€ 7,50

BestattungsWelt

Das Fachmagazin für die Bestattungsbranche

Ausgabe 04.2022

AUTHENTIZITÄT

Jenseits des Üblichen.

Daxecker®

SARGKULTUR AUS ÖSTERREICH

A 4101 Feldkirchen an der Donau | T +43 7233 6277 0 | info@daxecker.at | daxecker.at

Liebe Leserin, lieber Leser,

Authentizität ist sympathisch. Aber was bedeutet es eigentlich genau, „authentisch“ zu sein?

Wir verbinden damit das Echte, das Unverfälschte, das Glaubwürdige, das Aufrichtige und darüber hinaus das Selbstbewusstsein im ursprünglichen Sinn. Menschen, die für uns authentisch sind, vermitteln uns Sicherheit, Mut und Zuverlässigkeit, trotz möglicher Ecken und Kanten in ihrer Persönlichkeit, die ihnen oft auch durchaus bewusst sind. Sie ducken sich bei unangenehmen Themen nicht weg, sie agieren konsequent und reden Klartext.

Sie stehen zu ihren Bedürfnissen, aber auch zu ihren Fehlern, Schwächen und Bedenken. Und dennoch zeigen sie sich offen für die Bedürfnisse anderer, für neue Lösungen und Perspektiven.

Authentizität ist genau das, was wir gerade in diesen Zeiten der vielen Verunsicherungen brauchen – im privaten sowie im beruflichen Leben. Auch in dieser Ausgabe finden Sie wieder viele Anregungen und Inspirationen, die Ihr Unternehmen noch sympathischer machen.

Herzlichst

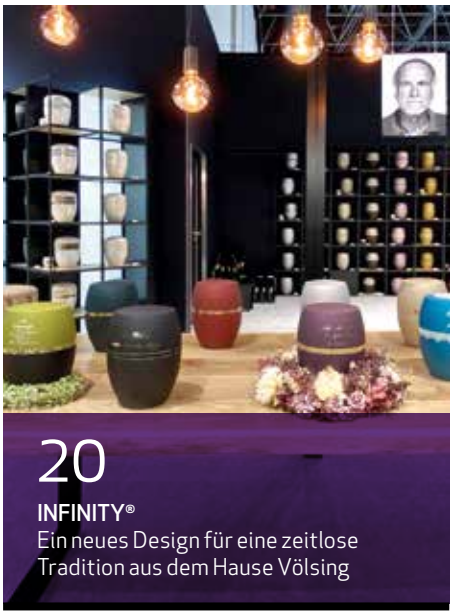
Ihr BestattungsWelt-Team

Britta Schaible
Redaktion

Nicola Tholen
Projektleitung

6
Mercedes und Bestattungsunternehmen
Erasmus A. Baumeister

12
Keine Tabus
Die BestattungsWelt im Interview mit Jürgen Walch, Bestattungen Walch



20
INFINITY®
Ein neues Design für eine zeitlose Tradition aus dem Hause Völsing

BEITRÄGE

3 **Editorial**

6 **Mercedes und Bestattungsunternehmen**
Erasmus A. Baumeister

9 **Nachgelesen**
Der BW-Buchtipp

10 **Eat the Frog first**
Jule Baumeister, Baumeister & Baumeister

12 **Keine Tabus**
Die BW im Interview mit Jürgen Walch, Bestattungen Walch

14 **Alles wird teurer – auch das Sterben**
Hans-Joachim Frenz, ADELTA.FINANZ AG

16 **Nichtsdestotrotz**
Dipl. Ing. Architektur Karsten Schröder

18 **Vorsorgeplanung neu gedacht**
Der besondere digitale Service der HYLI GmbH

20 **Musik für einen einzigartigen Abschied**
Online und offline per Bestatter-App, RapidData GmbH

22 **INFINITY®**
Ein neues Desgin für eine zeitlose Tradition, Völsing KG

24 **Bestattungsfahrzeuge im Museum**
Eine Zeitreise

25 **Leave Green**
Das ganzheitliche und individuelle Marketingkonzept für Umweltbewusstsein im Bestattungshaus

27 **Der Friedhof spielerisch erklärt**
Das Wimmelbild des Wirtschaftsbetriebs Hagen WBH

28 **And the Winners are …**
Die Gewinner des ADELTA.Gewinnspiels

30 **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
09.09.2022

Gestaltung
Florian Rohleder

Titelillustration
egor/AdobeStock.com

Copyright
Verlag BestattungsWelt Ltd. Nachdruck, Vervielfältigung und elektronische Speicherung, auch auszugsweise, sind nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlags gestattet.
Für unverlangt eingesandte Manuskripte, Bilder, Bücher und sonstige Unterlagen wird keine Gewähr übernommen.
Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben nicht unbedingt die Meinung der Redaktion oder des Verlags wieder.
Bei Preisausschreiben der Redaktion ist der Rechtsweg ausgeschlossen.
Es gelten die Mediadaten vom 01.01.2022.
€ 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.

BESTATTERTAG

HÖREN, UMSETZEN, GEWINNEN

Informationen & Anmeldung unter:

www.bestattertag.de

Dortmund
07.09.2022

Parkhotel Wittekindshof
Westfalendamm 270
44141 Dortmund

Vorschau:

Nürnberg
26.10.2022

Bestattertag Dortmund per Livestream

Per Livestream dabei sein!
Aus Ihrem Büro, von zu Hause, oder von wo auch immer Sie möchten.
Infos zu unseren Referenten und den Zeiten der einzelnen Vorträge finden Sie auf unserer Website.
Bitte melden Sie sich zum Live-stream an unter:
www.bestattertag.de

Sie erhalten den Einladungslink per E-Mail.

Mercedes und Bestattungsunternehmen

Es geht hier nicht um die seit Generationen gepflegte Freundschaft zwischen Bestattungsunternehmen und Mercedes Benz, sondern um den Inhalt und ein Zitat aus dem Artikel „Mercedes will noch mehr Luxusautos bauen" auf Der Spiegel (online) vom 19. Mai 2022:

„Ein Mercedes galt seit jeher als ein Auto der gehobenen Klasse. Nun setzt der Konzern noch stärker auf das Luxussegment – und will so Spitzengewinne erzielen. Um seine Gewinnmargen zu erhöhen, will Mercedes-Benz in den kommenden Jahren vor allem im Luxussegment weiter wachsen. Das teilte das Unternehmen bei einer Präsentation der Strategie mit. Der Anteil der teuersten Modelle am Verkauf soll deutlich zulegen. Damit lasse sich die operative Gewinnmarge bis zur Mitte des Jahrzehnts noch stärker erhöhen als bisher geplant. […] Das Einstiegssegment mit den vergleichsweise günstigeren Autos will Mercedes hingegen ausdünnen."

A-Klasse, B-Klasse, kleine Kastenwagen etc. werden bald eingestellt. Das ist rein aus unternehmerischer Sicht absolut nachvollziehbar. Bei den teuren Modellen verdient Mercedes pro Auto ein Vielfaches, wirklich ein Vielfaches von dem, was ein Kleinwagen an Marge bringt. Das bedeutet, dass bei Mercedes nicht mehr die Stückzahlen – also: Wie viele Autos haben wir letztes Jahr verkauft? – im Vordergrund stehen, sondern die Frage: Mit welchen Produkten können wir den gleichen oder sogar deutlich größeren Erfolg erreichen? Das Ziel wird sein, mit 30 bis 40 Prozent weniger verkaufter Autos dennoch mehr Gewinn einzufahren. Das bedeutet in Folge, dass auch weniger Vertriebspersonal notwendig ist, was auch wieder Kosten spart. Das bedeutet, dass bei Rückrufaktionen, die für einen Autohersteller gewaltige Kosten verursachen, deutlich weniger Fahrzeuge betroffen sind. Auch das bedeutet weniger Kos-

Foto: Sergey Kohl/AdobeStock.com

ten. Diese Konzentration auf eine Luxusstrategie ist in vielen Branchen zu finden.

Die Zeit als Vollsortimenter ist vorbei

Es gibt eben weltweit und auch in Deutschland immer mehr Menschen mit weniger Geld und auch immer mehr Menschen mit mehr Geld. Die aktuelle weltweite Situation (Krieg, Inflation, Klima, Pandemie) wird diese „Entweder-oder-Situation" leider weiter deutlich beschleunigen. Da ein Unternehmen, egal welcher Größenordnung, ein Unternehmen ist, das Geld verdienen darf und muss, wird die Marktposition immer wichtiger, damit das auch klappt. Genau wie die Zeit als Vollsortimenter beim bekanntesten Automobilhersteller weltweit vorbei ist, so ist die Zeit des Bestatters als Vollsortimenter auch vorbei. Dem Qualitätsbestattungsunternehmen ist es unmöglich, eine befriedigende Leistung für 990,00 € zu liefern: Hier ist er raus! Der Discountbestatter hat nicht die Fähigkeiten, hat nicht die Mitarbeiter, hat nicht das Know-how und hat nicht das Equipment, eine hochwertige Individualbestattung durchzuführen. In den nächsten Jahren ist unumgänglich, dass jedes Bestattungsunternehmen sich eine felsenfeste Marktposition zulegt. Das kann aus kaufmännischer Sicht definitiv nur die obere Hälfte des Marktes sein. Also die Menschen, die individuell bestatten oder bestattet werden wollen. Das sind die Menschen, die eine hochqualitative Leistung zu schätzen wissen und auch gerne bezahlen.

Die Zukunft heißt Individual- oder Qualitätsstrategie

Ich mache es deutlicher. Warum soll ein Bestattungsunternehmen, das mit 200 Individualbestattungen das gleiche Unternehmensergebnis erzielt wie ein Discounter aus dem Ruhrgebiet oder Berlin, der hierfür 700 Bestattungen durchführen muss, in das Billiggeschäft einsteigen? Der Preiswertbestatter hat 700 Gespräche statt 200. Der Preiswertbestatter spricht nur Menschen an, die oft nicht bezahlen können oder wollen und am Schluss noch an der Rechnung rummäkeln, um noch mehr Discount zu bekommen. Der Preiswertbestatter hat 700 Mal ein Ausfallrisiko. Ich nenne die Zukunft unserer Branche nicht wie Mercedes Luxusstrategie, sondern Individual- und Qualitätsstrategie. Bitte richtig verstehen, ich will niemanden ausschließen, aber wenn Hinterbliebene vor Ihrer Tür stehen und sagen, dass nur 1.500,00 € möglich sind, dann fällt Ihnen etwas ein, aber für 690,00 € geht es eben nicht. Ein Bestattungsunternehmen bietet keine Bestattungen an, weil ihm langweilig ist, sondern es darf und muss Geld verdienen. Der Unternehmer, die Unternehmerin müssen das eigene Leben finanzieren, sie sind verantwortlich für Familie und Mitarbeiter etc. Und genau das geht eben nicht mit der Entsorgungsbestattung.

Große Teile der Bevölkerung haben genug Geld für eine individuelle Bestattung. Das beweisen nicht nur die stark steigenden Zahlen der Vorsorgeverträge, die abgeschlossen

Das Original seit 2012

Erinnerungsschmuck aus Edelstahl
dezent - zeitlos - individuell

Abdrücke jeder Art - Befüllung mit Patentverschluss - Handschmeichler
info@nanogermany.de T: +49 (0)2153 127 88 81

PUR Solutions GmbH - Elisabethstraße 23 - 41334 Nettetal www.nano-erinnerungsschmuck.de

werden und die völlig problemlos komplett treuhänderisch abgesichert werden. Übrigens liegt hier noch ein gigantischer Markt vor uns. Ein ganz wichtiger Punkt, der in jedem Bestattungsunternehmen sofort angefasst werden muss, ist die Erziehung der Kunden von Morgen. Damit meine ich: Die Menschen, die den verstorbenen Großvater heute individuell bestatten, also mit einer großartigen Trauerfeier, einer üppigen Gesellschaft, tollen Blumen, Live-Musik, einer fantastischen Trauerrede, mit einem echten Grab und einem schönen Grabmal – die machen das auch noch so in 12 Jahren, wenn die Großmutter stirbt. Aber die Menschen, die heute schon entsorgen, machen es in 12 Jahren noch skrupelloser – und dann ist die Bestattungskultur in dieser Familie für immer tot. Ein Bestattungsunternehmen muss sofort damit beginnen, bei der Kundschaft, die es sich leisten kann, mehr Dienstleistungen, mehr Ideen, mehr Individualität und bessere Produkte zu verkaufen. Das ist eine Investition in die Zukunft. So macht es auch der nächsten Generation noch Spaß, Bestattungen anzubieten. Nur das Qualitätsbestattungsunternehmen wird dauerhaft kaufmännischen Erfolg haben. Discountbestatter werden sich immer weiter gegenseitig unterbieten, sowohl im Preis als auch in der Qualität, sodass sie sich irgendwann selbst erwürgen – spätestens dann, wenn der Billigbestatter direkt aus Rumänien kommt und Verstorbene Lkw-weise abtransportiert für vielleicht 299,00 € komplett.

Es geht also bei Mercedes und auch bei deutschen Bestattungsunternehmen darum, sich ab sofort mit der perfekten Marktposition zukunftstauglich aufzustellen. Und zwar so schnell wie möglich. Die Zeiten, dass die Bestattungsbranche in Deutschland langsam und behäbig in der Entwicklung war, sind längst vorbei. Das deutsche Bestattungsunternehmen hat den Kunden, die es sich leisten können, vorzumachen, wie 2022 bestattet wird. Es müssen immer neue Dienstleistungen erfunden werden. Das Produktsortiment muss breiter aufgestellt werden, besonders in Bezug auf die Preisspanne. Warum soll die Gattin des Villenbesitzers in einer Schrebergartenhütte beigesetzt werden? Die Zukunft für das deutsche Bestattungsunternehmen und für Mercedes ist die Zahl, die unten rechts auf der Rechnung steht, und weniger die Zahl der Bestattungen oder die Zahl verkaufter PKW. Bessere Bestattungen sind nur verkäuflich, wenn ein Bestattungsunternehmen es schafft, den Kunden deutlich mehr Zeit als die üblichen 2 Stunden in der Beratung für Entscheidungen zu geben, von denen die Kunden keine Ahnung haben. Die Agentur Erasmus A. Baumeister hat selbsterklärende Beratungsunterlagen, digital und analog, entwickelt, mit denen ein Bestattungsunternehmen den Hinterbliebenen ein Vielfaches an Zeit für schwierige Entscheidungen gibt. Ergebnis dieser Beratungsunterlagen ist immer ein deutlich höherer Umsatz pro Auftrag, bei noch gestiegener Kundenzufriedenheit. Die Hinterbliebenen sind noch glücklicher mit Ihrer Beratung, obwohl sie auf der Rechnung eine größere Summe sehen, weil sie durch eine multiplizierte Entscheidungszeit genau wissen, warum sie sich hierfür und dafür entschlossen haben. Den Angehörigen ist so auch ein Licht aufgegangen, dass die tote Omi nichts von dem Sarg, den Blumen, der Musik und der Rede hat, sondern dass dies alles den Hinterbliebenen den Abschied von einem geliebten Menschen erleichtert. Die Bestattung ist für die, die auf der Welt zurückbleiben.

Transparenz und Vertrauen: Die optimale Rechnung führt jeden Handgriff auf

Zu einem hochqualitativen Bestattungsunternehmen gehört auch die perfekte Bestattungsrechnung. Alles Leistungen müssen so formuliert sein, dass auch jeder, der noch niemals so etwas gesehen hat, alles versteht. Die gute Rechnung zeigt deutlich, welche Zeit investiert wurde. Die optimale Rechnung führt jeden Handgriff auf. Die überzeugende Rechnung schafft weiteres Vertrauen und Transparenz. Außerdem muss richtig abgerechnet werden. 1. Beispiel: Begleitung der Trauerfeier. Die Zeit beginnt für die Erdbestattung heute Mittag um 12 Uhr zu laufen, wenn zum ersten Mal an diesem Morgen darüber gesprochen wird, dann wird der Wagen beladen, zwei Mann ziehen sich um, fahren zum Friedhof, laden aus, bauen auf, dekorieren, checken alles, empfangen die Gäste, spielen die Musik, führen Regie, begleiten zum Grab, verabschieden, bauen ab, laden ein, machen alles sauber, fahren zum Bestattungshaus zurück, laden aus, erstatten Bericht, ziehen sich um, und jetzt erst stoppt die Zeit. So, das waren im besten Fall vier Stunden für zwei Personen, also acht Stunden. Also darf die Begleitung der Trauerfeier eben nicht 180,00 € kosten, sondern mindestens 400,00 €, sonst ist es eine kaufmännische Katastrophe. 2. Beispiel: Durchlaufende Posten. Fast alle Bestattungsunternehmen reichen die durchlaufenden Positionen 1:1 weiter. Das ist nett, aber unternehmerisch völlig falsch. Auch in den durchlaufenden Posten steckt jede Menge Arbeitszeit (Telefonate, E-Mails, Abstimmungen, Timing etc.). Dazu kommen Kosten für Porto, Ausdrucke, Überweisungen etc. Das bedeutet, dass durchlaufende Posten mit einer Bearbeitungsgebühr von mindestens 10 Prozent abgerechnet werden müssen. Mercedes listet auf der Rechnung auch alles auf, nicht nur die bestellten Sonderausstattungspositionen, sondern auch alle Seriendetails, und der Transport kostet dann auch nochmal extra.

Die Agentur Erasmus A. Baumeister hat ein 20-seitiges PDF-Dokument zur Optimierung der Bestattungsrechnung entwickelt. Hier finden Sie Kalkulierungsbeispiele, Textbausteine und Formulierungen – und Hinweise, wie Sie dies in Ihrem Unternehmen einführen und umsetzen. Diesen Leitfaden können Sie kostenlos anfordern und völlig unentgeltlich nutzen, die Rechte sind frei. Rechnungsleitfaden und ein Erklärvideo zu den umsatzsteigernden Beratungsunterlagen können kostenlos und unverbindlich angefordert werden.

Kontakt:
Agentur Erasmus A. Baumeister e. K.
Kathrin Bischoff-Berger
kab@erasmus1248.de
0173-5644492

P.S. Ich höre jetzt wieder die Einwände, dass ein Bestattungsunternehmen den Menschen auch helfen muss. Das ist richtig, aber der Qualitätsbestatter, der ein großes Sortiment an Dienstleistungen und Produkten hat, der es den Angehörigen ermöglicht, sich über lange Zeit mit den allen Möglichkeiten der Bestattung vertraut zu machen, um die für die Hinterbliebenen die beste Lösung zu finden, hilft den Menschen, die einen geliebtes Familienmitglied verloren haben, erst recht. Das Bestattungsunternehmen, das den Kunden zu Billigpreisen bessere Produkte und individuelle Ideen ausredet, hilft nur dem, dem die tote Oma sowieso egal ist. Und dem Bestattungsunternehmen schadet es auch noch.

Dieser Artikel setzt natürlich eine gesunde unternehmerische Denkweise voraus.

www.erasmus1248.de

*Quelle: Höhere Margen: Mercedes will noch mehr Luxusautos bauen. (19.05.2022) In: Spiegel Online, Ressort Wirtschaft www.spiegel.de/wirtschaft/unternehmen/mercedes-will-noch-mehr-luxusautos-bauen-und-gewinn-margen-steigern-a-91ca5626-87b9-495d-89a6-08b869b35b6f [24.07.2022]

NACHGELESEN

Ludwig Burgdörfer

Mein Beileid!

Dasein und Anteil nehmen.
Ein Werkbuch für die Begleitung Trauernder

Für alle, die Trauernden begegnen und sie begleiten, bietet dieses Werkbuch Mittel und Wege, Formen, Inhalte und Methoden, die dazu ermutigen und dabei helfen, Beileid zu erleben, auszudrücken, weiterzutragen und zu verschenken. Ein Buch voller Wörter, Gesten, Zeichen und Wege, um Trauernden nahe zu sein. Eine Ermutigung, sich auf den Weg zu machen zu Menschen, die zu Tode erschrocken sind.

Ludiwig Burgdörfer
Mein Beileid!
352 Seiten, gebundenes Buch
Gütersloher Verlagshaus
ISBN: 978-3-579-07191-6
Preis: € 24,00 (inkl. MwSt)

Foto: Brian E Kushner/AdobeStock.com

EAT THE FROG FIRST

Text: Jule Baumeister

Freitag, es ist heiß, zu heiß, wenig läuft, wie es laufen sollte, noch nicht mal das mittagspausliche Eis bietet erfreuende Erfrischung, dank der ununterbietbaren Langsamkeit der Eisverkäuferin, die es schon deutlich weich und umständlich an mich überreichte, kommt es flüssig im Büro an, die Lieferungen sind falsch (keiner war's) usw. Sie kennen das.

Ich blicke etwas uninspiriert auf, ein Post-it mahnt mich zu loslassen, laufen lassen und Gelassenheit – innerlich verdrehe ich die Augen, wirklich witzig – mein heutiger Tagesplan sah vor, elanvoll einen illustren Artikel zu schreiben. Ein zweites Post-it fitscht mir ins Sichtfeld: „Eat the frog first!" und noch eins: „Per aspera ad astra"
Ja, ja, JA! Genau – beide laufen auf die Gelassenheit der ersten Haftnotiz hinaus, gefallen mir aber um ein Vielfaches besser und ich fühle mich in der Lage und Laune zu schreiben – ich begebe mich durch die Schwierigkeiten des Tages (vielleicht nicht gleich zu den Sternen) zu Erfolgshälfte, schlucke den Frosch des Tages endgültig runter und kann mich konzentriert dem flüssigen Gedanken dieses Artikel widmen. Post-its sind super! Wenn auch nicht schön.

Es gibt viel zu tun. Lassen wir es liegen!?
Es ist einfacher, bequemer, sich mit Belanglosigkeiten zu beschäftigen als mit wirklich wichtigen Themen. Sehr beispielhaft ist die in Deutschland viral gegangene und gehende Political-correct-sprech/denk-Weißwesten-Geißelung, die gerade mal wieder ein mich wirklich enttäuschendes und sauermachendes Sommerhighlight darbietet. Es wird allen Ernstes über das Verbot eines neuen Mallegassenhauers/Wiesnhits nachgedacht, laut nachgedacht, ja sogar volle Stunden auf echten „selbst ernannten intellektuellen" Kultursendern werden damit gefüllt. Wenn ich die anstößige Liedzeile hier zitiere, bekomme ich sicher auch gleich böse Post oder Schlimmeres. Ich frage mich, was in den letzten 10, 20, 30 Jahren und länger alles munter mitgeträllert wurde – all das waren (und sind es immer noch) unvergessliche Ohrwürmer – und absolut selbstverständlich (Spider Murphy Gang mit schlecht laufenden Geschäften vor der großen Stadt, Udo Jürgens und auch Falco, die in Fantasien mit Minderjährigen schwelgten, usw.).
Im Jahr 2022 aber will der artige Deutsche dann also einen wirklich albernen Song verbieten – nicht schlecht.
Der leicht vergessene Blockwart und der Denunziant werden wieder salonfähig – das war ja eigentlich schon in den Corona-Hochzeiten klar.

Aber ja, ist ja auch wirklich einfach – empören geht immer. Selbst etwas schaffen oder sich echten Problemen widmen erfordert die Überwindung dieser Trivialität und vermutlich gehörige Einschnitte in der eigene Komfortzone – mental/emotional, wie physisch.

Es läuft:
das Erfolgsverhinderungsprogramm

Wo will ich eigentlich hin mit meinen Ausführungen, fragen Sie sich (vielleicht auch nicht) …. Bin gerade im Flow und möchte Ihnen einfach meine Herleitung erläutern, weil der tatsächliche Prozess meines heutigen Anlaufs, diesen Artikel zu schreiben, meinen Gedanken zu 100 Prozent widerspiegelt. Ich will zum persönlichen Erfolgsverhinderungsprogramm, was wir alle ganz sicher zur Genüge kennen und genervt sind davon. In meiner Herleitung ist es auch 1a abgelaufen – ich habe mich über eine halbe Seite lang erfolgreich davor gedrückt, auf den Punkt zu kommen, ans Eingemachte zu gehen, eine echte Aussage zu formulieren. Es ist um so viel einfacher, eine Vermeidungsstrategie zu fahren anstatt sich dem Eigentlichen zu widmen. Um die erste Hürde zu überwinden, den Frosch zu essen, braucht es Anlauf, Kraft, manchmal Mut. Wir alle – sicher der ein oder andere weniger, ja – neigen dazu viel Energie dafür aufzubringen, uns um Nebensächlichkeiten zu kümmern, um gewisse ‚Projekte' nicht angehen zu müssen. Vermeintlich ist es einfacher. Zielführend ist es nicht. Im Gegenteil. Wir schieben die eigentliche Problemlösung, den eigentlichen Fortschritt auf, wir opfern unsere kostbare Lebenszeit für Unsinn und wir verschieben unseren Erfolg immer weiter in die Zukunft. Ganz schön blöd. So ein einfaches Prinzip – und so schwer ist es zu überwinden, wider besseres Wissen. Warum ticken wir so? Ich vermute tatsächlich, dass es so einfach wie traurig die persönliche Bequemlichkeit ist. Aber selbst das ist eben nur eine vermeintliche Bequemlichkeit.

Dabei ist es doch so großartig wie befriedigend, an ernsthaften und relevanten Prozessen, ja am eigenen Erfolg zu arbeiten und den Zielen näher zu kommen – im Kleinen wie im Großen. Im Persönlichen wie im Geschäftlichen wie auch im Politischen. Es macht um ein Vielfaches zufriedener, glücklicher – und es ist doch so schwer.

Selbst für die geschäftliche Fortentwicklung beobachte ich, nicht zuletzt bei mir selbst, diese automatisierten persönlichen Erfolgsverhinderungsprogramme. Noch mal: wie blöd!

Also – Haftnotizen (oder ihnen entsprechende Äquivalente) mit entsprechenden Triggern (die dürfen, ja sollen knackig salzig sein) unumgehbar platzieren. Stellen Sie sich Ihrem Erfolg auf jeder Ebene – das mach Spaß und ist befriedigend.

Und das gilt eben auch im Großen! Anstatt sich die Intelligenzia mit maximalen Banalitäten vergnügt, fällt mir ein unendliche Themenvielfalt ein, die, für unser aller Erfolg, dringend Aufmerksamkeit bedarf.

Lassen Sie uns gemeinsam den Blick auf das Wichtige richten und unser gemeinsames Erfolgsverhinderungsprogramm überwinden – übernehmen wir Verantwortung für das große Ganze, ohne uns nur bei Belanglosigkeiten vermeintlich zu entspannen und dabei unseren Erfolg so weit aufschieben, dass wir ihn alle garantiert nicht mehr erleben werden.

www.baumeister-baumeister.de

MIT HYLI NEUE ZIELGRUPPEN ERREICHEN!

20% RABATT
Für Ihr Postleitzahlen-Gebiet im ersten Jahr sichern!

Bei HYLI können Familien alles digital an einem Ort organisieren: Von der Patientenverfügung, über die Bestattungsplanung bis hin zum Testament.

Ihre Vorteile:

- Erhalten Sie als Bestatter eine exklusive Profilseite in der HYLI Community.
- Sichern Sie sich die alleinige Präsenz in Ihrem Postleitzahlen-Gebiet.
- Profitieren Sie vom viralen Effekt der digitalen Plattform.
- Provisionsfrei.

Vereinbaren Sie gerne einen persönlichen Beratungstermin!

Ihr Ansprechpartner:
Dominik Fromhage
hallo@hyli.de

Mehr Informationen unter:
www.hyli.de/bestattercode

HYLI

Foto: Bestattungen Walch

Keine Tabus

Die BestattungsWelt im Interview mit **Jürgen Walch**,
Inhaber von Bestattungen Walch in Bexbach im Saarpfalz-Kreis

Text: Stefanie Nerge

In der heutigen Gesellschaft sind die Menschen nicht oder viel zu wenig auf einen Trauerfall vorbereitet. Der Tod, auch wenn nach langer Krankheit erwartet, ist für die Hinterbliebenen immer wieder eine emotionale Herausforderung, die für viele unüberwindbar zu sein scheint. Für Menschen in solchen Krisensituationen da zu sein, ist für Jürgen Walch und seine Familie eine wahre Herzensangelegenheit. Als Sohn eines Bestatters hat er von frühester Jugend an gesehen, wie schon seine Eltern immer wieder versucht haben, eine wirkliche Stütze für die Trauernden zu sein. Heute, viele Jahre später, versucht er täglich mit vollem Engagement und größtmöglicher Menschlichkeit, das Leid und die Trauer der Hinterbliebenen zu lindern. Für ihn ist es ganz wichtig, dass der Mensch und nicht die Arbeit im Vordergrund steht.

BW: Was muss ein Bestatter tun, um zur Enttabuisierung der Themen Sterben, Tod und Trauer beizutragen?
JW: Oh, wo soll ich da anfangen? Also, zunächst einmal haben wir unsere Räumlichkeiten sehr hell und offen gestaltet. Wir wollten, dass jeder sehen kann, was wir und wie wir es tun. Unser Büro ist der Puls des Lebens, hier sollen die Hinterbliebenen spüren, dass wir an ihrer Seite sind und alles möglich machen, um sie da abzuholen, wo sie sich gerade emotional befinden. Eine weitere Philosophie von uns ist, dass unser Haus für jeden offen ist. So führen wir Schulklassen, Konfirmanden- und Seniorengruppen sowie auch Einzelpersonen durch unsere Räume und freuen uns über deren erfrischende Fragen und Kommentare. Das hilft uns sehr bei unserer täglichen Arbeit, denn wir möchten den Hinterbliebenen und Trauernden Zeit und Raum für ihre Emotionen in diesen schwierigen Momenten geben. So können aus dem Gefühl der Ausweglosigkeit wieder Lebensfreude und Hoffnung entstehen.

BW: Wie machen Sie das?
JW: Wir zeigen viele Möglichkeiten auf, wie die Trauerfeier und die Beisetzung gestaltet werden können und sind offen für alle Wünsche. Es ist schon vorgekommen, dass die Familie bei der Kremation des Verstorbenen dabei sein wollte. Hier begleiten wir die Familie, um sie emotional zu unterstützen. Auch bieten wir den Familien immer die Möglichkeit, sich am offenen Sarg zu verabschieden oder den Verstorbenen zu Hause aufzubahren, sodass der Abschied in der heimischen Umgebung stattfinden kann. Ganz wichtig ist für uns, dass der Verstorbene in seiner persönlichen Kleidung und nicht in einem Totenhemd beigesetzt oder kremiert wird. Das gehört nach unserer Auffassung unbedingt zu einem würdevollen Abschied.

BW: Das klingt alles sehr zeitintensiv.
JW: Ja, das stimmt. Aber wir haben uns von der Agentur Erasmus Baumeister einen Katalog für unsere Beratung erstellen lassen. Das ist ein gebundenes Buch im A4-Querformat mit all unseren Leistungen und Produkten. Diese lassen wir bei der Abholung bei der Familie und die können sich dann vorab in Ruhe und ohne Stress einen Überblick verschaffen. Durch das Buch wird die Auswahl der Produkte erheblich erleichtert. Wenn dann das Trauergespräch stattfindet, haben viele schon eine Idee, wie die Beisetzung ablaufen könnte. Dieses Buch ist übrigens auch eine super Sache für die Bestattungsvorsorge. Ich sehe, wie erleichtert unsere Vorsorgekunden sind, sich im Vorfeld zu unserem Gespräch einen Überblick über die Möglichkeiten zu verschaffen. Die Gespräche sind viel entspannter, weil die Leute sich gut informiert fühlen. Wir bekommen von der Agentur auch eine neue Website, die in Kürze online ist, um alle wichtigen Informationen noch leichter zugänglich für unsere Kunden und alle Interessierten zu machen. Da freue ich mich sehr darauf.

BW: Ihr Bestattungshaus besteht ja schon seit 1865. Erzählen Sie uns ein wenig über die Historie.
JW: Mein Vater hatte früher eine Schreinerei mit Bestattungsdienstleistungen hier im Ort und zu Beginn der 90er-Jahre suchte Herr Spohn einen Nachfolger, um die lange Tradition des Hauses fortzuführen. Leider fand sich aus der Familie niemand und so kam es, dass meine Eltern 1991 den Betrieb übernommen und ihn unter dem Namen Spohn weitergeführt haben. Für mich war schon immer klar, dass ich gerne in die Fußstapfen meiner Eltern treten möchte. 2001 bin ich nach meiner Ausbildung dann in den elterlichen Betrieb eingestiegen. Seit Januar dieses Jahres bin ich nun der Inhaber und dies haben wir dann auch zum Anlass genommen, das Unternehmen in Bestattungen Walch umzubenennen.

BW: Und wer ist heute alles im Unternehmen tätig?
JW: Mein Vater unterstützt mich tatkräftig. Darüber hinaus haben wir noch eine weitere Mitarbeiterin. Meine Mutter hat sich aus dem Tagesgeschäft zurückgezogen.

BW: Wie sind Ihre Erfahrungen mit der Zahlungsmoral Ihrer Kunden?
JW: Bestens! Denn wir sind seit 2008 Kunde der ADELTA.FINANZ AG. Die übernimmt für uns das Factoring.

BW: Was bedeutet das?
JW: Das heißt, wir stellen die Rechnung an unseren Kunden und treten diese dann an die ADELTA ab. Und innerhalb von nur wenigen Tagen haben wir den Rechnungsbetrag auf unserem Konto. Das ist eine sehr feine Sache für uns, denn sollte es zu Zahlungsausfällen kommen, haben wir damit nichts mehr zu tun, darum kümmert sich ADELTA.

BW: Warum haben Sie sich für die Zusammenarbeit entschieden?
JW: Jeder, der in seinem Unternehmen professionell arbeitet, sollte auch Profis an seiner Seite haben, die einen in der täglichen Arbeit unterstützen. Wir möchten zu 100 Prozent für unsere Kunden da sein und uns nicht darauf konzentrieren, wie wir an unser Geld kommen.

Herr Walch, ich danke Ihnen sehr für dieses angenehme Gespräch. Wir wünschen Ihnen für die Zukunft alles Gute und weiterhin viel Erfolg.

www.bestattungen-walch.de

Foto: Sara Kurfeß/unsplash.com

Alles wird teurer – auch das Sterben

Text: Hans-Joachim Frenz

Gas- und Benzinpreise explodieren, die Inflationsrate in Deutschland liegt bei rekordverdächtigen 8 Prozent. Diese wirtschaftliche Entwicklung sorgt auch im Bestattungswesen für steigende Preise. Doch das ist nicht die einzige Herausforderung, die auf Bestatterinnen und Bestatter zukommt.

Die explodierenden Gaspreise auf dem Weltmarkt haben nun auch direkte Folgen für das Bestattungswesen. So erklärt die Gütegemeinschaft Feuerbestattungsanlagen, dass viele Krematorien in Deutschland über einen Umstieg auf Elektroanlagen oder auf Flüssiggas nachdenken. In Augsburg wirbt man um eine städtische Sondergenehmigung, die vorgeschriebene Mindesttemperatur für Feuerbestattungen um 100 Grad senken zu dürfen, um Kosten zu sparen.

Doch trotz all dieser Maßnahmen dürfte kein Weg daran vorbeigehen, dass Hinterbliebene bei Bestattungen mit deutlich steigenden Kosten rechnen müssen. Und das nicht nur wegen der Krematorien. So wollen auch Deutschlands Sarghersteller ihre Preise signifikant anheben. So ergab eine Umfrage des Bundesverbands Bestattungsbedarf, dass mehr als die Hälfte der Hersteller Aufpreise zwischen 10 und 20 Prozent im laufenden Jahr verlangen werden. Begründet werden die Aufschläge mit gestiegenen Material- und Energiekosten – gepaart mit Lieferengpässen bei Vorprodukten resultierend aus dem Ukraine-Krieg.

Doch welche Auswirkung hat diese Entwicklung auf die Bestattungsbranche? Auf den ersten Blick keine signifikante, schließlich geben Bestatterinnen und Bestatter Kostensteigerungen in der Regel einfach an die Hinterbliebenen weiter. Das dürfte diesmal aufgrund der schwierigen wirtschaftlichen Situation jedoch gar nicht so leicht sein.

Hohe Nachzahlungen drohen

Die aktuelle Inflationsrate von 8 Prozent reißt in den Geldbörsen der Verbraucherinnen und Verbraucher schon jetzt ein tiefes Loch. Doch das wahre Ausmaß der Krise dürften viele erst erkennen, wenn die Jahresendabrechnungen für Strom und Gas in den Briefkästen landen. So rechnen Branchenexperten damit, dass ein 4-Personen-Haushalt aufgrund der Preisexplosion mit Nachzahlungen bis zu 5.000 Euro rechnen muss. Kombiniert mit den deutlich höheren monatlichen Abschlagszahlungen dürfte dies in vielen Haushalten für gravierende wirtschaftliche Turbulenzen sorgen. Vor allem in dem Zusammenhang, dass ein Ende der hohen Energiekosten momentan nicht absehbar ist.

Vor diesem wirtschaftlichen Hintergrund dürften viele Hinterbliebene bei der Planung von Bestattungen mit sehr spitzem Bleistift rechnen und Extrakosten soweit möglich reduzieren. Bestatterinnen und Bestatter müssen deshalb trotz gestiegener Beschaffungspreise in Zukunft mit sinkenden Umsätzen rechnen. Und nicht nur das: Auch das Ausfallrisiko dürfte deutlich steigen. Die Mehrheit der Haushalte wird schließlich keinen ausreichenden finanziellen Puffer haben, um hohe Sonderausgaben stemmen zu können.

Forderungsausfällen vorbeugen

Für Bestatterinnen und Bestatter gilt es deshalb, sich schon jetzt bestmöglich auf die sich anbahnende Entwicklung vorzubereiten. Hierfür ist der Düsseldorfer Finanzdienstleister ADELTA.FINANZ AG der ideale Partner. Die ADELTA.FINANZ AG mit ihrem maßgeschneiderten Abrechnungsservice schützt Bestattungsunternehmen vor Forderungsausfällen und sorgt für eine hohe Liquidität. Zudem haben Bestatterinnen und Bestatter mit dem Hinterbliebenen Service der ADELTA.FINANZ AG die Möglichkeit, ihren Kunden eine Ratenzahlung mit bis zu 36 Monatsraten anzubieten. Nutzt ein Kunde diese Möglichkeit, übernimmt die ADELTA vollständig die Abwicklung. Für die Bestattungsunternehmen ändert sich hierbei nichts. Sie erhalten auch in diesem Fall ihren Rechnungsbetrag abzüglich der Factoring-Gebühren in der Regel innerhalb von 24 Stunden.

Jetzt mit Ratenrechner!

Ratenzahlung als Alleinstellungsmerkmal

Um bestmöglich vom Ratenangebot zu profitieren, können ADELTA-Kunden den Ratenrechner direkt auf ihrer eigenen Website anbieten und so mit einem Alleinstellungsmerkmal gegenüber den Mitbewerbern aufwarten.

Durch die Möglichkeit, die Bestattungskosten in Raten zu bezahlen, wird den Hinterbliebenen die Sorge vor einer hohen, außerordentlichen finanziellen Belastung genommen. Zudem wird so sichergestellt, dass die Hinterbliebenen in die Lage versetzt werden, die Bestattung mit allen Extras zu planen, die sie sich wünschen. Dementsprechend profitieren Bestattungsunternehmen durch das Ratenzahlungsangebot von höheren Umsätzen.

Informieren Sie sich jetzt über die die maßgeschneiderten Finanzdienstleistungen, die ADELTA.FINANZ AG für das Bestattungswesen zu bieten hat und profitieren Sie von den auf die Branche zugeschnittenen Premium-Dienstleistungen. Mit einem starken Partner wie der ADELTA.FINANZ AG an Ihrer Seite sind Sie auch für die wirtschaftlich anspruchsvollen Zeiten, die angebrochen sind, bestens gerüstet.

www.adeltafinanz.com

Nichtsdestotrotz

Mit guten Räumen zu bekannten Ritualen

Text und Grafik:
Dipl. Ing. Architektur
Karsten Schröder

Unerwartet hohe Konsumnachfragen bei gedrosselter Produktion, unterbrochene Lieferketten bei Fachkräftemangel und auf deutschen Baustellen klauen sie sich gegenseitig die Bretter. Dennoch, in postpandämischen Zeiten müssen wir Ihre Kunden dringend wieder auf die Schiene setzen. Ihnen klarmachen, wie wichtig gelebte Rituale sind, damit die Ausnahme der jüngsten Vergangenheit nicht zur zukünftigen Regel wird. Gute Räume können das.

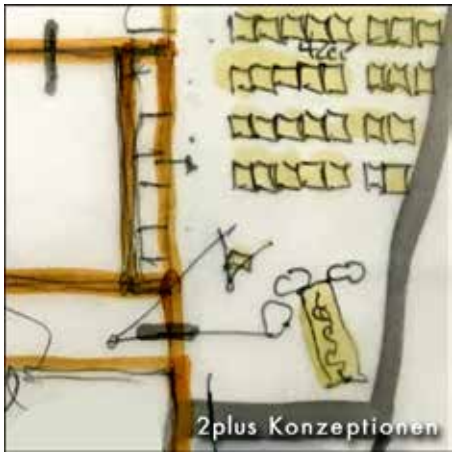
Nichtsdestotrotz heißt es jetzt für Sie, Ihre geschulten Mitarbeiter halten und ihnen ein gutes Werkzeug an die Hand geben. Akustische Trennung der Bereiche, gute Bewegungsflächen und Pausenräume, die diesen Begriff verdienen. Mit Raumgestaltung den Billigheimer vom Hals halten. Wertige Oberflächen und wertige Möblierung anbieten und damit wertige Verkäufe aus dem Ausstellungsraum generieren. Für den neuen Imagefilm aus Ihrem Hause zunächst einmal tolle Bilder schaffen. Nicht Sie hinter Ihrem Bestattungswagen, sondern Sie vor Ihren neuen Abschiedsräumen!

Nichtsdestotrotz treffen wir uns jetzt und klären Fragen nach Ihrem zukünftigen Leistungspaket, der Art und Größe Ihrer Räume, der Ausstattung und den zu erwartenden Kosten. Eine Raumliste, mit exakten Grundrisslösungen, genauen Maßen und allen Anforderungen an die jeweiligen Räume, dient uns dabei als Werkzeug. Beim Neubau erhalten Sie Varianten im Massiv-, Fertigteil-, oder Modulbau und Mischformen aus diesen Konstruktionsarten. Eventuell unterscheidet sich die Gebäudehülle Ihres Kundenbereiches ja von der Gebäudehülle Ihres Technikbereiches?

Nichtsdestotrotz werde ich bei Ihnen vor Ort einen Lösungsansatz skizzieren. Bei einem Neubau ist dies eine genaue Verteilung der Funktionsflächen auf dem bestehenden Lageplan, beim Bauen im Bestand eine innenräumliche, maßstäbliche Raumgliederung. Wir überlegen uns, was der Kunde zu welchem Zeitpunkt sieht, wie Sie möglichst öffentliche von halböffentlichen Bereichen trennen können und wie sich die vielen Stauraumflächen verteilen lassen.

Nichtsdestotrotz kommt dann das Raumbuch auf den Tisch. Dieses Raumbuch enthält Herstellerangaben von Produkten, die in meinen vergangenen Projekten extrem zweckdienlich waren. Wir sehen uns exemplarische Gestaltungsvorschläge für jeden Funktionsbereich Ihres Bestattungshauses an. Des Weiteren ein übertragbares Farb-

	D	I	J	K	L
87	**Oberbeläge auf vorhandener Unterkonstruktion, inkl notw Vorarbeiten und Randanschlüssen**				
88	Linoleum, bis 3-4mm **Hygieneraum**	**68,00**	55,00	25,0	**1.700,00 €**
89			95,00		
90	Teppichboden, Material ca 15.- € **Verwaltungsbereich**	**45,00**	38,00	250,0	**11.250,00 €**
91			55,00		
92	Teppichboden, Material ca 30.- € **Beratungsbereich, Trauercafe**	**65,00**	58,00	100,0	**6.500,00 €**
93			85,00		
94	**Mineralische Oberbeläge auf vorhandener Unterkonstruktion, inkl notw Vorarbeiten und Randanschlüssen**				
95	Natursteinbelag, Material ca 40,- € **Feierhalle, Ausstellung, Foyer**	**75,00**	65,00	180,0	**13.500,00 €**
			110,00		



konzept, eine beispielhafte Lichtplanung, zahlreiche Möbelentwürfe und eine verkaufsoptimierte Ausstellung. Ein Begleittext zu diesem Raumbuch erläutert noch einmal für Sie den theoretischen Hintergrund.

Nichtsdestotrotz gehen wir an unserem gemeinsamen Nachmittag durch Ihr Unternehmen und übersetzen das Gezeigte auf Ihr bestehendes Unternehmen. Wie präsentiert sich Ihr Unternehmen nach außen? An welcher Stelle gibt es für den momentanen Bestand unmittelbar Handlungsbedarf? Genügt das heute Erarbeitete für Ihren Architekten oder Raumausstatter vor Ort, oder ist noch ein detailliertes Entwurfskonzept aus meiner Hand notwendig? Dies wäre dann ein zweiter Schritt, aber für heute raucht der Kopf und das Gezeigte muss sich setzen.

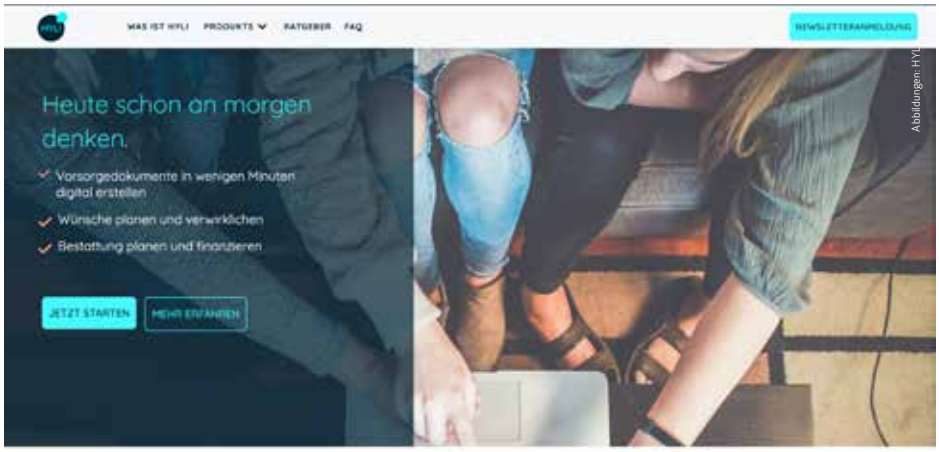
www.2plus-konzeptionen.de

Eine E-Mail von Ihnen, noch im August versendet, mit dem Betreff „Nichtsdestotrotz" und Sie erhalten meinen Ortstermin zum halben Honorar und ich stecke noch ein Anlagenkonzept in jede „Ortstermin-Tüte"!

info@2plus-konzeptionen.de

Karsten Schröder *bietet für Bestattungsunternehmen landesweit Ortstermine an. Mit den Ergebnissen seiner Arbeit vor Ort verhilft er jedem Bauherren zu einem perfekten Start bei der Arbeit mit seinem ortsansässigen Architekten. Raumliste, Lösungsansatz, Leitfaden und Kostenschätzung hält der Bestatter noch am selben Abend in seinen Händen.*

HYLI – Vorsorgeplanung neu gedacht



Text: Philip Rother

Persönliche Verfügungen und Dokumente rund um die Themen Vorsorge, Bestattung und Nachlass jetzt auf einer Plattform: Die HYLI GmbH mit Standorten in Berlin und Hamburg wurde im letzten Jahr gegründet. Sie bietet in Zusammenarbeit mit Bestattungsunternehmen einen besonderen digitalen Service für Vorsorgeregelungen an.

Die HYLI-Gründer v. l. n. r.: Stefan Otto, Helen Hagge, Philip Rother, Roman Rammelt

Was ist HYLI?

HYLI ist die Plattform, mit deren Hilfe es möglich ist, unkompliziert, schnell und kostengünstig Vorsorge- und Nachlassregelungen festzuhalten. Diese können einfach mit der Familie und Freunden durch Freigabe geteilt werden. Ob Patientenverfügung, Betreuungsverfügung, Vorsorgevollmacht, Testament, Sorgerecht, Bestattungsplanung oder digitaler Nachlass: Alle Dokumente befinden sich sicher und übersichtlich an einem Ort. Bei der Konzeption von HYLI wurde besonders auf Benutzerfreundlichkeit und die Vernetzung der Menschen geachtet. Zusätzlich gibt es für alle Interessierten vielseitige Informationen zu unterschiedlichen Vorsorgethemen. Übrigens: HYLI steht für: Hey Your Life Is …

Wie funktioniert die Zusammenarbeit?

HYLI stellt den Kontakt zwischen digitalen Zielgruppen und Bestattern her. Bestatter werden mit eigenen Profilseiten in die Hyli-Plattform eingebunden. HYLI hat kein Provisionsmodell und ist unabhängig.

> „Mit HYLI haben wir die Möglichkeit, Familienstrukturen zu erreichen, langfristige Kundenbeziehungen aufzubauen und uns voll und ganz auf unsere Arbeit zu konzentrieren."
>
> (Kay Seemann, Bestattermeister und Thanatopraktiker)

Über eine Postleitzahlensuche gelangen Nutzer von HYLI auf eine moderne und ansprechende Profilseite des Bestatters – der Bestatter hat also die PLZ ganz exklusiv.

Ist HYLI sicher?

HYLI ist sicher! Alle Daten der Kunden werden ausschließlich in deutschen Rechenzentren gespeichert. Alle personenbezogenen Daten sind darüber hinaus verschlüsselt gespeichert.

Der Mehrwert für Bestattungsunternehmen:

+ Moderne und lebensbejahende Repräsentanz innerhalb einer zentralen Plattform für die Organisation der zweiten Lebenshälfte in Form einer ansprechenden Profilseite, die öffentlich einsehbar ist.
+ Exklusive Buchung von Postleitzahlen. Alle Kunden, die diese PLZ nutzen, werden an Sie weitergeleitet.
+ Die Bestatter bleiben unabhängig bei ihren Vorsorgeverträgen im Rahmen des Angebotsumfelds.
+ Konkrete, qualifizierte Leads.

Warum schon frühzeitig dabei sein?

+ Die Kosten für das 1. Jahr sind noch gering kalkuliert, weil die Reichweite erst aufgebaut werden muss. Bei ein oder zwei realisierten Aufträgen über die PLZ sollte sie sich aber trotzdem schon refinanziert haben.
+ Der Buchungszeitraum startet erst ab offiziellem Livegang der Plattform (09/2022).
+ Wer eine PLZ bucht, hat im Folgejahr ein Vorrecht zu verlängern.

Was kostet HYLI für den Bestatter?
Bei HYLI kann jeder Bestatter seine exklusiven PLZ buchen. Je nach Anzahl der gebuchten Postleitzahlen entstehen Kosten zwischen 350 bis 500 Euro pro PLZ pro Jahr. Ein Vertrag wird jeweils über ein Jahr geschlossen. Der Inhaber der PLZ hat für das Folgejahr immer ein Vorrecht auf die Folgebuchung. Bei begehrten PLZ lohnt es sich also, der Erste zu sein!

Anzahl PLZ	Preis / PLZ / Jahr 2022/23	Preis / Monat
bis 1	*500,00 €*	*41,67 €*
ab 5	*450,00 €*	*37,50 €*
ab 10	*400,00 €*	*33,33 €*
ab 25	*350,00 €*	*29,17 €*

HYLI Produkte & HYLI Service – alles auf einen Blick:

Bestattungsplanung und -finanzierung
+ Bestattungsplaner: Eingabe von grundsätzlichen Vorstellungen (Bestattungsart, Gäste, Musik, Ort) sowie direkte Weiterleitung an Bestatter, die dann autark beraten und verkaufen können.
+ Bestatterprofilseiten: Wir leiten unsere Kunden direkt auf Profilseiten von Bestattungsunternehmen aus ihrem Postleitzahlengebiet weiter.
+ Finanzierung: Bei uns gibt es die Möglichkeit, eine Sterbegeldversicherung abzuschließen.

Vorsorgedokumente
+ Patientenverfügung, Vorsorgevollmacht, Betreuungsverfügung, Muster für Sorgerechtsverfügung
+ Notfallpass für den Ernstfall

Nachlass
+ Mustertestamenttexte (später kann man eigene vom HYLI-Anwalt erstellte Testamente erstellen)

Wunschliste
+ Festhalten von Zielen und Wünschen
+ Freigabe an Freunde oder Familie

Weitere Services, wie z. B. der digitale Nachlass inkl. Kryptowährungen und NFTs, befinden sich derzeit noch in Planung.

Die HYLI GmbH kooperiert außerdem mit dem Bundesverband Deutscher Bestatter.

www.hyli.de
www.hyli.de/bestattercode

Westhelle Köln GmbH
Bestattungsbedarf · Dekorationen · Einrichtungen

Mobile Kühlungen & Kühl-Katafalke

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

www.westhelle-koeln.de · Telefon 02247 9682564

Abbildungen: RapidData

Die Musikbibliothek mit über 1,5 Millionen Titeln wird stetig erweitert.

Musik für einen einzigartigen Abschied

Online und offline per Bestatter-App

Autorin: Ramona Peglow

Die Musik auf einer Trauerfeier drückt Gefühle aus, wenn Worte fehlen, und weckt Erinnerungen an den Verstorbenen. So ist die Trauerfeier-Musik ein wichtiges Element, um dem Abschied eine persönliche Note zu verleihen. Das macht Rapid Data ihren PowerOrdoMAX-Kunden und deren Auftraggebern seit Juni 2022 so einfach wie möglich – mit dem neuen Online-Service „Trauerfeier-Musik".

Das PowerOrdoMAX Paket enthält neben der Auftragsbearbeitungssoftware PowerOrdo und dem Trauerdruckprogramm Scrivaro verschiedene Online-Services zur digitalen Kundenbetreuung. Dazu gehören das Gedenkportal, der Abmelde-Assistent und die Erinnerungsbuchsoftware. Bestatterinnen und Bestatter können über ihr Service-Center und Angehörige über ihr Kunden-Center die Anwendungen verwalten und nutzen. So auch die neue Rapid Trauerfeier-Musik.

In über 1,5 Millionen Titeln, die zum GEMA Repertoire gehören, kann hierbei gezielt gesucht oder in kuratierten Playlists gestöbert werden. Mit der App „Rapid Trauerfeier-Musik" haben die Bestattungshäuser anschließend die Möglichkeit, die Songauswahl ihrer Kunden zu streamen oder herunterzuladen und offline abzuspielen.

„Das nimmt uns unfassbar viel Arbeit ab"

Bestatter Ralf Heizmann, der nach der Übernahme des elterlichen Betriebes das Bestattungshaus Heizmann in Oberwolfach modern und dennoch traditionsbewusst aufgestellt hat, setzt schon seit Langem auf die digitalen PowerOrdoMAX Services. So war er auch einer der Ersten, der die Rapid Trauerfeier-Musik genutzt hat. „Das Produkt ist genial und nimmt uns unfassbar viel Arbeit ab. Das gesamte Handling und die Übermittlung der Musikwünsche sind wunderbar einfach. Richtig gut gefällt mir die zeitliche Zuordnung der Musik. Damit ist klar, welche Titel wann abgespielt werden sollen."

Ralf Heizmann möchte den neuen Service nun in seiner Region richtig bekannt machen. Dabei wird er von Rapid Data durch Plakate, Roll-ups und Anzeigen sowie durch kostenfreie Flyer unterstützt.

Die Rapid Trauerfeier-Musik auf einen Blick

- Über 1,5 Millionen Songs und kuratierte Playlists nach Kategorien
- Hörproben und einfache Auswahl für Auftraggeber im Kunden-Center
- Anlegen von eigenen Bestatter-Playlists im Service-Center
- Festlegen der Titel-Reihenfolge vor und während der Trauerfeier, während des Auszugs und am Grab
- Titelauswahl per Rapid App „Trauerfeier-Musik" streamen oder offline abspielen (nur für Bestattungshäuser mit PowerOrdoMAX)
- Titel für die Unterlagen als Excelliste exportieren
- Einfache Handhabung durch hohe Benutzerfreundlichkeit

„Das hat mir wirklich gefehlt“

Auch Bestatter und Bundesjuniorensprecher Michael Gitter von Bestattungen Gitter aus Emlichheim setzt die Rapid Trauerfeier-Musik ein. Davor wurden ihm häufig Musikwünsche als YouTube Video zugeschickt. Dann musste Michael Gitter die Songs heraussuchen, herunterladen und auf einen USB-Stick ziehen. „Vorher war es so umständlich mit dem Stick, der Abstimmung und der Titelreihenfolge. Jetzt geht alles so einfach. Ich bin absolut begeistert. Das hat mir wirklich gefehlt“, so Gitter.

Die Kunden von Michael Gitter trauen sich immer mehr durch ihre Musikauswahl, die Trauerfeier einzigartig zu gestalten. So stehen auch in dem ländlich geprägten Emlichheim bei Bestattungen Gitter Interpreten wie Grönemeyer, Westernhagen und Billy Idol auf den Wunschlisten.

Eine Anwendung, die in Optik und Bedienbarkeit überzeugt

Sowohl die Anwendung im PowerOrdoMAX Kunden- und Service-Center als auch die App zur Rapid Trauerfeier-Musik wurden in enger Zusammenarbeit mit Bestatterinnen und Bestattern entwickelt. So ist ein hoch praxistaugliches Werkzeug für den täglichen Einsatz im Bestatterbetrieb entstanden. „Wir haben sehr viel Wert auf eine intuitive Bedienung und ansprechende Gestaltung gelegt, um Jung und Alt den Umgang mit der Rapid Trauerfeier-Musik so leicht wie möglich zu machen. Der Service soll schließlich Bestattungshäuser und Trauernde bei der Gestaltung eines ganz persönlichen Abschieds entlasten“, erklärt Lena Steinmetz, Produktentwicklerin bei Rapid Data.

In Kürze mit Upload-Funktion

Sollten Bestatterinnen und Bestatter bestimmte Titel einmal nicht in der umfangreichen Musikbibliothek finden, können sie ihre Songwünsche an Rapid Data senden. Die Stücke werden dann in das Repertoire mit aufgenommen. Aktuell arbeitet die Produktentwicklung an weiteren Musik-Funktionen. So startet in Kürze die neue Upload-Funktion, bei der auch eigene Songs hochgeladen werden können.

Trauerfeier-Musik

Download der App – exklusiv für Bestatterinnen und Bestatter

Die Rapid App „Trauerfeier-Musik“ ist bei Google Play und im App Store kostenfrei für Bestattungshäuser erhältlich. PowerOrdoMAX Kunden können ihr Mobiltelefon und weitere Endgeräte wie zum Beispiel Tablets über ihr Service-Center koppeln und direkt starten. Allen anderen Bestatterinnen und Bestattern stellt Rapid Data die neue Trauerfeier-Musik-funktion gerne persönlich vor.

Weitere Informationen auf www.rapid-data.de/neue-highlights

Laden im App Store

Google Play

Fotos: Völsing KG

INFINITY®

Ein neues Design für eine zeitlose Tradition

Eine Urne ist nicht das Erste, was einem in den Sinn kommt, wenn man an Innovation denkt. Doch die Firma Völsing hat auf der Messe FORUM BEFA in Düsseldorf ein neues Design vorgestellt, das dies ändert.

Das Unternehmen, das seit 1948 besteht, hat in seiner Arbeit schon immer Nachhaltigkeit, Tradition und Innovation miteinander verbunden. Auch die jüngste Entwicklung – ein neuer Maßstab für biologisch abbaubare Urnen – bildet da keine Ausnahme.

Erneut steht die Firma Völsing an der Spitze der Innovation. Das Unternehmen war Vorreiter eines modularen Urnensystems und auch das erste, das einen Online-Konfigurator auf dem höchsten technischen Niveau für die Gestaltung von Urnen angeboten hat. Der Konfigurator ermöglicht es den Hinterbliebenen, ihre eigenen Urnen mit einer Vielzahl von Optionen zu gestalten und eine dreidimensionale Vorschau des fertigen Produkts vor der Anfertigung zu sehen.

Urnen sind ein traditionelles Mittel, um einen geliebten Verstorbenen würdig zu verabschieden. Die einmalige Form der INFINITY®-Urne macht sie so einzigartig wie die geliebte Person, die mit dieser Urne an diesem besonderen Tag geehrt wird.

Die Serie INFINITY® besteht zu 100 Prozent aus biologisch abbaubaren Materialien und wird während des Zersetzungsprozesses in Wasser, Kohlendioxid und Humus umgewandelt.

VÖLSING

zuverlässig · nachhaltig · innovativ

seit 1948

Die INFINITY®-Urnen sind in zwölf außergewöhnlichen und einzigartigen Farben erhältlich, die durch ihre hochwertigen und schimmernden Oberflächen einen neuen Standard setzen. Die neuen Farben lassen viel Spielraum für unterschiedliche Farbkombinationen, Dekorationstechniken und Verzierungen.

Damit steht eine breite Palette an Möglichkeiten für die Individualisierung zur Verfügung. Das abgerundete Design vereint Dynamik, Aktivität, Standhaftigkeit und Modernität. Dank des Einsatzes moderner Produktionsmethoden zeichnen sich die INFINITY®-Urnen durch ihre präzise Verarbeitung und perfekte Oberflächenqualität aus. Mit den INFINITY®-Urnen haben Sie die Möglichkeit, eine angemessene letzte Ruhestätte für den Verstorbenen nach Ihren individuellen Wünschen zu gestalten.

Zusätzlich zu den Urnen bieten die Erinnerungslichter die Möglichkeit, besondere Andenken an einen geliebten Menschen aufzubewahren. Die dekorativen Lichter passen zu Farbe und Motiv der Urnen und haben einen Teelichteinsatz im Deckel. Ein Platz für wertvolle Erinnerungen – passend zur Urne.

www.voelsing.de

YAMA autocenter GmbH

+49 0201 365 77-101

yamaauto@t-online.de

Fahrzeugankauf

ANKAUF VON BESTATTUNGSFAHRZEUGEN ALLER ART

ALTER + KM LAUFLEISTUNG +
ZUSTAND SPIELT KEINE ROLLE

Schnell Einfach Unkompliziert

Yama Autocenter GmbH
Lütkenbrauk 70
45329 Essen

TELEFON: +49 0201 365 77-101
TELEFAX: +49 0201 365 77-102
MOBILE: +49 0163 844 22 32
E-Mail: yamaauto@t-online.de

Fotos: Randolf Stock

Bestattungsfahrzeuge im Museum

Eine Zeitreise

Text: Britta Schaible

Im Nordwesten des Sauerlands gibt es seit dem Frühjahr ein Stück Bestattungsgeschichte zu bestaunen: Das Leichenwagenmuseum in der Osemundstraße 13 in 58809 Neuenrade präsentiert Bestattungsfahrzeuge aus den letzten sechs Jahrzehnten.

Mit diesem Museum hat sich Inhaber Randolf Stock einen Traum verwirklicht. Sein Hobby hat er sich schon lange zum Beruf gemacht: Seit über 30 Jahren gehören Leichenwagen, ganz gleich welchen Alters, welcher Marke und welcher Herkunft, zu seiner Leidenschaft.

Seit April 2022 ist das Leichenwagenmuseum in Neuenrade jeden Samstag zwischen 12:00 bis 16:00 Uhr für alle Interessierten geöffnet und der Eintritt ist kostenfrei. Die Ausstellung zeigt Modelle unterschiedlicher Marken aus den vergangenen sechs Jahrzehnten, darunter z. B. Audi, Cadillac, Chevrolet, Chrysler, Daimler (GB), Fiat, Ford, Jaguar, Mercedes-Benz, Opel und Volvo. Hier sind außerdem seltene Typen zu finden, die als Überführungswagen umgebaut wurden, wie z. B. A6, Brougham, Impala, XJ40, Kapitän und Admiral.
Übrigens: An diesem Ort können Sie auch Ihr eigenes Bestattungsfahrzeug zum Verkauf anbieten. Möchten Sie im Museum Ihren Oldtimer als Leihgabe ausstellen? Randolf Stock macht das gern für Sie möglich. Seit über 30 Jahren übernimmt er kostenfrei den Verkauf von Oldtimern oder Bestattungswagen. Dafür stehen 2000 m² Hallenplätze zur Verfügung, sodass eine zuverlässige Kommission und Einlagerung abgemeldeter Fahrzeuge gewährleistet ist.
Ein Besuch des Museums ist unbedingt empfehlenswert. Randolf Stock freut sich auf Sie. Er ist telefonisch erreichbar unter 0171 800 50 73 oder per E-Mail: cardepot.stock@gmx.de.

Leichenwagenmuseum Neuenrade
Osemundstr. 13
58809 Neuenrade
www.cardepot-online.de

LEAVE GREEN

Das ganzheitliche und individuelle Marketingkonzept für Umweltbewusstsein im Bestattungshaus

Text: Britta Schaible

Das große Thema Nachhaltigkeit ist längst in der Branche angekommen. Und das ist gut so. Immer mehr Menschen möchten am Ende ihres Lebens mit einer naturbewusst gestalteten Bestattung etwas Gutes hinterlassen.

Einige Unternehmen haben dieses Bedürfnis erkannt und reagieren entsprechend. In der Regel fehlt jedoch eine konsequente und ganzheitliche Umsetzung: Eine individuelle Strategie – ein Konzept, das alle wichtigen Maßnahmen umfasst.
Umweltbewusstsein im Bestattungshaus bedeutet nicht, das Sortiment um drei weitere Naturstoffurnen zu ergänzen oder die Wäschegarnitur aus Biobaumwolle anzubieten. Damit allein kommen wir nicht weiter.
Um einen guten und echten ökologischen Fußabdruck zu hinterlassen, muss an alle Einrichtungen, die Abläufe und an alle Details gedacht werden. Dazu gehören die Gestaltung des Außenbereichs, die Innenausstattung, der Fuhrpark, Trauerhallen, Abschiedsräume, Gästebewirtung, das Büro und die Sanitäreinrichtungen sowie das Angebot nachhaltiger Produkte und

Rituale für die Gestaltung von Verabschiedungen im kleinen oder im großen Kreis. Hinzu kommt die umweltgerechte Anlage von Grabstätten und deren Pflege.

Langfristig Ressourcen schonen und an morgen denken

Die Agentur Erasmus A. Baumeister hat mit LEAVE GREEN ein einzigartiges Marketingkonzept für Nachhaltigkeit im Bestattungshaus entwickelt: ganzheitlich, übergreifend, verantwortungsbewusst und zukunftsorientiert. Damit gewinnen Sie nicht nur Sympathie: Sie setzen ein wichtiges Zeichen für Ihr Unternehmen, Ihren Standort und Ihre Stadt sowie für die gesamte Region.

www.erasmus1248.de

LEAVE GREEN
nachhaltige bestattung

Für Informationen und einen unverbindlichen Beratungstermin vor Ort steht Ihnen Kathrin Bischoff-Berger unter der Rufnummer 0173 564 44 92 oder per E-Mail unter kab@erasmus1248.de zur Verfügung.

unter allen wipfeln ist ruh'

Feierliche Eröffnung des RuheForst Hohenzollern Sigmaringen

Am 13. Mai 2022 wurde der RuheForst Hohenzollern-Sigmaringen feierlich eröffnet.
Deutschlandweit ist der RuheForst Hohenzollern-Sigmaringen der 76. Bestattungswald und damit das aktuell südlichste Mitglied des RuheForst-Netzwerkes. „Dies ist nun der sechste RuheForst in Baden-Württemberg. Es zeigt sich, dass die kontinuierlich steigende Nachfrage nach pflegefreien Bestattungsmöglichkeiten in einer natürlichen Umgebung auch in Zukunft weitere Bestattungswälder erfordert.", so der Geschäftsführer der RuheForst GmbH Jost Arnold.

S. H. Karl Friedrich Fürst von Hohenzollern freute sich in seiner Eröffnungsrede darüber, dass der RuheForst Hohenzollern Sigmaringen, der zweite der im Hause Hohenzollern angedachten RuheForste, nach einer dreijährigen Planungs- und Umsetzungsphase nun eröffnet werde.

Diesem Dank schlossen sich der Bürgermeister der Stadt Sigmaringen, Dr. Ehm und Jost Arnold, Geschäftsführer von RuheForst, an. Am Schluss seiner Rede überreichte Jost Arnold s. H. Karl Friedrich Fürst von Hohenzollern ein handgeschnitztes RuheForst Schild als Geschenk für den neuen RuheForst. Im Anschluss an die Eröffnungsreden wurde der neue RuheForst am großen Andachtsplatz von Pfarrerin Frau Fingerle, von der Evangelischen Kirchengemeinde Sigmaringen und Pfarrer Dr. Dulik, von der Katholischen Seelsorgeeinheit Laiz-Leibergingen, gemeinsam im Rahmen einer ökumenischen Andacht gesegnet bzw. geweiht.

Weitere Informationen unter www.ruheforst-hohenzollern-sigmaringen.de

Waldbestattung im RuheForst®.

Hier finden Sie den
RuheForst®-Standort in Ihrer Nähe:
www.RuheForst.de

Wir sind für Sie da: RuheForst GmbH (Verwaltung)
Marktplatz 11, 64711 Erbach, Deutschland
Telefon: (06062) 95 92-50
E-Mail: kontakt@ruheforst.de

RuheForst®. Ruhe finden.

Der Friedhof spielerisch erklärt

Text: Britta Schaible

Kindern mühelos und ungezwungen den Zugang zu den Themen Trauer, Abschied und Vergänglichkeit ermöglichen: Mit dem Wimmelbild des Wirtschaftsbetriebs Hagen WBH ist ein interessantes Projekt entstanden, das hierbei hilfreich ist.

Was ist eigentlich ein Friedhof? Was macht ein Bestatter? Welche Bäume gibt es auf dem Friedhof? Wer stellt den Verstorbenen Blumen auf das Grab? Kinder haben viele Fragen, die wir nicht unbeantwortet lassen sollten.
Der WBH steht für die kommunale Bestattungsvielfalt in Hagen und setzt mit seinen besonderen und modernen Friedhofskonzepten wichtige Akzente für unsere Bestattungs- und Erinnerungskultur. Dabei sollen auch junge Menschen angesprochen werden, um die Entstehung von Unsicherheiten und Ängsten möglichst frühzeitig zu vermeiden. Auf der Internetseite gibt es sogar eine eigene Rubrik: Der Waldkauz Hagen lädt Kinder ein, sich zu informieren und sich gemeinsam auszutauschen.

Wir entdecken den Friedhof

Ali Mitgutsch gilt als Vater der Wimmelbücher und hat 1968 mit dem Buch „Rundherum in meiner Stadt“ einen Meilenstein für die Kinderliteratur gesetzt. Er verstarb im Januar 2022.

Idee und Konzept für dieses Friedhofswimmelbild stammen von Klaus Reiter, dem Fachleiter für das Friedhofswesen in Hagen. Grafisch umgesetzt wurde die Illustration von Anna Karina Birkenstock.* Kinder erhalten damit einen detaillierten, lebendigen und ansprechenden Überblick, z. B. über die Grabanlagen und besondere Einrichtungen, über die Menschen, die hier arbeiten, und über die unterschiedlichen Beisetzungszeremonien und selbstverständlich auch über die Tiere, Bäume und Pflanzen. Auf der Rückseite des Bildes befinden sich neben einem kleinen Friedhofs-Knigge viele Informationen über den Friedhof.
Friedhofseinblicke neu gedacht: ein schönes Geschenk, das kleinen und großen Menschen Freude bereitet. Die Verteilung der Bilder erfolgt kostenlos über die Friedhöfe in Hagen ab dem 12. August, nach der öffentlichen Vorstellung.

www.friedhof-hagen.de

*__Anna Karina Birkenstock__ arbeitet als Kinderbuchautorin und Illustratorin und hat bereits über 150 Bücher veröffentlicht, die in mehreren Sprachen erschienen sind. Mit Lesungen, Workshops und ehrenamtlichen Engagement setzt sie sich dafür ein, dass jedes Kind Zugang zur vielfältigen Welt der Bilder und Bücher erhält. Sie lebt mit ihrer Familie in der Nähe von Köln, direkt neben einem Friedhof. Dort stromern auch gerne ihre beiden Katzen umher, die auch auf dem Bild zu finden sind.

Mehr über ihre Bücher und aktuelle Projekte gibt es auf www.annakarina.de.

And the Winners are …

Die Gewinner des ADELTA.Gewinnspiels im Rahmen der BEFA 2022 in Düsseldorf

Endlich ist es soweit: Die Gewinner des diesjährigen BEFA-Gewinnspiels stehen fest. Die ADELTA.FINANZ AG gratuliert herzlich den Gewinnern und bedankt sich bei allen Teilnehmern.

Fotos: ADELTA FINANZ AG

1

Gewinnerin des Imagefilms (produziert von der Agentur Erasmus A. Baumeister) im Wert von 6.000 Euro:
Gudrun Christ, Himml Bestattungen, Bayreuth

2

Gewinnerin des E-Bikes im Wert von 3.500 Euro:
Tanja Oerding, Bestattungshaus Oerding, Zeven

3

Gewinnerinnen eines Wellnesshotel-Wochenendes:
Claudia Häring, Friede Bestattungen, Würzburg

Sabine Gebauer, Beerdigungsinstitut Gebauer, Wolfsburg

AHORN GRUPPE
Bestattungskultur gestalten

Wir erhalten Lebenswerke.

Sie suchen nach einer Nachfolge, Beteiligung oder Kooperation?
Sie wünschen sich Entlastung durch ein starkes Netzwerk?
Erfolgreich geführte Bestattungsunternehmen im gesamten Bundesgebiet finden innerhalb der Ahorn Gruppe eine neue Zukunft. Vertrauen Sie auf unsere Kompetenz, Erfahrung und Seriosität.

Werden Sie Teil unserer Unternehmensfamilie.
www.ahorn-gruppe.de/unternehmensnachfolge

Wir wachsen mit den Menschen, die unsere Gruppe bereichern.

Eine Unternehmerin erzählt, wie sie zur Ahorn Gruppe kam

Kathy Koeppen arbeitet nach wie vor in dem 1906 in Cottbus gegründeten Bestattungshaus Pietät Koeppen, das von ihrer Familie geführt wurde, bis es 2019 Teil der Ahorn Gruppe wurde. 2021 wurde sie Betriebsleiterin des Standorts:

„Das Erbe meiner Familie in die Zukunft zu führen, es weiterzuentwickeln und zusammenzuhalten, das treibt mich an. Unsere Stärke besteht darin, als Team für andere da zu sein und unseren Angehörigen Sicherheit, Kraft und eine konstant gute Qualität zu bieten. Ich habe die Vorzüge, einer Unternehmensgruppe anzugehören, schätzen gelernt. Sei es die administrative Unterstützung durch die Zentrale oder der kollegiale Austausch mit anderen Filialen. Gemeinsam können wir noch viel erreichen."

Geschäftsführer m/w/d

Geschäftsführer m/w/d für ein Bestattungsunternehmen
mit durchschnittlich 400 Sterbefällen p. A. in den neuen Bundesländern ab Januar 2023 gesucht.

Wir erwarten Führungsstärke, Teamgeist, persönliches Engagement, Loyalität, Zukunftsorientierung und Standfestigkeit.

Selbstverständlich ist das Gehalt erfolgsabhängig.

Nähere Angaben unter
Chiffre BW04-22-01

WIR SUCHEN DICH !

PRODUKTMANAGER BESTATTERBEDARF M/W/D

Deine Aufgaben:
- Produktbetreuung, Content Management
- Zusammenarbeit mit Lieferanten
- Konzeption von Verkaufsfördernden Maßnahmen
- Speaker für Videos (nicht zwingend)

Deine Vorteile:
- Teil- oder Vollzeit
- Home Office (ortsunabhängig)
- Überdurchschnittliche Bezahlung
- 30 Tage Urlaub

Du bist:
Bestatter(meister/in) oder hast Erfahrung mit Medizinprodukten, Hygiene oder Bestatterbedarf

LAVABIS

bewerbung@lavabis.de
Lavabis GmbH - Ostendstr. 3 - 64319 Pfungstadt

Wir suchen abgeschriebene Bestattungswagen

Alle Baujahre, auch Diesel und V6/V8
Bei Ankauf – machen wir den Preis
Bei Kommission – bestimmen Sie den Preis
30 Jahre faire Abwicklung gebrauchter BKW

KFZ-Handel R. Stock Wuppertal/Penzlin
Tel. 0171-8005073 | cardepot.stock@gmx.de

TERMINE

Aufgrund der Corona-Pandemie können wir die nachfolgenden Termine nur unter Vorbehalt veröffentlichen.
Bitte informieren Sie sich zum aktuellen Stand der Veranstaltungen über die jeweilige Internetseite.

BESTATTERTAG

07.09.2022 Dortmund
(Präsenzveranstaltung mit Livestream)

26.10.2022 Nürnberg
(Präsenzveranstaltung)

30.11.2022 Kassel
(Präsenzveranstaltung)

www.bestattertag.de

FRIEDHOFSVERWALTUNGSTAG

16.11.2022 Essen

www.friedhofsverwaltungstag.de

INTERNATIONALE MESSEN

28.–30.09.2022
Uitvaart Vakbeurs
Gorinchem, Niederlande
www.uitvaart-vakbeurs.nl

BW
BestattungsWelt
Das Fachmagazin für die Bestattungsbranche

unabhängig | innovativ | kreativ

Nutzen Sie die Gelegenheit, Ihr Produkt in einem modernen Kommunikations- und Werbemedium vorzustellen, gern auch als redaktionelle Anzeige!
Anzeigen immer 4-farbig ab € 170,00.

Tel. 0173 9449522

www.bestattungswelt.com

INSERENTEN

2 **Daxecker Holzindustrie GmbH**
www.daxecker.at
5 **Baumeister&Baumeister**
www.baumeister-baumeister.de
7 **Nano Solutions GmbH**
www.nanogermany.de
9 **Seebestattungs-Reederei Albrecht**
www.seebestattung-albrecht.de
11 **HYLI GmbH**
www.hyli.de
13 **Reederei Narg**
www.reederei-narg.de
15 **Linn Sprachverstärker**
www.linn-sprachverstaerker.com
17 **Reederei H. G. Rahder GmbH**
www.seebestattung-buesum.de
19 **Westhelle Köln GmbH**
www.westhelle-koeln.de
21 **Reederei Huntemann GmbH**
www.reederei-huntemann.de
23 **Yama Autocenter GmbH**
www.yamaauto.com
25 **ikt Lenz GmbH & Co. KG**
www.natururne.de
26 **Ruheforst GmbH**
www.ruheforst.de
28 **Bestattungswagen Wolf OHG**
www.bestattungswagen-wolf.com
29 **Ahorn AG**
www.ahorn-ag.de
29 **Lavabis GmbH**
www.lavabis.de
30 **Ralf Krings Licht & Leuchter**
www.licht-leuchter.de
31 **Adelta.Finanz AG**
www.adeltafinanz.com
32 **Rapid Data GmbH**
www.rapid-data.de

BEILAGEN

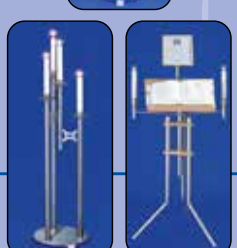
Adelta.Finanz AG
www.adeltafinanz.com
Willibald Völsing KG
www.voelsing.de

Licht und Leuchter

Waren aus NE-Metallen und Metallgestaltung

Seit 1985
Licht & Leuchter

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 mit
Raten-rechner

HinterbliebenenService
mit Herz und Verstand an Ihrer Seite

Ein Angebot der ADELTA.FINANZ AG

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

ADELTA.FINANZ AG
Vertrauen – Sicherheit – Zuverlässigkeit

Klingt gut, ist gut: Trauerfeier-Musik mit rund 1,5 Millionen Titeln & eigener Bestatter-App

Jetzt entdecken:
Rapid Trauerfeier-Musik & weitere neue Highlights
auf www.rapid-data.de/neue-highlights

www.rapid-data.de