



# BESTATTUNGSWELT

Das Fachblatt für die Bestattungsbranche

Ausgabe 01.2020

eins



# Jenseits des Üblichen.



**Daxecker**<sup>®</sup>  
SARGKULTUR AUS ÖSTERREICH



## Liebe Leserin, lieber Leser,

er zählt weltweit zu den größten Komponisten: Ludwig van Beethoven. In diesem Jahr jährt sich sein Geburtstag zum 250. Mal. Grund genug, dieses Jubiläum gebührend zu feiern.

Was jedoch sein Lebensende und seine Krankheiten betrifft, so werden wir immer wieder mit Erkenntnissen, Mythen und neuen Vermutungen konfrontiert. Sein Grab in Wien wurde bereits zweimal geöffnet, um über den Verdacht auf Tod durch Bleivergiftung Klarheit zu erhalten. Wussten Sie, dass von dem Künstler eine Lebendmaske existiert, die erst nach dem zweiten Abnahmeversuch zustande kam, weil Beethoven die Befürchtung hatte, daran zu ersticken? Seine letzten Worte sollen „Schade, schade, zu spät!“ gelautet haben. Die Grabrede zu Beethovens Bestattung in Wien verfasste Franz Grillparzer und vorgetragen wurde sie seinerzeit von einem Schauspieler.

In seiner Geburtsstadt Bonn dreht sich dieses Jahr alles um das musikalische Genie: Ausstellungen, Konzerte mit prominenten Künstlern sowie Sonderveranstaltungen geben sich bereits seit Ende 2019 die Klinke in die Hand. So wird das Programm zum Beethoven-Jahr auch von seinem Leben und seinen musikalischen Meilensteinen geprägt. Weitere Informationen zu den Veranstaltungen und Einzelheiten im Überblick gibt es unter [www.bthvn2020.de](http://www.bthvn2020.de)

Herzlichst

Ihr BestattungsWelt-Team

**Britta Schaible**  
Redaktion

**Nicola Tholen**  
Projektleitung



**BESTATTERTAG**  
HÖREN, UMSETZEN, GEWINNEN

Informationen und Anmeldung unter  
[www.bestattertag.de](http://www.bestattertag.de)



**10**  
**Abschied nehmen – Erinnerung persönlich gestalten**  
Die BestattungsWelt im Gespräch mit Manuela Hauser-Hiebeler



**14**  
**Hoffnung schenken**  
Mit einer Gedenkspende an die Nothilfeorganisation **ÄRZTE OHNE GRENZEN** e. V.



**16**  
**Der Parasit**  
*Baumeister & Baumeister*

**BEITRÄGE**

- 3 **Editorial**
- 6 **Und danach?**  
Erasmus A. Baumeister
- 10 **Abschied nehmen – Erinnerung persönlich gestalten**  
Die BestattungsWelt im Gespräch mit Manuela Hauser-Hiebeler aus Heidelberg
- 12 **Abschied vom Ruhrpottkind Rudi Assauer**  
Beerdigung von Rudi Assauer  
*Hans-Joachim Frenz*
- 14 **Hoffnung schenken**  
Mit einer Gedenkspende an die Nothilfeorganisation **ÄRZTE OHNE GRENZEN** e. V.
- 16 **Der Parasit**  
*Jule Baumeister, Baumeister & Baumeister*
- 18 **Gesucht, gefunden**  
Rapid Data GmbH
- 20 **Neu gemischte Karten bei altbewährter Qualität**  
Benjamin Petker ist neuer Geschäftsführer der Engelsinfonie
- 21 **Leuchtende Kunst für tröstliche Momente**  
Westhelle Köln GmbH
- 22 **Nehmen Sie Ihr Unternehmen in die Hand**  
... mit individuell gestalteten Beratungsunterlagen
- 25 **Lesenswert: Individuelle Krisenbewältigung**  
Der BW-Buchtip
- 26 **Termine/Inserenten**

**IMPRESSUM**

<p><b>Herausgeber</b> Agentur Erasmus A. Baumeister e. K. c/o Verlag BestattungsWelt Ltd Neusser Straße 617-621 50737 Köln <b>Geschäftsführung</b> Hans-Joachim Frenz</p>	<p><b>Redaktionsanschrift</b> Verlag BestattungsWelt Ltd Jakob-Esser-Platz 2 50354 Hürth Telefon: 02233 628 328 info@bestattungswelt.com www.bestattungswelt.com</p>	<p><b>Chefredaktion und Projektleitung</b> Britta Schaible Nicola Tholen <b>Erscheinungsweise</b> zweimonatlich <b>Nächster Anzeigen-/Redaktionsschluss</b> 20.03.2020</p>	<p><b>Gestaltung</b> Florian Rohleder <b>Copyright</b> Verlag BestattungsWelt Ltd. Nachdruck, Vervielfältigung und elektronische Speicherung, auch auszugsweise, sind nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlags gestattet.</p>	<p>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.</p>	<p>Bei Preisausschreiben der Redaktion ist der Rechtsweg ausgeschlossen. Es gelten die Mediadata vom 01.01.2020. € 7,50</p>
---	--	--	--	--	---

# Dortmund

## 11.03.2020

Parkhotel Wittekindshof  
Westfalendamm 270  
44141 Dortmund



# Hamburg

## 25.03.2020

Forum Ohlsdorf  
Cordes-Halle  
Fuhlsbüttler Str. 756  
22337 Hamburg



### Vorschau: Offenburg 13.05.2020 Hildesheim 10.06.2020



**Ben Hoffmann**

- Social Media für Bestattungsunternehmen



**Hans-Joachim Frenz**

- Sozialamtsbestattungen aus Sicht eines Premiumdienstleisters
- Endlich ohne Außenstände und Ausfallrisiko arbeiten



**Martin Ehrly**

- Bestattersoftware, maßgeschneidert



**Karsten Schröder**

- Raumgestaltung von Bestattungsunternehmen
- Umbau oder Neubau, was kostet bauen?



**Wolf Meth**

- Kein Konzept ohne geschulte Mitarbeiter



**Ariane Schnickmann**

- Seit Generationen innovative Ideen und hochwertige Qualität für den Bestattungsbedarf



**Erasmus A. Baumeister**

- Wie als Bestattungsunternehmen auf die dramatische Veränderung des Bestattungsmarktes reagieren?
- Optimierung Bestattungsrechnung
- Mehr Umsatz pro Auftrag



**Kathrin Bischoff-Berger**

- Die Schaufensterausstellung als entscheidendes Element eines ganzheitlichen Marketingkonzeptes



**Lutz Estel**

- Die Diamantbestattung – eine gefragte Alternative zu traditionellen Bestattungsformen

Gebühr **49,- € pro Unternehmen** (Auszubildende kostenfrei)

# UND DANACH?



Text: Erasmus A. Baumeister

**Samstagsvormittags kurz vor elf, Sie kaufen gerade auf dem Markt noch ein paar frische Sachen für das abendliche Kochvergnügen mit guten Freunden in Ihrer neuen Küche ein. Das Handy klingelt. Am Ton hören Sie sofort, dass es die Rufweiterleitung aus Ihrem Bestattungshaus ist.**

Sie treten ein paar Schritte zur Seite und melden sich ganz offiziell. Am Telefon wird Ihnen das morgendliche Ableben der Seniorchefin des größten Autohandels am Ort mitgeteilt. Die Tochter der Verstorbenen ist ganz sachlich, die Verstorbene hat immerhin 97 Jahre durchgehalten, außerdem kennt man sich ja auch schon lange. Nach der schnellen Klärung einiger wichtiger Fakten verabreden Sie einen Gesprächstermin für 14:00 Uhr in Ihrem Unternehmen. Alles perfekt, Sie haben noch genug Zeit für den Einkauf und der Beratungstermin um 14:00 Uhr gibt Ihnen genug Luft für die Freunde am Abend. Die Hinterbliebenen sind glücklich, dass die alte Dame zuhause gestorben ist. Nach Wochen im Krankenhaus hatte man sie für die letzten Stunden nach Hause geholt. Alle sind glücklich, dass es so gelaufen ist. Nach dem fast dreistündigen Gespräch am Nachmittag steht fest, dass es eine Erdbestattung am kommenden Freitag um 11:00 Uhr mit fast 200 Trauergästen werden wird. Der Pfarrer spielt mit, Trauerdruck und Anzeigen sind besprochen und die Blumen werden am Montag geplant.

Natürlich läuft alles völlig reibungslos, Sie und Ihre Mitarbeiter sind absolute Profis und Qualitätsanbieter auf höchstem Niveau. Freitag um 13:00 Uhr haben Sie mit Ihrem Team die Kapelle aufgeräumt, alles verpackt und sind auf dem Weg ins Unternehmen. Die Trauergesellschaft sitzt im Edelgasthof um die Ecke. Viele Trauergäste auch von auswärts sind anwesend. Sie können nachmittags von Ihrem Schreibtisch noch sehen, wie viele Autos mit fremden Kennzeichen den Stadtteil verlassen. Sie wissen, dass in den nächsten Tagen die Rechnungen für die durchlaufenden Positionen eintreffen, so dass Sie dann die entsprechende Rechnung schreiben können. Ihre Erfahrung sagt Ihnen, dass die Rechnung nicht zu lange auf sich warten lassen darf, da die Angehörigen in der Regel diese Thematik abschließen wollen. Locker fixieren Sie einen Termin für das Ende der nächsten Woche, um die Rechnung persönlich bei den Angehörigen vorbeizubringen. Einen kurzen Gedanken verschwenden Sie noch einmal an den gelungenen Samstagabend vergangener Woche und das perfekte Hirschfilet mit den besten Steinpilzen der Welt. Dass die selbstgemachte Sherry-Creme mit den frischen Beeren etwas zu flüssig war, spielte gar keine Rolle.

### Und danach?

Was passiert eigentlich, nachdem Sie die Rechnung ausgeliefert und besprochen haben? Wie viel darf ein Bestattungsunternehmen in den folgenden Wochen und Monaten noch mitspielen? Nach der Bestattung

ist noch lange noch nicht Schluss. Da es in Zukunft für deutsche Bestattungsunternehmen immer wichtiger wird, das Dienstleistungsangebot deutlich zu vergrößern, spielt natürlich auch die Zeit nach dem Zuschaukeln des Grabes eine immer wichtigere Rolle. Klassiker wie Danksagung, Jahrgedächtnisse, Erinnerungsschmuck, Gedenkveranstaltung im eigenen Unternehmen etc. müssen im Auge behalten werden. Was ist mit Grabstein, Grabanlage und Grabpflege? Das alles sind Produkte und Dienstleistungen, die ein zeitgemäßes Bestattungsunternehmen in Zukunft gleich mit vertreiben kann. Das Bestattungsunternehmen ist und bleibt immer erster Ansprechpartner im Todesfall. Aus dieser Position, die sich in absehbarer Zeit nicht ändern wird, lässt sich aus unternehmerischer Sicht des Bestattungsunternehmens noch viel machen. Ein Bestattungsunternehmen kann heute alle Gewerke, die für eine Bestattung, egal, welcher Form, notwendig sind, selbst anbieten, durchführen und abrechnen. Natürlich gibt es hier regional völlig unterschiedliche Voraussetzungen, Möglichkeiten und Ideen, aber aus unternehmerischer Sicht finden sich immer unzählige Dinge, die das eigene Leistungsspektrum ergänzen können. Immer neue Dienstleistungen kommen dazu und müssen erfunden werden. Es ist immer unproblematischer, als Bestattungsunternehmen ein privates Kolumbarium anzubieten, also gleich die Friedhofsleistung mit zu verkaufen. Ich stelle Ihnen gerne verschiedene umsetzungsfähige Konzepte hierzu



### Erinnerungsschmuck + Objekte

befüllbar + mit Patentverschluss



info@nanogermany.de

T: (0)2153 127 88 81



### Fingerprintschmuck

Finger, Babyhände + Füße, Pfoten, Handschrift, ...

nano Secret

nano TRIUM

nano Lifelines

vor. Immer mehr Bestattungsunternehmen werden zu Vollsortimentern, d. h., dass sie alle anderen Gewerke mit anbieten und die Hinterbliebenen im Trauerfall nur einen Ansprechpartner, das Bestattungsunternehmen, haben. So müssen sich die Angehörigen, immer häufiger aus der Ferne, nicht zwei, drei oder vier Ansprechpartner suchen, sondern nur einen. Die gesellschaftliche Entwicklung verlangt dies immer mehr. „Alles aus einer Hand“ ist auch in der Bestattungsbranche die Entwicklung, die Ihr Unternehmen noch erfolgreicher und vor allen Dingen noch zukunftstauglicher macht. Außerdem haben Sie nach einer perfekt durchgeführten Bestattung unglaublich zufriedene Kunden. Die Hinterbliebenen sollen also nicht zufällig beim nächsten Trauerfall an Ihr Unternehmen und Ihre perfekten Leistungen denken, sondern die Angehörigen sollen doch am besten gleich für den Rest der Familie Bestattungsvorsorgen mit finanzieller Absicherung abschließen. Sie müssen die Gunst der Stunde nutzen, die Zufriedenheit der Angehörigen lässt die Ohren zum Thema Bestattungsvorsorge öffnen. Sie fallen natürlich nicht mit der Tür ins Haus, sondern Ihre Kunden müssen von selbst auf die Idee kommen, dass die Vorsorgefrage der nächste logische Schritt nach Omas gelungener Bestattung ist. Das Instrument, das Ihnen ermöglicht, Ihr umfangreiches Leistungsspektrum nach der Bestattung den Angehörigen zu präsentieren, sind die „Beratungsunterlagen II“ oder die „Beratungsunterlagen danach“. Die „Beratungsunterlagen I“ kommen bei der Beauftragung ins Spiel, inhaltlich werden hier all Ihre Dienstleistungen, Räume, Ideen, Produkte und Preise präsentiert. Hierbei handelt es sich um Ihr wichtigstes Werkzeug überhaupt, gerade zur Steigerung des Umsatzes pro Auftrag. Durch eine optimale

Verkaufpsychologie und eine geänderte Arbeitsweise, auf Basis unserer jahrzehntelangen Branchenerfahrung, werden Sie sofort mehr Dienstleistungen und bessere Produkte verkaufen. Ihren Kunden erschließen sich Ihre Leistungen, Möglichkeiten und Produkte von selbst. Die Kunden verstehen in kürzester Zeit, was alles möglich ist und besonders, dass es nicht sofort 10.000 € kostet. Durch die Beratungsunterlagen steigern Sie sofort Ihren Durchschnittsumsatz. Bei diesen Beratungsunterlagen handelt es sich um ein aufwendiges Hardcover-Buch, einen digitalen und interaktiven Baustein für Ihre Website und eine Tablet-/Notebook-Präsentation. Genau dieses Instrument wird durch die Fortsetzung „Beratungsunterlagen II“ ergänzt. Ungefähr auf der halben Seitenzahl werden alle weiteren Leistungen selbsterklärend präsentiert. Die Verkaufpsychologie lässt den Kunden alles schnell verstehen. Die „Beratungsunterlagen II“ werden den Angehörigen zusammen mit der Rechnung übergeben und auf unbestimmte Zeit überlassen. Mit ein paar Worten, dass in diesem Buch alle weiteren Schritte und Möglichkeiten dargestellt sind, erläutern Sie die Übergabe dieser Unterlagen. Ihre Kunden sind mit Ihren Leistungen und Preisen außergewöhnlich zufrieden, schauen Sie sich Ihre Bewertungen an. Die Stimmung Ihrem Bestattungsunternehmen gegenüber ist großartig. Natürlich werden sich diese Kunden weiter mit Ihren Leistungen beschäftigen, aber nur wenn diese selbsterklärend und qualitativ hochwertig in einem perfekten Hardcover-Buch präsentiert werden. Ihre zufriedenen Kunden können sich jetzt, ganz ohne Zeitdruck, im Gegensatz zu der gerade durchgeführten Bestattung mit den weiteren Schritten, Leistungen und Möglichkeiten vertraut machen. Der Weg zum Gedanken an die Bestattungsvorsorge

für den Rest der Familie ist nicht weit, er liegt perfekt aufbereitet auf dem Tisch der zufriedenen Kunden. Mit den „Beratungsunterlagen II“ steigern Sie sofort den Umsatz pro Auftrag, bauen die Kundenbindung weiter aus und stärken besonders Ihre Position als Ansprechpartner Nr. 1 sowohl im Trauerfall als auch vorher und danach. So stellen Sie Ihr Unternehmen für die Zukunft, in jeder Beziehung, perfekt auf. Auch wenn ich es schon hier und da mal geschrieben habe, wir müssen uns die Kunden von morgen erziehen. Das bedeutet, dass die Familie, die den verstorbenen Großvater heute gut und individuell bestattet, auch mit allem was danach noch kommen kann, mit der Großmutter in zwölf Jahren genauso verfährt. Aber die Familie, die heute schon entsorgt, die macht das in zwölf Jahren noch skrupelloser. Wir können uns so den Markt von morgen selbst gestalten. Es muss nur rechtzeitig mit den richtigen Instrumenten und dem richtigen Know-how begonnen werden. Gerne stelle ich Ihnen diese Beratungsunterlagen persönlich vor.

**Und danach?**

Es geht immer noch weiter. Der gesamte Online-Bereich basiert auf Bewertungen. Egal, ob wir ein Hotelzimmer buchen oder eine elektrische Zahnbürste im Internet bestellen, wir lassen uns durch Bewertungen, Sternchen und Kommentare beeinflussen. In unserer Bestattungsbranche ist das nicht anders. Selbstverständlich muss ein Bestattungsunternehmen auf der Jagd nach guten und vielen Online-Bewertungen sein. Nichts ist einfacher als viele gute, echte, nicht bezahlte Google-Bewertungen zu bekommen. Die Kundenzufriedenheit in der Bestattungsbranche ist so hoch wie sonst nirgends, nur spiegelt sich das bis jetzt wenig in Online-Bewertungen wieder. Keine Angst vor schlechten Bewertungen. Sie werden zu 98% sehr gute Bewertungen bekommen. Warum das so ist, erkläre ich Ihnen in dem kostenlosen Leitfaden, den Sie unten anfordern können. Außerdem sind 98 5-Sterne-Bewertungen und zwei 2-Sterne-Bewertungen glaubwürdiger als 100 Mal fünf Sterne.

Fordern Sie unter [nr@erasmus1248.de](mailto:nr@erasmus1248.de) den kostenlosen Leitfaden „Steigerung der Online-Bewertungen für Bestattungsunternehmen“ an.

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



Stefan Grawe  
Bestattungen VIALDIE

„ Mehr Zeit für klassische Gesang

Die Zusammenarbeit mit der ADELTA ermöglicht uns, zeitaufwändige Verwaltungsaufgaben abzugeben und uns dadurch zu entlasten. So können wir uns auf unsere Kernkompetenzen konzentrieren und haben endlich wieder mehr Zeit für unsere Leidenschaften: den klassischen Gesang, Offroad-Touren mit dem JEEP und Waldspaziergänge mit den Hunden. Dafür sind wir sehr dankbar.



[www.adelta-sepulkrall.com](http://www.adelta-sepulkrall.com)

**LAVABIS®** Hygiene Online  
[www.lavabis.de](http://www.lavabis.de)

Arbeitshilfen	Chirurgische Instrumente	Embalsam-Geräte	Hygieneraum
Bestatterbedarf	Dekoration	Embalsam-Produkte	Praktische Sets
Bestattungsinventar	Desinfektion und Reinigen	Hygienebekleidung	Linien und Sargzubehör

neuer Internet-Auftritt  
—  
neue Produkte

LAVABIS GmbH · Steilshooper Allee 49 · 22309 Hamburg  
☎ +49 40 46655525 · 📠 +49 40 46655527 · info@lavabis.de



Foto: © Pietät Hiebeler

# Abschied nehmen – Erinnerung persönlich gestalten

Die Bestattungswelt im Gespräch mit Manuela Hauser-Hiebeler aus Heidelberg

So lautet das Leitmotiv von Pietät Hiebeler und Pietät ist hier durchaus im ursprünglichen Sinn des Wortes gemeint: Befragt man das Wörterbuch, so steht da „taktvolle Rücksichtnahme“. Wie wird das im täglichen Umgang mit Hinterbliebenen und Verstorbenen gelebt, welche Verpflichtung entsteht daraus und was bedeutet das für die Menschen, die Rat und Hilfe benötigen? All das und noch viel mehr verriet uns Manuela Hauser-Hiebeler im Interview.

Text: Nicola Achterberg

Frau Hauser-Hiebeler, Sie leiten ein Bestattungsunternehmen, das seit 1959 besteht. Inzwischen haben Sie drei Filialen und mehrere Mitarbeiter. Vor gut 20 Jahren haben Sie das Bestattungsinstitut übernommen. Wie kam es dazu?

Das hat familiäre Hintergründe. Seit ich Anfang 20 war, bin ich im Bereich Bestattungen tätig, und das immer noch sehr gerne!

Wie waren damals die Reaktionen aus Ihrem Umfeld, was haben Ihre Freundinnen gesagt? Sehr positiv, die haben alle gesagt: „Mach das, das passt gut zu dir!“

Was ist für Sie als Bestatterin besonders wichtig, worin sehen Sie eine besondere Stärke von Pietät Hiebeler?

Es muss alles stimmig sein. Manchmal gehen ja die Vorstellungen darüber, was ein

Mensch sich wünscht, zwischen ihm und seinen Angehörigen sehr auseinander. Da kann es vorkommen, dass jemand eine anonyme Bestattung für sich selbst plant, einfach um seinen Familienmitgliedern später nicht mit der Grabpflege zur Last zu fallen. Und dann stellt sich im Gespräch heraus, dass diese wiederum einen festen Ort für ihre Trauer wünschen. Es ist oft eine Frage des Mittelwegs, alles unter einen Hut zu bekommen.

Bieten Sie besondere Rituale an, die eine Beisetzung unvergesslich machen?

Abschlussriten sind besonders bei Trauerfeiern mit Sarg wichtig, als Übergänge, denn es ist sonst sehr abrupt, wenn der Sarg hinausgetragen wird. Bei uns können die Angehörigen noch einmal an den Sarg herantreten,

Kerzen anzünden und ihren Erinnerungen nachgehen. Das kommt dem Gedenken am Grab, mit Blumen und/oder Erdeinwurf, schon sehr nahe, wo man ja auch genau das tut – persönlich des Verstorbenen gedenken. Oder wir geben den Angehörigen kleine Karton-Herzen, auf die sie ihre Wünsche für den Verstorbenen schreiben können.

Welche Bedeutung hat es für Ihre Kunden, dass sie beim sensiblen Thema Abschied von einer Frau beraten werden – gibt es welche, die auch deshalb lieber zu Ihnen kommen?

Ich glaube, das ist eher nicht so. Personenabhängig, das ja. Meine Schwester ist mit im Unternehmen und es gibt sicherlich Menschen, die lieber zu ihr oder zu mir gehen, aber es spielt keine große Rolle, ob ein Bestatter männlich oder weiblich ist.

Zeigen sich aus Ihrer Sicht in den letzten Jahren Veränderungen im Bereich der Bestattungen. Was stellen Sie so fest?

Der kirchliche Einfluss nimmt ab. Früher war es doch so: Bestattet wurde katholisch oder evangelisch. Mehr Alternativen gab es eigentlich nicht. Heute ist das viel offener, aber dadurch manchmal auch schwieriger. Im Bestattungswald noch einmal mit einem kleinen Glas Sekt auf den Verstorbenen anzustoßen, ist stilvoll und gut machbar. Wenn aber größere Gruppen auf dem Friedhof noch ein Bier auf ihren Freund trinken wollen, kann das befremdlich wirken und ist auch nicht unbedingt im Sinne der Angehörigen. Auch hier heißt es: einen Weg finden, der allen gerecht wird.

Gibt es auch Veränderungen, die Sie sich wünschen würden?

Liebevolle Ideen kann es gar nicht genug geben! Weniger würdevoll, sondern individuell. Das kann ein Blumengesteck in Form einer Gitarre sein, wenn der Verstorbene leidenschaftlich gern auf seiner Gitarre musiziert hat. Oder schöne Grabbeigaben, etwas Selbstgemachtes beispielsweise. Das Lieblingslied zu hören – es gibt unendliche Möglichkeiten.

Bei uns können die Angehörigen noch einmal an den Sarg herantreten, Kerzen anzünden und ihren Erinnerungen nachgehen.

Was tun Sie, um von Ihrem anspruchsvollen Beruf einmal abschalten zu können?

Ich lese ja sehr gerne Krimis. Am liebsten ist mir aber, Zeit mit meinen beiden Enkeln zu verbringen, ich bin eine begeisterte Großmutter!

Verraten Sie uns Ihr bevorzugtes Reiseziel? Das ist das Allgäu: Ein schönes Hotel, spazieren gehen, die Luft ist so gut, bummeln, etwas Feines essen, dabei kann ich mich wunderbar erholen.

Sie arbeiten eng mit der ADELTA.BestattungsFinanz zusammen. Was heißt das für Ihren Geschäftsalltag?

Als Bestatterin möchte ich es immer gerne allen recht machen. Da berate ich viel, es geht um sehr Persönliches und wenn ich dann nachher mahnen müsste, weil jemand seine Rechnung nicht bezahlt, dann wäre das schon unangenehm. So muss ich mich darum gar nicht kümmern, sondern die ADELTA macht das für mich!

Wenn Sie sich noch einmal entscheiden müssten, würden Sie die Zusammenarbeit mit der ADELTA.BestattungsFinanz erneut so eingehen?

Aber absolut! Ich bin schon lange dabei, schon seit über zehn Jahren – das sagt doch alles!

Frau Hauser-Hiebeler, wir bedanken uns sehr herzlich für das überaus interessante Gespräch!

[www.pietat-hiebeler.de](http://www.pietat-hiebeler.de)

Wer Pietät lebt, stellt einen großen Anspruch an sich selbst: menschlich und fachlich, da ist kein Abschied wie der andere. Dass das hervorragend klappen kann, beweist Pietät Hiebeler jeden Tag aufs Neue – immer für die Menschen da, die zu Manuela Hauser-Hiebeler und ihrem Team kommen. Die Bestattungswelt wünscht ihr und dem ganzen Team von Pietät Hiebeler weiterhin viel Erfolg und alles Gute!



# Abschied vom Ruhrpottkind Rudi Assauer

Beerdigung von Rudi Assauer

Text: Hans-Joachim Frenz

Von Herne über Dortmund nach Schalke – Rudi Assauer war ein echter Malocher aus dem Pott. Mit der Zigarre im Mund managte er den FC Schalke 04 und machte aus dem Abstiegs-kandidaten einen UEFA-Cup- und DFB-Pokalsieger. Am 6. Februar 2019 erlag er mit 74 Jahren in Hertzen den Folgen seiner Alzheimer-Erkrankung.

Rudolf „Rudi“ Assauer wurde am 30. April 1944 in Sulzbach-Altenwald geboren und wuchs im westfälischen Hertzen auf. Hier begann er schon früh mit dem Fußballspielen im örtlichen Club. Mit 14 Jahren beendete er seine Schullaufbahn und begann seine Ausbildung zum Stahlbauschlosser. 1964 wechselte er als Abwehrspieler zu Borussia Dortmund und gewann nur zwei Jahre später mit der Mannschaft den Europapokal der Pokalsieger. Neben seiner fußballerischen Laufbahn absolvierte er noch eine zweite Ausbildung zum Bankkaufmann.

1970 ging er zu Werder Bremen, wo er 1976 ins Management wechselte – nach 307 Spielen in der Fußballbundesliga. Vom 15. Mai 1981 bis zum 4. Dezember 1986 war Assauer zum ersten Mal Manager beim FC Schalke 04, wurde jedoch entlassen. Er kehrte erst am 1. April 1993 nach Gelsenkirchen zurück und blieb dort bis 2006. Während seiner zweiten Amtszeit konnte er 1997 den UEFA-Pokal sowie 2001 und 2002 den DFB-Pokal mit dem FC Schalke 04 gewinnen. Ende des Jahres 2012 wurde seine Alzheimer-Erkrankung öffentlich bekannt.

**Trauerflor und Gedenkminuten im Stadion**  
Wenige Stunden nach Bekanntgabe des Todes von Rudi Assauer spielte der FC Schalke 04 im Heimspiel gegen Fortuna Düsseldorf. Beide Mannschaften liefen mit Trauerflor auf und vor dem Anpfiff gab es eine Schweigeminute. Ab dem 9. Februar 2019 lag ein Kondolenzbuch im Stadion aus. Auch sein ehemaliger Verein Borussia Dortmund startete sein Heimspiel gegen die TSG Hoffenheim am 9. Februar 2019 mit einer Schweigeminute und Trauerflor. Rudi Assauer war bis zu seinem Lebensende Mitglied bei Borussia Dortmund geblieben. 2010 bekam er unter anderem für seine 40-jährige Mitgliedschaft im Verein einen Stern auf dem BVB Walk of Fame.

**Trauerfeier mit Live-Übertragung**  
Am 15. Februar 2019 fand um 11 Uhr in der Probsteikirche St. Urbanus in Gelsenkirchen-Buer eine große Trauerfeier mit rund 1.200 Gästen statt. Sie wurde in der Veltins-Arena übertragen, wo rund 2.000 Fans zuschauen konnten.

Der Sender Sport1 übertrug Teile der Trauerfeier am Abend im Fernsehen. 800 Plätze in der Kirche wurden vom FC Schalke 04 an Fans verlost. Die restlichen Plätze nahmen neben Rudi Assauers Töchtern Bettina Michel und Katy Assauer auch seine ehemalige Lebensgefährtin Simone Thomalla mit ihrer Tochter Sophia sowie viele Bundesliga- und Fußballgrößen ein: Uli Hoeneß, Rudi Völler, Reinhard Rauball und Hans-Joachim Watzke waren vor Ort, aber auch NRW-Ministerpräsident Armin Laschet und der Gelsenkirchener Oberbürgermeister Frank Baranowski. Der ehemalige Schalke-Trainer Huub Stevens sowie Clemens Tönnies, Aufsichtsratsvorsitzender des FC Schalke 04, hielten bewegende Reden. Nach der Messe wurde die Trauerfeier im Stadion fortgesetzt. Hier gab es für alle Besucher kostenloses Bier sowie Bratwurst. Der Ruhrkohle-Chor sang mit Gästen das Vereinslied vom FC Schalke 04 zum Gedenken an Rudi Assauer.

**Beisetzung im Westerholter Wald**  
Die Beisetzung fand noch vor der öffent-

lichen Trauerfeier in der Ruhestätte Natur im Westerholter Wald unter Ausschluss der Öffentlichkeit statt. In dem Wald in der Nähe seiner Heimatstadt Hertzen soll er anonym begraben worden sein. Seit dem 10. Dezember 2019 heißt der Platz, auf dem die Veltins-Arena steht, offiziell Rudi-Assauer-Platz und ist postalisch unter der Adresse Rudi-Assauer-Platz 1 zu erreichen.

[www.adelta-sepulkral.com](http://www.adelta-sepulkral.com)



**Hans-Joachim Frenz**  
ist Direktor des Gesamtvertriebs der ADELTA.FINANZ AG, Düsseldorf, und erzählt hier über Bestattungen prominenter Persönlichkeiten.

Telefon: (0211) 35 59 89-23  
E-Mail: [frenz@adeltafinanz.com](mailto:frenz@adeltafinanz.com)

Erinnerungsdiamanten von ALGORDANZA:  
Ihr Kunde wählt!  
Der Erinnerungsdiamant kann entweder aus der Kremationsasche oder mindestens 5 g Haaren der verstorbenen Person entstehen.

Gerne beraten wir Sie kostenlos unter Tel. 00800 7400 5500!

Urne oder Haare →

**ALGORDANZA™**  
SWISS MADE



## Projekt Nothilfe im Südsudan

schnell, professionell und helfen unabhängig von Herkunft, Religion oder politischer Überzeugung der Betroffenen. Die Organisation leistet in über 70 Ländern medizinische Hilfe. 1999 erhielt ÄRZTE OHNE GRENZEN den Friedensnobelpreis.

Mit der Gedenkspende können wichtige Brücken gebaut werden: Auf diese Weise entstehen Handreichungen mit wertvoller Hilfestellung. Sprechen Sie mit den Angehörigen darüber. Gutes zu tun, kann auch tröstlich sein. Für weitere Informationen steht Ihnen Änne Rosenberg gerne unter den folgenden Kontaktdaten zur Verfügung:

Tel.: 030 700 130 152

E-Mail: [aenne.rosenburg@berlin.msf.org](mailto:aenne.rosenburg@berlin.msf.org)

[www.aerzte-ohne-grenzen.de](http://www.aerzte-ohne-grenzen.de)

Im Südsudan herrscht große Not. Der Bürgerkrieg und Naturkatastrophen haben ihre Spuren hinterlassen: Über sieben Millionen Südsudanesen sind auf humanitäre Hilfe angewiesen. Die Ärztin Katharina von Goldacker, die derzeit mit einem Team von ÄRZTE OHNE GRENZEN vor Ort ist, hilft den Menschen, die ohne ihre Unterstützung kaum Überlebenschancen hätten. Eigentlich hatte sie geplant, bereits vor Weihnachten nach Hause heimzukehren. Aufgrund ihrer wertvollen Arbeit erfährt sie jedoch positive Entwicklungen und vor allem viel Dankbarkeit und Hoffnung seitens der Patienten.

Sie hilft lebensbedrohlich erkrankten Kindern und Erwachsenen, kämpft gegen die Mangelernährung sowie gegen Tropenkrankheiten und damit verbundene Krankheitsbilder. Katharina von Goldacker weiß, dass sie und ihr Team manchmal auch mit kleinen Schritten viel bewirken können. Neben dem Blick in die hoffnungsvollen Gesichter ihrer Patienten im Südsudan ist es außerdem die kollegiale Zusammenarbeit im Team, die ihre Heimkehr wohl noch ein bisschen verzögern wird, denn ihre Hilfe wird vor Ort besonders gebraucht und geschätzt.

# Hoffnung schenken

Mit einer Gedenkspende an die Nothilfeorganisation ÄRZTE OHNE GRENZEN können Menschenleben gerettet werden.

Text: Britta Schaible

„Anstelle von Kränzen und Blumen bitten wir um eine Spende an ...“

Diesen Hinweis lesen wir oft in den Traueranzeigen. Für viele Hinterbliebene ist es in ihrer Trauer wichtig, etwas Bleibendes zu schaffen. Sie haben das Bedürfnis, im Gedenken an den Verstorbenen, eine Hilfestellung den Menschen anzubieten, die in Krisen- oder Kriegsgebieten auf Versorgung und Unterstützung angewiesen sind. Auf diese Weise kann Leben gerettet oder

zumindest eine Basis geschaffen werden, die ein Leben in Würde ermöglicht. Die verheerenden Bilder der Großbrände und Überschwemmungen in Australien z. B. und das Leid der Bewohner und Tiere dieses Kontinents begleiten uns seit vielen Wochen. Gerade in Zeiten des Klimawandels und den damit verbundenen Naturkatastrophen geraten darüber hinaus immer wieder Menschen in eine außergewöhnliche Notlage.

Mangelernährung, medizinische Unterversorgung, Krankheiten und Epidemien: Weltweit herrschen in vielen Ländern dauerhafte Missstände mit alarmierenden

Versorgungsengpässen. Oft kann schon eine kleine Spende ein großes Wunder bewirken. Wussten Sie, dass z. B. mit einer Spende von € 20,00 ein Entbindungssset bereitgestellt werden kann, sodass Hebammen zwei Frauen helfen können, ihre Kinder sicher zur Welt zu bringen? Eine Spende von € 70,00 sichert den Impfstoff, um 280 Kinder gegen Masern zu immunisieren.

Die internationale Nothilfeorganisation ÄRZTE OHNE GRENZEN arbeitet losgelöst von politischen Interessen und finanziert alle Hilfsprojekte über private Spenden. Die Einsatzteams handeln

## Mobile Lautsprecheranlagen für Bestattungen



**Neue gesetzliche Bestimmungen!**  
Wir liefern zukunftssichere, gebühren- und anmeldefreie Funkfrequenzen!

Wahlweise:  
Sender  
- Handmikrofone  
- Ansteckmikrofone  
- Headsetmikrofone

### LINN SPRACHVERSTÄRKER

- 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.  
DONATUSSTR. 156 50259 KÖLN  
TEL 02234 / 2004040 FAX 02234 / 2005240  
[info@linn-sprachverstaerker.de](mailto: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](http://www.linn-sprachverstaerker.de)



Foto: © Ulla Kätyrnu/AdobeStock.com

# Der Parasit

... und der Glaube an das Gute im Menschen

Text: Jule Baumeister

*„Das Gespinst der Lüge umstrickt den Besten; der Redliche kann nicht durchdringen; die kriechende Mittelmäßigkeit kommt weiter als das geflügelte Talent; der Schein regiert die Welt, und die Gerechtigkeit ist nur auf der Bühne.“*

Friedrich Schiller  
aus: Der Parasit, Schluss

Sie ahnen, dass ich hier nicht über das unschöne Verhältnis Bandwurm zu Mensch oder Ähnliches sprechen werde. Ich spreche über menschliches Miteinander im 21. Jahrhundert.

Jeder ist sich selbst der Nächste und was kümmert mich mein Geschwätz von gestern – oder gar mein schriftliches Zeugnis.

Es ist schwierig mit Menschen Geschäfte zu machen, die unaufhörlich nach ihrem Vorteil suchen, dabei in Kauf nehmen, andere zu schädigen oder sogar schädigen, um einen monetären Vorteil zu haben. Es ist auch schwierig dieses Gebaren als Geschäftsverhältnis zu bezeichnen. Wir alle können unseren Mitmenschen nur vor den Kopf gucken und gehen davon aus, dass wir alle,

mit gleichen Mitteln, Ansprüchen und ethischer Basis ausgestattet, gemeinsam wachsen wollen – deshalb machen wir Geschäfte miteinander. Ein völlig natürliches und unauffälliges, selbstverständliches Miteinander, bereichernd für alle Beteiligten. Wenn aber einer dabei ist, der es meint besser zu wissen als alle anderen und mit dem Zeigefinger daherkommt, sich über andere erhebt und sein Ethos institutionalisiert – dann ist Vorsicht geboten. Nur der, der die Niederungen kennt, kann auch darüber urteilen oder sich aus kreativ krimineller Energie heraus väterlich die weiße Pseudo-Weste anziehen. Interessanterweise ist ein derartiger Habitus oft gepaart mit einer absoluten Überzeugung, das Richtige

zu tun. Durch stetes Vorbeten der eigenen Glaubenssätze bzw. dessen, wessen man andere bezichtigt, glaubt man schlussendlich selbst, tief überzeugt, die eigenen Lügen.

Der Bandwurm im Darm des Wirts will auch nur überleben. Und wir sollten dem Bandwurm zugutehalten, dass er keinen Spiegel zur Verfügung hat, in dem er sich seiner selbst gewahr werden könnte.

Zurück zum Thema: Menschen, Geschäftspartner, die sich immer auf Kosten anderer einen Vorteil verschaffen wollen, werden früher oder später an ihrem eigenen Handeln scheitern und es wird auf sie zurückfallen. Auch der Bandwurm wird irgendwann einfach ausge ... – zurück zum Thema: Darauf zu warten, wenn einem klar wird, mit wem man es zu tun hat, ist viel verlangt, macht wütend und enttäuscht.

Ohne die Moralkule schwingen zu wollen, bin ich fest davon überzeugt, dass nur der langfristig glücklich und erfolgreich ist, der mit gleichen Mitteln arbeitet, fair ist und sich selber in die Verantwortung nimmt. Derjeni-



## Parasitismus

**Parasitismus**, auch Schmarotzertum, im engeren Sinne bezeichnet den Ressourcenerwerb eines Lebewesens (genannt Parasit)[...].

Der auch als Wirt bezeichnete Organismus wird dabei vom Parasiten geschädigt, bleibt aber in der Regel am Leben.

In seltenen Fällen kann der Parasitenbefall auch zum Tod des Wirtes führen, dann aber erst zu einem späteren Zeitpunkt.

Quelle: Wikipedia

ge, um an den letzten Artikel anzuknüpfen, der sich seines Handelns und seiner Verantwortung bewusst ist. Es ist beileibe kein Geheimnis, wenn ich sage, dass nur, wenn ich mich anderen Menschen, der gesamten Umwelt gegenüber so verhalte, wie ich es selber von anderen erwarte, es ein langfristiges und erfolgreiches Fortbestehen, Stabilität und Wachstum geben kann. Im Kleinen wie im Großen. Und um zu meinem Lieblingsthema zu kommen: Wenn Sie Ihr Unternehmen auf derartig starke Füße stellen, sind Sie selbst glücklich und erfolgreich und das Unternehmen steht stabil und glaubwürdig da, um mit Ihnen und/oder durch Dritte genauso weiter geführt zu werden.

Klar, meinen Gedanken ist die Emotionalität anzumerken. Ich habe einfach kein Pokerface. Gerade erst habe ich genau dieses parasitäre Verhalten mitansehen müssen. Das musste ich Ihnen einfach erzählen. Danke.

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

**Ein Auszug unserer neuen Highlights!**  
Sofort verfügbar!

Weitere Informationen zu diesen und vielen weiteren Modellen auf [www.bestattungswagen-wolf.com](http://www.bestattungswagen-wolf.com)

**BESTATTUNGSWAGEN WOLF OHG - VOM BESTATTER FÜR BESTATTER**

<p><b>WOLF OHG</b> +49 170 7722320</p>	<p>Südstraße 5-7 57632 Eichen</p>	<p>info@bestattungswagen-wolf.com www.bestattungswagen-wolf.com</p>	<p>Bestattungswagen <b>WOLF</b></p>
--	---------------------------------------	---	-------------------------------------



Text: Stephanie Tamme

Foto: © RapidData

Durch Suchmaschinenoptimierung besser ranken – für Bestatter immer wichtiger

# Gesucht, gefunden

Bestatter setzen auf SEO

Text: Ramona Peglow

**Fakt ist: Suchmaschinenoptimierung (SEO) wird für Bestatter immer wichtiger. Das „Man kennt mich doch sowieso“-Gesetz funktioniert nicht mehr überall und hat damit als Erfolgsgarant ausgespielt. Online gelten andere Regeln. Aber: Man kann es auch übertreiben – letztlich muss der menschliche Leser und nicht der Google-Bot im Mittelpunkt stehen.**

Ob durch Umzug oder weil man noch nie selbst eine Beerdigung organisiert hat, das Wissen um „den einen guten Bestatter vor Ort, bei dem die Familie immer schon war“ kann verlorengehen. Was also tun? Es wird ein Bekannter gefragt oder, statt umständlich im Telefonbuch zu blättern, einfach ge-

googelt. Entsprechend sind die ersten Plätze hart umkämpft. Aus diesem Grund reicht eine „schöne“ Website allein nicht aus, um in der weiten Welt des Webs gefunden zu werden. Bestatter wie Michael Brodesser und Philipp Niemann haben erkannt, wie entscheidend es ist, das Thema Suchmaschinenoptimierung gezielt anzugehen. Für viele Unternehmen sind die Themen SEO und Website noch zwei verschiedene Paar Schuhe – nach dem Motto: Erst mache ich die Seite, dann rüste ich die SEO-Optimierung nach. In der Praxis zahlt es sich aus, die SEO-Aspekte gleich von Beginn an zu berücksichtigen, denn sie reichen weit in die Struktur und das Konzept der Website hinein. Michael Brodesser von Bestattungen Brodesser in Köln hat das erkannt: „Mit 08/15 geht man auch bei Google unter.

Deshalb waren mir für unsere neue Website Inhalte und Bilder wichtig, die unsere Besonderheiten widerspiegeln“. Gesagt, getan: Das Team von Rapid Data schnürte Michael Brodesser ein wirkungsvolles Maßnahmenpaket mit ansprechend aufbereiteten Inhalten, optimierten Texten, einem professionellen Fotoshooting für individuelles Bildmaterial sowie zielgruppengerechten Meta-Descriptions für die Anzeige in Google-Ergebnissen. Darüber hinaus erhielt das Unternehmen eine ausführliche Extraseite zum Thema Bestattungsvorsorge. Das Ergebnis: Im Großraum Köln landet Bestattungen Brodesser in der organischen Suche nach „Bestatter/Bestattung Köln“ und „Bestattungsvorsorge Köln“ gleich auf der ersten Seite. In Kombination mit den Ortsteilen Köln-Weiß und Rodenkirchen steht das Bestattungsunternehmen mit diesen Keywords sogar ganz weit oben im Google-Ranking. „Eine nachträgliche SEO-Optimierung ist fast immer mit Eingriffen in die Struktur und die Texte verbunden. Denn hochwertiger, zielgruppenrelevanter Content ist nicht nur beim Nutzer, sondern auch zunehmend beim Google-Bot die Nr. 1“, erklärt Chris-

tian Meier, Leiter im Bereich Design & Online bei Rapid Data. „Daher ergibt es absolut Sinn, im Rahmen einer Neuerstellung bei der Content-Strategie von vornherein die SEO-Brille aufzusetzen. Und das spart natürlich unterm Strich auch Geld.“

### Information ist Trumpf

Philipp Niemann vom Bestattungshaus Jürgen Niemann hat sich für einen sogenannten Relaunch seiner Website entschieden. Technisch wird die Seite auf den neuesten Stand gebracht. Viele Inhalte werden von der bestehenden Seite übernommen, jedoch teilweise neu strukturiert und ergänzt. Beispielsweise ist eine Extraseite für die Trauerhallen in Kirchlegern und Bünde geplant, um so lokal noch besser gefunden zu werden. Ein entscheidender Wettbewerbsvorteil. „Richtig gut finde ich auch Module wie die FAQs, die meinen Website-Besuchern echten Mehrwert bieten. Und Google freut sich über relevanten Content“, so Philipp Niemann.

Der Trick dabei ist: Die Fragen und Antworten sind so in die Seite eingebunden, dass sie sogar in den Google-Suchergebnissen übersichtlich angezeigt werden können.

Neben FAQs sind auch Online-Ratgeber rund um die Themen Tod und Trauer ein cleverer SEO-Schachzug für Bestatter-Websites. „Unsere neuen keywordstarken Ratgeber erscheinen auf Extraseiten mit eigenen URLs. Wird dann beispielsweise die recht häufige Suchanfrage ‘Richtig kondolieren’ eingegeben, hat die Ratgeberseite des Bestatters die Chance, in der Trefferliste zu landen. So werden auch potenzielle Neukunden aufmerksam“, erklärt Sabine Fett, bei Rapid Data verantwortlich für Konzeption und Text.

### Aufgepasst bei großen Versprechungen

Mit einem relativ schmalen Budget und wenig Aufwand lässt sich so bereits viel in Sachen Suchmaschinenoptimierung erreichen. Doch es braucht Zeit, bis SEO-Maßnahmen ihre Wirkung zeigen. So kann es nach der Online-Stellung einer optimierten Website schon einmal zwischen drei und sechs Monaten dauern, bis Erfolge zu sehen sind. Und selbst dann: Erwarten Sie keine Wunder! Suchmaschinenoptimierung funktioniert Schritt für Schritt. Es gilt: optimieren, ausprobieren, nachjustieren. Deshalb sollten Sie Vorsicht walten lassen, wenn Ihnen Dienstleister vollmundig versprechen, dass Sie in-

nerhalb kurzer Zeit garantiert den ersten Platz im Google-Ranking erreichen.

### SEO ist aber auch nicht alles

Nie vergessen sollte man bei alledem, dass nicht der Google-Bot, sondern ein realer Mensch bei Ihnen Kunde werden soll. „Wir sehen immer wieder Seiten, auf denen der Besucher mit rein funktionalen Überschriften wie ‘Bestattungen Friede in X-Stadt, Ihr Bestatter im Umkreis von X-Stadt’ empfangen wird. Ich würde dahinter keine sonderlich empathischen Menschen erwarten, die mich sensibel in meiner Trauer begleiten“, so Christian Meier. „Es ist eine veraltete Ansicht, dass Texte mit Keywords überladen sein müssen, damit Google sie mag. Die künstliche Intelligenz ist hier mittlerweile weiter. Setzen Sie auf Texte, die niveaull, inhaltlich relevant und so individuell wie möglich sind. Dann gewinnen Sie sowohl bei Ihren potenziellen Kunden als auch bei der Suchmaschine.“

[www.rapid-data.de](http://www.rapid-data.de)



## SEO – was ist das eigentlich?

Im Gegensatz zu SEA (Search Engine Advertising), also der Schaltung bezahlter Google-Anzeigen, dreht sich bei SEO (Search Engine Optimization) alles darum, bei den „normalen“ (organischen) Suchergebnissen möglichst weit oben zu landen. Die gute Nachricht: Suchmaschinenoptimierung ist kein Hexenwerk. Es gibt einige zentrale Schrauben. Wer an ihnen dreht, kann schon viel bewirken – beispielsweise durch aussagekräftige, keywordstarke Texte, eine korrekte Headline-Struktur, komprimierte Bilder und Videos für schnelle Ladezeiten, interne Verlinkungen und natürlich durch die Optimierung für mobile Endgeräte. Die schlechte Nachricht: Bei der Suchmaschinenoptimierung zählen viele Faktoren und das Zusammenspiel ist hochkomplex. „SEO betrifft den Inhalt, aber auch die Technik. Erst die Kombination der verschiedenen Maßnahmen macht eine Website für Google relevant und dadurch sichtbar“, erklärt Dennis Schröter, Web-Entwickler bei Rapid Data.

**REEDEREI HUNTEMANN**  
individuell besonders kostengünstig

**SEEBESTATTUNG – das ist Individualität**

**Fordern Sie kostenlose verkaufunterstützende Materialien bei uns an!**

**REEDEREI HUNTEMANN GMBH**  
Schleuse 2  
26434 Hooksiel  
Fon: 0 44 25/17 37  
[www.reederei-huntemann.de](http://www.reederei-huntemann.de)

# Neu gemischte Karten bei altbewährter Qualität



Benjamin Petker - seit Januar 2020 der neue Geschäftsführer der Engelsinfonie

Text: Britta Schaible

Seit dem 1. Januar 2020 hat sich Volker Winkler aus der Geschäftsführung des erfolgreichen Unternehmens Engelsinfonie zurückgezogen. Ab nun steht Ihnen sein langjähriger Mitarbeiter Benjamin Petker als Geschäftsführer gemeinsam mit dem Team in allen Fragen rund um Trauerdekoration zur Verfügung.

Das in Lage beheimatete Unternehmen Engelsinfonie gehört seit vielen Jahren zu den führenden Anbietern im Bereich der Dekoration. Ein umfangreiches Sortiment bietet neben den beliebten Engelkerzen bis hin zur jahreszeitlich orientierten Ausstattung alles,

was den Ansprüchen einer stil- und würdevollen gestalteten Trauerfeier mit Liebe zum Detail gerecht wird.

Benjamin Petker, der den Firmengründer Volker Winkler zuvor über fünf Jahre als Vertriebsleiter unterstützt hat, kennt als ausgebildeter Bestattungsfachmann die unterschiedlichen Wünsche der Angehörigen in Bezug auf die Ausgestaltung des Abschieds. Darüber hinaus ist er mit den praktischen, technischen und inhaltlichen Herausforderungen, die damit verbunden sind, bestens vertraut. Dabei wird im Hause Engelsinfonie nicht nur Wert auf Kreativität und Qualität gelegt. Ein unkompliziertes Handling sowie der leichte Transport der einzelnen Produkte und Elemente stehen ebenfalls im Vordergrund.

Mit dem Wechsel der Geschäftsführung war auch ein Umzug des Büros und der Lagerflächen verbunden. Keine Änderungen gibt es jedoch hinsichtlich des besonderen Qualitätsanspruchs für die Produkte und Leistungen des Unternehmens. Die modernen Trauerdekorationen bieten den Hinterbliebenen eine tröstliche Erinnerung in persönlicher Atmosphäre, die ihresgleichen sucht.

Volker Winkler wird jedoch auch in Zukunft mit dem Unternehmen verbunden bleiben. Der neue Geschäftsführer Benjamin Petker freut sich auf treue und neue Kunden und heißt alle Bestattungsunternehmen mit einem besonderen Angebot zum Einstieg willkommen.

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

# Leuchtende Kunst für tröstliche Momente

Text: Britta Schaible

Das Unternehmen Westhelle Köln GmbH sorgt mit den modernen Lichtobjekten der Künstlerin Kathrin Geller für die besondere Dekoration im Bestattungshaus.

Der erste Eindruck zählt. Der Gang zum Bestatter ist in der Regel für die meisten Menschen nicht immer einfach, unabhängig davon, ob sie ihn wegen eines Trauerfalls oder auch aus anderen Gründen aufsuchen. Trauernde und Ratsuchende müssen sich hier gut aufgehoben fühlen.

„Licht ist mehr als nur Farbe.“ Der deutsche Dichter Kurt Kluge bringt es auf den Punkt. Eine individuelle Beleuchtung mit Konzept und die entsprechenden Lichtquellen sorgen für eine besondere Atmosphäre. Auf diese Weise können Stimmungen und Gefühle positiv beeinflusst werden.

Mit den außergewöhnlichen Lichtobjekten der Designerin Kathrin Geller wird die Westhelle Köln GmbH als Exklusivanbieter dem Anspruch an eine eindrucksvolle Lichtästhetik gerecht. Ob für den Beratungs- oder Wartebereich, den Abschiedsraum, die Ausstellung oder die eigene Feierhalle: Jedes Objekt ist ein von der Künstlerin signiertes Unikat mit tröstlichem Symbolcharakter. Die Modelle „Galaxy“ oder „Megamond“ zum Beispiel erinnern an die Ewigkeit, den Lebenslauf oder an Sterne, die niemals vergehen. Eine interessante Kombination



hochwertiger Materialien und Lichteffekten entsteht durch die markante Struktur mit metallischen Oberflächen sowie die Beleuchtung durch ein warmes LED-Licht. Modern, stilvoll und zeitlos. Die Formen und Formate sind vielfältig. Neben dem Standardsortiment bietet das Kölner Traditionsunternehmen außerdem

Maßanfertigungen nach Wunsch an, mit oder ohne Logoprägung. Für weitere „erhellende“ Informationen, außergewöhnliche Vorstellungen sowie für eine persönliche Beratung steht Ihnen das Team von Westhelle Köln gerne zur Verfügung.

[www.westhelle-koeln.de](http://www.westhelle-koeln.de)

**Die Innovation**  
der naturbewussten  
Bestattung

**Der IKT Aschebeutel**  
Passt in jede Urnenform  
100 % biologisch abbaubar

**Natururnen**  
Urnen, natürlich schön

Präsentationsvideo  
unseres Aschebeutels  
unter: <https://youtu.be/uxwheCx2oqc>  
<https://vimeo.com/382430400>

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

20 BW01.2020

BW01.2020 21

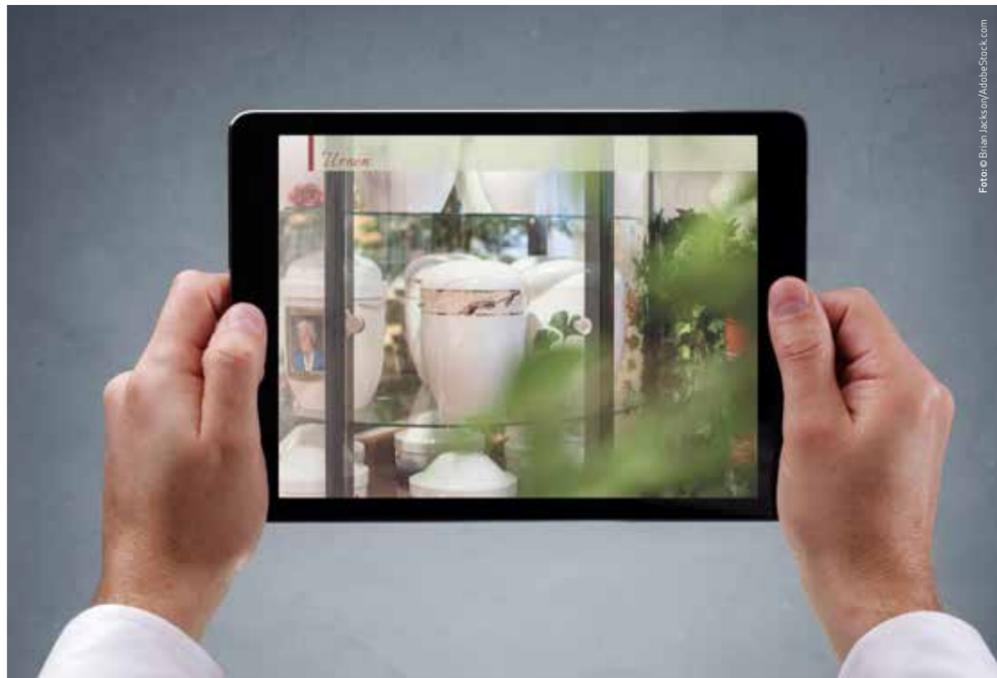


Foto: © Brian Jackson/AdobeStock.com

## Nehmen Sie Ihr Unternehmen in die Hand

... mit individuell gestalteten Beratungsunterlagen als Buch- und iPad-Version sowie als interaktiven Baustein für Ihre Internetseite.

Text: Britta Schaible

Das Beratungsgespräch mit den Hinterbliebenen bildet die Grundlage für die Beauftragung. Das bedeutet, dass jeder Bestatter hier auch das Steuer selbst in die Hand nehmen kann: Eine interessante und geschmackvolle Präsentation der eigenen Dienstleistungen und des vielfältigen Angebots erfreut trotz der Trauer das Auge und führt nicht selten dazu, dass sich der Geldbeutel etwas mehr öffnet.

### Der Status Quo

In vielen Bestattungsunternehmen verwenden die Mitarbeiter allerdings oft noch ein Potpourri unterschiedlicher Medien und Hilfsmittel: Es gibt die Kataloge der Hersteller und Lieferanten, eigene Ringbücher, Mappen oder Klarsichtfolien mit Mustern und schlechte Kopien. Vielleicht kann man während der Beratung noch auf einen Handzettel die Internetadresse eines besonderen Sargfabrikanten aufschreiben? Je nach Zustand der Unterlagen sind diese auch eine Zumutung für die Angehörigen.

Irgendwie alles kompliziert und umständlich und außerdem nicht besonders zeitgemäß, wo man sich doch eigentlich ständig mit technischen Neuerungen befassen muss. Außerdem ist es eben nicht nur die junge Generation, die sich mit den Endgeräten wie z. B. Smartphone, Tablet oder iPad auskennt. Auch die mittleren und älteren Semester sind mit diesen Medien oft gut vertraut ... und wenn nicht, dann ist da immer einer in der Familie, der hier die Nase vorne hat.

Ein weiteres Thema ist die Zeit. Wenn der Verstorbene keine Verfügung hinterlassen hat und die Hinterbliebenen überhaupt nicht wissen, welche Entscheidungen sie treffen sollen, dann fängt die Beratung fast bei Null an. Das kostet viel Zeit, die an einer anderen Stelle dann wieder fehlen wird. Zeit benötigen auch die Angehörigen, um ihre persönliche Wahl zu treffen. Und manchmal ist es eben auch besser, wenn sie sich im Kreise ihrer Familie und Freunde festlegen,

### 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

da fühlen sie sich nicht unter Zugzwang oder haben schlimmstenfalls das unguete Gefühl, zu einer Entscheidung gedrängt zu werden.

### Die Lösung

Wie schlägt man nun all diese Fliegen mit einer Klappe? Die Lösung ist die Erstellung eines hauseigenen Katalogs für die individuelle Beratung, der sowohl zum Blättern als Buch und eben auch digital funktioniert. Möglich ist auch die Einbindung mit Passwort auf Ihrer Website. Sie können in Ihren Unterlagen alles festhalten, was Ihnen wichtig ist: besondere Räumlichkeiten, Ihr Angebot an Särgen, Urnen, Wäsche, Dekorations- und Erinnerungsartikeln und sogar



das Thema Bestattungsvorsorge. Zeigen Sie Ihre schönsten Dekorationen, informieren Sie die Kunden über mögliche Trauerdruckmuster, kreative Floristik und musikalische Begleitungen für den Abschied. Jede Trauerfeier ist eine besonders persönliche Erinnerung. Ihre Kunden dürfen und müssen wissen, welche Möglichkeiten und Angebote es heute für die Gestaltung gibt. Sie haben auf diese Weise die Chance, in Ruhe ihre Wahl zu treffen.

Ihr Portfolio auf einen Blick: ansprechend gestaltet, transparent, informativ, übersichtlich, handlich und praktisch. Das hat für alle Beteiligten nur Vorteile.

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



## Särge optimal präsentieren!

Regal COLONIA – für ein, zwei oder drei Särge.



bestmögliche volle Präsentation des gesamten Sargmodells durch schräge Ebenen | Särge stehen versetzt | kein sichtbarer Sargboden  
Regal freistehend oder mit Wandarm | alle RAL-Farben möglich | sicherer Halt eines jeden Sarges | kein Lagercharakter mehr

[www.westhelle-koeln.de](http://www.westhelle-koeln.de) | Telefon 02247 968 25 64

Ronald Dahlheimer  
Direktor Unternehmensentwicklung  
+ 49 172 403 12 04  
ronald.dahlheimer@ahorn-gruppe.de  
www.ahorn-gruppe.de



**Mit uns lebt Ihr Lebenswerk weiter.**

Sie suchen nach einem Nachfolger für Ihr Bestattungsinstitut? Tragen Sie sich mit dem Gedanken, Ihr Bestattungsunternehmen zu verkaufen?

Wenn Sie keinen Nachfolger innerhalb der Familie finden sind wir jederzeit zu einem Gespräch zum Verkauf interessiert. Erfolgreich geführte Bestattungsunternehmen im gesamten Bundesgebiet finden innerhalb der Ahorn Gruppe eine neue Zukunft. Für ein gutes Gefühl, wenn wir Ihre Nachfolge antreten.

Vertrauen Sie auf unsere Kompetenz, Erfahrung und Seriosität. Ihre Kunden von heute werden es Ihnen morgen danken.

Machen Sie den ersten Schritt!



# Individuelle Krisenbewältigung

Robert Schwartz

## Die Mission der Seele

Lebenskrisen und Schicksalsschläge als Chance für inneres Wachstum und Heilung

Warum ist das Leben vieler Menschen geprägt von leidvollen Erfahrungen wie Identitätskrisen, Verlust oder gar Missbrauch? Der Hypnotherapeut und Bestsellerautor Robert Schwartz gibt darauf eine überraschende Antwort: Selbst hinter schwersten Schicksalen liegt ein verborgener Sinn, denn die Seele plant ihren irdischen Weg noch vor der Geburt. Seine tröstliche Botschaft: Jede auferlegte Prüfung macht uns unser ungelöstes Lebens-thema bewusst, sodass die seelischen Wunden, die hinter dem Leid verborgen sind, heilen können. Indem wir unsere Seelenaufgabe erkennen und verwirklichen, entdecken wir sogar hinter schmerzlichsten Erlebnissen einen Sinn, begreifen uns selbst als Schöpfer unseres Lebens und finden inneren Frieden.

Robert Schwartz  
**Die Mission der Seele**  
Lebenskrisen und Schicksalsschläge als Chance für inneres Wachstum und Heilung  
Taschenbuch, Broschur, 352 Seiten  
ISBN: 978-3-453-70377-3  
Heyne Verlag  
€ 10,99



Das Niedrigladesystem

Der UNIVERSAL mit bis zu 4 Sitzen

Das klassische Hubsystem

Wählen Sie den Ausbau nach Ihren Erfordernissen  
Egal welcher Typ, ob klassisch Diesel Euro 6, Hybrid oder Elektroantrieb  
Wir bauen Ihr Fahrzeug aus, oder liefern das Fahrzeug nach Ihren Wünschen

**Individualität ist unsere Stärke**



Auto-Förster GmbH  
01809 Dohna  
Müglitztalstr. 40  
Tel.: 0 35 29 / 51 55 84  
bewa@foersterdohna.de

wir stellen aus





# Gedenkstätte für Seebestattung





Die „Brücke der Erinnerung“ im Heimathafen der Reederei Albrecht ist den Hinterbliebenen von Seebestatteten gewidmet. Die Gedenkstätte bietet einen Ort der Ruhe und Begegnung in unmittelbarer Nähe zum Meer. An Stelen können Angehörige auf Wunsch eine persönliche Gedenktafel anbringen lassen. Darüber hinaus werden mehrmals jährlich Gemeinschafts-Gedenkfahrten zur Beisetzungsposition vor den Inseln Spiekerooog und Wangerooog angeboten.

Reederei Albrecht • Friedrichsschleuse 3a • 26409 Carolinensiel-Harlesiel

[www.seebestattung-albrecht.de](http://www.seebestattung-albrecht.de)

TERMINE

MESSEN

07.-08.03.2020  
Seelenfrieden, Wien  
[www.messe-seelenfrieden.at](http://www.messe-seelenfrieden.at)

24.-25.04.2020  
Forum Befä, Duisburg  
[www.forum-befa.de](http://www.forum-befa.de)

08.-09.05.2020  
Leben und Tod, Bremen  
[www.leben-und-tod.de](http://www.leben-und-tod.de)

21.-23.05.2020  
Funergal, Ourense (Spanien)  
[www.funergal.com](http://www.funergal.com)

TAGUNG

20.-21.03.2020  
transmortale X, Kassel

21.-22.04.2020  
Seminar für Friedhofs-  
mitarbeiter, Kassel  
[www.sepulkralmuseum.de](http://www.sepulkralmuseum.de)

FRIEDHOFSVERWALTUNGSTAG

05.03.2020 Hamburg  
24.11.2020 Steinbach

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

BESTATTERTAG INTENSIV

11.03.2020 Dortmund  
25.03.2020 Hamburg  
13.05.2020 Offenburg  
10.06.2020 Hildesheim

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

WORKSHOP LAVABIS  
BESTATTUNGSKOSMETIK

14.03.2020 Hamburg  
16.05.2020 Osterburken  
27.06.2020 Köln  
26.09.2020 Hamburg  
24.10.2020 Osterburken

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

INSERENTEN

2 Daxecker Holzindustrie GmbH  
[www.daxecker.at](http://www.daxecker.at)

5 Bestattertag  
[www.bestattertag.de](http://www.bestattertag.de)

7 Nano Solutions GmbH  
[www.nanogermany.de](http://www.nanogermany.de)

8 Lavabis GmbH  
[www.lavabis.de](http://www.lavabis.de)

9 Adelta.Finanz AG  
[www.adeltafinanz.com](http://www.adeltafinanz.com)

11 Reederei H. G. Rahder GmbH  
[www.seebestattung-buesum.de](http://www.seebestattung-buesum.de)

13 Algordanza Erinnerungsdiamanten GmbH  
[www.algordanza.com](http://www.algordanza.com)

15 Linn Sprachverstärker  
[www.linn-sprachverstaerker.com](http://www.linn-sprachverstaerker.com)

17 Bestattungswagen Wolf OHG  
[www.bestattungswagen-wolf.com](http://www.bestattungswagen-wolf.com)

19 Reederei Huntemann GmbH  
[www.reederei-huntemann.de](http://www.reederei-huntemann.de)

21 ikt Lenz GmbH & Co. KG  
[www.natururne.de](http://www.natururne.de)

23 Westhelle Köln GmbH  
[www.westhelle-koeln.de](http://www.westhelle-koeln.de)

24 Ahorn AG  
[www.ahorn-ag.de](http://www.ahorn-ag.de)

24 Auto-Förster GmbH  
[www.foerster-bewa.de](http://www.foerster-bewa.de)

25 Seebestattungs-Reederei Albrecht  
[www.seebestattung-albrecht.de](http://www.seebestattung-albrecht.de)

26 Ralf Krings Licht & Leuchter  
[www.licht-leuchter.de](http://www.licht-leuchter.de)

27 Adelta.Finanz AG  
[www.adeltafinanz.com](http://www.adeltafinanz.com)

28 Rapid Data GmbH  
[www.rapid-data.de](http://www.rapid-data.de)

BEILAGEN

Engelsinfonie  
[www.engelsinfonie-shop.de](http://www.engelsinfonie-shop.de)

Forum Befä GmbH & Co. KG  
[www.forum-befa.de](http://www.forum-befa.de)

Rapid Data GmbH  
[www.rapid-data.de](http://www.rapid-data.de)

Bestattungen Lichtblick  
[www.weltweite-ueberfuehrungen.de](http://www.weltweite-ueberfuehrungen.de)

# TAUSCHEN SIE IHRE FORDERUNGEN GEGEN LIQUIDITÄT – DIREKT!



## BestattungsFinanz



Warten Sie nicht länger als 48 Stunden auf Ihr verdientes Geld (100 % Auszahlung).



Verbessern Sie Ihr Rating und Ihre Bonität.



Testen Sie uns für 6 Monate mit täglicher Kündigungsmöglichkeit!



Entlasten Sie sich von Verwaltungsaufgaben. Das Forderungsmanagement erledigt ADELTA.



Sichern Sie sich gegen Forderungsausfälle ab (kein Ausfallrisiko mehr).



Sie sind unabhängig von der Zahlungsmoral Ihrer Kunden.



Bieten Sie Ihrem Kunden mit uns Ratenzahlungen von 3 bis 24 Monaten an.

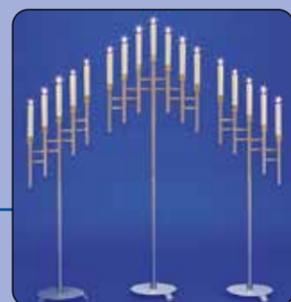
☑ Kosten gesenkt  
☑ Liquidität gesichert  
☑ Unternehmen gestärkt



## Licht und Leuchter

Waren aus NE-Metallen und Metallgestaltung

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



Ralf Krings seit 1985

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

[www.licht-leuchter.de](http://www.licht-leuchter.de)  
e-mail: [Ralf.Krings@t-online.de](mailto: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

Nehmen Sie direkt mit uns Kontakt auf:  
Marc-Chagall-Straße 2 | 40477 Düsseldorf | Tel.: 0211 355 989-0 | [info@adeltafinanz.com](mailto:info@adeltafinanz.com)  
[www.adelta-sepulkral.com](http://www.adelta-sepulkral.com)

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

Christoph Kortstiege  
Bestattungen Kortstiege, Bielefeld

Ideen in die Tat **umsetzen.**



Online  
erfolgreicher  
sein:  
webtool.de

