



BESTATTUNGSWELT

Das Fachmagazin für die Bestattungsbranche

Ausgabe 02.2025



SEHEN
UND GESEHEN
WERDEN

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,

vielleicht haben auch Sie die vierteilige Doku-Reihe „Herbstresidenz“ im TV verfolgt. Das Projekt wurde von dem prominenten Koch Tim Mälzer und Schauspieler André Dietz initiiert: Junge Menschen mit Behinderung erhalten die Gelegenheit, sich in der Altenpflege als Alltagshelfer ausbilden zu lassen. Sie übernehmen Aufgaben, für die in der Pflege in der Regel keine oder kaum Zeit bleibt, und sie kümmern sich liebevoll um die Bedürfnisse der Heimbewohner.

Dabei geht es zuweilen recht turbulent zu, wenn die Alltagsroutine der Einrichtung auf den Kopf gestellt wird, um den Senioren eine verbesserte Lebensqualität zu ermöglichen. Gleichzeitig erhalten die jungen Menschen eine berufliche Perspektive: eine Aufgabe, die sie erfüllt.

Trotz der Hürden und Herausforderungen sind durch dieses mutige Projekt viele positive Entwicklungen in Gang gesetzt worden. Ein gutes Gefühl. Dazu gesellt sich die Hoffnung, dass die Probleme im Bereich Pflege doch anders angepackt werden können, ja sogar müssen.

Alte, ausgetretene Wege zu verlassen, um Raum für Neues zu schaffen – da kann viel Gutes entstehen.

Herzlichst

Ihr BestattungsWelt-Team

Britta Schaible
Redaktion

Nicola Tholen
Projektleitung

Beiträge



6

24/7

Erasmus A. Baumeister



12

„Ich spüre die Dankbarkeit.“

Die BW im Interview mit Marco Keßler,
Bestattungshaus Keßler



16

Umdenken. Differenzieren. Sich lösen von
„alten“ Traditionen.

Westhelle Köln GmbH

3 Editorial

6 24/7

Erasmus A. Baumeister

9 Endlich ist er da

Der neue Katalog der Agentur Erasmus A. Baumeister

10 Der kleine große Unterschied und das Blaue vom Himmel

Jule Baumeister

12 „Ich spüre die Dankbarkeit.“

Die BW im Interview mit Marco Keßler,
Bestattungshaus Keßler

14 Steigende Bestattungskosten

ADELTA.FINANZ AG

16 Umdenken. Differenzieren.

Sich lösen von „alten“ Traditionen.
Westhelle Köln GmbH

18 5 Fragen an Herwig Gründel

Rapid Data GmbH

21 Stilvolle Präsentationen für die Erinnerung

Andreas Wormstall Bürotechnik

22 Mit dem Friedhof kuscheln

Erasmus A. Baumeister

24 LEBEN UND TOD macht queere Diversität und Multikulturalität zum Schwerpunkt

Ahorn Gruppe

26 Der BESTday im Kloster Essig in Swisttal

27 Der BW-Buchtip

29 Die PIETA 2025

22 Termine/Inserenten

Impressum

Herausgeber

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

Geschäftsführung

Hans-Joachim Frenz

Redaktionsanschrift

Verlag BestattungsWelt Ltd
Jakob-Esser-Platz 2
50354 Hürth
Telefon: 0173-9449522
info@bestattungswelt.com
www.bestattungswelt.com

Chefredaktion und

Projektleitung

Britta Schaible
Nicola Tholen

Erscheinungsweise

zweimonatlich

Nächster Anzeigen-/

Redaktionsschluss

17.05.2025

Gestaltung

Florian Rohleder

Titelillustration

Mila Tovar /unsplash.com

Copyright

Verlag BestattungsWelt Ltd.
Nachdruck, Vervielfältigung
und elektronische Speicherung,
auch auszugsweise, sind nur mit

schriftlicher Genehmigung
des Verlags gestattet.

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

Namentlich gekennzeichnete
Beiträge geben nicht unbedingt

die Meinung der Redaktion oder
des Verlags wieder.

Bei Preisausschreiben der
Redaktion ist der Rechtsweg
ausgeschlossen.

Es gelten die Metadaten
vom 01.01.2025.

€ 7,50

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

BESTday

FÜR BESTATTERINNEN UND BESTATTER

Wir zeigen Ihnen
den richtigen Weg!

BESTday Köln/Bonn

aus der Branche für die Branche – alternativlos

Mittwoch, 7. Mai 2025

Kloster Essig
Sternstraße 1
53913 Swisttal-Essig

In Kooperation mit:
Trauer ist Liebe
Bestattungen
Jens Ernesti

Informationen und Anmeldung unter
www.bestday-original.de

24/7



Text: Erasmus A. Baumeister

Auch wenn der durchschnittliche Bürger Deutschlands die Hilfe eines Bestattungsunternehmens recht selten benötigt und in der Regel wenig über das entsprechende Leistungsspektrum weiß, ist die Erwartung, ein Bestattungsunternehmen rund um die Uhr an sieben Tagen der Woche zu erreichen, tief im Stammhirn aller Menschen verwurzelt, die lesen können.

Ein Bestattungsunternehmen ist immer erreichbar, das wissen alle irgendwie. Das stimmt aber leider immer weniger. Es wird für Bestattungsunternehmen, trotz moderner Technik, deutlich schwieriger, eine vierundzwanzigstündige Erreichbarkeit zu gewährleisten. Meine Mitarbeiter und ich, die wir gemeinsam mit der Agentur seit 30 Jahren über 1.800 Bestattungsunternehmen im deutschsprachigen Bereich betreuen, erleben immer häufiger, dass zu normalen Geschäftszeiten über längere Zeiträume überhaupt keine telefonische Erreichbarkeit in vielen Bestattungshäusern möglich ist. Dieser Status ist natürlich absolut kontraproduktiv für eine weiterhin positive Geschäftsentwicklung. Die Menschen erwarten auch in 2025 zu Recht die 24/7 Betreuung. Das aktuelle Problem setzt sich

aus mehreren Faktoren zusammen. Es wird für Bestattungsunternehmen, seit Jahren, immer schwieriger, das Team komplett mit qualifiziertem Personal zu besetzen. Immer weniger Arbeitnehmer lassen sich auf unangenehme Arbeitszeiten und Bereitschaftsdienste ein. Die Loyalität zum Arbeitgeber nimmt immer weiter ab. Noch vor einigen Jahren konnte man sich auf Mitarbeiter für Jahrzehnte verlassen. Die Mitarbeiter haben Wertschätzung erfahren, bei Problemen hat man miteinander gesprochen, und man hat einfach gerne zusammengearbeitet. Heute macht man für einen guten Mitarbeiter 3 bis 4 schlechte Erfahrungen, die Geld, Zeit und Nerven kosten, bis man eine zuverlässige Kraft komplett eingearbeitet hat, auf die man sich für Jahre verlassen kann. Viele Mitarbeiter orientieren sich dann aber nach zwei Jahren um oder werden von einem Kollegen abgeworben. Ähnliche Geschichten hat jedes Bestattungsunternehmen schon erlebt. Oft ist aber auch die Erreichbarkeitskette unterbrochen, weil einfach das gesamte Team komplett beschäftigt ist, in der Beratung, auf dem Friedhof, bei der Abholung, auf dem Amt etc.

Eine Nichterreichbarkeit kann sich kein Bestattungsunternehmen heutzutage leisten. Wenn für die Angehörigen das Erstwahlbestattungsunternehmen nicht sofort ans Telefon geht, dann rufen diese eben den nächs-

ten an, was kein Problem ist, denn an jeder Ecke und im Online-Bereich gibt es genug Bestattungsunternehmen. Hier muss eine Lösung her. Auch dass auf Grund von Personalmangel immer die gleichen Mitarbeiter oder sogar der Chef selbst dauerhaft immer die Bereitschaft übernehmen, ist ebenfalls keine Lösung, die alle glücklich macht. Für dieses Problem gibt es Lösungen. Bundesweit existieren einige Callcenter, die auch Telefondienstleistungen für Bestattungsunternehmen abwickeln. Die Idee ist gut – die Qualität ist eine Katastrophe. Kunden, also Angehörige, die einen Bestattungsauftrag zwischen 2.000,00 € und 8.000,00 € zu vergeben haben, können nicht von Menschen beraten werden, die sich melden, wenn sich im Parkhaus die Schranke nicht öffnet, der Aufzug stecken bleibt, sich der Zigarettensautomat verweigert oder die Tageszeitung wieder mal geklaut wurde. Auch preiswerte Callcenter mit engagierten Agentinnen und Agenten aus Bangladesch, Thailand, oder von den Philippinen, die über einen einstelligen deutschen, recht schwer zu identifizierenden Wortschatz verfügen, sind noch nicht einmal eine Notlösung für Ihre Qualitätsbestattungsunternehmen.

Die telefonische Erreichbarkeit, mit der entsprechenden Qualität, 7 Tage rund um die Uhr, ist die Basis, der erste Eindruck, die Akquise, gutes Benehmen und die ab-



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

solute Selbstverständlichkeit eines Bestattungsunternehmens. Um genau das zu gewährleisten, entsteht gerade ein Dienstleistungsunternehmen, das alle Kommunikationsleistungen auf höchstem Niveau durch Fachpersonal für die deutschsprachige Bestattungsbranche erbringt. Das bedeutet, dass Bestattungsunternehmen jeder Größenordnung, vom Einmannbetrieb bis zum großen Filialisten, bei Bedarf die telefonische Erreichbarkeit umlenken können. So geht kein Auftrag verloren. So werden keine Kunden durch völlig unwissende Callcenter-Mitarbeiter verschreckt. So entspannt sich Ihre Mitarbeitersituation. So steigern Sie die Zufriedenheit des Teams. So müssen Sie nicht selbst immer zur Verfügung stehen. So entspannen Sie Ihre Freizeit.

Die Leistungen der Kommunikationsagentur für die Bestattungsbranche:

- 1.** Jedes Bestattungsunternehmen kann das Telefon auf die Kommunikationsagentur umstellen.
- 2.** Die telefonische Erreichbarkeit kann für Minuten, Stunden, Tage, Nächte, Wochenenden, Urlaube etc., je nach Bedarf, umgeleitet werden.
- 3.** Der Anrufer merkt nicht, dass er nicht mit einem Mitarbeiter eines Bestattungsunternehmens „um die Ecke“ telefoniert.
- 4.** Die Agentur meldet sich im Namen und auf die genau definierte Art und Weise des Unternehmens, das angerufen wurde.
- 5.** Der optimal geschulte und erfahrene Agenturmitarbeiter hat sofort alle Informationen, Kontakte, Namen, Arbeitsweisen, Leistungen, Friedhöfe, Einzugsgebiete, ggf. Preise, Fragen etc. des angerufenen Bestattungsunternehmens vor sich auf dem Bildschirm, sodass sofort ein kompetentes Gespräch geführt wird.
- 6.** Die unternehmensspezifischen Informationen zu jedem Unternehmen erarbeitet die Agentur im Vorfeld mit den Bestattungsunternehmen in persönlichen Gesprächen vor Ort anhand von Checklisten etc.
- 7.** Das Bestattungsunternehmen erhält die Informationen aus den eingehenden Ge-

“ **Die telefonische Erreichbarkeit, mit der entsprechenden Qualität, 7 Tage rund um die Uhr, ist die Basis, der erste Eindruck, die Akquise, gutes Benehmen und die absolute Selbstverständlichkeit eines Bestattungsunternehmens.**

sprächen auf dem individuell gewünschten Medium, Mail, WhatsApp, Telefon etc.

8. In den allermeisten Fällen wird keine sofortige Handlungsnotwendigkeit erforderlich sein. Gesprächstermine können, auf Wunsch, über einen Onlinekalender von der Agentur gemacht werden, oder es wird ein Rückruf für die Terminabsprache vereinbart. Auch eine Kompatibilität zu jeder Bestattersoftware ist möglich.

9. Die Daten des Verstorbenen werden aufgenommen und ein Anruf für die Abholung und zur Vereinbarung des Beratungsgesprächs wird z. B. für Montagmorgen angekündigt / vereinbart.

10. Ist ein sofortiger Handlungsbedarf notwendig, dann hat jedes Bestattungsunternehmen eine Notrufnummer für die Agentur hinterlegt, sodass unverzüglich gehandelt werden kann. Erfahrungsgemäß betrifft das nicht mal einen von zehn Fällen. Machen Sie sich Ihr Leben einfacher und entlasten Sie sich und Ihr Team.

11. Die meisten Menschen versterben heute in Krankenhäusern und Heimen, sodass nicht eine sofortige Abholung notwendig ist, sondern z. B. der Montag völlig ausreichend ist. Entspannen Sie Ihre Nächte und Wochenenden.

12. Auf Wunsch kann in vielen Regionen Deutschlands auch die Abholung durch ein Fuhrunternehmen, das Ihrem Qualitätsstandard entspricht, angeboten werden.

13. Diese Dienstleistungen der Kommunikationsagentur können einmalig, monatlich, oder im Jahresabo gebucht werden.

14. Die Preise richten sich nach dem Umfang der in Anspruch genommenen Leistungen und der Vertragslaufzeit.

15. Ein kostenloser Probemonat als Testphase ist natürlich möglich.

Dieser Artikel soll Bestattungsunternehmen im gesamten deutschsprachigen Bereich aufrufen, eigene Wünsche, Anregungen und Ideen an die Kommunikationsagentur zu schicken, damit diese in das Leistungsspektrum der Kommunikationsagentur aufgenommen werden. Wann genau Ihnen dieses komplette Dienstleistungsprogramm der Kommunikationsagentur für die Bestattungsbranche zur Verfügung steht, ist noch nicht auf den Tag genau entschieden. Aber für die letzten konzeptionellen Abstimmungen sollen jetzt alle interessierten Bestattungsunternehmen mit Ihren Ideen, Wünschen und individuellen Anforderungen mit ins Boot genommen werden.

Für Ihre Ideen, Wünsche oder auch für den Wunsch nach weiteren Informationen steht Ihnen Kathrin Bischoff-Berger zur Verfügung: kab@erasmus1248.de oder 0173-5644492

Mit dem Angebot der Kommunikationsagentur für die Bestattungsbranche stellen Sie die komplett durchgängige Erreichbarkeit Ihres Unternehmens in perfekter Qualität sicher. Sie entspannen die problematische Mitarbeitersituation. Sie müssen nicht selbst Mitarbeiter suchen und ausbilden. Sie sparen Personalkosten, weil es preiswerter ist, die Kommunikationsagentur für Ihre Bereitschaftsdienste zu buchen, als selbst die entsprechenden Mitarbeiter vorzuhalten. Alle individuellen Anforderungen Ihres Unternehmens werden berücksichtigt und umgesetzt. Gönnen Sie sich mehr Freizeit, weniger Druck, größere Freiheit bei geringeren Kosten.

Erasmus A. Baumeister

Endlich ist er da

Das gab es noch nie! Das hat gefehlt! Aber jetzt gibt es das komplette und einzigartige Dienstleistungsspektrum der Agentur Erasmus A. Baumeister im Überblick: Der neue Katalog ist endlich da.

Seit mehr als 30 Jahren entwickelt die Agentur Erasmus A. Baumeister individuelle Marketinginstrumente ausschließlich für die Bestattungs- und die Friedhofsbranche. Wussten Sie eigentlich, welche Produkte und Leistungen im Einzelnen zum Portfolio der Agentur gehören? Der neue Katalog liefert hierzu die Antworten in einem gesamten Überblick – und der kann sich sehen lassen. Ob Schaufensterausstellungen für Bestatter, Anzeigenkampagnen oder Internetseiten – ob Logoentwicklungen, Erklärvideos oder Social-Media-Content: Für jeden Bedarf, für jede Unternehmensgröße und für jeden

Anspruch gibt es hier die passende Lösung, die zu Ihrem unternehmerischen Erfolg beiträgt. Auch die kleinen Stellschrauben können viel bewirken.

Fordern Sie Ihr persönliches Exemplar an und am besten gleich einen Termin für die persönliche Beratung bei Ihnen vor Ort mit dazu: alles unverbindlich und kostenlos, aber mit Sicherheit nicht umsonst.

**Tel. 0221 429 155 10 oder per
E-Mail: man@erasmus1248.de
www.erasmus1248.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.



Der kleine große Unterschied und das Blaue vom Himmel

Wahrheit und Erkenntnis als Schlüssel zur Freiheit

Text: Jule Baumeister

Was ist der Unterschied zwischen einem inhabergeführten Unternehmen und einem nicht inhabergeführten Unternehmen? Gibt es überhaupt einen Unterschied – wenn ja, welchen? Auf was wirkt sich dieser Unterschied aus? Ist das gut? Ist das schlecht? Was ist gut? Was ist schlecht?

Die Idee, Bestattungsunternehmen als ‚Konzern‘, also als Kette und/oder als Franchise-Unternehmen zu betreiben, ist relativ neu. Die Dienstleistung Bestattung ist uralte und gehört zum Menschsein dazu wie kaum was anderes. Aus der unwägbaren und lokalen Situation des Sterbens ergibt sich automatisch die Zwangsläufigkeit, dass derjenige, der von Haus aus nah dran ist, die

Bestattungsleistung für seinen nächsten sozialen Kontext übernimmt. Der Bestatter ist historisch Ausführer vor Ort, der diese Dienstleistung auf seine Rechnung erbringt, der Unternehmer, der Inhaber. Erst Mitte/Ende des 20. Jahrhunderts beginnen sich die ersten Filialbetriebe zu entwickeln, die versuchen, ein uniformes Werte- und Dienstleistungssystem für alle zugehörigen Filialen zu entwickeln und umzusetzen. Eine absolut nachvollziehbare und, auf den ersten Blick, großartige Idee mit großen Zielen. Was aber passiert mit der Individualität, mit dem Lokalkolorit, mit der intrinsischen Bemühung des Bestatters, mit Persönlichkeit und damit Qualität? Was passiert mit der Empathie und Menschlichkeit, mit der Fürsorge und der Kulturpflege?

Aber lassen wir dieses Detailbashing – mitt-

lerweile gibt es mehrere Konzerne. Neue, etwas ältere, kleinere (noch), größere – alle versuchen sie massiv, den Markt zu erobern. Es ist Bewegung im Markt, ja Aufruhr. Viele Unternehmer wollen auch durchaus ihr eigenes Unternehmen verkaufen. Auf den ersten Blick also eine ideale Situation für beide Seiten. Der Konzern strebt nach Effizienz und Gewinnmaximierung nach Konzernstrategie. Der Inhaber strebt(e) nach Effizienz und Gewinnmaximierung mit dem Qualitätsanspruch eines lokal verwurzelten, persönlich verantwortlichen Teiles der Gesellschaft vor Ort.

Das ist der kleine große Unterschied.

Ein Unternehmen verkaufen zu wollen – aus welchen Gründen auch immer –, ist absolut legitim. Man beendet einen großen, bisher

bestimmenden Teil seines eigenen Lebens und übergibt das eigene Werk in neue Hände.

Danach kommt was Neues: Freiheit. Ein neu zu füllender Raum. Dieser Raum, dieses Bedürfnis lässt sich wahrscheinlich nur füllen/befriedigen, wenn der bisherige Lebensabschnitt wirklich beendet ist und wenn er gut beendet wurde – soll heißen: gut im Sinne des Erfinders.

Sich dieser persönlichen, neuen, wahrscheinlich nicht gekannten Freiheit zu stellen, ist ein großer Schritt, größer als im ersten Moment vermutet.

Diese Hürde führt oft zu Unternehmensübergabemodellen, bei denen der bisherige Inhaber weiterhin in der Verantwortung gehalten wird/bleibt, indem nur ein Teil des Unternehmens verkauft wird, ja der bisherige Besitzer doch noch in Teilen mitarbeitet – das klingt für mich nicht wirklich nach Freiheit und Abschluss. Ich sage nicht mehr, wo es lang geht in gefühlt meinem Unternehmen, bin aber weiterhin in der Verantwortung. Ich ordne mich übergeordneten, diktierten Strukturen unter, die den Auftritt des Unternehmens und den Umgang

mit dem Business bestimmen. Strukturen, die allgemeingültig sind für alle Unternehmen des Konzerns. Was für eine Freiheit für Neues.

Aber natürlich kann auch ein Entlastungseffekt eintreten – die Verantwortung nicht mehr umfänglich allein zu tragen, ein bisschen mehr Zeit für sich selbst zu haben und trotzdem kein radikal neues Leben anfangen zu müssen, hat sicher auch was für sich.

Wenn ich ganz verkaufe, passiert mit dem Unternehmen das Gleiche – bin ich zumindest dann nicht mehr Teil des Ganzen. Und das ehemalige eigene Unternehmen ist eines von vielen – ein Gleiches unter Gleichen.

Das Bedürfnis, das eigene Lebenswerk in gute Hände abzugeben, um danach die neue Freiheit entspannt leben zu können, ist sicher groß, aber auch für jeden anders. Für den einen ist es einfacher, das Unternehmen sicher in den Händen eines Konzerns aufgehoben zu wissen – da weiß man zumindest was wahrscheinlich kommt.

Für den anderen kann nur das Szenario, das eigene Unternehmen durch einen Inhaber-

Unternehmer weiterführen zu lassen, in Betracht kommen, um zukünftig gut schlafen zu können. Diese sind sicherlich schwieriger zu finden, aber es gibt sie.

Alle Varianten haben Ihre Berechtigung – die Auswahl sollte von den persönlichen Bedingungen abhängig gemacht werden und nicht der erstbesten Gelegenheit.

Zur Entscheidungsfindung, welcher Verkaufertyp man selbst ist, gehören dementsprechend der geschärfte Blick und der echte Wille zur Erkenntnis – auch wenn dieser Weg vielleicht der anstrengendere ist. Wenn ich sowohl mich selbst als auch den potenziellen Käufer mit allen Aussichten richtig beurteile, kann ich mit aller Klarheit einen bewussten und frei gewählten Schritt in die persönliche Freiheit tun. In meine ganz eigene Freiheit, die von viel Sicherheit mit wenig Verantwortung zur absoluten Befreiung reichen kann und darf.

Wir helfen Ihnen, Ihren Weg zu Ihrer Freiheit zu finden.

www.baumeister-baumeister.de

Pietätvolle Präsentationen

Mit dem FUNERALdisplay Banner & EasyRoll

Entdecken Sie unsere neuen FUNERALdisplay Lösungen für eine würdevolle Darstellung in Trauerhallen, Schaufenster u. Eingangsbereichen. Die elegante Kombination aus modernem Display und hochwertigem Holzrahmen schafft eine einfühlbare Atmosphäre.

Tel. 02374 /4042

www.funeraldisplay.de

Online-Shop

Andreas Wormstall Bürotechnik
www.funeraldisplay.de



wormstall
FUNERALdisplay





Foto: Bestattungshaus Keßler

„Ich spüre die Dankbarkeit.“

Das Bestattungshaus Keßler in Altötting wurde im Juni 2024 von **Marco Keßler** gegründet, der auf 27 Jahre Erfahrung im Bestattungsgewerbe zurückblickt. Als Inhaber eines Familienunternehmens legt er besonderen Wert darauf, Trauernde in schweren Zeiten einfühlsam und vertrauensvoll zu begleiten. Unterstützt wird er dabei von seinem Ehemann, Sohn und einem erfahrenen Team.

Text: Stefanie Nerge

BW: Was hat Sie dazu bewogen, Ihr eigenes Bestattungsunternehmen im vergangenen Jahr zu gründen?

MK: Jeder Trauerfall ist mit einer persönlichen Bindung verbunden: zu dem Verstorbenen und zu seinen Hinterbliebenen. Es ist mir wichtig, diese für die Angehörigen schwierige Zeit mit mehr Menschlichkeit und Herzlichkeit zu füllen. Hier kann ich als Unternehmer wichtige Schwerpunkte setzen und den Abschied bis ins kleinste Detail so gestalten, wie es die Angehörigen wünschen. Der würdevolle Umgang mit dem Verstorbenen gehört zu unserer Philosophie.

Bei uns spielen individuelle Abschiedsgesten eine große Rolle: Es können zum Beispiel Holztafeln bemalt oder beschriftet werden, die dann in den Sarg gelegt werden. Wir beziehen auch Kinder in die Rituale mit ein. Sie gehen mit dem Tod und der Endlichkeit meist unbefangener um als die Erwachsenen. Warum sollten wir Kinder, die auch bei anderen Familienfeiern teilnehmen, ausschließen? Mit einer liebevollen Abschiednahme habe ich die Möglichkeit, den Angehörigen ein anderes Bild vom Tod zu vermitteln: ein Bild, das tröstlich ist und die Erinnerungen lebendig erhält.

BW: Wie fühlt sich Ihre Entscheidung, in die Selbstständigkeit zu gehen, nun nach einem Jahr an?

MK: Es hat sich alles bestens entwickelt. Ich bin sehr froh, diese Entscheidung getroffen zu haben. Ich kann für die Angehörigen einen friedvollen Abschied gestalten und spüre ihre Dankbarkeit. Zum Glück sind noch keine Träume geplatzt. Wir setzen jeden Schritt so um, wie von uns geplant – eins nach dem anderen.

BW: Ihr Firmenlogo beinhaltet eine besondere Symbolik. Welche Gedanken waren ausschlaggebend für die Entwicklung Ihres Logos?

MK: Das Firmenlogo, ein Baum mit einem Stamm in Form einer Hand, symbolisiert unsere Philosophie: Die Hand reicht den Angehörigen Unterstützung in Zeiten des Abschieds und der Trauer, während die Blätter des Baumes für das Leben und die Erinnerungen stehen.

BW: Sie sprachen soeben über Kinder bei der Abschiednahme beziehungsweise Trauerfeier. Ist es nicht manchmal schockierend für Kinder, einen nahestehenden Verstorbenen zu sehen?

MK: Nein, ich bereite zusammen mit den Eltern die Kinder genau darauf vor, was sie gleich zu sehen bekommen. Erklärungen helfen Kindern, die Endlichkeit zu verste-

hen. Dazu gehört zum Beispiel, ihnen zu vermitteln, dass die Fingerkuppen blau sind und sich die Haut kalt anfühlt. Es ist wichtig, dass wir offen über den Tod sprechen, um ihn zu begreifen.

BW: Als Familienunternehmen werden Sie ja alle täglich mit den Themen Tod, Trauer und Abschied konfrontiert. Wie schalten Sie ab? Wie gehen Sie nach Feierabend damit um? Wieviel davon nimmt man mit nach Hause?

MK: Da wir ja immer in Bereitschaft sind, schaltet man nie so richtig ab. Aber mittwochs ist mein freier Tag, da gehe ich ins Fitnessstudio oder in die Sauna. Ich gehe gern spazieren und bin mit dem Fahrrad unterwegs. Darüber hinaus bin ich hier in Altötting im Stadtrat und im Vorstand der AWO aktiv. Das lenkt mich ab.

BW: Zum 1. April soll die zweite Leichenschau in Bayern eingeführt werden. Haben Sie für sich schon klären können, wie sie das organisieren wollen?

MK: Um ehrlich zu sein, noch nicht so ganz. Die zweite Leichenschau ist ja eine wichtige Maßnahme zur Kriminalprävention, um sicherzustellen, dass keine ungeklärten oder gewaltsamen Todesfälle unerkannt bleiben, bevor eine Feuerbestattung durchgeführt wird. Aber ich frage mich: Wo bleibt da die Würde der Verstorbenen? Wie erkläre ich das den Angehörigen? Wie ehrlich bin ich bei der Erklärung, wie das vonstattengeht? Und was passiert, wenn der Leichnam nach der Leichenschau in die Gerichtsmedizin muss? Auf diese Fragen habe ich noch keine Antworten gefunden.

BW: Sie arbeiten mit der ADELTA zusammen. Wie hat sich der Kontakt entwickelt?

MK: Der Kontakt wurde über die Firma Rapid Data hergestellt. Wir waren von dem Angebot der ADELTA schnell überzeugt und sind Kunde quasi seit dem ersten Tag unserer Firmengeschichte.

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

MK: Mit der ADELTA als Partner profitieren wir als Bestatter von einem sicheren, planbaren Cashflow. Wir haben weniger Verwaltungsaufwand und können eine professionelle, pietätvolle Rechnungsabwicklung gewährleisten. Das sorgt für finanzielle Stabilität und Planungssicherheit. Wir ha-

ben einfach viel mehr Zeit für das, was uns wirklich am Herzen liegt. Dazu gehören die persönliche Beratung sowie die einfühlsame Begleitung der Hinterbliebenen – und nicht zuletzt auch die Realisierung neuer Ideen.

Für unsere Kunden gibt es die Möglichkeit der Ratenzahlung zu fairen Bedingungen. Für viele Familien bedeutet das eine große Entlastung und oft auch mehr Entscheidungsfreiheit.

BW: Würden Sie die ADELTA weiterempfehlen? Und warum?

MK: Ja, denn es gibt viele Gründe, sie weiterzuempfehlen – besonders für Bestatter, denn unser Alltag wird mit der ADELTA einfach entspannter.

Wir müssen ja in der Regel immer in Vorleistung gehen, da die Rechnung immer erst nach der Beisetzung geschrieben wird. Oft wartet man einfach viel zu lange auf die Zahlungseingänge von den Angehörigen oder den Sozialämtern.

Dank der ADELTA haben wir unsere Forderungen schnell auf unserem Konto und es gibt keinen Stress mehr mit Mahnungen, Inkasso oder schwierigen Zahlungsabwicklungen. Es ist einfach die perfekte Lösung.

BW: Und inwieweit nutzen Sie digitalen Entwicklungen innerhalb Ihrer täglichen Arbeit?

MK: Durch unsere Neugründung im letzten Jahr sind wir auch digital in eine ganz neue Welt eingestiegen. Mein Sohn ist 25 Jahre alt und damit groß geworden. Er sagt immer: „Papa, das ist wichtig und gehört dazu.“

BW: Sind Sie auch in den sozialen Netzwerken unterwegs?

MK: Ja, wir sind auf Instagram.

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

MK: Wir haben letztes Jahr Weihnachten alle Angehörigen eingeladen, die allein sind, um mit Ihnen Weihnachten zu feiern.

BW: Herr Kessler, wir danken Ihnen sehr für dieses Gespräch und Ihre offenen Worte.

www.bestattungshaus-kessler.de
instagram: bestattungshaus_kessler



REEDEREI HUNTEMANN



SEEBESTATTUNG – SO SCHLIESST SICH DER KREIS

individuell besonders unvergesslich

ÜBER 30 JAHRE
SEEBESTATTUNG

www.reederei-huntemann.de



Steigende Bestattungskosten

Gestiegene Kosten für Rohstoffe, Löhne und Energie haben Beerdigungen in den vergangenen Jahren erheblich verteuert. Das sorgt vielfach für wirtschaftliche Probleme bei den Hinterbliebenen.

Abhilfe schaffen können Bestattungsinstitute mit einem speziellen Angebot der ADELTA.FINANZ AG: der Ratenzahlung.

Text: Markus Siek

20 Prozent Preissteigerung in fünf Jahren

Bestattungen werden immer teurer und damit für Hinterbliebene zunehmend zu einer großen finanziellen Belastung. So hat die Verbraucherinitiative Bestattungskultur aeternitas e.V. Anfang des Jahres anhand aktueller Zahlen des Statistischen Bundesamts ermittelt, dass in den vergangenen fünf Jahren die Kosten für Bestattungen um rund 20 Prozent gestiegen sind.

Allein im vergangenen Jahr 2024 stiegen die Preise im Schnitt um 4,5 Prozent. Damit wurde das Ergebnis des „Rekordjahres“ 2023, indem die Preissteigerung bei 5,4 Prozent lag, nur knapp verfehlt.

Kosten steigen stärker als Inflation

Die abflauende Inflation, die im Jahr 2024 bei 2,2 Prozent lag, spiegelte sich damit nur unzureichend in der Preisentwicklung für Bestattungskosten wider. Hinterbliebene müssen mit hohen Preissteigerungen nicht nur bei den Bestattungsunternehmen selbst rechnen, sondern auch bei Friedhofsträge-

rinnen und -trägern, Krematorien und Sargproduzenten. Hauptpreistreiber sind dabei die Kosten für Personal und Energie. In der Sargproduktionschlagens zudem die gestiegenen Rohstoffpreise für Holz zu Buche.

Als Basis der Aeternitas-Berechnung dienen die Preise für „Bestattungsleistungen und Friedhofsgebühr“. Hier betrug der Preisanstieg im Jahr 2024 4,6 Prozent. Der Preisanstieg für „Sarg, Urne, Grabstein oder andere Begräbnisartikel“ lag bei 3,8 Prozent.

Preistreiber sind Bestattungsleistungen und Friedhofsgebühren

Hauptpreistreiber bei Bestattungen bleiben laut Aeternitas jedoch die Preise für Bestattungsleistungen und Friedhofsgebühren. Dienstleistungen wie Überführungen, Trauerfeiern und die Abwicklung von Formalitäten sowie die Friedhofsgebühren machen laut der Verbraucherinitiative den größeren

Teil der Bestattungskosten aus als die Preise für Särge oder Urnen.

Beerdigung kostet im Schnitt fast 13.000 Euro

Laut Statista liegen die Kosten für eine Erdbestattung in Deutschland im Schnitt aktuell bei 12.980 Euro. Diese setzen sich wie folgt zusammen:

Der Großteil der Kosten entfallen auf den Steinmetz (Grabstein, Gravur, Garbeinfassung) mit 5.000 Euro. Das Bestattungsinstitut berechnet im Schnitt 3.000 Euro für Waren und Dienstleistungen wie Überführung, Sarg, Urne und Aufbewahrung.

Die Friedhofskosten (Grabkosten und Beisetzungsgebühr) liegen bei 2.500 Euro. Weitere Bestattungskosten wie Kirche, Trauerredner, Todesanzeige und Leichenschmaus schlagen mit 1.830 Euro zu Buche. Hinzu kommen die Kosten für den Friedhofsgärtner, der pro Jahr rund 350 Euro für die Grabpflege berechnet.

Den Abschluss bilden die Kosten für Floristen. Für Trauerkranz, Blumen, Sargschmuck sowie die Dekoration der Trauerhalle fallen im Schnitt Kosten von 300 Euro an.

Rund 20 Prozent aller Deutschen haben keine Ersparnisse

Die hohen Kosten sorgen bei immer mehr Hinterbliebenen für finanzielle Herausforderungen. Insbesondere dann, wenn die

Verstorbenen keine Sterbegeldversicherung abgeschlossen und auch kein Erbe hinterlassen haben.

Laut einer aktuellen Umfrage von YouGov haben rund 20 Prozent aller Deutschen nämlich keinerlei finanziellen Rücklagen. Die Betroffenen müssten demnach die Beerdigungskosten für Hinterbliebene mit Krediten finanzieren. Vor diesem Hintergrund ist es sehr wahrscheinlich, dass sie bei Beerdigungen darauf achten, die Kosten so niedrig wie möglich zu halten.

Doch auch bei vielen Hinterbliebenen mit Rücklagen dürften die gestiegenen Beerdigungskosten dafür sorgen, dass das eine oder andere Extra, das nicht unbedingt nötig erscheint, bei der Planung gestrichen wird.

Entlastung schaffen durch Ratenzahlungs-Angebote

Bestattungsunternehmen sollten sich auf diese Herausforderungen einstellen und Hinterbliebenen entsprechende Angebote machen, die sie vom finanziellen Druck befreien und die Möglichkeiten eröffnen, bei der Planung der Bestattung nicht auf jeden Cent achten zu müssen.

Eine Möglichkeit hierfür ist es, den Hinterbliebenen eine Zahlung der Bestattungskosten in Raten anzubieten. Das lässt sich mit einem Factoring-Spezialisten wie der ADELTA.FINANZ AG komfortabel und

risikolos für Bestattungsunternehmen umsetzen. So können Bestattungsunternehmen ihren Kunden ein zusätzliches, attraktives Angebot unterbreiten: eine Ratenzahlung mit individuellen Laufzeiten zwischen 3 und 36 Monaten. Dabei entstehen für die Bestatter weder ein zusätzlicher Verwaltungsaufwand noch ein Ausfallrisiko oder zusätzliche Kosten.

Selbst wenn die Hinterbliebenen die Ratenzahlungsoption wählen, erhalten die Bestattungsunternehmen ihr Geld sofort nach der Rechnungsstellung. Ein weiterer Vorteil: Bestatter können auf Wunsch den ADELTA-Ratenzahlungsrechner auf ihrer Firmen-Website einbinden und so explizit mit dem Ratenzahlungsangebot werben. Damit schaffen sie sich ein Alleinstellungsmerkmal im Vergleich zu vielen ihrer Mitbewerber.

Informieren Sie sich jetzt über Factoring für Bestatter.

Die Expertinnen und Experten bei ADELTA freuen sich auf Ihre Fragen und erstellen gerne für Sie ein maßgeschneidertes Angebot.



www.adeltafinanz.com

Quellen:
Aeternitas e.V., Statista 2025,
Frankfurter Allgemeine Zeitung GmbH 2001–2025





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



Umdenken. Differenzieren. Sich lösen von „alten“ Traditionen.

Seit vielen Jahrzehnten gehört das Familienunternehmen Westhelle Köln GmbH zu den führenden Anbietern innovativer Produkte, Dekorationen und Ausstattungen für die Bestattungsbranche.

Text: Britta Schaible

Welche Ansprüche muss ein Bestattungshaus heute bedienen? Wie kann es einem Unternehmen gelingen, alte Pfade zu verlassen, um neue Wege zu gehen? Welche individuellen Lösungen gibt es für Bestatter, um gezielt auf sich aufmerksam zu machen? Die Redaktion der Bestattungswelt hat sich zu diesen und weiteren Fragen mit der Geschäftsführerin Ariane Schnickmann geb. Westhelle für ein kleines Interview verabredet.

BW: Frau Schnickmann, Sie haben bei der Entwicklung Ihres Angebots nicht nur das Bestattungsunternehmen im Blick, sondern gleichzeitig die Bedürfnisse der Angehörigen?

AS: Ja, das stimmt. Denn für die breite Bevölkerung ist Tod & Bestattung oft noch ein Tabu-Thema. Und ein für viele Menschen in Deutschland mit Angst behaftetes Thema.

Viele haben Sorge, darüber zu sprechen, und meiden den Kontakt zum Bestattungshaus. Aber warum? Das muss nicht sein.

BW: ... aber es findet bereits in vielen Unternehmen zunehmend ein Umdenken statt. Welche Maßnahmen sorgen für positive Veränderungen?

AS: „Das haben wir immer so gemacht“ ist ein Satz, den wir manchmal leider immer noch hören. Als Unternehmer kann man sich nicht zurücklehnen mit der Gewissheit, dass man DER Bestatter vor Ort ist und eine 150-jährige Tradition vorweisen kann. Hier sollte neu gedacht werden.

Das Bestattungshaus sollte Menschen auch außerhalb eines Sterbefalls ansprechen: durch Offenheit, Helligkeit, freundliche Räume und eine warme Atmosphäre. Alte Standards haben oft ausgedient. Die Menschen müssen miteinbezogen werden, zum

Beispiel durch einen Tag der offenen Tür, Lesungen und farbenfrohe Dekorationen. Moderne Broschüren und eine ansprechende Internetseite schaffen Vertrauen. Und auch bei der Organisation der Trauerfeier sollten die Angehörigen motiviert werden, sich einzubringen. Persönliche Abschiedsrituale wie aufsteigende Luftballons oder Kerzen-Rituale gehören zu den trostspendenden Momenten innerhalb einer Trauerfeier, aber auch die würdevolle und ansprechende offene Aufbahrung des Verstorbenen in einem schönen Raum hilft den Angehörigen und unterstreicht die gute Arbeit des Bestatters.

BW: Also sind es manchmal auch die kleinen Stellschrauben, die Großes bewirken können?

AS: Unbedingt. Es gibt viele Möglichkeiten, von sich reden zu machen. Man muss hierfür nicht zwingend das ganze Unternehmen

abreißen und neu bauen, man kann auch im Kleinen und Schritt für Schritt seine alten Traditionen umbauen und umdenken.

Unser familiäres Unternehmen befindet sich in der 5. Generation und ist seit über 100 Jahren als Lieferant der Bestattungsbranche etabliert. Wir haben viele Trends erkannt, geprägt und zahlreiche neue Produkte in der Branche eingeführt. Unser großes Sortiment umfasst Urnen, Sarg- und Bestattungswäsche, Kreuze, Dekorationen & Einrichtungen wie Stelen, Leuchter, Säulen, Kunstpflanzen, Sarg- und Urnen-Präsentationen, Kühl-Katafalke, mobile Kühlungen und vieles mehr.

BW: Wie unterstützen Sie Ihre Kunden? Welche Lösungen bieten Sie an?

AS: Wir beraten unsere Kunden kostenfrei zur Optimierung ihrer Einrichtungen und der Organisation rund um die Bestattung. Dabei geht es zum Beispiel um die Frage, welche Dekoration beziehungsweise Einrichtung zu ihrem Unternehmen passt. Wir fertigen individuell, nachhaltig und abgestimmt auf das jeweilige Institut. Die Präsentation von Särgen, Urnen und weiterer Produkte ist wichtig für den Bestatter.

Aber es sind nicht nur die Ausstellungen, die wir mit unseren Kunden neu aufbauen: Auch die Gestaltung der Trauerdekoration in der Feierhalle, auf dem Friedhof und im Abschiedsraum gehört zu unserem Angebot – ebenso die technische Ausstattung. Dabei präsentieren wir zum Beispiel die Möglichkeiten für offene Aufbahrungen mit mobilen Kühlungen, das vielseitige Angebot von Sarginnenausstattungen – und beraten unsere Kunden bezüglich einer würdevollen Präsentation der Urne auf dem Friedhof oder in der Trauerhalle.

Wir beziehen alle Wünsche und Individualitäten mit ein und versuchen, mit unseren Kunden zusammen einen Mehrwert zu schaffen. Gemeinsam erarbeiten wir ein Konzept, das ausschließlich auf das jeweilige Unternehmen zugeschnitten ist. Auf die-

se Weise kann sich der Bestatter nachhaltig von seinen Mitbewerbern absetzen. Wichtig ist, dass jedes einzelne Unternehmen seine eigene Stilrichtung hat, sein eigenes Konzept entwickelt und zum Beispiel nicht die gleiche Dekoration wie alle anderen Bestatter im nahen Umfeld zum Einsatz bringt – es gilt: sich absetzen, neue Wege gehen und sich vielleicht auch mal was trauen!

www.westhelle-koeln.de
02247 – 968 25 64



Fotos: Westhelle Köln GmbH

DAS ORIGINAL IST IMMER DIE BESTE WAHL

STELLEN-SCHACHTELSYSTEME
BABUSCHKA & DUO

formschön, modern, leicht, praktisch, vielseitig | erhältlich in allen Dekoren, alle RAL-Farben und Acryl | ideal für den einfachen, leichten und schnellen Transport und Aufbau (Einzelteile zwischen 1,9 und 7 kg) | 5- und 3-teilig ineinander schachtelbar | verschiedene Aufsätze wie Windlicht, Rednerpult-Aufsatz, runde und/oder eckige, herzförmige, beleuchtete Aufsatz-Platten, Bildträger, Wasserschale etc. passende Sargständer, Leuchter, Hocker und Bank | Sondergrößen möglich | stabile Kanten und Ecken | robuste Oberflächen | Transport und Schutzhüllen verfügbar



Westhelle Köln GmbH
Bestattungsbedarf . Dekorationen & Einrichtungen

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





5 Fragen an Herwig Gründel

Geschäftsführer der GE·BE·IN Bestattungsinstitut Bremen GmbH

Text: Ramona Peglow

Von über den Wolken zu unter die Erde – Herwig Gründel war Chefsteward, bevor er 2010 aus gesundheitlichen Gründen als Bestattungsfachkraft in einem kleinen Familienunternehmen landete und schließlich 2014 bei GE·BE·IN richtig durchstartete. Das über 100-jährige Traditionsunternehmen mit elf Standorten in Bremen und ist eins der zehn größten Bestattungshäuser in Deutschland.

Seit 2022 führt Herwig Gründel GE·BE·IN mit Empathie, gesundem Menschenverstand sowie dem stetigen Blick auf die Branche und die Bedürfnisse der Trauernden. Im Interview spricht er darüber, wie er Prozesse, Dienstleistungen und das Miteinander bei GE·BE·IN bestmöglich gestaltet. Freuen Sie sich auf spannende Einblicke in ein Erfolgsunternehmen und wertvolle Praxistipps.

Wie geht GE·BE·IN mit den unterschiedlichen kulturellen und religiösen Bedürfnissen der Trauernden um?

GE·BE·IN steht für Offenheit und Vielfalt. Wir sind ein bunter Haufen, Menschen aus verschiedenen Nationen, mit unterschiedlichen Hintergründen. Diese Offenheit tragen wir auch in unsere Arbeit.

Kulturelle und religiöse Wünsche nehmen wir sehr ernst. Wenn eine Familie zu uns kommt, hören wir genau hin: Was braucht sie? Was erwartet sie? Und dann schauen wir, was wir davon umsetzen können. Natürlich gibt es Grenzen. Unser Versorgungsraum ist zum Beispiel nicht nach Mekka ausgerichtet.

Wir sagen ehrlich, wenn wir bestimmte Rituale oder Anforderungen nicht erfüllen können. Aber wir lassen niemanden allein. Wenn wir selbst nicht helfen können, ver-

weisen wir an spezialisierte Kollegen, zum Beispiel an einen islamischen Bestatter. Für uns ist das selbstverständlich – da brechen wir uns keinen Zacken aus der Krone.

Allerdings können wir auch ganz viel tun. Darum sage ich den Familien auch immer: ‚Ich mache das total gerne für Sie, aber dafür brauche ich Ihre Hilfe. Erzählen Sie mir, was Ihnen wichtig ist, und wir finden gemeinsam einen Weg.‘ Und der findet sich oft leichter als gedacht. Zum Beispiel, wenn die verstorbene Frau von einer Frau versorgt werden soll.

Wir haben eben nicht nur ein großes Bestattungshaus, sondern auch ein großes Herz.

Inwiefern hat die Rapid Data Software bei GE·BE·IN dazu beigetragen, Ressourcen in Ihrem Unternehmen zu schonen und Kosten zu reduzieren?

Seit über 20 Jahren wachsen wir mit Rapid Data – man könnte sagen, wir sind verheiratet. Für uns ist Rapid Data die Hauptschlagader unseres Unternehmens. Die Auftragsbearbeitung und Buchhaltung mit PowerOrdo nutzen wir vollumfänglich, und unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter lieben es. Die Software erleichtert uns die Arbeit in so vielen Bereichen, dass wir sie uns gar nicht mehr wegdenken können.

Ein sehr gutes Beispiel ist der Laufzettel, den wir mit dem PowerOrdo Formulargenerator speziell für unsere Zwecke entwickelt haben. Alle wichtigen Infos und Aufgaben – etwa für die Kollegen im Fahrdienst – werden per Klick übersichtlich zusammengestellt. Das spart uns jeden Tag zwei Stunden. Und das ist nur eine von vielen Optimierungen, die wir dank PowerOrdo umgesetzt haben.

Darüber hinaus nutzen wir das MAX Softwarepaket von Rapid Data mit Online-Services zur digitalen Kundenbegleitung. Eine große Entlastung für uns und die Angehörigen! In unserem Alltag funktionieren

wir ja alle schon recht digital, von daher finden Online-Services wie das Kunden-Center, Gedenkportal, die Trauerfeier-Musik-Bibliothek und der Abmelde-Assistent bei den Trauernden großen Anklang.

Abmeldungen über den Abmelde-Assistenten sind übrigens blitzschnell und

komfortabel erledigt und dank des Online-Kunden-Centers haben wir deutlich weniger telefonische Nachfragen von den Angehörigen. Das spart uns ebenfalls viel Zeit und Ressourcen.

Ich finde das jedenfalls genial. Mit den digitalen Services sind wir als Bestatterinnen



Foto: RapidData GmbH

Richtig praktisch & spart zwei Stunden Zeit: Der personalisierte PowerOrdo Laufzettel enthält alle wichtigen Infos und Aufgaben.

●●●● AHORN GRUPPE

Bestattungskultur gestalten

„Die Ahorn Gruppe ist für mich die ideale Partnerin, um die Zukunft unseres mehr als 100 Jahre bestehenden Bestattungsinstituts in guten Händen zu wissen.“

Marcel Annes, Leo Kuckelkorn Bestattungen

So kann's weitergehen.

Werden auch Sie Teil einer starken Unternehmensfamilie mit vielfältigen Möglichkeiten der Zusammenarbeit – von der Kooperation über die Beteiligung bis hin zur Nachfolge.

www.ahorn-gruppe.de/unternehmensnachfolge

und Bestatter endgültig in der Gegenwart angekommen. Unsere Branche wird dadurch heller, offener und zeitgemäßer. Wir sehen nicht mehr aus wie 1982 – und das steht uns allen richtig gut.

Wie fördern Sie die Ausbildung und Weiterentwicklung Ihres Teams, um die Qualität der GE-BE-IN Dienstleistungen zu gewährleisten?

Für GE-BE-IN sind die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter das Herzstück unseres Erfolgs. Um sicherzustellen, dass sie nicht nur fachlich, sondern auch menschlich hervorragend vorbereitet sind, setzen wir auf ein umfassendes Schulungskonzept. Wir trommeln mehrmals im Jahr in unregelmäßiger Regelmäßigkeit alle Teams für interne Schulungen zusammen. Dabei geht es nicht nur um die Vermittlung von Fachwissen, sondern auch um die zwischenmenschlichen Aspekte unserer Arbeit.

Außerdem arbeiten wir eng mit Rapid Data zusammen, wo unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter vor Ort oder direkt bei uns im Haus intensive Programmschulungen erhalten.

Ein weiterer Punkt, der uns sehr am Herzen liegt, ist das Feedback unserer Auftraggeber. Mit jeder Rechnung verschicken wir eine kleine Feedbackkarte, auf der uns die Angehörigen ihre Erfahrungen mitteilen können. Gibt es Kritik – was natürlich vorkommt, wo Menschen arbeiten –, nehmen wir das sehr ernst. Wir analysieren den Vorfall, besprechen ihn intern und stellen sicher, dass solche Fehler nicht wieder vorkommen.

Welche Marketingstrategien haben sich für GE-BE-IN als besonders effektiv erwiesen und welche können Sie Bestattungshäusern empfehlen, um die Sichtbarkeit zu erhöhen?

Im Marketing haben wir uns in den letzten Jahren bewusst von den klassischen Printmedien verabschiedet und stattdessen auf modernere Kanäle gesetzt. Dabei ist unser Gedenkportal von Rapid Data ein echter Gamechanger. Es stärkt nicht nur unser Image, sondern steigert auch unsere Reichweite enorm. Die einzelnen Gedenkseiten sorgen für deutlich mehr Treffer in den Suchmaschinen und bringen viele neue Besucher auf unsere Website. Auf diese Weise kommen wir mit der gesamten Trauergemeinschaft in Kontakt – und das sind oft potenzielle zukünftige Auftraggeber.

Ein weiterer Erfolgsgarant ist unser Rapid Data Kunden-Center mit vielen hilfreichen Online-Services. Angehörige können dorthin Freunde und Bekannte einladen, um beispielsweise Fotos der Trauerfeier einzusehen. So spricht sich das in der Region schnell herum.

Außerdem sind unsere Roadside Screens ein echter Hingucker (Info: Roadside Screens sind digitale Großbildschirme an hochfrequentierten Verkehrsknotenpunkten). Diese riesigen elektronischen Bildschirme kosten zwar viel, bringen aber auch viel. Wir werden oft darauf angesprochen, und tatsächlich haben wir darüber schon mehrere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter gefunden.

Und natürlich setzen wir auf Social Media – auch für die Mitarbeitergewinnung. Zusätzlich suchen wir über unsere Website, StepStone und Personalvermittler. Was dabei immer gut beim Nachwuchs ankommt, sind unsere innovativen Online-Services – wer möchte nicht gern in einem modernen, zukunftsorientierten Unternehmen arbeiten?

Unser Herzensprojekt ist dazu unser GE-BE-IN Podcast „Schwarz war gestern“. Hierbei steht allerdings nicht primär Marketing, sondern viel mehr Transparenz, Offenheit und Aufklärung im Vordergrund.



„Schwarz war gestern“ heißt der GE-BE-IN Podcast – nicht nur für Herwig Gründel ein absolutes Herzensprojekt.

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

Bleibt offen – mit den Ohren, dem Herzen und dem Hirn. Wenn Angehörige mit einem Wunsch kommen, der vielleicht nicht zu dem passt, wie ihr selbst Dinge machen würdet, hört erst mal zu. Wünsche madig zu machen, hilft niemandem. Natürlich dürfen und sollen wir als Beraterinnen und Berater unsere Erfahrung einbringen und Tipps geben, aber immer mit dem Ziel, die Menschen in ihrer Situation zu unterstützen, nicht zu belehren.

Ein weiterer Punkt: Behaltet im Blick, was online passiert. Die sogenannten ‚Online-Bestatter‘ sind eine echte Konkurrenz und nehmen uns zunehmend Marktanteile ab. Die Frage, die sich jedes Bestattungshaus stellen sollte, ist: Braucht ihr selbst ein solches Angebot? Könnt ihr darauf reagieren? Es lohnt sich, diese Entwicklung gut zu beobachten und aktiv zu bleiben.

Außerdem: Öffnet eure Türen! Ladet Gruppen ein – Konfirmanden, Hospizgruppen, Schulklassen. Je mehr Menschen einen Einblick in unsere Arbeit bekommen, desto mehr können wir dazu beitragen, das Thema Tod aus der Tabuzone zu holen. Letztlich ist es doch das, was wir alle wollen.

Und ganz wichtig: Nutzt die Tools und Unterstützung, die es in der Branche gibt. Ich kann euch das großartige Team von Rapid Data nur wärmstens empfehlen. Sie haben ein unglaubliches Praxiswissen und ein Gespür für die Entwicklungen in unserer Branche. Ob es das Gedenkportal, das Kunden-Center, der Abmelde-Assistent, die Trauerfeier-Musik oder PowerOrdo ist – das sind Werkzeuge, die eure Arbeit nicht nur moderner, sondern auch um so viel effektiver machen.

Ja, das kostet Geld. Aber seien wir ehrlich: Am Ende wollen wir alle unser Gehalt, und gute Arbeit hat ihren Preis. Für uns gibt es in der Branche keine Alternative zu Rapid Data. Sie verstehen genau, was wir Bestatterinnen und Bestatter brauchen – und das schon seit vielen, vielen Jahren.

Vielen Dank für diese spannenden Einblicke, lieber Herr Gründel!

Weitere Informationen:

www.ge-be-in.de

www.rapid-data.de

Stilvolle Präsentationen für die Erinnerung

Text: Britta Schaible

Lernen Sie die neuen Premium FUNERALdisplay Bannerlösungen des Unternehmens Wormstall Bürotechnik kennen.

Ob Abschiednahme im privaten Kreis oder Trauerfeier mit vielen Gästen: Eine individuelle und hochwertige Trauerdekoration prägt entscheidend die Atmosphäre des Gedenkens.

Ganz gleich, ob Sie eine natürliche oder eine moderne Optik bevorzugen: Unsere FUNERALdisplay-Banner gibt es in den Ausführungen Massivholz Eiche oder schwarz hochglänzend. Das Sortiment hält weitere Rahmendesigns für jeden Geschmack bereit.

Die Displays können dank der modernen Technik mit Fotos oder kurzen Filmen per

USB bespielt werden. Als Ergänzung zu diesem Angebot bietet das Unternehmen Wormstall die hochwertigen Papierbann-erlösungen an.

Flexibler Einsatz mit großer Wirkung: Die Displaysysteme eignen sich darüber hinaus hervorragend zur Optimierung von Schaufensterpräsentationen. Auch der Wartebereich oder weitere Räumlichkeiten Ihres Bestattungshauses können damit ansprechend aufgewertet werden.

Für eine unverbindliche Beratung stehen wir Ihnen gern telefonisch unter 02374-40 42 zur Verfügung.

www.funeraldisplay.de



Abb.: Wormstall



achim
frenz | ●

UNTERNEHMENSBERATUNG

**Damit Sie sich auf
das Wesentliche
konzentrieren können.**

achim frenz | Unternehmensberatung +49 171.309 42 34 | info@frenz-unternehmensberatung.de



Mit dem Friedhof kuscheln

Text: Erasmus A. Baumeister

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-

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!

Der Status Quo

Die 33.000 deutschen Friedhöfe sind kulturell wertvoll und interessant, aber 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 Individualbe-

stattung 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.

Win-Win-Situation

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.

Kommunikation

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.

Die Lösung

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 Ein-

zugsgebiet müssen einfach funktionieren und zum Qualitätsanspruch Ihres Unternehmens passen.

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 einen 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.

Mit den oben beschriebenen Medien erwischen 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.

Alle Bestellungen bitte über Kathrin Bischoff-Berger: kab@erasmus1248.de oder telefonisch: 0173 / 56 444 92

www.erasmus1248.de

PIETA

13. FACHMESSE
FÜR BESTATTUNGSBEDARF
UND FRIEDHOFSTECHNIK

16 – 17
MAI 2025

MESSE DRESDEN

www.pieta-messe.de



Die Messe, die Mut macht – aktueller denn je.

LEBEN UND TOD macht queere Diversität und Multikulturalität zum Schwerpunkt

Text: Meike Wengler & Charlotte Wiedemann

Wenn sich am 16. und 17. Mai die Messtare öffnen, erwarten die Besucherinnen und Besucher das gewohnte vielfältige Treiben und die einzigartige Mischung aus kommerziellen Verkaufs- und ehrenamtlichen Infoständen.

Das Vortragsprogramm bietet wieder eher allgemeinere Themen, wird sich aber im Schwerpunkt einem gesellschaftlich hochaktuellen Thema widmen: queere Diversitäten, unterschiedliche Lebensrealitäten, Multikulturalität, Inklusion und Teilhabe sind die großen Überschriften der Fachvorträge, die an beiden Tagen angeboten werden.

„Aktueller könnten wir mit diesem Schwerpunkt wohl nicht sein“, sagt Meike Wengler, Leiterin der LEBEN UND TOD. „Wir haben das Thema im letzten Jahr sehr kurzfristig entschieden und können jetzt Begleitenden aus Hospiz, Palliative Care, Trauerbegleitung und Bestattung die Möglichkeit bieten, eigene (unbewusste) Vorbehalte aufzudecken und sich offen mit Diskriminierung und Rassismus auseinanderzusetzen. Und das ist gar nicht immer so einfach, weshalb wir uns als Mutmacher:innen verstehen möchten“, ergänzt Wengler.

Deshalb möchte das Team der LEBEN UND TOD auch nicht mit dem „erhobenen Zeigefinger“ auf Probleme zeigen, sondern alle Beteiligten zum Diskurs und zum Austausch einladen.

So spricht Dr* Joh Sarre in einem Workshop von „Fehlerfreundlichkeit“ im Umgang z. B. mit unseren Gegenübern: „Menschen sind verschieden – und manche kleinen Unterschiede machen einen großen Unterschied: welches Geschlecht oder Bildungsniveau uns zugeschrieben wird, ob wir als migrantisch, christlich, behindert, heterosexuell und so weiter wahrgenommen werden, beeinflusst, wie Menschen uns begegnen. Und wir alle tragen Vorurteile und ‚Schubladen im Kopf‘ mit uns herum. Gleichzeitig möchte Pflege, Hospiz- und Trauerarbeit Menschen in ihrer Einzigartigkeit gerecht werden. Wie können wir diesen Unterschieden Rechnung tragen, Fehlerfreundlichkeit mit uns selbst und anderen üben und gleichzeitig Benachteiligung und Grenzverletzung aktiv entgegenwirken?“

Doch nicht nur das Vortragsprogramm wird hochaktuell sein. Zum ersten Mal wird es eine Möglichkeit für junge Start-ups geben, sich kostenfrei auf der LEBEN UND TOD zu zeigen: dem FUNUS Campus. Möglich ist dies dank einer Kooperation mit der FUNUS Stiftung, die die Fläche subventionieren wird. „Es ist schön, dass wir jungen Menschen mit innovativen Ideen so den Sprung in die Öffentlichkeit ermöglichen können“, freut sich Frank Pasic, Vorsitzender der FUNUS Stiftung.

Bereits zum zweiten Mal findet außerdem der Thinktank statt, um Trendthemen der Arbeit rund um den Tod zusammenzuführen und innovative Köpfe miteinander zu vernetzen. 2025 steht der Einfluss von Künstlicher Intelligenz (KI) auf die Begleitung am Lebensende im Fokus. Gemeinsam sollen Chancen und Herausforderungen identifiziert, der „KI-Hype“ kritisch eingeordnet und konkrete Impulse für die Branche entwickelt werden. Die Ergebnisse fließen in die inhaltliche Kuration des Fortbildungsprogramms der LEBEN UND TOD 2026 an den Standorten Bremen und Freiburg ein.



Damit hat die LEBEN UND TOD auch für Bestattungsunternehmen Relevanz, hilft sie doch, sich mit gesellschaftlich aktuellen Themen und unterschiedlichen Perspektiven auseinanderzusetzen sowie das eigene Netzwerk zu erweitern. Dieses Potenzial hat die Ahorn Gruppe längst erkannt, als sie das Veranstaltungsformat 2024 mit der Ahorn Kultur GmbH übernommen hat. Durch gezielte Übernahmen ist die Ahorn Gruppe zum bundesweit größten Best-

tungsverbund gewachsen und gilt als Branchenvorreiterin, die Bestattungskultur aktiv mitgestaltet – die LEBEN UND TOD ist ein lebhaftes Beispiel dafür.

Die LEBEN UND TOD findet am Freitag, 16. + Samstag, 17. Mai 2025 in der Messe Bremen statt. Alle Infos finden sich hier:

www.leben-und-tod.de



Bestattungswagen **WOLF**

VOM BESTATTER
FÜR BESTATTER

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

SOFORT VERFÜGBARE NEUE VITO BESTATTUNGSWAGEN

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



Der **BESTday** im Kloster Essig in Swisttal

Für alle, die das Außergewöhnliche schätzen: Der kommende BESTday findet am 7. Mai im Kloster Essig in Swisttal statt.

Jens Ernesti, Inhaber von „Trauer ist Liebe Bestattungen“, hat vor einiger Zeit das Konvent erworben, das 1432 als Kloster Maria Stern gegründet wurde. Nach aufwendigen Renovierungsarbeiten ist im vergangenen Jahr ein modernes Bestattungshaus

mit einer historischen Atmosphäre entstanden, die ihresgleichen sucht. Aktuelle Entwicklungen in der Bestattungskultur treffen auf Klosterkultur: Die Referenten und Jens Ernesti freuen sich auf Ihren Besuch, die Vorträge und den Austausch. Melden Sie sich am besten heute noch zum BESTday im Mai an.

www.bestday-original.de
www.trauer-ist-liebe.de



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

Prof. Ernst Engelke, Lea Reinhard und Michael Reinhard

Sterben ungeschminkt

Ein Gespräch ohne Tabus über Abschied, Tod und Trauer

Das Buch zum erfolgreichen Podcast „Sterben & Trauern“ – mit dem Mitbegründer der Hospiz- und Palliativbewegung in Deutschland, Professor Ernst Engelke

Sterben ist nicht schön. Doch „Sterben & Trauern“ gehören zum Leben dazu. Alle wissen, dass sie sterben werden. Aber wer ist schon bereit, sich persönlich damit zu befassen? Mit anderen offen darüber zu reden? – In einem Generationengespräch haben die Journalistin Lea Reinhard (34) und der Journalist Michael Reinhard (65) mit dem Palliativpsychologen und Mitbegründer der Hospiz- und Palliativbewegung Professor Ernst Engelke (82) über „Sterben & Trauern“ gesprochen. Die ehrlichen und persönlich engagierten Gespräche beleuchten, in welchen Kontexten „Sterben & Trauern“ in unserer Gesellschaft stattfinden. Sie widmen sich dem Alltag von Sterbenden, ihrer emotionalen Reise, ihrem Erleben und Verhalten.

Sie fragen, wie die Kommunikation mit Sterbenden gelingen kann, und besprechen, wie Begleitende Sterbende emotional und durch Präsenz unterstützen können. Thematisiert werden auch die Belastungen sowie die schwierigen, oft widersprüchlichen Gefühle, die Angehörige und Freunde erleben.

Ein ehrliches und mutmachendes Drei-Generationen-Gespräch über Abschied, Tod und Trauer.



Prof. Ernst Engelke, Lea Reinhard und Michael Reinhard

Sterben ungeschminkt

Verlag Herder

Gebunden, 176 Seiten

ISBN: 978-3-451-02428-3

Preis: € 22,00

Warum weiter alleine kämpfen? Willkommen in der Familie.

Manchmal fragt man sich als Bestatter, wie lange man es noch durchhält, den täglichen Kampf gegen die Zahlen und die Wettbewerber zu führen. Dann wünscht man sich, endlich Verantwortung abgeben und den Lohn für die jahrzehntelange Anstrengung erhalten zu können. Zeit, mit der Bestatterfamilie zu sprechen.

www.die-bestatterfamilie.de



 **Die Bestatter familie**



Die PIETA 2025

Der Treffpunkt für die gesamte Bestattungsbranche - im Herzen von Dresden: Am 16. und 17. Mai findet die PIETA statt und heißt Sie herzlich willkommen!

Die PIETA 2025: Seit inzwischen fast 30 Jahren, jeweils im zweijährigen Turnus, präsentiert die MESSE DRESDEN die Fachausstellung in der sächsischen Landeshauptstadt. Der Bekanntheitsgrad der PIETA reicht weit über die deutschen Grenzen hinaus. Über 100 Anbieter und Aussteller sowie die zahlreichen Fachbesucher freuen sich auf dieses Ritual der Zusammenkunft und den Austausch in der Kulturmétropole.

PIETA

Ob Produktneuheiten, moderne Dienstleistungen und Entwicklungen oder Friedhofstechnik: Hier gibt es Zeit für das gute Gespräch und konstruktive Dialoge. Hier gibt es Raum für Bewährtes und die Vorstellung innovativer Trends. Alle Besucher und Aussteller haben die Möglichkeit, langjährige Geschäftsbeziehungen zu pflegen und gleichzeitig neue und erfolgversprechende Kontakte zu knüpfen.

Darüber hinaus bietet das Programm der PIETA an beiden Messetagen interessante Vorträge von Experten zu den Themen Umgang mit Sterbenkindern und Angehörigen, Trauerbegleitung und Bestattungsvorsorge. Besonders erwähnenswert ist außerdem die moderne, großzügig und barrierefrei gestaltete Atmosphäre des Messegeländes – übrigens nur 10 Gehminuten vom Stadtzentrum entfernt. Für das leibliche Wohl ist selbstverständlich gesorgt.

Sind Sie dabei? Ein Besuch im Elb-Florenz lohnt sich immer – und dieses Jahr insbesondere am 16. und 17. Mai.

www.pieta-messe.de



Eine Urne die mehr hinterlässt als Erinnerungen - unser neuer Katalog ist da!

Innovation trifft auf Nachhaltigkeit: Wir haben ein einzigartiges Material entwickelt, das nicht nur würdevoll erinnert, sondern auch aktiv dazu beiträgt, Deutschlands größten CO2-Speicher wiederzubeleben.

Erfahren Sie in unserem neuen Katalog, wie wir Natur, Design und Technologie vereinen, um eine neue Ära der Bestattungskultur zu gestalten.

Jetzt exklusiv vorbestellen und als Erster entdecken!

jetzt vorbestellen





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



LEONHARD GOETZ NACHF.
TRAUERWAREN • BESTATTUNGSBEDARF • FRIEDHOFSTECHNIK








WWW.GOETZ-TRAUERWAREN.DE

Termine

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

BESTday

Die Veranstaltung für
Bestatterinnen und Bestatter

07.05.2025 Köln/Bonn
Kloster Essig in Swisttal-Essig
Infos & Anmeldung unter:
www.bestday-original.de

Friedhofsverwaltungstag

24.06.2025 Hamburg
18.09.2025 Osnabrück
www.friedhofsverwaltungstag.de

Fachmessen

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

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

Weitere Highlights

Internationaler Museumstag
18.05.2025

Weitere Ausstellungen und
Veranstaltungen:
www.sepulkralmuseum.de

Katja Lewina
„Was ist schon für immer“
Vom Leben mit der Endlichkeit
Lesungen:
27.06.2025 Neukastel
08.07.2025 Marburg
www.katjalewina.de

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

Inserenten

- | | | |
|--|---|---|
| 2 Daxecker Holzindustrie GmbH
www.daxecker.at | 19 Ahorn AG
www.ahorn-gruppe.de | 29 Leonard Goetz Nachf.
www.goetz-1849.de |
| 5 Agentur Erasmus A. Baumeister
www.erasmus1248.de | 21 Achim Frenz Unternehmensberatung
www.frenz-unternehmensberatung.de | 30 Ralf Krings Licht & Leuchter
www.licht-leuchter.de |
| 7 PUR Solutions GmbH
www.nanogermany.de | 23 Messe Dresden GmbH
www.messe-dresden.de | 31 ADELTA.FINANZ AG
www.adeltafinanz.com |
| 9 Seebestattungs-Reederei Albrecht
www.seebestattung-albrecht.de | 25 Bestattungswagen Wolf OHG
www.bestattungswagen-wolf.com | 32 Rapid Data GmbH
www.rapid-data.de |
| 11 Andreas Wormstall Bürotechnik
www.funeraldisplay.de | 26 Reederei H. G. Rahder GmbH
www.seebestattung-buesum.de | Beilagen |
| 13 Reederei Huntemann GmbH
www.reederei-huntemann.de | 27 Die Bestatterfamilie GmbH
www.die-bestatterfamilie.de | Lavabis GmbH
www.lavabis.com |
| 15 Linn Sprachverstärker
www.linn-sprachverstaerker.com | 28 Ruheforst GmbH
www.ruheforst.de | |
| 17 Westhelle Köln GmbH
www.westhelle-koeln.de | 29 ikt Lenz GmbH & Co. KG
www.natururne.de | |

ZU KAUFEN GESUCHT:

Inhabergeführtes
Bestattungshaus sucht
Bestattungsunternehmen
jeder Größenordnung in
Sachsen-Anhalt, Thüringen
und Sachsen.

Chiffre BW02-25-01



Ralf Krings seit 1985

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

Licht und Leuchter

Waren aus NE-Metallen und Metallgestaltung

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

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



ADELTA
FINANZ



Jetzt
6 Monate
testen

Factoring für Bestatter: Das Mehr an Sicherheit, Zeit und Liquidität.

Zeit für das, was du liebst.



Entdecken Sie
den ADELTA Report
Bestattung 2025

www.adeltafinanz.com

„MIT RAPID BLEIBEN WIR AM PULS DER ZEIT.“



Michaela und Michael Harter | Harter Bestattungen



▶ **BESTATTER-REPORT**

Zu Besuch bei Harter Bestattungen

Frühzeitig agieren, statt zu spät zu reagieren lautet das **Erfolgsrezept** von Familie Harter. Erfahren Sie in diesem kurzen Video-Report, wie sich das Bestatter-Dreamteam zukunftsicher **gegenüber dem Wettbewerb behauptet.**



FILM AB!
QR-Code
scannen oder
**rapid-data.de/
harter** besuchen

RAPID-DATA.DE