr merklich geholfen, das Geschehene zu begreifen und Momente des Trosts zu erleben.

Außerdem war es mir für den Tag der Beisetzung ein Anliegen, dass wir mit dem Überführungswagen gemeinsam an ihrem Haus vorbeifahren und kurz anhalten. Diese Augenblicke waren ganz wichtig für sie – das spiegelte sich in ihren Augen und in ihrer Dankbarkeit wider.

**BW:** Für viele Hinterbliebene stellt der Gedanke an die Bestattungskosten eine große Zusatzbelastung dar. Und einige entscheiden

sich aus finanziellen Gründen unter Umständen für Kompromisse, die vielleicht später bereit werden können. Wie können Sie hier die Angehörigen unterstützen?

**BK:** Grundsätzlich ist es mir wichtig, dass wir jedem Menschen eine würdevolle Bestattung ermöglichen – unabhängig vom finanziellen Hintergrund. Ich möchte den Angehörigen Möglichkeiten vorstellen, von denen sie bisher vielleicht keine Ahnung hatten.

Dank der hilfreichen und angenehmen Zusammenarbeit mit der ADELTA.FINANZ AG können wir unseren Kunden übrigens Ratenzahlungen anbieten. Grundsätzlich beträgt das Zahlungsziel 3 Wochen. Auf Wunsch ist eine Verlängerung von bis zu 36 Monaten möglich – und das zu fairen Bedingungen. Das entlastet die Hinterbliebenen.

**BW:** Sie arbeiten seit diesem Jahr mit der ADELTA.FINANZ AG zusammen. Worin sehen Sie hier die besonderen Vorteile für Ihr Unternehmen?

**BK:** Seit April 2024 ist die ADELTA unser Partner in allen Fragen rund um den Zahlungsverkehr. Ich bin überaus froh, diese

---

## **Ich möchte den Angehörigen Möglichkeiten vorstellen, von denen sie bisher vielleicht keine Ahnung hatten.**

---

Entscheidung getroffen zu haben, und kann es allen Bestattern und Kollegen nur empfehlen. Die ADELTA kauft unsere Rechnungen an und wir erhalten zeitnah den Zahlungseingang unserer Forderungen – oft noch am selben Tag oder spätestens innerhalb von 48 Stunden. Das gibt uns eine Planungssicherheit und wir können uns auf mehr auf die Beratung und Wünsche unserer Kunden konzentrieren. Wir müssen nicht unserem Geld „hinterherlaufen“ oder uns Gedanken machen, falls wir die Angehörigen zufällig antreffen.

Und für die Angehörigen ist das verlängerte Zahlungsziel auch vorteilhaft. Bei der ADELTA kümmern sich psychologisch ge-

schulte Mitarbeiter um die ausstehenden Forderungen unserer Kunden – stets unter Berücksichtigung der Trauer und der individuellen Situation.

**BW:** Gibt es Pläne für die Zukunft, die Sie uns vielleicht schon heute verraten möchten?

**BK:** Ja, gern! Wie schon anfangs erwähnt, feiern wir im kommenden Jahr unser Jubiläum: 80 Jahre Götza Bestattungen. Hierfür planen wir einen „Tag der offenen Tür“ mit einem vielfältigen Programm. Und auch in Zukunft möchten wir weiterhin Kleinkunstabende mit Musik, Lesungen, Kunstausstellungen und Infoveranstaltungen in unserem Haus anbieten. Diese Art von Projekten kann ich übrigens allen Kollegen empfehlen und sie dazu ermutigen, ihre Vorhaben umzusetzen und ihr Unternehmen zu öffnen, denn damit entstehen ganz besondere Verbindungen.

**BW:** Herzlichen Dank für das Gespräch. Wir wünschen Ihnen alles Gute für Ihre Zukunft und das anstehende Jubiläum.

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



*Westhelle Köln* GmbH  
Bestattungsbedarf · Dekorationen · Einrichtungen

## **Individuelle Dekorationen** Acryl Dekorationen & Einrichtungen immer wieder **NEU**



Dekorationen & Einrichtungen für Sarg und/oder Urnenaufbarung • schlichtes, modernes, zeitloses Design geben Ihrer Aufbahrung oder Ausstellung Leichtigkeit und Großzügigkeit • individuelles Dekorieren – immer wieder neu • Produkte sind miteinander kombinierbar • viele verschiedene Aufsatzmöglichkeiten • Leuchter, Bildträger, runde, eckige, herzförmige Platten, Windlicht uvm. • Sonderanfertigung möglich

© Design ist gesetzlich geschützt.

[www.westhelle-koeln.de](http://www.westhelle-koeln.de) - Tel.: 0 22 47 - 968 25 64

# Auf die Plätze, fertig – machen!

## Text und Grafik:

Dipl. Ing. Architektur Karsten Schröder

**Raumgestaltung ist ein erstklassiges Instrument, um auch an Ihrem Standort, ganz selbstbewusst, die Preise bestimmen zu können. Setzen Sie bekannte und neue Dienstleistungsfelder in einen exklusiven Rahmen – und „Berliner Verhältnisse“ wird es in Ihrem Umfeld nicht geben! Verstehen Sie Ihr Unternehmen als ein innovatives Produkt, bestehend aus vielen Einzel-elementen, die Sie Ihrem Kunden zielgerichtet, wertig und charmant unterbreiten.**

Warum ist Deutschland ein reiches Land? Selbstverständlich weil bei uns „der Bus pünktlich kommt“ und weil hier „alles so gut funktioniert“ und wir „ganz schön fleißig“ sind, aber hauptsächlich doch, weil in unserem Land immer noch Innovateure nachdenken und umsetzen. Es gibt auch in der Bestattungsbranche neue Felder, die auch noch in 10 oder 15 Jahren hohe Preise garantieren können. Schauen wir uns an, wie diese innovativen Felder aussehen könnten.

### Innovation Nr 1

Auffindbarkeit. In der Fassade eine klare Akzentfarbe, begleitet von Grau- und Weißtönen und mit einem völlig unmissverständlichen Firmennamen. Ein von Weitem klar erkennbarer Zutrittsbereich, der kein Rätsel ist. Ein Zutritt mit Wech-selausstellung, Licht und offener Türe, not-falls mit Sprechanlage. Der Kunde holt den Erläuterungstext zur Fensterausstellung mal drinnen kurz ab? Er lässt sich die Bro-schüre geben, die bei Trauer unterstützt? Dazu den Veranstaltungshinweis zum



nächsten Trauerseminar? Wäre das nicht schön? In guten Zeiten zum Bestatter, damit schlechte Zeiten nicht so überraschen.

### Innovation Nr 2

Wertigkeit. Die Beschaffenheit Ihrer Boden- und Wandbeläge, Ihrer Möblierung, Ihres Lichts und Ihrer Akustik rechtfertigen mit Leichtigkeit den Preis Ihrer Produktpalette im Ausstellungsraum. Ihre Kartons sind verstaut, das WC und die Garderobe leicht auffindbar, die Boden-vasen und Wandbilder mit Einzelspots in Scene gesetzt und es gibt sogar einen Materialwechsel zwischen Kundenbereich und Verwaltung! Hier und da erkennt der Kunde, anhand Ihrer Bildmarke, in leichten

Grautönen auf Wand oder Möbel als Relief gesetzt, wer denn diese vielfältigen Räume öffnet.

### Innovation Nr 3

Wandelbarkeit. Die Urnen, in der Zeit zwischen Einäscherung und Bestattung in Ihre Verantwortung übergeben, stehen bei Ihnen nicht in einem Stahlschrank im Keller, sondern in einem Kurzzeit-Kolumbarium. Die Kinder, bei längeren Verabschiedungen zu Recht quengelnd, finden Ausgleich in einer separaten Spielzone. Der Geistliche erhält eine Umkleide, die Technik einen Regieraum, die Mitarbeiter erhalten ausreichend Spinde und Aufenthaltsbereiche. Ihr Hygieneraum ermöglicht ein Ankleiden

durch Angehörige, als ein erster Schritt aktiver Trauerarbeit. Keine der inneren Wege kreuzen sich und auch ein Besucherplätzchen für „die schnelle Zigarette“ ist leicht gefunden.

#### Innovation Nr 4

Teamfähigkeit. Vertrauen motiviert unheimlich. Halten Sie Ihre „Morgenandacht“, wer wann und wie viel heute macht, an einem neutralen Platz. Es genügt ein Stehtisch im Flur. Dort stehen die Mitarbeiter, dort steht der Rechner, in ständiger Verbindung mit dem Anschlagplatz, und dort hängt der Tageskalender mit bunten Magneten oder ein Board mit 31 Mappenfächern oder die „zu tun – in Arbeit – erledigt“-Tafeln. Dort stehen Ihre Mitarbeiter, ganz gern auch allein, entscheiden autark, was sie auf welchem Weg erledigen werden.

#### Innovation Nr 5

Begeisterungsfähigkeit. Nicht online auflisten, welche traurigen Aufgaben jetzt auf die Hinterbliebenen zurollen, sondern ein-

fach Gesicht zeigen und um einen Anruf bitten. Nicht die Fahrzeugflotte und das Verbandsabzeichen nach vorne schieben und beweisen, wie pietätvoll Sie Ihre Hände falten können, sondern Ihre fantastischen Räume! Zeigen Sie auch Ihre Familie und Ihre Mannschaft bei der Arbeit und das gerne in Zivil. Bonhoeffer-Zitate und „Der Mensch steht im Mittelpunkt“-Versprechen können niemals Ihr Gesicht ersetzen. Auf dem Weg zur und innerhalb der Ausstellung begeistern Sie Ihre Kunden, mal schön mitzumachen! Mitzumachen bei einer unvergesslichen Abschiedsfeier, dessen Ritual Sie in Ihrer Gemeinde zur Regel

machen. Dafür braucht es innovative Produkthersteller und Floristen, deren Arbeit Sie in Ihren Räumen geradezu zur Kunst erheben!

Neue Innovationen werden immer kommen, das ist auch in der Bestattungsbranche unausweichlich. Es gilt fortwährend, insbesondere für alle Marktführer, echte zu erkennen und sie wertig umzusetzen. Helfen Sie doch mit, neue zu entdecken, und wir schütteln gemeinsam auf dem nächsten BESTday den Kopf über die bekloppten oder erfreuen uns an den grandiosen!

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



**Karsten Schröder** ist ein Unternehmensberater mit Architekturdiplom. Sein Projektportfolio umfasst mittlerweile 338 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.





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



Lisa Kikillus



# Inmitten von Trauer und Tradition die Zukunft gestalten

Ein Plädoyer für den Beruf des Bestatters.

**Text:** Jule Baumeister

**Liebe Unternehmer, geschätzte Mitstreiter in einem der bedeutendsten und zugleich verkanntesten Berufe unserer Zeit – dem Bestattungswesen. Es ist an der Zeit, ein leidenschaftliches Plädoyer zu halten, das so kraftvoll wie notwendig ist.**

Denn, seien wir ehrlich, die Zeiten, in denen wir als Unternehmer und Unternehmerinnen den Kopf hoch erhoben haben, ihn stolz durch unsere Betriebe getragen haben, sind nicht mehr die gleichen. Die Flut der Herausforderungen, die uns tagtäglich entgegenschwappt, ist so überwältigend geworden, dass es zuweilen schwerfällt, den Sinn in unserem Tun und vor allem die Menschen zu finden, die uns auf diesem Weg begleiten. Es mangelt nicht nur an qualifizierten Arbeitskräften – es mangelt an jenen, die Lust haben, diesen Beruf mit Herz, Hand und Hingabe auszuüben.

Lassen Sie uns kurz innehalten und uns der Tragweite dessen bewusst werden, was wir hier diskutieren. Der Mangel an fähigen Händen, an kreativen Köpfen, an Menschen, die sich einer der ältesten und ehrwürdigsten Aufgaben der Gesellschaft widmen möchten – den Toten die letzte Ehre zu erweisen und den Lebenden Trost und Halt zu spenden. Es ist doch fast ironisch: Während die Gesellschaft sich mit immer lauterem Stimmen nach Vereinfachung, nach Schnelllösungen sehnt, während das kollektive Rufen nach Digitalisierung und Automatisierung nicht zu überhören ist, sehen wir uns mit der eiskalten Realität konfrontiert, dass die Menschlichkeit, die Empathie, die feinen Nuancen des Zwischenmenschlichen nicht in Algorithmen gefasst werden können.

Und das ist, was unser Beruf verlangt: Menschlichkeit. Eine Aufgabe, die so tief in die Psyche des Menschen reicht, dass sie oft nur mit Ehrfurcht betrachtet wird. Bestatter zu sein – das bedeutet nicht nur, sich um Formalitäten zu kümmern, den Ablauf

zu koordinieren und Bestattungen zu organisieren. Es ist weit mehr als das. Es ist der mutige Schritt, sich einer der intensivsten, emotionalsten Situationen im Leben eines Menschen zu stellen und dabei nicht einfach nur anwesend zu sein, sondern als eine stille, aber starke Stütze die Trauernden zu begleiten. Es ist die Verknüpfung von zwei Welten: der diesseitigen und der, die wir nicht kennen, deren Grenzen aber durch uns, durch unseren Beruf, greifbar werden.

Und was bekommen wir zurück? Wenn wir uns darauf einlassen, wenn wir es schaffen, den Menschen in dieser Notsituation zu helfen, dann ist das, was wir erleben, nichts Geringeres als Erfüllung. Sie wissen, wovon ich spreche: der tiefe, befriedigende Atemzug nach einer perfekt verlaufenen Beisetzung. Dieses Gefühl, wenn die Angehörigen, die oft wortlos und erschöpft sind, uns mit einem dankbaren Blick oder einem leisen "Danke" entlohnen. Das ist es, was uns antreibt. Nicht der kurzfristige Erfolg, nicht das schnelle Geld – sondern die Sinnhaftig-

keit unserer Arbeit. Und dennoch scheint es so, als würde diese Sinnhaftigkeit im Schatten der modernen Arbeitswelt verkümmern.

## Der Bestatter ist nicht nur Dienstleister, er ist Kultur- und Traditionspfleger.

Wir leben in einer Gesellschaft, die immer mehr auf kurzfristige Erfolge ausgerichtet ist. Die Langfristigkeit und der Wert des Berufes, den wir ausüben, werden oft nicht mehr gesehen. Wie können wir als Unternehmerinnen und Unternehmer in einem solch tief verankerten Berufsfeld bestehen, wenn es uns zunehmend schwerer fällt, Menschen zu finden, die bereit sind, sich dieser Verantwortung zu stellen? Was ist geschehen in unserem Land, dass die Bereitschaft, etwas mit eigenen Händen und Herzen zu tun, verloren gegangen scheint? Alle rufen nach einfachen Lösungen, doch keiner ist bereit, selbst Teil der Lösung zu sein.

Nun, ich werde an dieser Stelle bewusst nicht den Schlenker zu den Ergebnissen der letzten Landtagswahlen machen – obwohl es in mir brennt. Nein, lassen Sie uns stattdessen darüber sprechen, wie wir den Beruf des Bestatters wieder in das Licht rücken, das ihm gebührt. Denn dieser Beruf ist nichts Geringeres als ein gesellschaftliches Rückgrat. Der Bestatter ist nicht nur Dienstleister, er ist Kultur- und Traditionspfleger, der Bräuche bewahrt und weitergibt, der den Verstorbenen die letzte Ehre erweist und den Lebenden Orientierung gibt. Er ist Heimatpfleger, Landschaftspfleger, denn was wären unsere Friedhöfe ohne die gewissenhafte Hand des Bestatters, die sie als Orte der Ruhe und Besinnung erhält?

Dieser Beruf ist einzigartig, vielfältig und alles andere als eintönig. Wer Bestatter ist, ist nicht nur im Büro mit Administration beschäftigt, er steht auch mitten im Leben – im wahrsten Sinne des Wortes. Er spricht mit Menschen, er entwickelt kreative Lösungen für Trauerfeiern, er ist körperlich gefordert, wenn es darum geht, Särgen zu transportieren oder Gräbern zu betreuen. Und er ist Teil eines Ökosystems, das weit über den rein menschlichen Bereich hinausgeht. Unsere Friedhöfe sind nicht nur Stätten der To-

tenruhe, sie sind auch wertvolle Biotope, die zur Erhaltung unserer Umwelt beitragen.

Und genau hier möchte ich ansetzen: Ja, dieser Beruf macht glücklich. Es macht glücklich, weil er eine Verbindlichkeit mit sich bringt, die selten geworden ist in unserer schnelllebigen Welt. Ein Bestatter weiß, dass es keine Generalprobe gibt. Alles muss auf Anhieb passen. Es gibt keine zweite Chance, Oma kann nur einmal beerdigt werden. Diese Verbindlichkeit, dieses "Es muss jetzt und hier geschehen" ist es, was uns Bestatterinnen und Bestattern immer wieder das Gefühl gibt, etwas Bedeutendes getan zu haben. Und das befriedigt auf einer Ebene, die tief in die Seele hineinreicht.

Doch wo bleibt die Begeisterung bei denen, die nach uns, nach Ihnen kommen sollen? Vielleicht liegt es an Ihnen, diese Begeisterung mit diesen neu bewusst gemachten Aspekten und der damit einhergehenden positiven Haltung nach außen zu tragen. Sie müssen nicht nur für sich selbst, sondern auch für die Zukunft Ihres Berufes kämpfen. Lassen Sie uns die Schönheit, die Sinnhaftigkeit, die Notwendigkeit Ihres Tuns in den Vordergrund rücken. Lassen Sie uns

jungen Menschen zeigen, dass es hier einen Beruf gibt, der mehr ist als eine Übergangslösung – er ist eine Berufung. Eine, die die Gesellschaft braucht, jetzt mehr denn je.

Mit diesem positiven Blick auf Ihr Tun, mit einem Bewusstsein für die Großartigkeit Ihres Berufes können wir vielleicht auch die nächste Generation für uns gewinnen. Denn eines ist klar: Der Bestatterberuf braucht Menschen, die nicht nur das Handwerk lernen, sondern die auch die tiefe Erfüllung erkennen, die in diesem so oft missverstandenen Beruf steckt.

Ich bin sicher, dass die Verschiebung der eigenen Perspektive schon allein viel bewirkt – es ist nachgewiesen, dass selbstwirksames Denken und Handeln schon allein Änderungen in der Selbstwahrnehmung und natürlich der Außendarstellung und damit Wahrnehmung hervorrufen, ergo ggf. schon Menschen nicht mehr nur abschreckt, sondern anzieht und begeistert. Darüber hinaus können, ja sollten Sie sich natürlich mit dieser Perspektive aktiv nach außen wenden. Gerne machen wir das mit Ihnen gemeinsam.

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

# „Wir leben in unsicheren Zeiten“

Wie kann die Unternehmensnachfolge zuverlässig geregelt werden?

Text: Antonia Grüter

**Viele Bestattungsunternehmen in Deutschland sind traditionell seit mehreren Generationen in Familienhand. Das Lebenswerk des Großvaters oder Urgroßvaters geben Unternehmer verständlicherweise nicht leicht aus den Händen. Eine Nachfolgelösung muss rechtzeitig in Betracht gezogen werden. Der Kölner Bestatter Christoph Kuckelkorn hat zwei Kinder, die er bereits auf die familiäre Fortführung des erfolgreichen Familienunternehmens vorbereiten kann – und er hat sich entschieden, diesen Schritt gemeinsam mit Sereni zu gehen.**

Eine zuverlässige Nachfolgelösung und trotzdem maximal weiterhin Unternehmer bleiben – das war für Christoph Kuckelkorn ein wichtiger Faktor bei der Unternehmensnachfolge. Er hat sein traditionsreiches Familienunternehmen anteilig in das Sereni-Netzwerk eingebracht und ebnet damit seinen Kindern Laura und Marcel Kuckelkorn den Weg in eine sichere Geschäfts- und Fortführung der Firma. Bevor er „sein eigener Kunde“ werde, wie er selbst sagt, wird er seine Anteile an die nächste Generation übergeben. „Wir leben in unsicheren Zeiten, die von Inflation, Kriegen und politisch bedenklichen Bewegungen geprägt sind. Das wirft für mich drängende Fragen auf: Wie soll es mit dem Unternehmen weitergehen? Wie können wir es in eine sichere Zukunft führen?“, so Christoph Kuckelkorn. „Wir begreifen uns weiterhin als Familienbetrieb, der ab sofort von den Strukturen eines großen Netzwerkes profitiert. Wir haben dadurch einfach Luft, nach vorne zu gehen“, ergänzt sein Sohn.



Foto: SERENI GmbH

## „Wie soll es mit dem Unternehmen weitergehen? Wie können wir es in eine sichere Zukunft führen?“

Christoph Kuckelkorn

In die Abläufe vor Ort mischt sich Sereni bewusst nicht ein. „Da sind wir seit über 100 Jahren die Profis“, sagt der junge Bestatter. Dass die Inhaber oder Namensgeber so lange wie möglich im Unternehmen bleiben, ist von Sereni sogar ausdrücklich gewünscht. „Wir bleiben im Hintergrund, unterstützen, wenn es etwas zu unterstützen gibt“, erklärt Yves de Ridder, Leiter Unternehmensentwicklung bei Sereni. „Diese Vielfalt an un-

terschiedlichen Unternehmen vor Ort ist auch ein wichtiger Bestandteil unserer Bestattungskultur.“

Kuckelkorn versteht sich als innovativer Dienstleister. Als Dienstleister für Menschen, für deren sich stetig wandelnde Bedürfnisse er als Bestatter immer offen war und ist. „Früher konnte man entscheiden, ob man erd- oder feuerbestattet, der Rest war relativ standardisiert. Heute dagegen gibt es unendlich viele Möglichkeiten, auf eine ganz individuelle Art und Weise einen Abschied zu gestalten“, so Christoph Kuckelkorn. „Andere Dinge werden wichtig. Das sind Punkte, da lerne ich jetzt schon von meinen Kindern, weil die bereits andere Maßstäbe setzen.“

### Sich auf Grundwerte verständigen

Christoph Kuckelkorn ist mit seinem Unternehmen nicht nur Teil des Netzwerkes, sondern auch im Beirat von Sereni. „Das ist keine einseitige Beziehung. Wir einigen uns auf ein Wertesystem und haben dank der Zusammenschlüsse viel mehr Möglichkeiten, etwas zu verändern“, so Kuckelkorn. So können sinnvolle Nachhaltigkeitskonzepte entwickelt oder die Besetzung von mehr Frauen in Führungspositionen gefördert werden. Auch Tochter Laura Kuckelkorn sieht den Anschluss an das Netzwerk positiv. „Ein Teil eines großen Netzwerkes von Bestattern zu sein, fühlt sich toll an, gibt Sicherheit und die Möglichkeiten für Wachstum sowie Networking. Der Austausch untereinander ist Gold wert.“

Dass sich Sereni und die angeschlossenen Unternehmen auf gemeinsame Grundwerte verständigen, ist auch Yves de Ridder ein großes Anliegen. „Wir vereinbaren ein gemeinsames Wertesystem innerhalb der

Gruppe. Das vereint uns und gibt uns die Möglichkeit, große Themen anzufassen. Außerdem unterstützen wir durch diesen Zusammenschluss und die gemeinsamen Ziele auch die hohe Qualität der Arbeit vor Ort“, betont de Ridder.

### Nachfolge ohne Konflikte

Christoph Kuckelkorn weiß aus beruflicher Erfahrung: Eine Unternehmensübergabe innerhalb der Familie ist nicht frei von Konflikten. „Wir erleben das ja oft, dass Menschen nicht ausreichend vorsorgen und im Todesfall dann Probleme auftreten. Gerade bei Familienbetrieben. Dem greifen wir vor, indem die Übergabe der Geschäftsführung bereits geregelt ist. Die wird noch zu Lebzeiten an meine Kinder übergeben. Der Weg ist dann geebnet für ihre freie Gestaltung“, erklärt er. „Wenn man das alles vorwegnimmt, dann geht man viel unverkrampfter in einen neuen Lebensabschnitt.“

„**Ein Teil eines großen Netzwerkes von Bestattern zu sein, fühlt sich toll an, gibt Sicherheit und die Möglichkeiten für Wachstum sowie Networking. Der Austausch untereinander ist Gold wert.**

Laura Kuckelkorn

Eine gut geplante Nachfolge sichert die Zukunft des Unternehmens und der Familie. Mit der Unterstützung von Sereni bleibt das Unternehmen ein eigenständiger Familienbetrieb, der von den Vorteilen eines starken Netzwerkes profitiert. Das schafft Sicherheit in unsicheren Zeiten und ermöglicht es, Traditionen zu bewahren und zugleich den modernen Anforderungen einer sich wandelnden Bestattungskultur gerecht zu werden.

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

## Das Partnernetzwerk für hochwertige Bestattungsunternehmen und Nachfolgelösungen

Entlastung und Optimierung

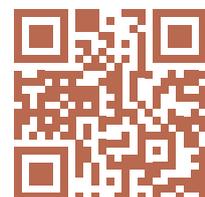
Maßgeschneiderte Nachfolgelösungen

Werthaltige Unterstützung

Austausch und Weiterentwicklung



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





PUR Solutions und Procasting

# Ab jetzt in einer Hand

**Text:** Britta Schaible

**Nach über 30 erfolgreichen Jahren hat Geschäftsleiter Marc Bronswijk das niederländische Unternehmen Procasting B.V. zum 1. September in vertrauensvolle Hände abgegeben: Die Firma PUR Solutions GmbH übernimmt ab sofort alle Geschäftsaktivitäten.**

Seit geraumer Zeit gehören PUR Solutions mit ihren außergewöhnlichen Nano-Kollektionen sowie Procasting zu den führenden Anbietern von stilvollem Erinnerungsschmuck.

Aufgrund der intensiven partnerschaftlichen Zusammenarbeit in der Vergangenheit hat sich Marc Bronswijk zu diesem Schritt der Übergabe entschieden: „Ich freue mich besonders, dass wir mit der PUR Solutions

GmbH einen erfahrenen und vertrauenswürdigen Nachfolger gefunden haben.“ Beide Unternehmen stehen für einen hohen Qualitätsanspruch, verbunden mit einem Angebot innovativer Schmuckstücke für das Gedenken und einem besonderen Service, den die Kunden sehr zu schätzen wissen. Seit dem 1. September 2024 werden alle Aktivitäten der Procasting B.V. unter der Leitung von Eva Deppe weitergeführt. Gerdhi Rütten, langjährige Mitarbeiterin des niederländischen Unternehmens, wechselte ebenfalls, um die Übernahme zu begleiten und zu unterstützen. Der Produktionsstandort wurde bereits Anfang September nach Nettetal verlegt.

Der Kundenservice steht immer im Mittelpunkt und die laufenden Prozesse sollen nicht unnötig unterbrochen werden. So wird vorerst das Sortiment der Procasting von

PUR Solutions separat gehandhabt. Hierzu gibt es eigene Flyer, eine Internetseite sowie eine niederländische Telefonnummer. Möglich ist auch die Kontaktaufnahme auf dem bisherigen Weg.

Für die Bestattungsunternehmen wird diese Fusion von zwei hochwertigen Kollektionen im Bereich Erinnerungsschmuck sicherlich einen deutlichen Mehrwert bedeuten. Fordern Sie gern Infomaterial für Ihr Unternehmen an oder nehmen Sie telefonisch Kontakt auf.

PUR Solutions freut sich über die neuen Perspektiven und die weitere erfolgreiche Zusammenarbeit.

**[www.nano-erinnerungsschmuck.de](http://www.nano-erinnerungsschmuck.de)**  
**[www.puratelier.de](http://www.puratelier.de)**  
**[www.procasting.nl](http://www.procasting.nl)**

# Der nachhaltige Weg der Kremation

Text: Britta Schaible

**In einer Welt, die auch bei Bestattungen zunehmend Wert auf Nachhaltigkeit und Preisbewusstsein legt, bietet die Firma Arcum eine einzigartige Lösung für Kremationen: die optimale Alternative zum Holzarg.**

Mit dem Produkt „Flamea“ wird erstmals ein speziell für Kremierungen konzipierter Sarg aus einem Verbundmaterial aus Zellulose angeboten. Dieses sogenannte „Fibratec“ wurde gezielt für eine umweltschonende Kremation entwickelt. Die Verbundfasern aus Zellulose werden ausschließlich aus nachhaltigen europäischen Rohstoffen produziert, was die Umweltbelastung minimiert und die Ressource Holz schont. Damit setzt das Unternehmen Arcum einen Meilenstein in der Bestattungsbranche.

Die Vorteile des neuen Systems sind vielfältig und überzeugend: Bei der Verbrennung des speziellen Sargs wird 60 Prozent weniger CO<sub>2</sub> freigesetzt als bei herkömmlichen Särgen. Dies trägt erheblich zur Reduzierung des ökologischen Fußabdrucks bei. Nach der Kremation bleibt ein besonders geringer Restaschegehalt zurück, was sowohl die Umweltbelastung reduziert als auch die Handhabung erleichtert. Durch die effiziente Herstellung

und das innovative Material sind die Kosten für den Sarg niedriger als bei traditionellen Lösungen. Trotz des geringen Eigengewichts überzeugt dieses Produkt mit einer sehr hohen Stabilität, was sowohl den Transport als auch die Handhabung erleichtert. Die umweltfreundlichen Spritzgussteile, wie zum Beispiel Schrauben, sind vollständig aus recyceltem Polypropylen (PP) gefertigt.

Die passgenaue Sarginnenausstattung aus Satin und wasserdichter Folie sorgt für einen würdevollen und geschützten Rahmen. Das Flamea-System ist EU-patentrechtlich geschützt, was die Einzigartigkeit und Exklusivität dieser Lösung unterstreicht. Arcum bietet somit nicht nur eine fortschrittliche, sondern auch eine rechtlich abgesicherte Option für die Kremation.

Die Kremationssärge werden von vielen Krematorien akzeptiert. Die integrierten Füße ermöglichen der Einschubplatte nach dem Absenken den Rückzug für einen technisch einwandfreien Beginn des Kremationsprozesses. Bestatter sollten jedoch vor dem Kauf sicherstellen, dass das zuständige Krematorium mit diesen Särgen kompatibel ist.

Mit den Flamea Kremierungssärgen aus Fibratec zeigt Arcum, wie Tradition und



Innovation harmonisch verbunden werden können, um den Bedürfnissen unserer Zeit gerecht zu werden. Es ist eine würdige und umweltfreundliche Alternative für all jene, die ihren letzten Weg mit einem kleineren ökologischen Fußabdruck gehen möchten. Außerdem erhältlich aus diesem innovativen Material sind biologisch abbaubare Urnen für Erd- und Seebestattungen – abgestimmt auf das exklusive Sarg-Design. Der Vertriebspartner Lavabis bietet neben dem beliebtesten Sarg-Modell „Classic“ auch die dazu passenden Urnen in beliebigen Dekoren von Arcum.

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



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



**WWW.GOETZ-TRAUERWAREN.DE**



## Kolumbarium – neu gedacht

**Text:** Britta Schaible

**Wenn es um Innovationen innerhalb der Bestattungsbranche geht, haben unsere Nachbarn, die Niederlande, oft die Nase vorn. Mit der Entwicklung des Memorial Cube ist ein Kolumbarium der Neuzeit entstanden. Das Unternehmen natururne® aus Bergneustadt ist hier als Vertriebspartner im Einsatz.**

Im Trauer- und Gedenkpark Tongerseweg Maastricht gibt es eine neue Form für die Beisetzung von Urnen: Das Kolumbarium Memorial Cube verbindet Würde, Design und Nachhaltigkeit mit innovativer Technik. Hier können stilvolle Urnen in Kugelform für einen begrenzten Zeitraum oder dauerhaft aufbewahrt werden.

Mit einer Größe von 25 Quadratmetern und einer Höhe von 5 Metern ist der Memorial Cube ein umweltfreundliches und modernes Kolumbarium in Würzelform. Bis zu 4550 Urnen finden hierin Platz – eine Erweiterung ist möglich. Bei dem Bau der

Grabstätte wurde auf Nachhaltigkeit und Schonung von Ressourcen geachtet. Die Außenfassade besteht aus Naturmaterialien. Mit Solarstrom lässt sich der Eigenbedarf des Memorial Cube auf natürliche Weise decken. Der Cube ist flexibel im Hinblick auf den Standort. Er ist kostengünstig, pflegeleicht und es wird kein Personal benötigt.

### **Die Beisetzung im Memorial Cube – wie funktioniert das?**

Zunächst wird ein Ruheplatz über die entsprechende Memorial-App in dem Memorial Cube reserviert. Die Angehörigen haben die Möglichkeit, eine Aschekugel auszuwählen, die in unterschiedlichen Ausführungen erhältlich ist. Sie kann durch persönliche Gestaltung, Texte oder Bemalung individualisiert werden. Mit Hilfe der Gedenk-App lassen sich besondere Erinnerungen wie Fotos, Filme, Musik, Sprachaufnahmen, Briefe oder Karten zu einer besonderen Gedenkseite eines verstorbenen Menschen gestalten, die von einem bestimmten Personenkreis oder uneingeschränkt besucht werden kann.

Der gewünschte Zeitpunkt für die Platzierung oder die Entnahme der Aschekugel wird außerdem über die Memorial-App reserviert. Die Angehörigen können die Urne selbst platzieren oder auf Wunsch mithilfe des Bestatters Ihrer Wahl.

Geplant sind derzeit weitere Memorial Cubes in verschiedenen Dörfern und Städten. Der Hersteller natururne® gilt seit vielen Jahren als führender Anbieter individueller Urnen und weiterer Artikel rund um die Feuerbestattung. Umweltbewusstsein und Nachhaltigkeit stehen dabei immer im Mittelpunkt: Es werden ausschließlich nachwachsende Rohstoffe verwendet, darunter auch Hölzer aus heimischer Forstwirtschaft.

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

**Für alle weiteren Fragen zum Memorial Cube steht Ihnen Inhaber Christian Lenz unter der Rufnummer 0170 - 270 89 78 oder per E-Mail gern zur Verfügung.**

# Die PIETA 2025

**Text:** Britta Schaible

**Die MESSE DRESDEN lädt Sie herzlich im Frühjahr 2025 ein: Vom 16.-17.05.2025 findet hier wieder die PIETA statt.**

Auf der 13. Fachmesse für Bestattungsbedarf und Friedhofstechnik wird sich wieder alles rund um das Angebot und die neuen Entwicklungen in der Branche drehen. In unmittelbarer Nähe zur Dresdner Altstadt präsentieren ca. 100 Aussteller aus Deutschland und unseren Nachbarländern ihr Sortiment, Innovationen und besondere Dienstleistungen.

Seit 1996 ist die PIETA eine bedeutende Plattform für die Bestattungsbranche und

längst über die Grenzen hinaus bekannt. Im jeweils zweijährigen Turnus bietet die Messe den zahlreichen Fachbesuchern einen attraktiven Raum für die Anbahnung und die Vertiefung von interessanten und hilfreichen Geschäftskontakten. Darüber hinaus ist die Stadt Dresden immer eine Reise wert.

Sichern Sie sich als Aussteller rechtzeitig Ihren Platz. Für alle anderen gilt: Notieren Sie sich schon heute den Termin – die MESSE DRESDEN freut sich auf Ihren Besuch!

[www.pieta-messe.de](http://www.pieta-messe.de)



## Seebestattungen in der Nordsee



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.



## Eleganz, die ihresgleichen sucht

Stillvoll, innovativ und einzigartig: Mit der modernen Origami Serie aus künstlerisch gestaltetem Papier setzt das Unternehmen Engelsinfonie neue und besondere Akzente im Rahmen von Trauerdekorationen.

Text: Britta Schaible

**Durch den Einsatz der hochwertigen faltbaren Papiersäulen entsteht nicht nur eine ansprechende und ästhetische Optik: Die filigrane Faltekunst spiegelt darüber hinaus die Facetten und die Komplexität des Lebens wider.**

Jedes Set enthält fünf unterschiedliche Größen und ist in den Farben Creme oder Schwarz erhältlich. Die Säulen haben jeweils einen Durchmesser von 30 oder 40 cm und werden mit einer passenden Acrylglasplatte ausgestattet. Aufgrund der wabenartigen Faltechnik ist eine sichere Stabilität gewährleistet. Die Origami Serie verspricht zahlreiche Möglichkeiten für die individuelle und anspruchsvolle Gestaltung des Abschieds: Urnenaufbahrunen, Blumenkreationen, Kerzen, Vasen, Engel oder be-



sondere Erinnerungsstücke des Verstorbenen können für Trauerfeiern liebevoll arrangiert werden. Es gibt viel Raum für Kreativität und Flexibilität.

Bei dieser Serie verbinden sich Stil und Nachhaltigkeit mit einer praktischen Hand-

habung: Die wiederverwendbaren dekorativen Elemente können unkompliziert mit einem Dreh aufgebaut sowie platzsparend transportiert und gelagert werden. Selbstverständlich ist außerdem der Einsatz für Präsentationen in den Räumlichkeiten, in der Ausstellung oder in den Schaufenstern des Bestattungshauses möglich.

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

**Fordern Sie weitere Informationen an. Für die persönliche Beratung steht Ihnen das Team von Engelsinfonie gern unter der Telefonnummer 05232 - 97 57 405 zur Verfügung.**

Daniela Krien

# Mein drittes Leben

**Nominiert für den Deutschen Buchpreis 2024!**

Sie hat alles gehabt und alles verloren: Sekunden der Unachtsamkeit kosten ihre einzige Tochter das Leben. Tief sieht Linda in den Abgrund und wäre beinahe gefallen, doch da sind hauchfeine Fäden, die sie halten – die Hündin Kaja, die steten Handgriffe im Garten, das Mitgefühl für andere. Wie viel Kraft in ihr steckt, ahnt sie erst, als sie zurückfindet in einen Alltag und zu sich selbst.

Schonungslos, aufrichtig und von bestechender Klarheit – ein Roman von großer Wucht: Mein drittes Leben von Daniela Krien ist einer von 20 Romanen, die für den Deutschen Buchpreis 2024 nominiert sind.

Daniela Krien

**Mein drittes Leben**

Verlag: Diogenes

Gebundenes Buch

304 Seiten

ISBN: 978-3-257-07305-8

Preis: € 26,00




## LEBEN UND TOD

FACHKONGRESS & MESSE

18. + 19. OKTOBER  
MESSE FREIBURG

„Halt braucht Wurzeln!“

Resilienz & Selbstsorge in der Sterbe- und Trauerbegleitung.

HIER TICKET SICHERN!







Veranstalterin:  
**ahorn**

Kooperationspartnerin:  


[www.leben-und-tod.de](http://www.leben-und-tod.de)

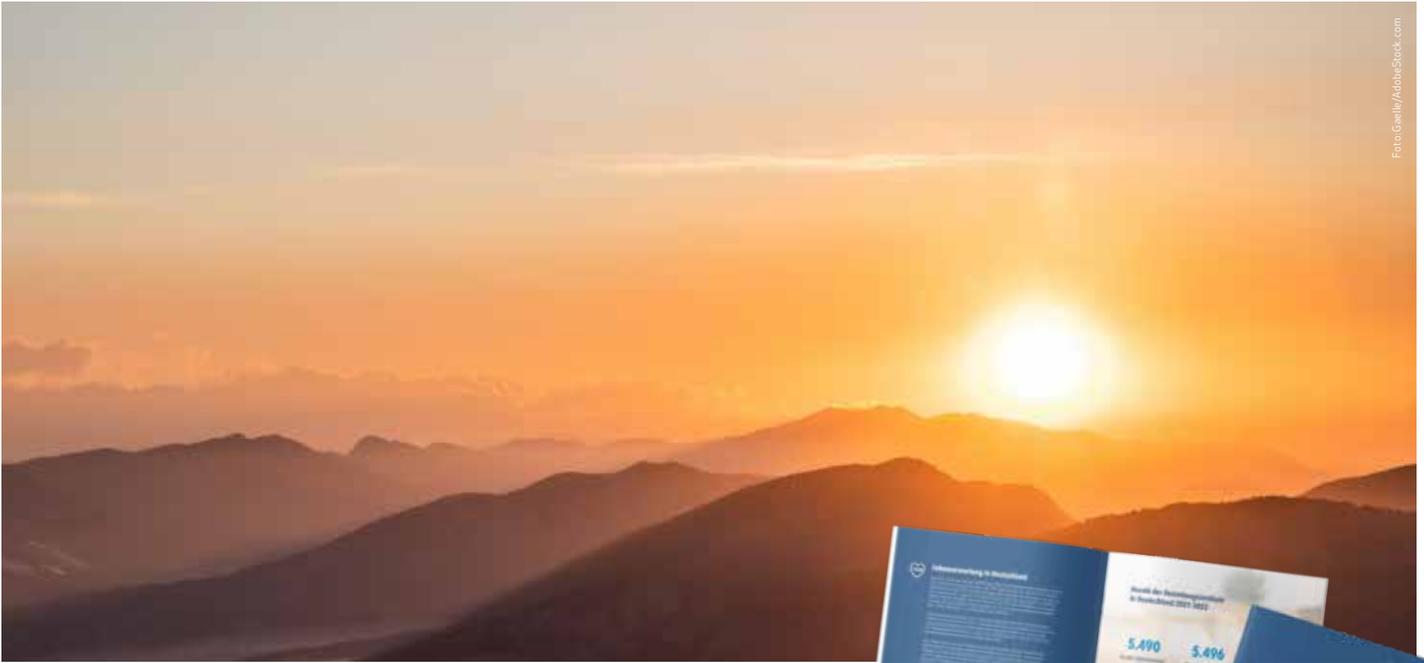


Foto: Gweilly/AbbilStock.com



# Rückgang der Sterbefälle und stabile Unternehmen

Aktuelle Zahlen, Daten, Fakten aus der Bestattungsbranche



Jetzt kostenlos downloaden  
[www.adeltafinanz.com/report](http://www.adeltafinanz.com/report)

**Der neue ADELTA.REPORT ist da – mit umfassenden Einblicken in den Bestattungsmarkt. Kostenlos zum Download verfügbar, präsentiert er aktuelle Daten, Trends und spannende Erkenntnisse.**

Erstmals seit 2019 zeigt die Statistik für 2023 einen Rückgang der Sterbefälle in Deutschland. Die Zahl liegt bei etwa 1,02 Millionen, was einem Minus von knapp vier Prozent im Vergleich zum Vorjahr entspricht. Im Langzeitvergleich liegen die Zahlen dennoch über dem Durchschnitt. Bemerkenswert ist, dass dieser Rückgang in allen Bundesländern zu beobachten war.

## Sterbefälle und demografische Entwicklungen

Der Rückgang der Sterbefälle wirkt sich vor allem bei den höheren Altersgruppen aus: So sanken die Zahlen bei den 90- bis

94-Jährigen um 7,83 Prozent, und auch bei den Bürgerinnen und Bürgern über 95 Jahren gab es einen deutlichen Rückgang. Während in den jüngeren Lebensjahren die Geschlechterverteilung der Sterbefälle noch deutlich zugunsten der männlichen Bevölkerung geht, spiegelt sich das Verhältnis im höheren Alter und der weibliche Anteil steigt deutlich.

Aufgrund der demografischen Entwicklung wird dennoch mit einer mittelfristig konstant hohen Sterberate gerechnet.

## Insolvenzen und Ausfallrisiken

Auch die wirtschaftliche Lage der Bestattungsunternehmen wird im Report beleuchtet: Die Insolvenzrate lag 2023 bei 0,76 Prozent und damit deutlich unter dem Durchschnitt der Gesamtwirtschaft. Am stärksten betroffen waren kleinere Betriebe mit einem Umsatz unter 500.000 Euro, während größere Unternehmen mit mehr als 5 Millionen Euro Umsatz keine Insolvenzen verzeichneten.

## Blick in die Zukunft

Nachdem die Anzahl der Insolvenzen im Zeitraum von 2020 bis 2022 zunächst abnahm, stieg sie im Jahr 2023 sowohl in der Bestattungsbranche als auch in der Gesamtwirtschaft wieder an.

## Auch für das Jahr 2024 wird mit zunehmenden Insolvenzfällen gerechnet.

Der vollständige Report enthält weitere Daten zu den aktuellen Trends und Entwicklungen im Bestattungsmarkt, darunter eine Risikoanalyse nach Umsatzklassen sowie regionale Unterschiede und prägende Faktoren für Sterbefallzahlen sowie Sterbefälle nach Altersgruppen.

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

Der ADELTA.REPORT Bestattung 2024 zum kostenlosen Download:  
[www.adeltafinanz.com/report-2024](http://www.adeltafinanz.com/report-2024)

Mit großer Trauer und tiefem Bedauern nehmen wir Abschied von unserem langjährigen Aufsichtsratsvorsitzenden,

## **BERNHARD HANSEN**

25.11.1927–30.08.2024

Über viele Jahre hinweg hat Herr Hansen durch sein unermüdliches Engagement und seine visionäre Weitsicht unser Unternehmen maßgeblich mitgeprägt. Als Aufsichtsratsvorsitzender führte er uns mit sicherer Hand durch viele Herausforderungen und richtete unseren Blick stets auf die Zukunft.

Seine strategischen Entscheidungen und sein feines Gespür für Entwicklungen in unserer Branche haben unser Unternehmen nachhaltig geprägt und maßgeblich zu unserem heutigen Erfolg beigetragen.

Doch Herr Hansen war nicht nur ein herausragender Vorsitzender, sondern auch ein Mensch, der uns allen durch seine Bescheidenheit, seine Integrität und seinen unermüdlichen Einsatz ein Vorbild war. Sein Wirken wird uns weiterhin begleiten und in der Geschichte unseres Unternehmens unvergessen bleiben.

Wir verlieren mit Herrn Hansen nicht nur einen weitsichtigen Aufsichtsratsvorsitzenden, sondern auch einen geschätzten Kollegen und Freund. Unser Mitgefühl gilt in diesen schweren Stunden besonders seiner Familie und seinen Angehörigen.

In stiller Trauer, Aufsichtsrat, Vorstand, Mitarbeiter der ADELTA.FINANZ AG

In tiefer Dankbarkeit behalten wir Herrn Hansen in ehrender Erinnerung!



### **sofort lieferbare Vito Bestattungswagen**

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

## **SOFORT VERFÜGBARE NEUE VITO BESTATTUNGSWAGEN**

### **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

12.10.2024 Hamburg  
www.bestday-original.de

## Friedhofsverwaltungstag

14.11.2024 Düren  
www.friedhofsverwaltungstag.de

## Fachmessen

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

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

16.-17.05.2025  
PIETA DRESDEN  
www.pieta-messe.de

## Weitere Highlights

**Leichenwagenmuseum**  
Verkauf von Bestattungsfahrzeugen, Transportern, Oldtimern und Exoten

Osemundstr. 13  
58809 Neuenrade  
(Eintritt frei)

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

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

# Inserenten

2 Daxecker Holzindustrie GmbH  
www.daxecker.at

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

5 Agentur Erasmus A. Baumeister  
www.erasmus1248.de

7 PUR Solutions GmbH  
www.nanogermany.de

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

11 Westhelle Köln GmbH  
www.westhelle-koeln.de

13 Linn Sprachverstärker  
www.linn-sprachverstaerker.com

15 Reederei Huntemann GmbH  
www.reederei-huntemann.de

17 SERENI Deutschland GmbH  
www.sereni.de

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

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

23 Ahorn AG  
www.ahorn-ag.de

25 ADELTA.FINANZ AG  
www.adeltafinanz.com

25 Bestattungswagen Wolf OHG  
www.bestattungswagen-wolf.co

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

31 ADELTA.FINANZ AG  
www.adeltafinanz.com

32 Rapid Data GmbH  
www.rapid-data.de

## Beilagen

Engelsinfonie  
www.engelsinfonie.de

Lavabis GmbH  
www.lavabis.com

Messe Dresden Pieta  
www.pieta-messe.de



# Licht und Leuchter

## Waren aus NE-Metallen und Metallgestaltung

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



Ralf Krings seit 1985

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

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



Ratenzahlung von  
**3 bis 36**  
Monaten

Jetzt  
**Raten online**  
berechnen



## HinterbliebenenService mit Herz und Verstand an Ihrer Seite

Stirbt ein geliebter Mensch, gibt es viele Sorgen – da sollen nicht auch noch die Finanzen zu einem Problem werden. Die ADELTA.FINANZ AG erleichtert Ihnen die Finanzierung von Bestattungskosten und bietet Ihnen die Möglichkeit, die Kosten in Raten mit Laufzeiten von 3 bis 36 Monaten zu bezahlen.

Ein Angebot der ADELTA.FINANZ AG



☎ 0211 355 989-50  
@ [hs@adeltafinanz.com](mailto:hs@adeltafinanz.com)

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

# NEU: Rapid DigitalStart Paket

## Ihr komfortabler Einstieg in die digitale Kundenbetreuung



### Jetzt ganz einfach digital durchstarten

Mit dem **DigitalStart Paket** von Rapid gelingt Ihnen der Einstieg in die digitale Kundenbetreuung im Handumdrehen zum **günstigen Komplettpreis**.

**Ihre Vorteile:** Hohe Zeit- und Kostenersparnis, zufriedenerer Kunden, 5 x mehr Website-Traffic und neue Auftragschancen.



Mehr Infos auf [www.rapid-data.de/digitalstart](http://www.rapid-data.de/digitalstart)

### Ihr DigitalStart Paket:

-  **Digitaler Abmelde-Assistent**
-  **Gedenkportal**
-  **Online-Kunden-Center**
-  **Digitale Trauerdruck-Abstimmung**
-  **Trauerfeier-Musik**
-  **Erinnerungsbuch**
-  **Moderne Bestatter-Website**