BW | BestattungsWelt
Das Fachblatt für die Bestattungsbranche
Ausgabe 01.2015

DIE RICHTIGE BALANCE FÜR IHREN ERFOLG

MEVISTO
SAPPHIRES & RUBIES

For you.
A part of me.

FORUM Hamburg, 21.03.2015, Schuppen 52, Stand A18, 9 - 17 Uhr

MEVISTO EDELSTEINMANUFAKTUR verwandelt Haare oder Asche zu personalisierten Edelsteinen. Ein Stein für Generationen. Longer than Life.

www.mevisto.eu

Liebe Leserin, lieber Leser,

da soll doch noch einmal jemand sagen, dass die Bestattungsbranche kein lebendiges Metier ist. Ganz im Gegenteil!

In diesem Jahr stehen viele namhafte Fachmessen auf dem Programm. Die FORUM in Hamburg macht Ende März den Anfang. In Bremen findet die Messe LEBEN UND TOD in der ersten Maihälfte statt und am Ende desselben Monats folgt die PIETA in Dresden. Im Juli gibt es die REUTLINGER FRIEDHOFSTAGE. Als krönenden Abschluss dürfen wir uns dann im September auf die DEVOTA im österreichischen Ried im Innkreis freuen. Die genauen Daten aller wichtigen Veranstaltungen entnehmen Sie bitte unserer Terminübersicht.

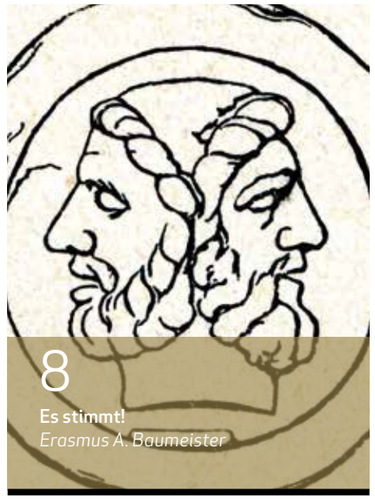
So bietet das Jahr 2015 viele Möglichkeiten, neue Produkte, spannende Ideen sowie innovative und bewährte Dienstleistungen kennenzulernen. Und für die messefreien Tage dürfen wir Ihnen die Lektüre unserer BestattungsWelt empfehlen, denn auch wir werden uns in den kommenden Monaten wieder vielen interessanten Themen widmen: Themen aus der Bestattungsbranche für die Bestattungsbranche.

Herzlichst

Ihr BestattungsWelt-Team

Nicola Tholen
Projektleitung

Britta Schaible
Redaktion



8
Es stimmt!
Erasmus A. Baumeister

10
FEP Friedhofsentwicklungsplanung
Dipl.-Ing. Heinrich Kettler

12
Jung, engagiert und besonders gut vernetzt … Die BestattungsWelt zu Besuch bei der Trauerhilfe Bendixen

BEITRÄGE

3 **Editorial**

6 **Wer weiß schon, was die Bestatterbranche alles zu bieten hat?**
Jeanette Carlin

8 **Es stimmt!**
Erasmus A. Baumeister

10 **FEP Friedhofsentwicklungsplanung**
Dipl.-Ing. Heinrich Kettler

12 **Jung, engagiert und besonders gut vernetzt …**
Die BestattungsWelt zu Besuch bei der Trauerhilfe Bendixen

15 **Unendliche Kreativität – „Im Handumdrehen"**
Die neuen Dekorationssysteme der Firma Westhelle Köln GmbH

17 **„webtool": Modernes Online-Marketing auf allen Kanälen**
Das Online-Marketing-Werkzeug der Rapid Data GmbH

18 **Wo liegt der Unterschied zwischen Inkasso und Factoring?**
Eine Sicht auf die Bestatterbranche

19 **Im Regal**

20 **Forum 2015**
Pünktlich zum Frühjahrsbeginn öffnet die FORUM am 21. März in Hamburg ihre Pforten.

21 **Die Kultur Asiens im Frühjahr genießen**
Fachreise für Bestatter/-innen

22 **Guck mal …**
Messebau und Messepräsentation von Stefan Uellendahl

26 **Termine**

IMPRESSUM

Herausgeber
Verlag BestattungsWelt Ltd.
Friesenwall 19
50672 Köln
Tel. 0221-2779 49 20
Fax 0221-2779 49 50

info@bestattungswelt.com
www.bestattungswelt.com

Chefredaktion und Projektleitung
Britta Schaible
Nicola Tholen

Erscheinungsweise
zweimonatlich

Nächster Anzeigen-/ Redaktionsschluss
06.03.2015

Gestaltung
Florian Rohleder

Copyright
Verlag BestattungsWelt Ltd.

Titelbild
© Sergey Nivens/fotolia.com

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

Für unverlangt eingesendete 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 01.01.2015.

creARTiv 3D

EINE PERFEKTE KOMBINATION

Setzen Sie sich vom Standard ab – realisieren Sie Ihre persönlichen Motive und Vorstellungen: Sie bedrucken lediglich die neutralen Einleger mit Ihren Motiven und Texten.
Durch unsere creARTiv Passepartouts können Sie Ihren Kunden eine hochwertige Klappkarte im Stil eines Gemäldepassepartouts anbieten.

Weitere Infos auf www.bok-eisfeld.de

BOK®

BOK Eisfeld GmbH
Bersonstraße 4 · 45141 Essen
☎ **0201 - 3164009** · **0201 - 3164011**
info@bok-eisfeld.de · www.bok-eisfeld.de

Foto: © olly/fotolia.com

Wer weiß schon, was die Bestatterbranche alles zu bieten hat?

Text: Jeanette Carlin

Mein nächster Urlaub steht kurz vor der Tür. Wie jedes Jahr werde ich neue Leute kennenlernen und ich weiß jetzt schon, was auf jeden Fall geschehen wird. Spätestens am vierten Abend fragt man, was der andere denn beruflich macht. Dann geschieht immer dasselbe. Ich sitze erschreckten Gesichtern gegenüber, wenn ich gesagt habe, dass ich mit Bestattern zusammenarbeite. Manche wackeln auf ihrem Stuhl hin und her, andere sagen, das könnten sie nicht. Es dauert aber nicht lange, dann beantworte ich eine Stunde lang Fragen.

Die Leute wissen nämlich nicht, was die Bestatterbranche alles zu bieten hat und was Sie als Bestatter leisten. Jedes mal wundere ich mich über diese Unwissenheit. Doch dann muss ich an folgende Situation denken: Vor einigen Jahren, als ich noch gar nichts mit der Bestatterbranche zu tun hatte, also genauso unwissend war wie die meisten, starb der Opa einer Bekannten während einer Familienfeier. Der Notarzt versuchte noch, ihn zu reanimieren, jedoch ohne Erfolg. Die Familie stand geschockt und verzweifelt da. Was muss man in einer solchen Situation tun? Der Notarzt sagte, sie müssten jetzt sofort einen Bestatter anrufen.
Nachdem ihre Mutter dem Bestatter die Situation geschildert hatte, fragte dieser sie, ob sie sich zu Hause in Ruhe verabschieden möchten. Zu Hause verabschieden? Muss ein Toter nicht sofort abgeholt werden? Der Bestatter erklärte ihr, dass es die Möglichkeit der Aufbahrung zu Hause gibt. Die Familie kann sich dann in aller Ruhe und in gewohnter Umgebung von ihrem Lieben verabschieden. Sie entschied sich spontan für diese Möglichkeit. Kurze Zeit später kam der Bestatter mit einem Sarg und bahrte den Verstorbenen auf. Ihre Mutter und ihre Oma haben sich neben ihn gesetzt und sich die Zeit genommen, ein letztes Mal mit ihm zu sprechen und ihn zu streicheln. Meine Bekannte ist nicht mehr zu ihrem Opa ins Zimmer gegangen. Wollte sie ihn doch so in Erinnerung behalten, wie sie ihn ein paar Stunden zuvor noch gesehen hatte. Wie er sich den Kuchen und Kaffee hat schmecken lassen.
Für die Mutter meiner Bekannten war es sehr wichtig, ihren Vater noch einmal zu sehen. Immerhin war er ein Leben lang für sie da gewesen und nun wurde er ihr von jetzt auf gleich genommen. Auch für ihre Oma war es wichtig, da sie zu Beginn überhaupt nicht realisiert hatte, was geschehen war. So hatte jeder von ihnen ein anderes Bedürfnis, „Tschüss“ zu sagen.
Damals habe ich selbst darüber gestaunt, dass so etwas möglich ist. Mittlerweile sind für mich die Abschiedsmöglichkeiten und das Leistungsspektrum der Bestatter zur Normalität geworden. Nur: Wie geht es Menschen, die nichts mit dieser Branche zu tun haben? Hier ist doch der Bestatter gefordert, die Menschen darüber aufzuklären und zu informieren, und zwar nicht erst dann, wenn es einen Sterbefall in einer Familie gibt. Die Aufbahrung zu Hause ist doch nur ein Beispiel für viele weitere Leistungen, die Sie als Bestatter anbieten.
Wie können sich Hinterbliebene für Ascheamulett, Fingerprint oder sonstige Leistungen entscheiden, wenn sie sich noch nie damit beschäftigt oder sogar noch nie davon gehört haben? Die Hinterbliebenen sind doch in einem Ausnahmezustand und denken nur daran, jetzt nicht auch noch über den Tisch gezogen zu werden.
Dabei ist es doch ganz einfach, den Menschen ihr Leistungsspektrum näherzubringen. Nutzen Sie Ihre Marketinginstrumente wie z. B. Anzeigen, Broschüren, Internet und Schaufenster, um mit den Menschen in „guten Zeiten“ ins Gespräch zu kommen. Um damit erfolgreich zu sein, müssen die Instrumente perfekt aufeinander abgestimmt und miteinander verknüpft sein. Und zwar ganz individuell für Ihr Unternehmen. So gelingt es Ihnen in kürzester Zeit, Ihren Umsatz und die Zufriedenheit Ihrer Kunden zu steigern.

> Damals habe ich selbst darüber gestaunt, dass so etwas möglich ist.

Übrigens: Meine Bekannte erzählt heute noch, wie froh sie ist, dass ihre Familie damals einen Bestatter gefunden hat, der jedem von ihnen die Möglichkeit gegeben hat, sich auf seiner Weise zu verabschieden.

Es stimmt!

Text: Erasmus A. Baumeister

Das Jahr 2014 hat viele Bestatter in Deutschland Nerven gekostet. Es gab eine Spur weniger Sterbefälle. Die extrem ungleichmäßige und noch nie in dieser Form da gewesene kalendarische Verteilung war doch sehr anstrengend. Monate des Rumsitzens und Abwartens folgten Tage und Wochen ohne eine Minute zum Aufatmen oder zum Schlafen.

Foto: © Juuljs/fotolia.com

Der Januskopf – Mit Blick auf das vergangene und auf das kommende Jahr
Der römische Gott Janus (Gott des Anfangs und des Endes, Gott der Türen und Tore) wurde mit zwei Gesichtern dargestellt, er konnte zugleich vorwärts und rückwärts sehen. *(Quelle: Wiktionary)* Nach ihm wurde der erste Monat des Jahres benannt: der Januar.

Nur eine Handvoll Bestattern in Deutschland ist es 2014 gelungen, die Zahlen des Vorjahres zu übertreffen. Dieser Erfolg ist doppelt wertvoll. In einem Jahr die Zahlen zu steigern, in dem der Markt kleiner war, ist beachtlich. Diese Unternehmen machen sehr viel richtig.

Interessanterweise lief jedoch das Bestattungsvorsorgegeschäft hervorragend. Vielen Lieferanten, deren Alltag leider sowieso deutlich schwieriger ist als der des etablierten Bestatters, wird das Jahr 2014 einen weiteren sehr schweren Stein auf die Brust gelegt haben. 2014 ist noch ein weiterer Beweis dafür, dass die Bestattungsbranche sich von alten Mustern, Traditionen und auch einigen Gedanken wie „Uns gibt es seit vier Generationen, uns kann gar nichts passieren, wir machen genau so weiter“ oder „Es wird schon gut gehen, bloß nichts ändern“ verabschieden muss. Bitte nicht falsch verstehen, es geht nicht darum, die Branche zu revolutionieren, sondern weiterzuentwickeln, für die Zukunft zu stärken und im immer härter werdenden Markt überleben zu lassen, um weiter erfolgreich zu sein. Ein Bestattungsunternehmen in Deutschland kann so erfolgreich sein wie nie zuvor. Wenn die Zeichen der Zeit richtig gedeutet werden und der „Uns geht es doch gut“-Gedanke gegen ein maximales Engagement in den Themen Qualität, Kommunikation, Marketing, Weiterentwicklung, Markteroberung und Kreativität getauscht wird, dann steht dem weiteren Erfolg und dessen Ausbau nichts im Wege.

Zum Jahresbeginn gibt es heute von mir eine Status-Quo-Analyse, sodass jeder hier einige Positionen finden wird, die seine erfolgreiche Arbeit bestätigen. Ich möchte aber auch einige dringende Anregungen auf den Tisch legen, sodass jeder weiß, an welchen wichtigen Dingen er in 2015 arbeiten muss.

Es stimmt, dass es 2014 etwas weniger Sterbefälle in Deutschland gab.
Es stimmt, dass seit Mitte Dezember 2014 bis jetzt unglaublich viel zu tun war. Es gibt Bestatter, die in einer Woche so viele Bestattungen wie sonst in einem Monat durchgeführt haben.
Es stimmt, dass die Sterbefallzahlen in Deutschland in Zukunft immer ungleichmäßiger sein werden. Es wird verstärkt gute und schlechte Jahre geben. Dass die immer wieder angepassten demografischen Prognosen der letzten vier Jahrzehnte nicht so ganz stimmen, merken wir immer wieder. Die Jahreszeiten spielen hier keine große Rolle mehr. Die Medizin, die Lebensweise, die Ernährung etc. verändern und entwickeln sich mit wahnsinniger Geschwindigkeit. Die bisherigen Faktoren wie Wetter und hohes Alter spielen keine so große Rolle mehr.
Es stimmt, dass es immer mehr Preiswert-Bestattungen geben wird. Macht aber nichts. Um die 699,00-Euro-Bestattungen sollen sich doch die Onlineanbieter prügeln. Der Kunde wird hier dann einmal über den Tisch gezogen und kommt beim nächsten Mal wieder zum Qualitätsanbieter vor Ort, der natürlich auch immer eine günstige, aber gute Leistung anbieten kann.
Es stimmt, dass die Feuerbestattungszahlen weiter deutlich steigen. Den Kampf hiergegen, den brauchen wir nicht aufzunehmen. Macht aber nichts, da muss eben einfach nur das eigene Leistungsspektrum angepasst werden, die Kalkulation etwas verändert werden und die Rechnung deutlich detaillierter werden. In Kombination mit einer guten Verkaufspsychologie können dann Umsatz und Ertrag gesteigert werden.
Es stimmt aber auch, dass es immer mehr Individual-Bestattungen geben wird. Wenn die Branche dem Markt über eine perfekte Kommunikation solche Leistungen anbietet, dann werden auch die guten Bestattungen, mit denen Geld zu verdienen ist, wieder zunehmen.
Es stimmt, dass es immer mehr Bestatter in Deutschland gibt. Es gibt immer mehr erfolgreiche Quereinsteiger, die vielen etablierten Unternehmen, die nicht ganz auf der Höhe der Zeit sind, das Leben schwer machen und mit unbekannter Geschwindigkeit Marktanteile erobern.
Es stimmt, dass es immer mehr Friedhofsgärtner gibt, die auch Bestattungen anbieten. Auch nicht weiter schlimm, wenn der Bestatter vor Ort mit im Boot ist. Kein Friedhofsgärtner will selber mit dem Verstorbenen arbeiten. Der Friedhofgärtner will, dass es eine anständige Friedhofsbestattung wird, sodass er seine Grabpflege verkauft. Lösung: Bevor ein guter Gärtner in Ihrem Einzugsgebiet auf die Idee kommt, sich als Bestatter zu präsentieren, sollte der Bestatter ihm eine Kooperation anbieten, die zum Ziel hat, gemeinsam mehr Friedhofsbestattungen und auch die gegenseitigen Leistungen zu verkaufen. Meine Erfahrung zeigt, dass dies immer zum Vorteil beider ist.
Es stimmt, dass es für ein Bestattungsunternehmen nicht gut ist, wenn der Inhaber seine gesamte Zeit mit der Tätigkeit für irgendwelche Vereine und Verbände verbringt. Ich kenne viele Bestatter, die glauben, das eigenen Geschäft läuft großartig, weil sie ja in einer Berufsorganisation extrem engagiert sind. Hier hat leider das eine mit dem anderen nicht viel zu tun.
Es stimmt, dass der Bestatter immer der erste Ansprechpartner im Todesfall ist. Vor 80 bis 90 Jahren wurde durchaus zuerst der Pfarrer informiert, das ist lange vorbei. Es ist der Bestatter, der vor dem Gärtner, dem Friedhof, der Kirche, dem Steinmetz, dem Redner und der Gastronomie kommt. Leider machen viele Bestatter aus ihrer einmaligen Position oft nicht viel.
Es stimmt, dass die Bestatter, die ein „Alles aus einer Hand“-Konzept anbieten, sehr erfolgreich sind. Die Menschen haben keine Lust mehr, die Story von der verstorbenen Großmutter sieben Mal zu erzählen, sondern suchen den einen Ansprechpartner, der mit der maximalen Dienstleitung entlastet. Hier sind in Zukunft die gesunden Gewinne zu machen.
Es stimmt, dass das Internet auch für ein Bestattungsunternehmen, ganz gleich, ob in der Großstadt oder in der Provinz, zum wichtigsten Instrument geworden ist. 80 % der Menschen sind online. Egal, was man sich kaufen will, ein Auto, eine Reise, einen Tennisschläger oder irgendeine Dienstleistung, diese Menschen informieren sich online. Natürlich ist das in der Bestattungsbranche genauso. Das bedeutet, dass ein Bestatter, der nicht allmählich über eine interaktive Website verfügt, die regelmäßig geändert und aktualisiert wird und die auf Kundenakquise und Ertragssteigerung ausgelegt ist, es bald merken wird, wie er den Anschluss verliert.
Es stimmt, dass man sich an jeder Ecke für wenig Geld eine Website erstellen lassen kann. Das sind aber meistens Anbieter, die aus dem technischen Bereich kommen, die die Programmierung und Onlinetools perfekt beherrschen. Das sind aber nur zehn Prozent der Arbeit, die zu einer Bestatterwebsite 2015 gehören.
Es stimmt, dass eine perfekte Bestatterinternetpräsenz aus sieben verschiedenen Gewerken besteht. 1. Konzept: Was soll erreicht werden? Was macht der Wettbewerb? Wie wird die Website mit allen anderen Marketinginstrumenten verknüpft? Welche Inhalte bieten wir? Etc.), 2. Text/Redaktion: Hier werden Menschen benötigt, die schreiben können, die Branche kennen, verkaufen können und wissen, was ist juristisch erlaubt. 3. Recht: Was darf man wie sagen, wo ist die Grenze? Ein falscher Satz, ein falsches Bild, und die teure Abmahnung liegt schon im Briefkasten. 4. Fotografie: Ohne Fotos geht gar nichts, bevor der Mensch einen Satz liest, hat er sich viele Fotos angesehen und bewertet, wenn die Fotos gut sind, dann lässt der Besucher sich auch auf die Website ein. 5. Grafik: Es kann nicht irgendein Baukasten sein, sonst sieht die Bestatterwebsite aus wie die des Tierheims oder des Metzgers nebenan. Der Bestatter verkauft Qualität, dann muss es auch danach aussehen. 6. Aktualisierungen: Eine Website, die sechs Monate statisch ist, ist für Google prähistorisch, das ist im Onlinebereich eine Generation. Die Website muss sich regelmäßig verändern. Über ein Content Management System kein Problem. Ein guter, auf die Bestattungsbranche spezialisierter Anbieter liefert Ihnen hier bis zu einmal wöchentlich neue Inhalte. 7. Programmierung: Extrem wichtig hier, dass die neusten Techniken Anwendung finden, dass die Website mit einem responsiven Design mit allen Funktionen auf allen mobilen Endgeräten läuft.
Es stimmt, dass eine Internetpräsenz nach diesen Kriterien sehr schnell zu gesteigertem Umsatz und Ertrag führt.
Es stimmt, dass man mit einer selbst entwickelten Internetpräsenz nicht besonders weit kommt. Nur ein Anbieter, der die Bestattungsbranche perfekt kennt und alle sieben Gewerke aus einer Hand anbietet, kann hier ein auf jedes Unternehmen maßgeschneidertes Produkt erarbeiten.
Es stimmt, dass ohne Qualität gar nichts mehr geht. Der Bestatter verkauft eine Leistung für 1.000, 2.000, 3.000, 4.000, 5.000 Euro mit perfekter Qualität, dann muss auch alles, was er nach draußen trägt (Werbung, Kommunikation und Marketingkonzeption) die gleiche Qualität und den gleichen Wert haben, sonst ist es für den zu akquirierenden Kunden unlogisch und nicht schlüssig.

Kein Bestattungsunternehmen hat einen Handlungsbedarf in allen oben aufgeführten Punkten. Es sind Denkanstöße. Jeder wird das eine oder andere Stichwort für sich finden, das das eigene Unternehmen weiterentwickelt und mittel- bis langfristig noch erfolgreicher und zukunftsorientierter macht. Zu allen diesen Themen teile ich meine Erfahrung mit über 1.400 Bestattungsunternehmen auch gerne mit Ihnen. Laden Sie mich mal ein. Ein Gespräch mit mir kostet gar nichts.

www.erasmus1248.de

Experten unter sich:
- **Fachtagung am 15. Juli 2015 zu aktuellen Fachthemen**
- **Fachmesse am 16. Juli 2015 mit allen wichtigen Anbietern zu Friedhofs- und Kommunaltechnik und Bestattungsbedarf**

Restplätze verfügbar!

Informationen + Anmeldung
www.reutlinger-friedhofstag.de

6. Reutlinger Friedhofstag 16. Juli 2015

Fachmesse für Friedhofstechnik Friedhof Römerschanze

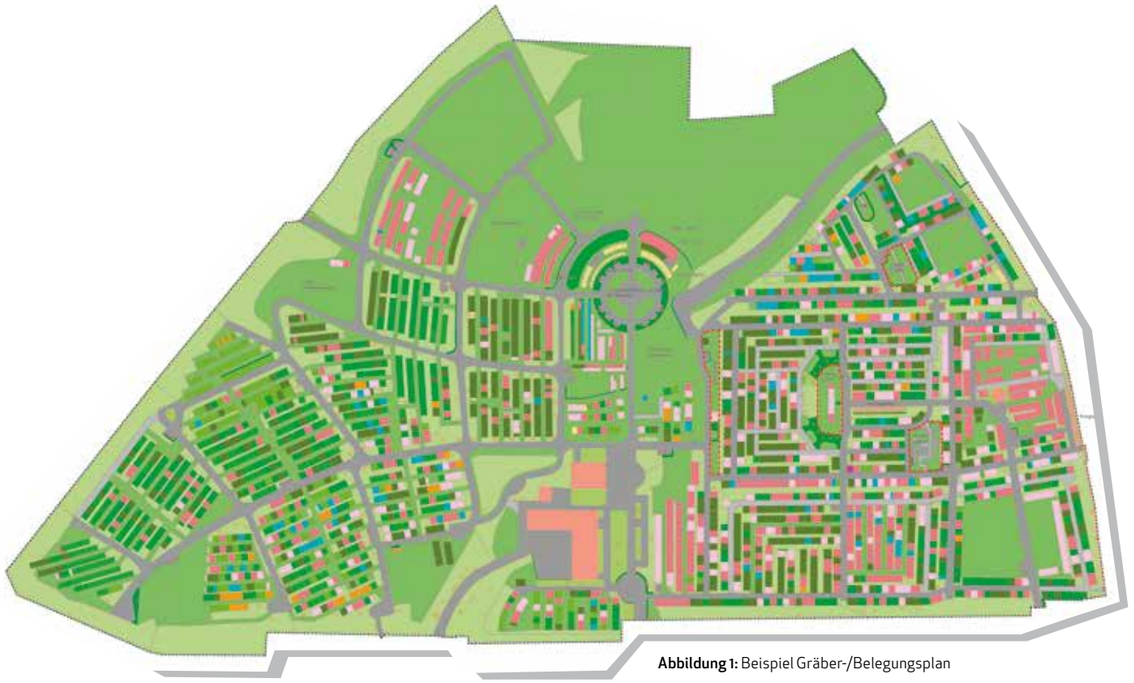


Abbildung 1: Beispiel Gräber-/Belegungsplan

FEP Friedhofs-entwicklungsplanung

Text: Dipl.-Ing. Heinrich Kettler

In der BRD existieren ca. 40.000 Friedhöfe in öffentlicher oder in kirchlicher Trägerschaft.

Aufgrund der sich verändernden Bestattungsgewohnheiten- und Wünschen und der daraus resultierenden neuen Angebote (z. B. verkürzte Ruhefristen, pflegefreie Gräber, Urnenwände, Baumgräber, Überhangflächen, Gemeinschaftsgrabanlagen etc.), besteht ein hoher Beratungs- und somit auch Planungsbedarf bei den Friedhofsträgern. Vielerorts ist deshalb auch zunächst einmal eine grundsätzliche Friedhofsentwicklungsplanung erforderlich.
Die Basis einer langfristigen und nachhaltigen Planung ist die Bestands- und Bedarfsanalyse eines Friedhofs. Vorab müssen die bestehenden Pläne und Unterlagen geprüft bzw. ergänzt werden. Friedhöfe sind meistens noch nicht digital kartiert worden. Ohne eine exakte Kartierung (Vermessung) können keine weiteren Planungen durchgeführt werden. Auf Grundlage einer digitalen Kartierung werden dann alle weiteren Planungen wie auch die Einführung der Friedhofsverwaltung mittels IT durchgeführt. Zunächst muss dann in enger Zusammenarbeit und Abstimmung mit der Friedhofsverwaltung ein aktueller Belegungsplan erarbeitet werden. Dieser gibt eine gute Übersicht über alle Gräber, einzeln nach Grabart und Ablauf der Ruhefristen/Nutzungsdauer (s. Abb. 1).
Auf Basis dieses Gräberplanes werden dann alle weiteren Planungsschritte nach HOAI 2013 durchgeführt. Das Ziel einer Friedhofsentwicklungsplanung muss u. a. die bedarfsgerechte und nutzerorientierte Ausrichtung unter Berücksichtigung von wirtschaftlichen Vorgaben sein.
Untersuchungen für den Bereich des Friedhofs- und Bestattungswesens zeigen, dass „der Friedhof" einem starken strukturellen und kulturellen Wandel unterliegt.

Nach einer Studie von Aeternitas wünschen sich die Bürger folgende Bestattungsformen, ungeachtet aller gesetzlichen Vorschriften:

Übliches Erdgrab	30,1 %
Übliches Urnengrab	20,9 %
Grab ohne Gestaltung	3,3 %
Moderne Beisetzung	16,1 %
Urnenwand	8,0 %
Seebestattung	5,1 %
Anonym	8,9 %
Sonstige	7,6 %

Vom Nutzer wird eine Vielfalt von Bestattungsmöglichkeiten gewünscht. Die reine „Zweifelderwirtschaft" (Reihen- und Familiengräber) ist nicht mehr ausreichend. Die noch immer steigende Zahl von Feuerbestattungen unterstützt diesen Trend zu neuen Grabarten.

Die Überhangflächen nehmen immer weiter zu! Seit Mitte der 1960er-Jahren wird die Feuerbestattung auch von der katholische Kirche anerkannt. Die daraus resultierenden Veränderungsprozesse werden aber nur langsam umgesetzt. Gründe dafür waren (sind) u. a.: „Preußische Disziplin", „Obrigkeitsdenken", „Desinteresse der Lokalpolitik und der Kirchen" …
Heute hat man den Friedhof zumindest schon in Fachkreisen wiederentdeckt. Dieses führt aber auch oft zu einer Überfrachtung des Themas. Diese Ansprüche an den Friedhof sind z. B.: Bestattungsort, Kommunikationsort, Trauerort, Wirtschaftsraum, Naherholung, Biotop, Ausgleichsfläche, Kulturstätte, Denkmal, Geschichtsort etc. Die Veränderungen auf dem Friedhof begannen in den 80er-Jahren des vorherigen Jahrhunderts auch durch die „Entsolidarisierung" in der Gesellschaft. Die Einführung von Kostenrechnung für die Friedhofsverwaltung wie auch die Streichung des Sterbegeldes beschleunigten die Veränderung.
Diese Tatsachen zeigen dem Nutzer schnell die finanziellen Grenzen auf. Die Friedhofsträger suchen deshalb nach neuen (pflegeleichten/pflegefreien) Bestattungsformen. Hinzu kommt als Wettbewerber heute z. B. noch der FriedWald® oder RuheForst® etc. Marktanalysen gehen davon aus, dass ca. 10 bis 15 % der Bevölkerung der FriedWald-Idee gegenüber aufgeschlossen sind.
Die traditionellen „Friedhofsgewerke" (Bestatter, Steinmetze, Friedhofsgärtner) versuchen ihre Anteile am Umsatz (ca. 7 Mrd. €/p. a.) zu halten. Es werden immer neue Möglichkeiten der Grabarten und Pflegevarianten angeboten. Die Veränderungen im Friedhofswesen, auch vor dem demografischen Hintergrund, sind in den letzten 10 bis 15 Jahren mit zunehmender Geschwindigkeit abgelaufen.

Fazit:
Für den nachhaltigen, kundenorientierten und wirtschaftlichen Betrieb eines Friedhofs ist immer eine Friedhofsentwicklungsplanung und anschließend eine Friedhofsplanung erforderlich. Gute Ideen und Konzepte für Friedhöfe haben heute noch große Chancen, am „Sepulkralmarkt" auch wirtschaftlich erfolgreich zu bestehen.

www.cemterra.de

Abbildung 2 zeigt einen Friedhofsentwicklungsplan.

Die Cemterra GmbH wurde 2005 in Münster/Westf. als Tochterunternehmen der seit 1949 bestehenden Tony Linder & Partner AG (CH) aus Altdorf in der Schweiz gegründet.

Die Cemterra GmbH ist ein bundesweit tätiges Ing.-Büro ausschließlich für Friedhofsplanung/Friedhofsentwicklungsplanungen und Friedhofssanierungen. Weiterhin plant die Cemterra GmbH auch die Sanierung einzelner Grabfelder bis hin zu ganzen Friedhöfen. Bei Bedarf werden auch Exhumationen durch eigene Fachkräfte durchgeführt.

Jung, engagiert und besonders gut vernetzt …

Die BestattungsWelt zu Besuch bei der Trauerhilfe Bendixen

Text: Jutta Riedel

Kropp in Schleswig-Holstein ist der Sitz des 2007 gegründeten Unternehmens. Der 27-jährige Geschäftsführer und Namensgeber Axel Bendixen ist auch im Berufsverband sehr aktiv. Unser Gespräch fand kurz nach dem Jahresbeginn 2015 statt.

BW: Herr Bendixen, war es für Sie selbstverständlich, diesen Beruf zu ergreifen?
AB: Ich bin in einem Familienunternehmen aufgewachsen, neben einer großen Tischlerei gab es ein Serviceunternehmen, aber eben auch das Bestattungsinstitut. Ich habe also schon als Kind mitbekommen, was da zu tun ist, und hatte auch keine Berührungsängste. Zum Beispiel habe ich schon früh gelernt, Särge auszuschlagen.

BW: Wie verlief Ihr beruflicher Werdegang?
AB: Zunächst habe ich eine Tischlerausbildung absolviert. Ich hatte auch vor, den Betrieb später zu übernehmen. Aber nach dem unerwarteten Tod meines Vaters 2007 verkaufte mein Großvater die drei Unternehmen. Ich habe mich dann schnell entschlossen, selbstständig zu werden, und das auch nicht bereut.

BW: Respekt, Sie waren gerade erst 20! Hatten Sie dafür denn finanziellen Rückhalt?
AB: Nein, es gab keinen Kapitalpuffer. Aber das hat aus meiner Sicht auch Vorteile. Ich konnte alles selbst entscheiden und auch „eigene" Fehler machen. 2008 wurde ich Geprüfter Bestatter, und 2009 habe ich die Prüfung zum Bestattermeister erfolgreich abgelegt – das ist hier in der Region ein Alleinstellungsmerkmal.

BW: Glückwunsch! Sie waren schnell erfolgreich …
AB: Ja, wir konnten das Einzugsgebiet schnell ausweiten, momentan sind das ca. 30 bis 35 Kilometer rund um Kropp. Hier bei uns im Norden gibt es viele kleine Ortschaften und ein wirklich intaktes Gemeindeleben – wir werden weiterempfohlen.

BW: Neben Ihrer Mutter haben Sie noch mehrere Mitarbeiter. Was ist Ihre Firmenphilosophie?
AB: Wir nehmen das vorhandene Traditionsbewusstsein zur Kenntnis, arbeiten aber modern, qualitativ hochwertig und konsequent. Das macht Sinn und es funktioniert.

BW: Haben Sie eigene Abschiedsräume oder eine eigene Trauerhalle?
AB: Wir haben uns ganz bewusst dagegen entschieden. Da wir sehr eng mit der Kirche zusammenarbeiten, ist dies nicht nötig. Es gab sogar eine gemeinsame Investition. Der so entstandene Versorgungsraum in einem kirchlichen Gebäude entspricht hohen Standards. Bei uns sind übrigens nur etwa 10 % aller Bestattungen konfessionsfrei.

BW: Kommen die Kunden zu Ihnen oder sind Sie selbst zu Beratungsgesprächen viel unterwegs?
AB: Die meisten Beratungsgespräche finden bei uns statt. Unser Unternehmen ist in einem klassischen Familienhaus ansässig. Und wir haben eine warme, gemütliche Einrichtung, sodass die Menschen, die zu uns kommen, beinah glauben, in einem Ess- oder Wohnzimmer zu sitzen. Sie sollen sich den Umständen entsprechend wohlfühlen können, das ist uns sehr wichtig.

BW: Hilft den Angehörigen nicht häufig auch der Schutz der eigenen vier Wände?
AB: Da habe ich unterschiedliche Erfahrungen gemacht. Die Neutralität der fremden Umgebung kann auch unterstützend wirken, zum Beispiel, wenn sich nicht alle Familienmitglieder einig sind, was die anstehenden Entscheidungen betrifft. Das kommt leider häufiger vor, als man denkt.

BW: Was spricht noch für einen Besuch in Ihren Räumen?
AB: Es macht einen Unterschied, die Särge und Urnen tatsächlich zu sehen und auch anfassen zu können, obwohl wir natürlich gute Fotos und moderne Elektronik haben. Ich empfinde es aber als unpersönlich, vor einem Kunden einen Laptop aufzuklappen.

BW: Welche Bedürfnisse nehmen Sie bei Ihren Kunden wahr, welche Probleme stehen für Sie im Vordergrund?
AB: Das „Einbinden" in unsere Arbeit zur Mitwirkung bei der Trauerarbeit ist sicherlich im Grundsatz eine sinnvolle Sache. Nur bemerken wir immer häufiger, dass die Familien sich immer mehr in der Situation befinden, dass sie viel zu sehr mit den Einwirkungen von außen beschäftigt sind – sich Gedanken über die finanzielle Zukunft und Ähnliches machen müssen. Wir versuchen daher zu entlasten. Viele Angehörige sind heute überfordert mit den Formalitäten, sie nehmen sich zu wenig Zeit zum Trauern. Deshalb sind wir da sehr aktiv und stellen zum Beispiel ungefragt ein Grabkreuz zur Verfügung für die Zeitspanne, bis der Grabstein fertig ist. Oder wir kümmern uns selbstständig um Abmeldungen bei Versicherungen. Eine Vielzahl von Leistungen erbringen wir heute teils ohne dies zu fragen oder zu schildern. Im ersten Schritt mögen die Kunden dies vielleicht nicht so offensichtlich erkennen können, doch zeigt die Resonanz über Danksagungen, Gespräche und Abfragen der Kundenzufriedenheit uns später, dass die Kunden quasi „unbemerkt entspannter" sind.

BW: Auch die finanzielle Belastung spielt bei vielen Familien wahrscheinlich eine Rolle, oder?
AB: Ja, wirtschaftliche Engpässe entstehen nicht nur durch die Bestattung, oft gibt es Angehörige, die nach dem Todesfall allein zurückbleiben und versorgt werden müssen.

BW: Was ist aus Ihrer Sicht wichtig, wenn es um den Zukunft der Bestattungskultur geht?
AB: Ich halte anonyme Bestattungen für eine Verrohung und würde sie am liebsten abschaffen. Den meisten Angehörigen fehlt hierbei ein klarer Bezugspunkt für ihre Trauer. Und es ist ein Irrtum, dass anonyme Gräber immer kostengünstiger sind als die Alternativen – hier muss man Aufklärungsarbeit leisten und Alternativen schaffen.

BW: Jetzt kommen wir endlich zu Ihrer Verbandsarbeit: Seit September 2014 sind Sie als Bundesjuniorensprecher der Bestatterjunioren sehr engagiert und dadurch noch mehr im Kontakt mit vielen Kollegen. Was möchten Sie uns darüber berichten?
AB: Vernetzung ist ja heute ein großes Thema. Ich habe bundesweit viele Kollegen kennengelernt und empfinde das als inspirierend und ermutigend. Wir tauschen uns zu allen wichtigen Fragen aus. Darüber hinaus helfen wir uns auch ganz praktisch und ohne Konkurrenzgefühle gegenseitig weiter.

BW: Haben Sie konkrete Zukunftspläne für Ihr Unternehmen?
AB: Da wir noch ein recht junges Unternehmen sind, geht es uns zunächst um die Zukunftssicherung, größere Expansionen sind momentan nicht geplant – dennoch wollen wir uns natürlich nicht verkleinern oder auf dem heutigen Stand bleiben.

Axel Bendixen hat sich für die Premiumdienstleistung des Marktführers ADELTA BestattungsFinanz entschieden, um frei und zugleich abgesichert arbeiten zu können. Und seine Kunden können durch günstige Ratenzahlungsmodelle auch in schwierigen Zeiten eine Bestattung finanzieren, die ihren Wünschen entspricht.

www.trauerhilfe-bendixen.de

BESTATTERTAG

hören. umsetzen. gewinnen.

AUCH FÜR FRIEDHOFS-GÄRTNER

„Edelsteine, Glaskörper etc. – Ist das juristisch ok?“

„DIE ANGEHÖRIGEN WOLLEN DIE URNE MIT NACH HAUSE NEHMEN, KANN ICH DAS MACHEN?“

RECHTLICHE BEDINGUNGEN NEUER BESTATTUNGSANGEBOTE

Damit Sie wissen, was Sie dürfen.
Ihre rechtliche Sicherheit.

„Asche als Substrat, ja oder nein?“

Professor Dr. Dr. Tade Spranger

„Ist die Promession als Bestattungsart erlaubt?“

„DARF ICH DIE URNE ÖFFNEN UND ASCHE IN EIN AMULETT FÜLLEN?“

„KANN ICH EIN PRIVATES KOLUMBARIUM IN MEINEM UNTERNEHMEN BETREIBEN, WENN JA, WIE?“

Termine 2015
14:00 – 18:30 Uhr

Offenburg 25. Februar 2015*
Bremen 04. März 2015
Aachen 18. März 2015
Nürnberg 15. April 2015*
Marburg 22. April 2015*

Weitere Termine sind in Planung.

*ohne Prof. Dr. Dr. Spranger.

Weitere Themen des Tages:

Umsatzsteigerung | Kommunikation
Marketing | Architektur | Verwaltung

Der unabhängige Bestattertag ist eine Informationsveranstaltung für Bestattungsunternehmen im deutschsprachigen Raum. Er findet seit 14 Jahren bis zu zwanzig Mal jährlich mit immer wechselnden Themen statt.

Anmeldung + Infos unter: www.bestattertag.de
verbandsunabhängig
Teilnahmegebühr: 20,00 EUR

*** Das System** ist gesetzlich geschützt

Unendliche Kreativität – „Im Handumdrehen“ *

Fotos: Westhelle Köln GmbH

Im Handumdrehen geben Sie Ihren Acryl-Dekorationen und -Einrichtungen ein immer wieder neues Gesicht! Eine weitere neue Idee für unendliche Möglichkeiten zu dekorieren und zu gestalten!

Wir freuen uns immer wieder, welche Kreativität unsere Kunden entwickeln, die Leichtigkeit unserer transparenten Acryl-Einrichtungen z. B. durch Deko-Pflanzen, -Steine, -Sand, -Früchte, -Samen, -Stoffe, Weihnachtskugeln oder Wasser immer wieder zu einem neuen, geschmackvollen Bild zu gestalten. Acryl-Dekosäulen, -Leuchter, -Sarg- und Urnenaufbahrungen, -Sargständer, -Kondolenztisch und -Rednerpult und damit die ganze Trauerdekoration oder Aufbahrung dem Raum, der Jahreszeit, der Stimmung oder dem jeweiligen Kundenwunsch anzupassen.
Mit unserem neuen Dekorationssystem „Im Handumdrehen“, erstmals auf der BEFA 2014 vorgestellt, ist uns ein Schritt zu weiteren unendlichen, wechselnden Möglichkeiten gelungen. Verblüffend echt und „im Handumdrehen“ wirken Dekorationen und Einrichtungen z. B. wie aus Silber, Kupfer oder Rost, Holz, Stein, Marmor, Stoff, Strand, Wasser, Sternen usw. – oder eben alle Ihre Motive, Vorlagen und Ideen, die sich drucken lassen. Selbstverständlich auch die Farben und das Logo Ihrer „personal identity“ und die Ihres Unternehmens. Letzteres sehr eindrucksvoll für den Kondolenztisch, das Rednerpult oder für die Urnenaufbahrungssäule. Der von uns entwickelte Druck ist eine passgenaue, stabil geklebte und konfektionierte Spezialhülse, die eingeschoben wird und jederzeit wieder gewechselt werden kann! Das auswechseln Können ist entscheidend – jede nur einfach bedruckte Papierbahn würde an der Innenseite des Acrylteils festhaften und nicht mehr herausnehmbar sein! Der Reiz und das Besondere der immer wieder neuen Gestaltung Ihrer Dekoration wäre nicht mehr gegeben!

www.westhelle-koeln.de
Telefon 0221 39 57 16

Karin George
Bestatterin aus Böhlen bei Leipzig,
ADELTA-Partnerin

Beagle Wilma
Chefhund, Bestattungshaus George,
ziemlich zufrieden

Endlich Zeit für mich!

Wir – mein Frauchen und ich – sind viel entspannter als früher. Sie hat mehr Zeit für Spaziergänge und ist auch Sorgen und Ärger mit dem Warten aufs Geld los. Die ganze Arbeit mit dem Forderungsmanagement ist vom Tisch. Das regelt alles ADELTA für uns. (Beagle Wilma)

www.adeltafinanz.com

ADELTA.FINANZ AG
Vertrauen – Sicherheit – Zuverlässigkeit

„webtool": Modernes Online-Marketing auf allen Kanälen

Rapid Data bietet Bestattern mit dem „webtool" ein zeitgemäßes Online-Marketing-Werkzeug, mit dem sie auf ebenso einfache wie intelligente Art neue Zielgruppen erschließen.

Während sowohl die klassische Zeitungsannonce als auch die Telefonbuchwerbung immer mehr an Bedeutung verlieren, liegt für den Bestatter der Fokus sinnvoller Marketing-Aktivitäten zunehmend im Onlinebereich. Doch die reine Verlagerung von werblichen Informationen aus dem Printbereich ins Internet allein ist nicht ausreichend – wer wirklich von sich reden machen möchte, kommt an virtuellem Gedenken und Social Media nicht vorbei. Rapid Data hat aus diesem Grund mit dem „webtool" einen zukunftsweisenden Marketing-Mix entwickelt, der ganze Trauergemeinschaften auf der Website des Bestatters versammelt und Facebook dabei direkt einbindet: Der Kern von „webtool" ist ein Gedenkportal auf der Bestatter-Website, in dem für jeden Verstorbenen eine Gedenkseite eingerichtet wird, auf der die Trauergemeinschaft kondolieren, Kerzen anzünden, Fotos hochladen und sich auch über Facebook darüber austauschen kann. In Verbindung mit einer individuellen Website sowie einem eigenen Facebook-Auftritt wird daraus ein effizienter Marketing-Mix. Oberstes Ziel bei der Entwicklung war ein hoher Wirkungsgrad bei größtmöglicher Vereinfachung und Zeitersparnis für den Bestatter. So kann er beispielsweise auf der eigenen Facebook-Seite über ein Newstool per Klick passende vorbereitete redaktionelle Inhalte posten und durch Ergänzung mit eigenen Beiträgen sein Bestatterprofil schärfen.

Auch für die Trauernden ein Gewinn

Entscheidend für den Erfolg dieser Maßnahmen ist es, dass die Gedenkseiten auch regelmäßig besucht und genutzt werden. Aus diesem Grund hält Rapid Data für die Kunden der Bestatter umfangreiches Werbematerial mit allen wichtigen Informationen bereit. Dies kann der Bestatter selbst individualisiert in der gewünschten Auflage in Druck geben und damit sein Gedenkportal professionell ins Gespräch bringen. So weiß jeder, der mit einem Trauerfall ins Bestattungsunternehmen kommt, welchen Gewinn er aus der Nutzung dieses für ihn kostenlosen Angebotes zieht: Die Abstimmungen mit dem Bestatter werden vereinfacht und der Verstorbene bekommt viel mehr Aufmerksamkeit, häufig auch noch lange nach der Beisetzung. Auch der Kontakt des Hinterbliebenen zu Familie und Freunden wird leichter gehalten, denn selbst bei wenig Sicherheit im Umgang mit Trauernden kann ein „Ich denke an dich und bin immer für dich da" auf der Gedenkseite ein einfacher Weg sein, um ehrliche Anteilnahme und Gesprächsbereitschaft zu signalisieren. Weitreichende Privatsphäre-Einstellungen machen das Angebot auch für solche Kunden attraktiv, die dem Thema Trauern im Netz vielleicht noch skeptisch gegenüberstehen.

Das Beste ist der Support

Auch das Erstellen der Gedenkseiten ist für den Bestatter denkbar einfach, denn sie werden mit wenigen Klicks automatisch direkt aus PowerOrdo generiert; scrivaro-Nutzer können zudem ganz unkompliziert die zugehörigen Traueranzeigen hochladen. Natürlich besteht aber auch ohne PowerOrdo die Möglichkeit, das „webtool" zu nutzen. Auf Wunsch bekommt der Bestatter von Rapid zusätzlich eine neue, modern gestaltete Website mit allen Informationen, die die Menschen von ihm erwarten, selbstverständlich gut bedienbar auch auf mobilen Endgeräten. Mit gewohnt vorbildlichem Support hilft Rapid Data außerdem bei den ersten Schritten im Gedenkportal und unterstützt den Bestatter bei Einrichtung und Betrieb einer Unternehmensseite auf Facebook.

Kern von „webtool": das Gedenkportal auf der Bestatter-Website

Mehr Infos jetzt auf www.bestatterwebtool.de oder bei Rapid Data unter Tel. +49 (451) 61966-0

DIE SERIE IN DER BESTATTUNGSWELT

Wo liegt der Unterschied zwischen Inkasso und Factoring?

Eine Sicht auf die Bestatterbranche

Text: Anja Strunz-Happe

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

In Deutschland gibt es ca. 750 zugelassene Inkassounternehmen mit und ohne Branchenorientierung. Beim Factoring, also dem Forderungsankauf, gibt es mit zunehmender Beliebtheit und steigenden Zuwachsraten vielfach eine Spezialisierung auf bestimmte Branchen. In der Bestattungsbranche ist die ADELTA.FINANZ AG aus Düsseldorf spezialisiert und führend im Markt tätig.

Wie arbeiten Inkassobüros?
Inkassounternehmen sind gewerbliche Geldeintreiber. Einige, meist große Unternehmen beauftragen Inkassobüros, um ihre gesamten Forderungen im außergerichtlichen Bereich bei ihren Kunden einzutreiben. Das Inkassobüro handelt dann aufgrund einer Vollmacht sowie im Namen des Gläubigers. Das Risiko, die Forderung nicht realisieren zu können, verbleibt beim Gläubiger. Viele Bestatter hingegen beauftragen Inkassobüros nicht für den gesamten Forderungseinzug, sondern nur für ihre überfälligen, angemahnten und nicht bezahlten Forderungen.
Die Inkassobranche leidet unter einem fragwürdigen Ruf, da neben seriösen Inkassounternehmen auch unseriöse Geldeintreiber stehen, die mit rüden Methoden agieren, um hartnäckige Schuldner unter Druck zu setzen und auf diese Weise zur Zahlung zu bewegen. Seriöse Geldeintreiber hingegen sind Inkassounternehmen, die sich an geltendes Recht und an die strengen, im Rechtsdienstleistungsgesetz (RDG) normierten Auflagen und Bestimmungen halten. Gläubiger der Forderung bleibt der Bestatter, und das Inkassounternehmen handelt in seinem Namen. Die Kosten, d. h. der Verzugsschaden des gerichtlichen Inkassos, werden bei erfolgreichem Einzug auf den Schuldner abgewälzt. Bleibt aber ein Mahnverfahren erfolglos, so hat der Bestatter das Nachsehen. Er bleibt auf den Inkassogebühren sitzen und hat den kompletten Ausfall zu tragen.

Wie arbeiten Factoringunternehmen?
Unter dem sogenannten Factoring versteht man den Ankauf offener Forderungen durch einen Factor wie etwa die ADELTA. FINANZ AG, die sich als Premiumdienstleister auf die Bestattungsbrache spezialisiert hat. Als Partner dieses Premiumdienstleisters verfügt der Bestatter sofort über die Beträge aus seinen versendeten Forderungen, mit denen er seine Liquidität sichern kann. Beim Forderungskauf erfolgt die Abtretung ohne Einschränkungen, d. h., die ADELTA.FINANZ AG wird vollständig der neue Gläubiger, übernimmt damit auch das Mahnwesen und trägt ab sofort das volle Ausfallrisiko. Die Provision für den gesamten Abrechnungsservice bewegt sich im Allgemeinen im Skontobereich und beinhaltet ergänzend zur sofortigen Auszahlung auch ein Dienstleistungspaket. Dieses enthält die Zahlungseingangsverbuchung, das Mahnwesen, die gesamte Hinterbliebenenbetreuung in Nachlassangelegenheiten, Versicherungen oder Betreuungsverhältnissen. Darüber hinaus kann der Bestatter seinem Hinterbliebenen eine Ratenzahlungsmöglichkeit sowie verlängerte Zahlungsziele anbieten. Da auch Sozialbestattungen angekauft werden, wird auch dieser zeitaufwendige Betreuungsaufwand von der ADELTA. FINANZ AG übernommen.

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

Die ADELTA.FINANZ AG bietet interessierten Bestattern ein persönliches und unverbindliches Informationsgespräch an.

www.adeltafinanz.com

Erste-Hilfe-Buch für Trauernde:

… und leben muss ich ohne Dich

Nico Gourgé
… und leben muss ich ohne Dich – Trauern für Anfänger

Gebundene Ausgabe, 124 S.
ISBN 978-3-9523672-4-7
Jerry Media Verlag 2014
14,95 €, inkl. MwSt.

Die direkte Art, mit der Nico Gourgé ein für die meisten Menschen extrem schwieriges Thema behandelt, macht sein Buch so wertvoll.

Wie geht man mit dem Tod eines nahestehenden Menschen um? Was kann man tun, um von der Trauer nicht völlig aus der Bahn geworfen zu werden? Wenn es ein unvermeidlicher Teil des Lebens ist, dass wir alle früher oder später mit Tod und Trauer konfrontiert werden, warum sind wir dann normalerweise nie darauf vorbereitet? Hilft Holzhacken gegen Apathie und Seelenschmerz?
Nico Gourgé musste 2005 selbst eine schwere Trauererfahrung bewältigen. Seine persönlichen Erfahrungen und Erkenntnisse bilden die Grundlage für dieses „Erste-Hilfe-Buch" für Trauernde. Wer es liest, bekommt Denkanstöße, Trost, Halt und Empfehlungen. Der Autor vermittelt, wie der Prozess des Trauerns abläuft. Ausführlich befasst er sich mit den verschiedenen Gefühlen, die Trauernde überkommen können, so etwa Selbstvorwürfe und Scham, aber auch Wut. Er beschreibt, wie mit plötzlich auftretenden Trauerattacken umzugehen ist und wie man einen verstorbenen Menschen emotional loslässt.
Der Autor beweist viel Mut, indem er dieses sehr berührende Thema provokativ und im lockeren Schreibstil behandelt. Dank seiner unkonventionellen, pragmatischen Herangehensweise gelingt ihm etwas, was bei Trauernden extrem wichtig ist: Sie werden aufgerüttelt. Vor allem gewinnen sie durch die Lektüre die wichtige Erkenntnis: „Das Leben geht weiter!" Gourgés Ratgeber trägt dazu bei, dies nicht nur mit dem Verstand zu erfassen, sondern es auch emotional anzunehmen. Seinem Trauerbuch ist daher bei Trauernden sowie deren Angehörigen eine weite Verbreitung zu wünschen.

Der Autor
Nico Gourgé, Jahrgang 1960, ausgebildeter Journalist, war unter anderem Auslandsreporter und Chefredakteur und lebt heute als Autor, Ghostwriter und Lektor in der Nähe von Heidelberg.

Forum 2015

Pünktlich zum Frühjahrsbeginn öffnet die FORUM am 21. März in Hamburg ihre Pforten.

Über 70 Aussteller der Bestattungsbranche werden hier die Novitäten und Innovationen ihrer Produkte und Dienstleistungen vorstellen. Mit Spannung wird die Präsentation der neuesten Trends erwartet: Sarg-, Urnen- und Wäschekollektionen, Autohersteller und Lieferanten von besonderem Zubehör und Dekorationsartikeln – um nur einige zu nennen. Auch die Anbieter besonderer Bestattungsarten wie Feuer-, See- und Waldbestattungen werden in Hamburg zahlreich vertreten sein.

Foto: © powell33/fotolia.com

Darüber hinaus werden auch namhafte Firmen, die den Arbeitsalltag des Bestatters erleichtern, das Publikum von ihrem Angebot überzeugen. Dienstleister, die das Bestattungsunternehmen entlasten, z. B. im Zahlungs- und Rechnungsverkehr oder auch zuverlässige Papierlieferanten, stehen gerne für ein persönliches Gespräch zur Verfügung.

Die FORUM trägt zu Recht den Untertitel „Bestattung-Trends-Ambiente“, denn abgesehen von dem außergewöhnlichen Angebot, das der Besucher erwarten darf, findet die Messe auch in einer ganz besonderen Location statt: im Schuppen 52, einem denkmalgeschützten klassischen Kaischuppen aus der Kaiserzeit und einem der wenigen im Hamburger Hafen, die noch erhalten sind. Hier finden Sie ein Ambiente, das seinesgleichen sucht. Bereits im Jahr 2013 hat sich dieser Ort für die FORUM als eine Messe-Location der ganz besonderen Art gezeigt.

Sicherlich wird es auch im kommenden März wieder viele begeisterte Besucher geben, die sich über neue Kooperationen und vielfältige Informationen freuen.

www.forum-bestattung.de

Westhelle Köln GmbH
Bestattungsbedarf · Särge · Dekorationen

Abwechslung gefällig?!
Acryl-Glas Dekorationen & Einrichtungen immer wieder **NEU**

Dekorationen & Einrichtungen für die Aufbahrung und Präsentation aus Acryl-Glas • schlichtes, modernes und zeitloses Design geben Ihrer Aufbahrung oder Ausstellung Leichtigkeit und Großzügigkeit • individuelles Dekorieren – immer wieder neu • Produkte sind miteinander kombinierbar

© Design ist gesetzlich geschützt.

www.westhelle-koeln.de • Tel.: 02 21 - 39 57 16

Die Kultur Asiens im Frühjahr genießen

Die Fachreise für Bestatter/-innen

Foto: © chungking/fotolia.com

Der renommierte Reiseveranstalter atf Art Travel Forum hält auch in diesem Jahr wieder interessante und spannende Angebote bereit.

Im Frühjahr gibt es für Bestatter/-innen und deren Freundeskreis die Möglichkeit, Asien innerhalb einer Fachreise zu erkunden.

Unter dem Motto **„PURES ASIEN – Hongkong und Singapur. Asien zwischen Moderne und Tradition“** findet die Reise vom 31. März bis zum 8. April 2015 statt.

In Zusammenarbeit mit der Association der Bestatter in Asien wurde ein besonderes Reiseprogramm für Bestatter ausgearbeitet: In Hongkong und Singapur wohnen Sie in einem Luxushotel und es erwartet Sie ein buntes Programm von Sampan Bootstour durch die schwimmenden Märkte, Barbecue auf den Dächern Hongkongs, Sonderempfang bei Bestattern und Friedhofsanlagen, Tram Tour mit Champagner – um nur einige Highlights zu nennen.

Seitens der Association der Bestatter in Asien ist die Teilnehmerzahl limitiert. Der Reiseveranstalter bittet daher um Ihr Verständnis, dass Anmeldungen nach Eingang berücksichtigt werden müssen (ausgenommen hiervon sind die Reisegäste, die bereits eine Vormerkungsgarantie durch vorherige Teilnahmen haben).

Der Hinflug erfolgt ab Frankfurt mit Singapur Airlines nach Hongkong und Singapur. Die Rückkehr in Frankfurt erfolgt am 9. April am frühen Morgen. Einzelheiten zu dem Programm der Reise, den Konditionen und den Reiseverbindungen sowie alle weiteren Rückfragen beantwortet Ihnen gerne die Fachreiseabteilung unter der Telefonnummer 07531-942 96 10.

www.arttravelforum.com

Gelungene Trauerfeiern sind Ihre Visitenkarte !

LINN SPRACHVERSTÄRKER
Mobile Lautsprechersysteme für Bestattungen

- Hochwertige, robuste Profigeräte, glasklarer Klang, auch auf weite Entfernungen
- Einsetzbar in und vor der Trauerhalle, am Grab, im Friedwald, ...
- Laiensichere Bedienung
- Individuelle Ausstattungen durch Bausteinsystem
- Einspielen ausgewählter Trauermusik möglich
- Kürzeste Aufbauzeiten dank:
  - drahtloser Mikrofontechnik
  - netzunabhängigem Akkubetrieb
- **Unverbindlicher Teststellungsservice**
- Wir betreuen Sie auch nach dem Kauf, eigene Technikabteilung - schnelle Bearbeitung

LINN SPRACHVERSTÄRKER e.K.
DONATUSSTRAßE 156 50259 KÖLN
TEL 02234 / 2004040 FAX 02234 / 2005240
info@linn-sprachverstaerker.de

Profitieren Sie von unserem **Beratungsservice** !
Unter **02234 / 200 40 40** stehen wir Ihnen jederzeit gerne zur Verfügung.

Oder besuchen Sie uns unter:
www.linn-sprachverstaerker.de

Guck mal …

Text: Katharina Thierse
Fotos: Stefan Uellendahl

Eine zeitgemäße und innovative Präsentation auf den Fachmessen für die Bestattungsbranche ist für die Hersteller und Dienstleister oft entscheidend für ihren Erfolg. uellendahl objekt design ist ein erfahrener Partner für die Bereiche Messebau und Messepräsentation und sorgt für die Gestaltung von besonders ansprechenden Messeständen unter Berücksichtigung von individuellen Vorstellungen.

Es ist wieder so weit: Ein neues Jahr hat begonnen und somit auch eine neue Messesaison. Nach der BEFA 2014, die praktisch alle anderen Veranstaltungen zum kurzzeitigen pausieren gezwungen hat, präsentiert sich das Jahr 2015 wieder mit der gewohnten Vielfalt an Fachmessen. Zahlreiche Anbieter zeigen auf der Forum, Pieta, Leben und Tod, Devota, den Reutlinger Friedhofstagen und vielen weiteren Plattformen ihre Produkte und die neuesten Trends.
In dieser traditionsbewussten Branche wurden immer schon familiär geführte Bestattungsunternehmen von alteingesessenen Handwerksbetrieben mit hochwertigen Produkten beliefert. Dieses Kerngeschäft prägt bis heute viele vertrauensvolle und langjährige Geschäftsbeziehungen. Dennoch hängt der Erfolg eines Unternehmens maßgeblich von innovativen Technologien und kreativen Anbietern ab.
Schon lange werden nicht mehr vornehmlich Urnen, Särge und Bestattungswagen präsentiert. Der Markt ist vielfältiger geworden, und durch die schnellen technischen Entwicklungen der letzten Jahre kann man sich gerade auf den Fachmessen regelmäßig einen guten Überblick über neue Produkte und Techniken verschaffen.
Die Bestattungsunternehmen, die ihren Betrieb modernisieren und neu positionieren wollen, finden im Zuliefermarkt Konzepte und Dienstleistungen auf höchstem Niveau. Egal ob Marketing, Architektur, Finanzdienstleistungen, Drucktechnik, Software usw.
Auch künstlerisch und kreativ erfindet sich die Branche zunehmend neu. Viele Künstler und Designer haben durch ihre außergewöhnlichen Urnen und Särge ihren Beitrag zu einer neuen Bestattungskultur geleistet.
Somit sind die Fachmessen nach wie vor der „Marktplatz" der Bestattungsbranche. Hier trifft man sich und tauscht sich aus. Hier findet man hoch motivierte Geschäftspartner. Hier lernt man den Kopf zur Stimme kennen. Hier kann man Produkte sehen und anfassen. Hier gibt es Inspiration und Business.
Gerade weil die Bestattungsbranche sehr traditionell und der Zuliefermarkt kompakt ist, müssen neue Produkte gut durchdacht sein. In den letzten Jahren ist der Markt vielfältiger geworden. Auch hier belebt die Konkurrenz das Geschäft. Auf den Messen kann sich der Bestatter ausgezeichnet über die dargebotenen Produkte informieren, Qualitätskriterien und Preise vergleichen. Die Messen sind professionell organisiert. Begleitend zu den Fachausstellungen werden die Gäste ausgezeichnet verpflegt, sie können branchenspezifischen Vorträgen lauschen, auf Galaabenden Geschäftsverbindungen festigen oder auf Sightseeingtouren die Stadt erkunden.

Für die ausstellenden Firmen sind die Fachmessen wichtige Termine im Veranstaltungskalender. Hier wird genau beobachtet, wie sich der Mitbewerber präsentiert, ob das eigene Produkt konkurrenzfähig ist und wie die Weichen gestellt werden. Hier ist die Stelle, um sich einzuordnen, Netzwerke zu schaffen und sich auf dem Markt zu positionieren.
Sich auf seinem Stand modern, professionell und nachhaltig zu präsentieren, ist gerade für kleinere Firmen ein logistisch oft sehr aufwendiges und komplexes Unterfangen. Hier kann sich der Aussteller z. B. an die Firma uellendahl objekt design wenden. Dipl.-Designer Stefan Uellendahl ist seit 13 Jahren in der Branche aktiv und arbeitet als Schauwerbegestalter, Messebauer und Designer. Die Firma uellendahl objekt design unterstützt sowohl Bestatter bei der Umsetzung ihrer Firmenpräsentation bei Hausmessen, Gewerbeschauen oder dem Tag des Friedhofs als auch die Zulieferer der Branche bei der Planung und der Umsetzung von Messeständen jeglicher Größe und an jedem Ort. Allein bei der BEFA 2014 in Düsseldorf war die Firma uellendahl objekt design mit acht Messeständen vertreten.

Also dann, wir sehen uns auf der Messe …

www.uellendahl-design.de

Bestatter sucht
Bestattungswagen

E-Klasse W 211 ab 2003
Vito oder VW T 5 ab 2004

Tel. 02685-636 Fax 02685-987542

Für vorgemerkte Käufer suchen wir
Bestattungsunternehmen
im gesamten Bundesgebiet

mit und ohne Immobilien · auch kleinere Betriebe

WOLF
Unternehmensvermittlung

Fachmakler für Bestattungsunternehmen seit 1985
56305 Puderbach · Mittelstraße 13
Tel. 02684-979178 · ***info@immo-wolf.de***

BW | BestattungsWelt
Das Fachblatt für die Bestattungsbranche

unabhänig · innovativ · kreativ

Nutzen Sie die Gelegenheit, Ihr Produkt in einem modernen Kommunikations- und Werbemedium vorzustellen, gerne auch als redaktionelle Anzeige!
Anzeigen immer 4-farbig ab € 150,00.

Tel. 0221-277 949 20 · Fax 0221-277 949 50

www.bestattungswelt.com

Licht und Leuchter

Seit 1985 Licht & Leuchter

Waren aus NE-Metallen und Metallgestaltung

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

Ralf Krings seit 1985

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

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

Sylter Seebestattungs-Reederei

- *freier und unabhängiger Familienbetrieb*
- *seit über 25 Jahren auf Sylt ansässig*
- *mit uns direkt ab Hafen Hörnum/Sylt*
- *kurzfristige und individuelle Termine*

Kapt. Fritz Ziegfeld

Ms. Ekke Nekkepen

Sylter Seebestattungs-Reederei
Kapitän Fritz Ziegfeld
Boy-Truels-Straße 22 · 25980 Sylt OT Westerland
Tel. 04651 - 92 96 98 · Fax 04651 - 2 86 24
www.sylterseebestattungsreederei.de

TERMINE

FACHMESSEN

21.03.2015
FORUM Bestattung-Trends-Ambiente, Hamburg

08.–09.05.2015
LEBEN UND TOD, Bremen

13.–15.05.2015
POSTMORTALE, Hannover

29.–31.05.2015
PIETA, Dresden

15.–16.07.2015
REUTLINGER FRIEDHOFSTAGE, Reutlingen

FRIEDHOFSVERWALTUNGSTAG

12.03.2015 Bonn
02.07.2015 Erfurt
05.11.2015 Hamburg

Anmeldung und weitere Informationen über Inhalte finden Sie unter www.friedhofsverwaltungstag.de

BESTATTERTAG

25.02.2015 Offenburg
04.03.2015 Bremen
18.03.2015 Aachen
15.04.2015 Nürnberg
22.04.2015 Marburg

Anmeldung und weitere Informationen über Inhalte sowie Wegbeschreibung unter www.bestattertag.de

FACHREISEN

31.03 .–08.04.2015
„Pures Asien –Hongkong und Singapur“
Asien zwischen Moderne und Tradition

Fachreise für Bestatter und deren Freundeskreis

Weitere Infos unter: www.arttravelforum.com

INSERENTEN

2 **mevisto GmbH**
www.mevisto.eu
5 **BOK Eisfeld GmbH**
www.bok-eisfeld.de
7 **Rappold Karosseriewerk GmbH**
www.rappold-karosserie.de
9 **6. Reutlinger Friedhofstag**
www.reutlinger-friedhofstag.de
11 **Seebestattungs-Reederei Albrecht**
www.seebestattung-albrecht.de
13 **Lavabis GmbH**
www.lavabis.com
14 **Bestattertag**
www.bestattertag.de
16 **Adelta.Finanz AG**
www.adeltafinanz.com
19 **Reederei Huntemann GmbH**
www.reederei-huntemann.de
20 **Westhelle Köln GmbH**
www.westhelle-koeln.de
21 **Linn Sprachverstärker**
www.linn-sprachverstärker.de
22 **Reederei H. G. Rahder GmbH**
www.seebestattung-buesum.de
23 **Kurt Eschke KG**
www.bestattungsfuhrwesen.de
24 **ikt Lenz GmbH & Co. KG**
www.natururne.de
24 **Ralf Krings Licht & Leuchter**
www.licht-leuchter.de
25 **Ahorn AG**
www.ahorn-ag.de
25 **Sylter Seebestattungsreederei**
www.sylterseebestattungsreederei.de
26 **PaxMare Seebestattungsreederei der Hammonia GmbH**
www.seebestattungen-paxmare.de
27 **Daxecker Sargerzeugung**
www.daxecker.at
28 **Rapid Data GmbH**
www.rapid-data.de

BEILAGEN
Adelta.Finanz AG
www.adeltafinanz.com
Forevent GmbH
www.forum-bestattung.de
Messe Dresden Pieta
www.messe-dresden.de
V+V Handels GmbH
www.vv-gmbh.com
Beschriftungen nach Maß
www.beschriftung-nach-mass.de

PLATZ DES GUTEN GESCHMACKS

Was ist ein Sarg? In erster Linie ist er Gradmesser für die Wertschätzung der Hinterbliebenen gegenüber den lieben Verstorbenen. Ein hochwertiger Sarg ist aber auch Ausdruck der Beratungsqualität der Bestatter und eine gute Möglichkeit für Sie, mehr zu verdienen. Hölzer in bester Güte, Sorgfalt in der Verarbeitung, stilvolle Modelle von klassisch bis modern.

Daxecker – Sargkultur aus Oberösterreich.

Daxecker®

Daxecker Holzindustrie GmbH | Hauptstraße 23 | A 4101 Feldkirchen/D. | T +43 7233 6277 0 | www.daxecker.at

powerordo

Rapid Data GmbH Telefon +49 451 619 66-0 info@rapid-data.de www.rapid-data.de