



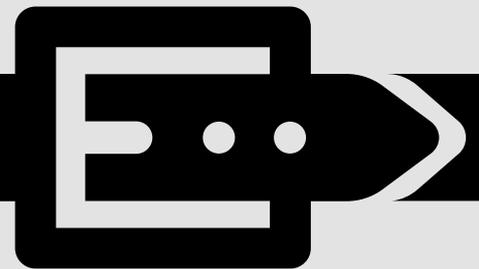
# BESTATTUNGSWELT

Das Fachblatt für die Bestattungsbranche  
Ausgabe 03.2017

## Das sitzt wie

Motivierte Mitarbeiter und beste Leistungen  
halten Unternehmen und Erfolg zusammen.

## angegossen.



# Sarg, was Du denkst.

**Was ist ein Sarg?** Ein hochwertiger Sarg ist Ausdruck der Beratungsqualität des Bestatters. Er ist aber auch Gradmesser für die Wertschätzung der Hinterbliebenen gegenüber ihren lieben Verstorbenen. Säрге von **Daxecker®** werden aus heimischen Hölzern in bester Güte und mit großer Sorgfalt ausschließlich in Österreich hergestellt.

## Sargkultur aus Österreich.



**Daxecker®**



## Liebe Leserin, lieber Leser,

wie finde ich eigentlich gute Mitarbeiter? Das Anforderungsprofil für die Tätigkeit in einem Bestattungsunternehmen ist so vielseitig wie der Beruf an sich. Hier sind die sogenannten „Allrounder“ gefragt. Ganz wichtig ist die soziale Kompetenz, für die es keine Ausbildung und kein Studium gibt. Neben dem Einfühlungsvermögen sind aber auch kaufmännisches Know-how, Flexibilität, Fachkenntnisse, organisatorische und handwerkliche Fähigkeiten und ein besonderer Sinn für Ästhetik gefragt.

Erfahrung ist sicherlich gut, aber auch Branchenfremde haben eine Chance verdient. Ein Mitarbeiter, der seine Arbeit mit Leidenschaft ausübt, ist Gold wert. Wer anfängt, regelmäßig um 16.45 Uhr seinen Schreibtisch aufzuräumen, um eine Viertelstunde später pünktlich durch die Türe Richtung Feierabend zu schreiten, hat sicherlich den falschen Anspruch. Da fehlt der Dienstleistungsgedanke, der gerade in einem Bestattungsunternehmen besonders wichtig ist. Insbesondere in kleinen Firmen leidet das ganze Team, wenn es einen Kollegen gibt, der vielleicht besser im Amt aufgehoben wäre.

Es gibt gute Mitarbeiter. Wie und wo Sie diese finden? Hilfreiche Informationen hierzu sowie weitere interessante Themen aus unserer Branche finden Sie in dieser Ausgabe.

Herzlichst

Ihr BestattungsWelt-Team

**Nicola Tholen**  
Projektleitung

**Britta Schaible**  
Redaktion



**Erinnerungschmuck + Objekte  
Fingerprintschmuck**

made in Germany

zeitlos  
schnelle Lieferzeiten  
einfache Handhabung

**nano** Lifelines

info@nanogermany.de  
T: (0)2153 127 88 81



**nano** Secret



14

Glück hoch drei Die BW im Interview mit Martin und Ingrid Wassink, Bestattungen Wassink in Leer



18

Das Heilige und der Verkauf Dipl.-Ing. Architekt Karsten Schröder



22

Mitarbeiter gesucht? Neue Berufung gefunden? Jule Baumeister über das Suchen und Finden von Goldstücken

## BEITRÄGE

- 3 Editorial
- 6 **Bestatter & Bestatterinnen**  
Erasmus A. Baumeister
- 10 **Lukrativer Spielraum ...**  
Hans-Joachim Frenz
- 12 **„Ja, da seid ihr an den falschen Mitarbeiter geraten. Tut mir echt leid.“**  
FRIEDHOF HEUTE – Modernes Friedhofsmarketing
- 14 **Glück hoch drei**  
Die Bestattungswelt im Interview mit Martin und Ingrid Wassink
- 16 **Bestatter steigern Online-Reichweite mit eigenem Gedenkportal**  
Das Gedenkportal von Rapid Data
- 18 **Das Heilige und der Verkauf**  
Wer Abschied in den eigenen Räumen ermöglicht, hat Gestaltungspflicht.
- 20 **Was geben wir den Hinterbliebenen, sodass sie nicht ins Leere greifen?**  
Dipl.-Kfm. Wolf Meth
- 22 **Mitarbeiter gesucht? Neue Berufung gefunden?**  
Jule Baumeister über das Suchen und Finden von Goldstücken
- 23 **Bestattung unter Weinreben**  
Im Wein liegt die Wahrheit – unter den Weinreben liegen die Verstorbenen?
- 24 **Edle Urnen aus Zirl/Österreich**  
Für den ganz besonderen Geschmack – hochwertige Urnen mit Charakter
- 25 **Nachgelesen**
- 26 **Intensivtagung mit Aussichten**  
Der Bestattertag – mehr Studium und mehr Praxis geht nicht.
- 26 **Forum BEFA Hamburg**  
13. Mai 2017
- 30 **Termine/Inserenten**

## IMPRESSUM

<p><b>Herausgeber</b> Agentur Erasmus A. Baumeister e. K. c/o Verlag Bestattungswelt Ltd Koppensteinststraße 1 50935 Köln <b>Geschäftsführung</b> Hans-Joachim Frenz</p>	<p><b>Redaktionsanschrift</b> Verlag Bestattungswelt Ltd Friesenwall 19 50672 Köln Telefon: 0221 / 277 949 20 Telefax: 0221 / 277 949 50 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> 03.07.2017</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 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.</p>	<p>Bei Preisausschreiben der Redaktion ist der Rechtsweg ausgeschlossen. Es gelten die Mediadaten vom 01.01.2017. € 7,50</p>
--	---	--	--	---	--

Anmeldung + Infos unter: [www.bestattertag.de](http://www.bestattertag.de) (verbandsunabhängig)



# BESTATTERTAG

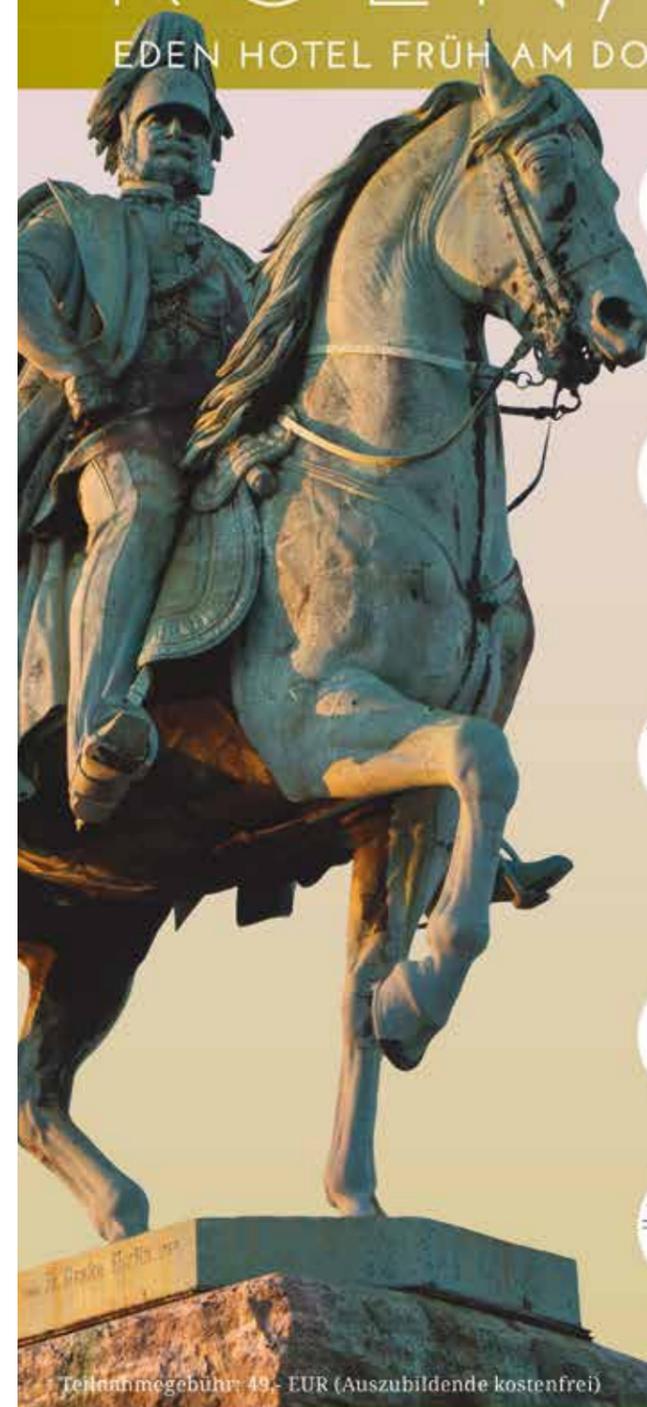
hören. umsetzen. gewinnen.



# KÖLN, 13.09.2017

EDEN HOTEL FRÜH AM DOM

MITTWOCH 09:00 – 16:30 UHR



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



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



- Kein Konzept ohne geschulte Mitarbeiter



- Rechtliche Rahmenbedingungen neuer Bestattungsangebote
- Was darf ich mit der Asche eigentlich alles machen?



- Markteroberung für Bestattungsunternehmen
- Private Kolumbarien, rechtliche Grundlagen
- Verkaufspsychologie für Bestatter – mehr Umsatz pro Auftrag



- Die Schaufensterausstellung als entscheidendes Element eines ganzheitlichen Marketingkonzeptes



- Bestattersoftware, maßgeschneidert



- Innovative Ideen & hochwertige Qualität für den Bestattungsbedarf



- Hygiene im Bestattungsgewerbe für Ihre persönliche Sicherheit und ein gesundes Berufsleben

Teilnahmegebühr: 49,- EUR (Auszubildende kostenfrei)

Der unabhängige Bestattertag ist eine Informationsveranstaltung für Bestattungsunternehmen im deutschsprachigen Raum. Er findet seit 2001 bis zu zehn Mal jährlich mit immer wechselnden Themen statt.

MITTWOCH 11.10.2017

# ULM

MITTWOCH 08.11.2016

# KIEL

# Bestatter & Bestatterinnen

Text: Erasmus A. Baumeister

**Diese ach so korrekte Formulierung des femininen und maskulinen Unterschieds im öffentlichen Sprachgebrauch geht mir zunehmend und bei manchen Leuten besonders auf die Nerven.**

Die meisten Ansprachen und Interviews verdoppeln sich seit Jahren gefühlt in der Länge durch diese verbale Mode. Politiker wirken hierbei oft entsetzlich angestrengt und versuchen sich, wie ich finde, dadurch nur noch mehr anzubiedern. Warum kann man nicht einfach „Die Menschen in Deutschland“ sagen statt „Die deutschen Bürgerinnen und Bürger“? Es würde für Horst Seehofer einfacher sein und ihm häufiger gelingen. Aber gut, ich sehe es ein und nehme es hin, dass man manchmal nicht um diese perfekte Formulierung herumkommt. Heute benutze ich sie auch.

Das Image der Bestatterin, des Bestatters ist nicht auf dem Niveau, das es verdient. Menschen assoziieren mit diesem Beruf immer noch Vokabeln und Bilder wie: Totengräber, Sargtischler, Abzocker und Schreckgestalt. Es ist oft nicht böse gemeint, ist aber schnell die erste Idee in vielen Köpfen. Natürlich ist eine Bestattung jetzt nicht jedermanns liebste Dienstleistung, dieses Produkt will keiner sofort und unbedingt haben. Aber den kompletten Verzicht auf die Leistung von Bestatterinnen und Bestattern bekommt kaum jemand hin. Interessanterweise ist die Kundenzufriedenheit in Bestattungsunternehmen so hoch wie in keinem anderen Wirtschaftsbereich. Ob die Zufriedenheit durch Fragebögen, persönliche Gespräche oder sonst wie ermittelt und dokumentiert wird, spielt keine Rolle. Solange nicht wirklich etwas schiefgegangen ist, sind die Werte bestens. Viele Kunden können sich nach der Bestattung ja gar nicht vom Unternehmen trennen und geben übertriebene Trinkgelder und schenken selbst gebackenen Kuchen. Das gibt es sonst nirgendwo in diesem Maß. Die Dankbarkeit ist groß.

Trotzdem gibt es ein Imageproblem. Das ist doch irgendwie ein großer Widerspruch. Es liegt auch daran, dass die Menschen nicht dreimal in der Woche in einem Bestattungsunternehmen sitzen, so wie sie beim Bäcker sind, sondern alle zwanzig Jahre mal, oder auch noch nie. Die Medienberichterstattung ist in der Regel katastrophal. Es wird oft nur nach Skandalen, Intransparenz und Betrug gesucht, um wieder einmal die ach so raffzahnigen Bestatterinnen und Bestatter zu entlarven. Durch diese aus Mediensicht mit einem Gruselfaktor belegte Branche sollen die Einschaltquoten von oberflächlich recherchierten und schnell produzierten Vorabendinfosendungen aufgepöppelt werden. Das möchte ich nicht mehr. Das haben die deutschen Bestatterinnen und Bestatter nicht verdient. Es gehört unglaublich viel dazu, ein Bestattungsunternehmen zu betreiben. Hohe Investitionen für Räume, Leichenwagen und Technik sind notwendig, bevor der erste Euro verdient ist. Ausbildung und Know-how kosten viel Zeit und Geld. Ein Kommunikationskonzept muss entwickelt werden, damit auch Kunden kommen.

**SEEBESTATTUNG  
AB BÜSUM/NORDSEE**  
Die letzte Ruhe auf See

REEDEREI  
H.G. RAHDER

Tel. (0 48 34) 13 80 · Fischerkai 2 · 25761 Büsum · [www.seebestattung-buesum.de](http://www.seebestattung-buesum.de) · [info@seebestattung-buesum.de](mailto:info@seebestattung-buesum.de)

Sieben Tage die Woche vierundzwanzig Stunden Dienst mit zwei Personen muss gewährleistet sein und bezahlt werden. Bestatterinnen und Bestatter setzen sich einem unternehmerischen Risiko aus und tragen die Verantwortung für Familie und Mitarbeiter. Bestatterinnen und Bestatter müssen eine maximale Sozialkompetenz mitbringen. Sie haben es mit Menschen zwischen zwanzig und hundert Jahren zu tun, mit jedem Bildungsgrad und mit der gesamten Breite aller nur erdenklichen Umgangsformen. Bestatterinnen und Bestatter haben auch immer nur eine Chance, die Trauerfeier kann nicht wiederholt werden. Und die Bereitschaft, manchmal Dinge zu tun, die andere nicht für eine Million Euro tun würden, muss vorhanden sein. Das Berufsbild der Bestatterin, des Bestatters ist so breit wie kaum ein anderes. Bestatterinnen und Bestatter leisten täglich Land auf, Land ab eine großartige, hochqualitative und individuelle Arbeit zu, aus meiner Sicht, zu niedrigen Preisen. Wenn die Qualität, die individuelle Beratung und die Leistung nicht stimmen würden dann wäre auch die Kundenzufriedenheit nicht so immens hoch. Es gibt so viele Berufe, die fast jeder, nach einer gewissen Einarbeitung, ausüben kann. Bestatterin oder Bestatter zu sein, das können nur wenige Menschen. Das gilt für klassische deutsche Familienunternehmen in der dritten, vierten oder fünften Generation, das gilt für ganz junge Unternehmen und das gilt natürlich auch für ganz kleine und ganz große Unternehmen. Bestatterinnen und Bestatter können der Welt mit größtem Selbstvertrauen gegenüberstehen. Sie leisten wunderbare Arbeit in dieser besonderen Branche. Es ist fast alles in bester Ordnung, nur leider ist das Image nicht immer, nicht überall und nicht für jedermann dementsprechend. Da es aber keine aktive Institution gibt, die sich um das Ansehen der Branche und des Berufsbildes kümmert, und da es keine funktionierende Lobby gibt, muss jedes Unternehmen dieses Thema selbst angehen. Es ist offensichtlich nicht möglich, eine Imageverbesserung flächendeckend und bundesweit zu realisieren. Aus diesem Grund ist jede Bestatterin und jeder Bestatter gefordert, es für sein eigenes Biotop zu tun. Der Bestatterin und dem Bestatter aus einer mittleren Stadt in Nordrhein-Westfalen kann es egal sein, was die Menschen in Berlin über die Branche den-

ken, es muss ihnen aber fürchterlich wichtig sein, was die Menschen im Radius von zehn Kilometern über ihr eigenes Unternehmen denken, wissen und kommunizieren. Sobald eine Imageverbesserung auftritt, also die Menschen im eigenen Einzugsgebiet wissen, wofür das Bestattungsunternehmen XY steht, dann wissen sie auch, dass es sich bei der Bestatterin und dem Bestatter nicht um halsabschneiderische Sensenfrauen und Sensenmänner handelt, sondern um modernste Dienstleisterinnen und Dienstleister. Ein gutes Bestattungsunternehmen steht heute für Qualität, Vertrauen, Individualität, Hilfe, Offenheit und eine Preisgestaltung, die genau der Leistung und dem damit verbundenen Aufwand entspricht. Dann sind die Menschen auch bereit, sich ohne den sofortigen Bedarf nach einer Bestattung mit dem Thema zu beschäftigen.

## Nur gut zu sein reicht heute nicht mehr.

Wenn es gelingt, die Zielgruppe in guten Zeiten zu interessieren, dann steigen automatisch Umsatz und Ertrag pro Bestattungsauftrag. Da aber jedes Bestattungsunternehmen in Deutschland etwas anders funktioniert und auch jedes Unternehmen etwas anders arbeitet und jedes auch über eine etwas andere Wettbewerbssituation verfügt, sind individuelle Marketing- und Kommunikationskonzepte und Instrumente notwendig. Es gibt tatsächlich noch Bestatterinnen und Bestatter, verwöhnt aus vergangenen Zeiten, die sich auf der Stammkundschaft ausruhen. Ein tödlicher Fehler. Es gibt Regionen in Deutschland, da haben selbst seit Generationen etablierte Unternehmen nur noch 50 % Stammkundschaft, die andere Hälfte muss immer wieder neu akquiriert werden. Das liegt nicht an schlechter Arbeit, sondern an der schnellen Veränderung der deutschen Gesellschaft. Die Menschen sind einfach nicht mehr so treu wie vor zwanzig oder dreißig Jahren. Die Menschen leben auch nicht mehr in dem Ort, in dem sie geboren

wurden, und sterben noch einmal woanders, hier gibt es keinen Stammbestatter. Außerdem wird der Wettbewerb immer härter und das Preisbewusstsein steigt stark im unteren Bereich der Bestattungen. In ganz wenigen Jahren wird es überall so sein. Nur gut zu sein reicht heute nicht mehr. Bestatterinnen und Bestatter müssen nicht nur gut sein, sondern müssen mit maßgeschneiderten Kommunikationsinstrumenten die Zielgruppe erreichen. Es geht von Tag zu Tag weniger ohne das perfekte Zusammenspiel von einer interaktiven Internetpräsenz, Printmedien, Anzeigen, Veranstaltungen, ständiger Weiterentwicklung, Schaufensterausstellungen, einem individuellen PR-Konzept und aktiver Kundenakquise. Kein Unternehmen, keine Bestatterin und kein Bestatter braucht alles, was möglich ist. Jede Unternehmensgröße benötigt die Marketinginstrumente, die sie sich leisten kann. Der Erfolg kommt in kleinen Schritten und nicht mit Gewalt und einem riesigen Wumms. Für jedes Unternehmen, klein und groß, alt und jung, Großstadt und Provinz, gibt es genau zum richtigen Zeitpunkt die richtige Strategie. Es muss eben nur rechtzeitig in Angriff genommen werden und nicht erst, wenn der Verlust von Marktanteilen und der Rückgang des Umsatzes pro Auftrag wehtut oder sogar bedrohlich wird. Egal wie gut es einem Unternehmen geht, die Kommunikation, das Marketing, die Werbung und die Kundenakquise werden jeden Tag wichtiger. Noch vor 15 Jahren hat es ewig gedauert, bis ein deutsches Bestattungsunternehmen in einen bedrohlichen Sinkflug kam. Heute kann das eine Frage von zwölf bis achtzehn Monaten sein. Also, liebe Bestatterinnen und Bestatter, achten Sie immer darauf, den Anschluss nie zu verlieren, dem Wettbewerb immer voraus zu sein, und lassen Sie die Welt in Ihrem Umkreis wissen, was Sie können, wie gut Sie sind, warum ein Kontakt ohne aktuellen Bestattungsbedarf so wichtig ist und warum eine großartige Bestattung ein unvergessliches Erlebnis ist. Ich stelle Ihnen gerne meine über zwanzigjährige Erfahrung mit fast 1.500 Bestattungsunternehmen zur Verfügung. Es muss nicht jede Erfahrung und jeder Fehler selbst gemacht werden. Ein Gespräch mit mir in Ihrem Haus kostet gar nichts.

www.erasmus1248.de

## 100 % BIO - Seien Sie einen Schritt voraus!

Unterscheiden Sie sich von Ihren Mitbewerbern, verwenden Sie **100 % BIO** - nicht nur der Umwelt zuliebe!



Sargausstattung aus reiner Baumwolle, 100% biologisch abbaubar, bestehend aus Seitenteil und großzügiger Matratzenauflage • Kissen & Decke beidseitig gleicher hochwertiger Baumwoll-Stoff, 100 % biologisch abbaubar, Decke mit schlichtem Umschlag • alle Teile sind gepolstert • attraktiver Preis • in mittlerweile 11 Farben verfügbar, die Sie untereinander kombinieren können • zusätzlicher loser Sargrand in glatter oder geraffter Version verfügbar

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



## Bestattungswagen Daimler Benz Typ 116 280 SE mit H-Kennzeichen zu verkaufen.

Erstzulassung 10.04.1975, 245.500 km, TÜV 12.2018

Weiter Informationen und Anfragen unter 0178-5239774

BestattungsFinanz von ADELTA bringt eine angenehme Leichtigkeit in mein Berufsleben, die ich sehr zu schätzen weiß.

Sascha Behrens  
Bestatter und Segelflieger,  
Behrens Bestattungshaus,  
Friedrichsfehn-Edeweicht



# Lukrativer Spielraum ...

Text: Hans-Joachim Frenz

... zwischen Rechnungsausgang und Geld-  
eingang. Denn Zeit ist Geld, das gilt für die  
Zukunft mehr denn je. Kluge Rechner schal-  
ten das teure Warten auf den Geldfluss aus  
und nutzen das Outsourcing des Forde-  
rungsmanagements künftig als betriebs-  
wirtschaftliches Steuerungsinstrument.

Zeit wird ein immer knapperes und damit  
wertvolleres Gut. Künftig wird es für Be-

statter noch wichtiger werden, damit gut  
zu haushalten und Tätigkeiten gezielt aus-  
zulagern – zum Beispiel das zeitintensive  
Forderungsmanagement im Finanzbereich.  
ADELTA.FINANZ AG hat sich darauf spe-  
zialisiert, Abrechnungen von Bestattungs-  
leistungen an Privatkunden systematisch zu  
managen. Mit dieser Dienstleistung bewirkt  
ADELTA für ihre Kunden zwei wesentliche  
Nutzenvorteile: Sie stärkt dadurch einerseits  
die Innenfinanzierungskraft der Bestat-  
tungsunternehmen und erhöht damit die  
Unternehmensliquidität. Andererseits or-  
ganisiert der Premium-Dienstleister die  
verwaltungstechnischen Prozesse des Forde-

rungs- und Debitoren-Managements effizien-  
ter, rentabler und schneller.

### Leistung erbracht. Abrechnung raus. Geld auf dem Konto.

Gerade in der „offenen Postenliste“ (OPOS)  
steckt eine besonders wertvolle Liquidi-  
tätsreserve, weil die Leistungen ja schon  
erbracht wurden. Das heißt im Umkehr-  
schluss: Leistung erbracht. Abrechnung  
raus. Geld auf dem Konto. Warum? Weil  
ADELTA innerhalb von 48 Stunden, nach-  
dem sie die Abrechnung erhalten hat, den  
Rechnungsbetrag zu 100 Prozent (abzüglich  
der vereinbarten Abrechnungsgebühr) auf

das Konto ihres Bestatter-Partners über-  
weist. Mit der Premium-Dienstleistung  
„BestattungsFinanz“ der ADELTA können  
Bestattungsunternehmen ihre Liquidität  
planen und lenken. Dadurch stärken sie ihre  
Innenfinanzierungskraft.

### Offene Posten? Vergangenheit!

Offene Posten sind mit diesem Rund-  
um-Abrechnungsservice der ADELTA.FI-  
NANZ AG kein Thema mehr. Ab dem  
Moment der Forderungsübertragung  
durch das Bestattungsunternehmen regelt  
ADELTA für dieses die buchhalterische  
Erfassung und Überwachung von Zah-  
lungsfristen sowie Zahlungseingängen und  
übernimmt das Mahnwesen gegenüber des-  
sen Kunden auf sehr sensible Art und Weise  
mit viel Fingerspitzengefühl. Das Bestat-  
tungsunternehmen hat jederzeit online Zu-  
griff auf sein ADELTA-Partnerkonto. Der  
Arbeitsaufwand, den es sonst selbst für das  
OPOS-Management hat, ist vom Tisch.  
Diese Zeit kann das Bestattungsunterneh-  
men nun für mehr Effizienz nutzen.

### Künftig kein Risiko mehr

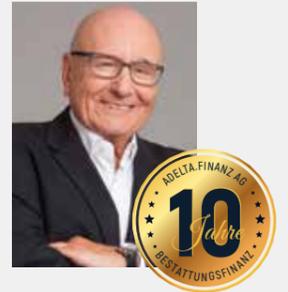
Eine ADELTA-Partnerschaft befreit das  
Bestattungsunternehmen unmittelbar  
vom Risiko durch Forderungsausfälle.  
ADELTA schützt vor Forderungsausfällen  
und haftet zu 100 Prozent. Alle Aufgaben  
und Kosten, die mit einer Rechtsverfol-  
gung anfallen, übernimmt ADELTA. Das  
Bestattungsunternehmen ist damit dop-  
pelt geschützt. Denn auch Sorgen und Är-  
ger bleiben ihm erspart.

### Keine Liquiditätsengpässe

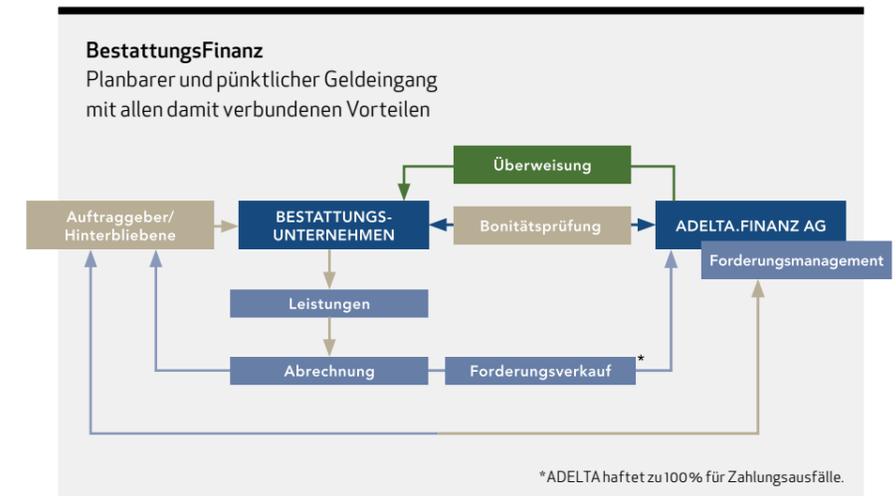
Für Bestattungsunternehmen ist eine  
ADELTA-Partnerschaft in vielerlei Hin-

sicht optimal. Sie können ihre Lieferanten  
prompt bedienen und mit Skonto bezah-  
len. Auch Geschäfte mit nachgelagerten  
Dienstleistungen wie Gärtner, Zeitun-  
gen, Krematorien etc. werden erleichtert:  
Die Liquiditätsengpässe, die meist als  
Kettenreaktion auf beiden Seiten ent-  
stehen, werden eliminiert. Ohne die be-  
trieblichen Prozesse ändern zu müssen,  
unterstützt die ADELTA.FINANZ ihre  
Kunden im Working Capital Manage-  
ment, das einen wesentlichen Baustein  
für eine erfolgreiche Unternehmensstrat-  
egie darstellt. Nachweislich optimiert  
der Einsatz von ADELTA.Bestattungs-  
Finanz die Zahlungsströme und steigert  
somit den Cashflow. Das beeinflusst nicht  
nur die Bilanzkennzahlen positiv, das Be-  
stattungsunternehmen gewinnt auch mehr  
Zeit für sein Kerngeschäft.

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



**Hans-Joachim Frenz**  
Direktor Gesamtvertrieb ADELTA.FINANZ AG:  
„Zeit ist Geld. Damit Bestattungsunternehmen  
künftig von beidem mehr haben, übernehmen  
wir für sie das Forderungsmanagement. Keine  
offenen Posten, keine Liquiditätsengpässe,  
kein Risiko. Das ist ein guter Vorsatz, den die  
ADELTA.FINANZ für Bestattungsunternehmen  
in die Tat umsetzt.“



Bestattungen im Seegebiet  
zwischen Juist und  
Norderney

seit 1973

**VERTRAUEN SIE ERFAHRENEN PARTNERN**

PaxMare Seebestattungsreederei der Hammonia GmbH  
Tel.: 02922 9090018 | [info@seebestattungen-paxmare.de](mailto:info@seebestattungen-paxmare.de)  
[www.seebestattungen-paxmare.de](http://www.seebestattungen-paxmare.de)

Viele Bestattungsunternehmen  
schätzen schon heute unsere  
kompetente und verantwort-  
ungsvolle Arbeit.

Nutzen Sie das komfortable  
Buchungsmodul auf unserer  
Homepage!

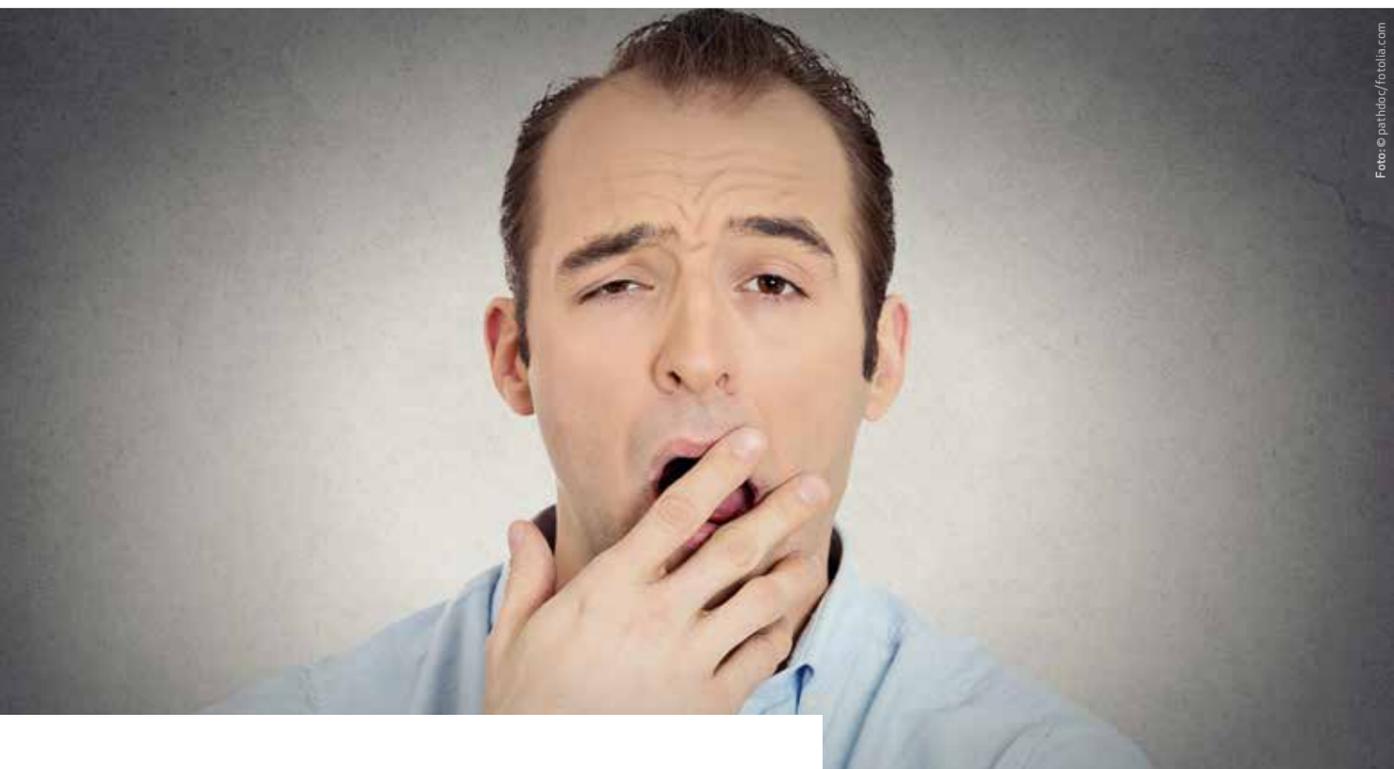


Foto: © pathaboc/fotolia.com

# „Ja, da seid ihr an den falschen Mitarbeiter geraten. Tut mir echt leid.“

FRIEDHOF HEUTE – Modernes Friedhofsmarketing

Text:  
Walter Spillmann  
Alexander Führer

Beim letzten Mal endeten wir mit Inspektor Columbo und ob es reicht, wenn Sie Ihr Mantra „... Kennt mein Kunde meine Produkte? ...“ verinnerlicht haben. Sie ahnen es schon, es ist eine Fangfrage gewesen. Dieser Columbo aber auch.

Nein, es reicht natürlich nicht. Dass Sie die Kernfrage „Kennt mein Kunde meine Produkte?“ täglich versuchen neu zu beantworten und besser zu werden, sie also zu leben, ist der Anfang einer wirklich guten Entwicklung. Aber eben nur der Anfang.

Wie immer gibt es eine kleine Geschichte dazu, eine aus unserer Firmenhistorie. In den späten Neunzigerjahren wurden wir an einem

Sommernachmittag Augen- und Ohrenzeugen eines spektakulären Gewitters. Gleich darauf waren wir auch Opfer. Nach einem Blitzeinschlag fiel unsere EDV-Anlage komplett aus. Bingo.

Wir stellten den Schaden fest und versuchten mit Neustarts und anderen Tricks die Sache wieder zum Laufen zu bekommen. Leider ohne Erfolg. Wir riefen unser Versicherungsbüro an – schließlich hatten wir eine Elektronikversicherung. Alles kein Problem, wir wären auch nicht die Einzigen in dieser Ecke, andere hätten sich auch schon gemeldet, hieß es. Nach dem ersten Schrecken keimte Hoffnung auf. Wir sollten nur schnell eine Aufstellung der Schäden machen.

### Gesagt – getan.

Die folgenden Tage waren – na, sagen wir mal – mit besonderen Herausforderungen gespickt. Eine Firma ohne PCs und ohne Netzwerk? In diesem Moment lernten wir Zettel, Vordrucke, Stifte u. ä. wieder zu schätzen. Dann kam die Meldung der Versicherung: „... das können wir so nicht anerkennen ... Gutachter ... Zeitwert ...“

Wir nahmen sofort Kontakt mit unserem Versicherungsbüro auf und hörten dann diesen oben erwähnten Satz. Mit der Ergänzung, dass das bei dem anderen Kollegen natürlich kein Problem gewesen wäre, aber der sei gerade im Urlaub.

Eine milde Form von Fassungslosigkeit machte sich breit. Hatten wir nicht einen schriftlichen Vertrag? Hing die Anerkennung eines Schadens nicht von objektiven Kriterien ab? War diese Urlaubsvertretung Gott? Na ja, es folgten eine Menge Ärger, Zeit- und Geldverlust. Und ein nachhaltig gestörtes Vertrauen zu diesem Konzern.

### Was sagt uns das?

Nein, es reicht natürlich nicht, wenn

nur Sie die Kernfrage „Kennt mein Kunde meine Produkte?“ verinnerlicht haben. Auch bringt es wenig, wenn in allen Broschüren, auf Ihrer Homepage, bei Facebook und anderen Medien der Eindruck entsteht, es wäre bzw. ist so. Sofern Sie kein Ein-Mann-Unternehmen sind, ist das Folgende wichtig. Jeder Mitarbeiter muss dieses Verständnis in sich tragen. Und dieses dem Kunden gegenüber auch zeigen.

Denn Kennt-mein-Kunde-meine-Produkte ist nicht nur eine Frage der Information, sondern auch eine Frage der Haltung – also der Einstellung gegenüber unseren Kunden. Werden in Ihrer Broschüre Produkte und Dienstleistungen in übersichtlicher, emotional ansprechender sowie klar verständlicher Form präsentiert und wenn diese Broschüre auch noch den Weg zum Kunden und vor allem dessen Aufmerksamkeit gefunden hat, haben Sie schon eine Menge richtig gemacht. Wenn nun unser (potenzieller) Kunde zu uns kommt, sind im Grunde zwei Szenarien möglich. Worst Case (ungünstigster anzunehmender Fall): Die Firmenfahrzeuge ste-

hen auf den Besucherparkplätzen, der erste wahrgenommene Mitarbeiter lässt die Tür direkt vor dem Kunden ins Schloss fallen, Mitarbeiter schauen lieber weg als zum Kunden und wenn sie den Kunden anschauen, grüßen sie nicht, der Kunde hört lebenswerte Sätze wie: „Warten Sie hier, ich habe im Moment so viel zu tun.“ Die Aufzählung kann jeder sicher mühelos fortsetzen.

**Denn Kennt-mein-Kunde-meine-Produkte ist nicht nur eine Frage der Information, sondern auch eine Frage der Haltung**

Im Beispiel unserer kleinen Versicherungsgeschichte verhält sich zumindest ein Mitarbeiter der Versicherung so und bringt damit das gesamte Unternehmen in Verruf. Weil er nicht als Herr oder Frau XY, sondern im Namen und Auftrag des Unternehmens handelt.

Sie können jahrelang ein positives Image aufbauen und alles richtig machen. Ein schlecht geschulter oder unwilliger Mitarbeiter kann in Sekunden einen enormen (Image-)Schaden anrichten. Best Case: Nun, eigentlich ist es das Gegenteil von den unter Worst Case beschriebenen Dingen.

Aus psychologischer Sicht wäre es aber unklug, diese Kurzform z. B. in einer Schulung weiterzugeben. Da muss man sich schon die Mühe machen, am besten im Team, diese Dinge positiv auszuformulieren.

Es fängt allerdings schon damit an, dass auch jeder Mitarbeiter die Produkte kennen muss. Ja, genau – denn so sind die Mitarbeiter auch Botschafter des Unternehmens!

Sie merken schon, irgendwie hängt diese Marketinggeschichte immer mit allem Möglichen zusammen und ist ziemlich komplex. Und dann braucht sie noch viel Zeit – zum Planen, Umsetzen und „Einwirken am Markt“. Suchen Sie sich doch einen kompetenten Partner – am besten uns (zwinker). ☺

[www.friedhof-heute.de](http://www.friedhof-heute.de)

## 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

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)

# Glück hoch drei

Die Bestattungswelt im Interview mit Martin und Ingrid Wassink

**Vor zehn Jahren übernahm Martin Wassink das Bestattungsunternehmen seines Vaters in Leer. Seitdem wurden er und seine Frau Ingrid Wassink nicht nur zu begeisterten Wegbereitern eines erfolgreichen, aufgeschlossenen Unternehmens, sondern auch zu liebevollen Eltern für Joost, Ineke und Enna.**

**BW:** Wie kam es dazu, dass Sie vor zehn Jahren das Bestattungsunternehmen Ihres Vaters übernahmen?

**Martin Wassink:** Mein Vater war 82 und bearbeitete nur noch wenige Aufträge, als es für ihn Zeit war, das Unternehmen abzugeben. Ich kannte die Arbeit als Bestatter, da ich schon oft ausgeholfen hatte. Dass ich den Betrieb übernehmen würde, war aber nicht schon immer klar. Damals war ich im kaufmännischen Bereich bei einem Steinmetz tätig und beruflich nicht mehr zufrieden. Meine Frau gab mir dann den Anstoß, gemeinsam etwas Neues zu wagen.

**BW:** Martin Wassink Bestattungen konnte schnell wieder mehr Aufträge verzeichnen. Wie gelang dieser rasante Start?

**Martin Wassink:** Das lag an unserer jungen, frischen Art. Und wir hatten gute Werbung.

Die Leute merkten, dass wir authentisch und offen mit dem Thema Tod umgehen und dabei sehr verbindlich und ordentlich arbeiten. Wir hatten eine Anzeige, auf der wir als Familie zu sehen waren. Das hat die Menschen angesprochen. Heutzutage präsentieren sich ja viele Bestatter auch mit Kindern, aber damals war das noch etwas Neues.

**BW:** Konnten Sie diesen anfänglichen Erfolg bis heute ausbauen?

**Martin Wassink:** Ja. Auf dem Land hat sich unsere Arbeit schnell rumgesprochen. Bis vor Kurzem hatten wir einen ganz einfachen Internetauftritt. Eigentlich nur ein Familienfoto mit einer kurzen Erklärung. Schon damit haben wir viele Menschen überzeugt, zu uns zu kommen. Unsere neue Internetseite konnte da aber noch mal nachlegen. Wir merken, dass auch die Aufträge aus dem städtischen Umfeld mehr werden. Das könnte auch daran liegen, dass wir inzwischen auf Facebook aktiv sind.

**BW:** Auf Ihrer Internetseite habe ich vom Haus Abendsonne und Haus Mondschein gelesen. Was verbirgt sich hinter diesen tollen Namen?

**Martin Wassink:** Im Haus Abendsonne

befinden sich die Räumlichkeiten für die Versorgung der Verstorbenen. Dort besteht auch die Möglichkeit einer Aufbahrung in einem unserer Abschiedsräume und der Durchführung von Trauerfeiern. Das Haus Mondschein beherbergt unsere Sarg- und Urnenausstellung. Auch kleine Trauerfeiern finden im Haus Mondschein Platz. Beide Häuser haben wie ihre Namen atmosphärisch etwas zu bieten und stehen im dreizehn Kilometer entfernten Weener.

**BW:** Ihre Kinder sind neun, sieben und sechs Jahre alt. Sie haben also beinahe gleichzeitig Ihr Unternehmen und Ihre Familie aufgebaut. Wie funktioniert das?

**Ingrid Wassink:** Joost war am Anfang noch ganz klein. Damals habe ich ihn im Kinderwagen durch Leer geschoben und kurz beim Standesamt Halt gemacht, um Sterbeurkunden abzuholen. Ich konnte Mutter sein und gleichzeitig meinen Mann im kaufmännischen Bereich des Unternehmens unterstützen.

**BW:** Und wie sieht es mit gemeinsamer Freizeit für die Familie aus?

**Martin Wassink:** Inzwischen haben wir ein großes Team, auf das wir uns verlassen können. Es ist sehr entlastend, wenn nicht mehr der Chef alles machen muss. Seit drei Jahren fahren wir wieder ab und zu in den Urlaub. Das ist total wichtig für die Familie. Diesen Sommer wollen wir sogar richtig lange ausspannen.

**BW:** Ihr Team setzt sich aus Quereinsteigern zusammen. Wie kam es dazu?

**Martin Wassink:** Wichtig war uns, dass unsere Mitarbeiter den Job aus Leidenschaft machen, genau wie wir. Es geht darum, die Bestattung zu begleiten, nicht abzuwickeln. Unsere Mitarbeiter können zuhören und für andere da sein und darauf kommt es an. Offenheit und Freundlichkeit lernt man auf kei-

ner Fachschule. Im Vorstellungsgespräch haben wir deswegen besonders auf die positive Ausstrahlung geachtet. Das ist ein wichtiger Grundstein, auf dem wir aufbauen können. Ein Mitarbeiter war vorher etwa beim Rettungsdienst tätig. Mit Menschen in extremen Situationen kann er einfach gut umgehen.

**BW:** Ihre Büro- und Beratungsräume befinden sich vorne in Ihrem Wohnhaus. Arbeit und Familie liegen somit nah beieinander. Was sagen Ihre Kinder zu Ihrem Beruf?

**Ingrid Wassink:** Wenn unsere Kinder etwa eine fertige Trauerkarte auf dem Tisch liegen sehen, fragen sie, wer gestorben ist. Wir geben ihnen altersgerechte Antworten und erklären ihnen, dass wir den Angehörigen durch die Trauer helfen. Und das finden sie dann auch gut. Es gab einmal eine Situation im Kindergarten, da haben sie gerade verschiedene Formen kennengelernt. Als dann ein Zylinder dran war, hat Joost sofort gesagt: „Ganz klar, das ist doch eine Urne!“ Da haben unsere drei als Bestatterkinder eben eine besondere Sichtweise.

**BW:** Für die Vereinbarkeit von Familie und Beruf ist es wichtig, Aufgaben abzugeben. Inwiefern entlastet die ADELTA Sie?

**Martin Wassink:** Die ADELTA übernimmt das Debitorenmanagement für uns und sorgt für Zahlungssicherheit. Wir haben das Geld innerhalb von 48 Stunden auf dem Konto. Das ist wichtig, denn wir müssen Löhne zahlen und investieren im Moment auch kräftig. Mit der ADELTA.BestattungsFinanz machen wir uns keine Sorgen mehr über Ausfälle. Vorher hatte ich mal einen Fall, dass ich gerichtlich eine Zahlung einfordern musste. Dann kam der Gerichtstermin und ich hatte gleichzeitig ein Trauergespräch angesetzt. Für solche Umstände haben wir einfach keine Zeit.

**BW:** Wie reagieren Ihre Kunden auf die Zusammenarbeit mit der ADELTA?

**Ingrid Wassink:** Da hatte ich auch erst Bedenken. Aber in unseren Unterlagen steht jetzt ein Satz zu der Zusammenarbeit mit der ADELTA. Damit vermitteln wir unseren Kunden, dass wir uns auf diese Weise viel besser auf die Dienstleistung konzentrieren können. Und so ist es ja auch. Bei Nachfragen kann ich das ganz einfach er-

klären, das überzeugt die Kunden eigentlich immer sofort. Und wenn jemand die Bestattungskosten nicht auf einen Schlag tragen kann, gibt es die Möglichkeit der Ratenzahlung durch die ADELTA. Das ist für alle einfacher. Der Kontakt mit den Mitarbeitern der ADELTA ist wirklich positiv. Fragen können wir unkompliziert und schnell besprechen.

**BW:** In den letzten zehn Jahren haben Sie viel bewegt. Wie soll es in Zukunft weitergehen?

**Martin Wassink:** Das nächste große Projekt

ist die Auslagerung unseres Büros in ein anderes Objekt. Vor zwei Monaten haben wir zu dem Zweck ein Haus gekauft. Wir warten gerade darauf, dort einzuziehen zu können. Dann haben wir größere Räumlichkeiten zur Verfügung und können auch unsere Technik auf den neusten Stand bringen. Außerdem möchten wir Privates und Berufliches besser trennen können. Bei über 300 Sterbefällen im Jahr wird es doch manchmal etwas voll in unserem Familienhaus.

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

*Herr und Frau Wassink haben es geschafft, ihr Glück gleich dreifach zu finden – als Paar, Eltern und Unternehmer. Sie zeigen, dass sich Erfolg als Bestatter und Zeit für die Familie nicht ausschließen. Der Weg dahin war manchmal anstrengend, aber durch ihr Team und die ADELTA.BestattungsFinanz werden sie inzwischen in vielen Punkten entlastet. Wir wünschen der Familie Wassink alles Gute und sind gespannt, wie die Erfolgsgeschichte von Martin Wassink Bestattungen weitergeht!*



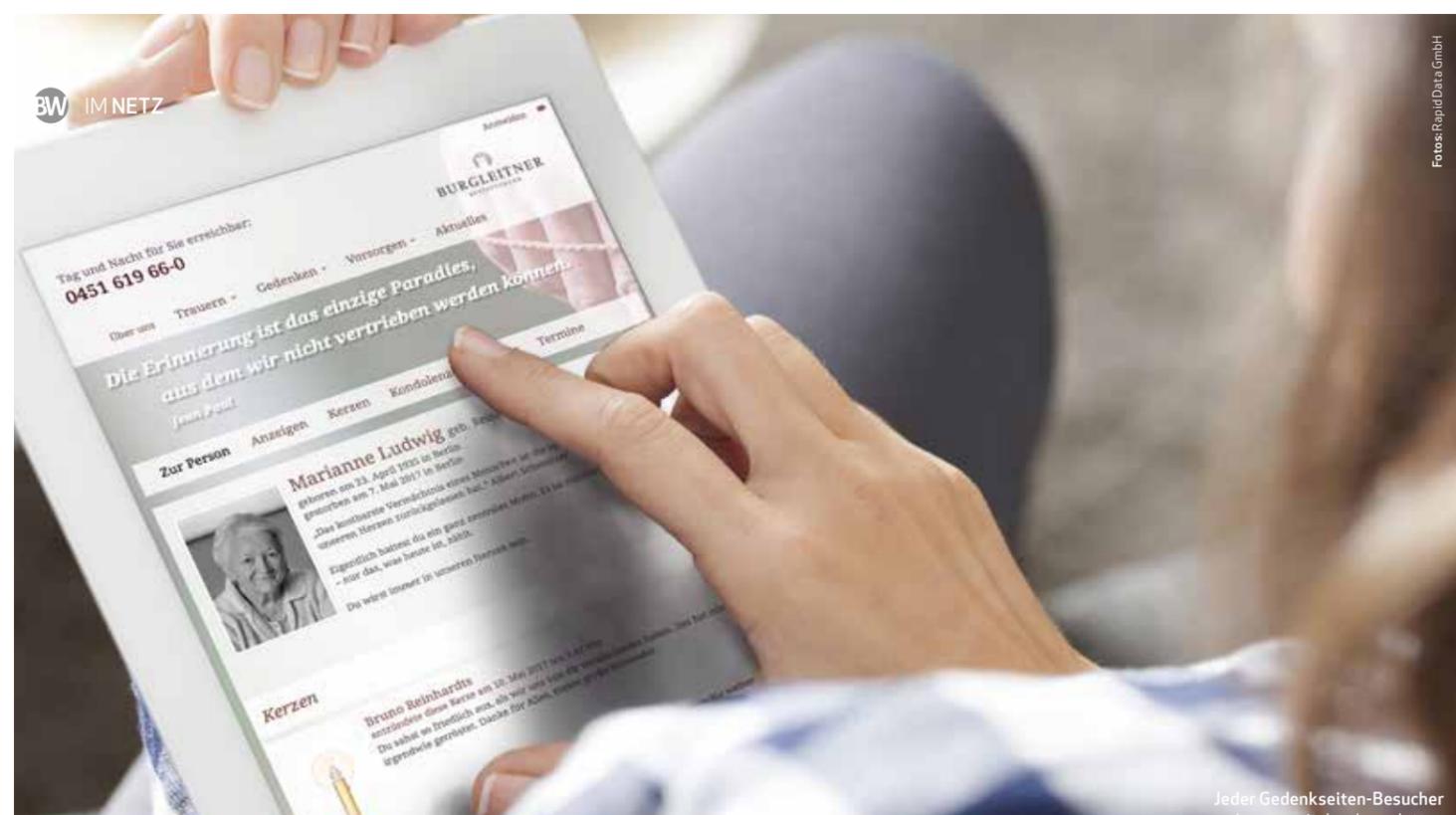
Familie Wassink  
Martin Wassink  
Bestattungen

REEDEREI HUNTEMANN  
individuell besonders kostengünstig

Fordern Sie kostenlose verkaufsunterstützende Materialien bei uns an!

SEEBESTATTUNG – das ist Individualität

REEDEREI HUNTEMANN GMBH  
Schleuse 2  
26434 Hooksiel  
Fon: 0 44 25/17 37  
www.reederei-huntemann.de



Jeder Gedenkseiten-Besucher kommt mit dem kompletten Dienstleistungsangebot des Bestatters in Kontakt

## Bestatter steigern Online-Reichweite mit eigenem Gedenkportal

Trauer- und Gedenkportale beginnen sich immer mehr zu etablieren. Für den Bestatter stellt sich die Frage, ob ein eigenes oder fremdbetriebenes Portal die bessere Wahl für ihn ist. Im Vergleich zur Schaltung von Gedenkseiten in den großen Verlagsportalen zeigt sich: Ein Bestatter mit eigenem Gedenkportal erreicht eine deutlich größere Reichweite im Netz und sichert sich einen klaren Wettbewerbsvorsprung durch den direkten Draht zur Trauergemeinschaft.

Das virtuelle Gedenken an Verstorbene setzt sich in der modernen Trauerkultur immer stärker durch. Diese Entwicklung zeigt sich auch an der steigenden Zahl von Anbietern auf diesem Markt. Inzwischen versuchen fast alle Zeitungsverlage sowie große überregionale Trauerportale, möglichst viele Gedenkseiten zu schalten. Wer in diesen Portalen nach einem Sterbefall sucht, bekommt in der Regel den zugehörigen Bestatter angezeigt, mehr aber auch nicht. Viele Bestatter überlassen die Gedenkseiten diesen Anbietern und übersehen dabei, dass sie damit eine ganze Reihe von werblichen Möglichkeiten verschenken, die ihnen ein eigenes Gedenkportal mit Webtool bietet: Beim eigenen Gedenkportal führt die Suche nach einem Sterbefall automatisch zum Online-Auftritt des Bestatters, wo der Besucher auch ausschließlich Informationen

und Angebote dieses Bestatters erhält, wie zum Beispiel zur Vorsorge. Zum Vergleich: Bei einem Verlags- oder Trauerportal sticht der Bestatter nicht aus der Masse heraus. Seine Corporate Identity wird nicht wahrgenommen und es gibt keinen Anreiz, den Link zum Bestatter anzuklicken. Die Suche nach einem Sterbefall fördert nur das Google-Ranking des Portals und der Bestatter hat keinerlei Einfluss darauf, welche weiterführenden Angebote der Seitenbesucher dort bekommt.

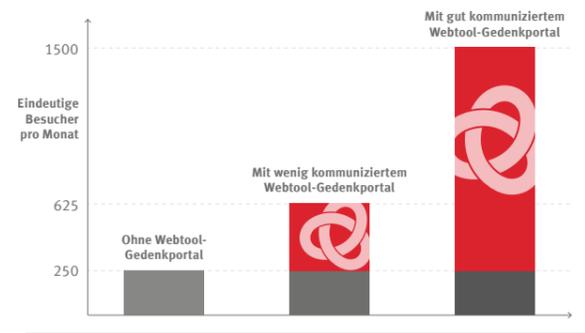
In der Regel sind die Gedenkseiten in den Verlags- und Trauerportalen mit Kosten für Bestatter und Trauernde verbunden: Der Bestatter zahlt dafür, in diesen Portalen als „Premium-Partner“ gelistet zu werden, und die Besucher der Gedenkseiten müssen meist Gebühren für die Nutzung der Funktionen entrichten, etwa für das Anzünden einer virtuellen Kerze. Einige Portale finanzieren sich alternativ oder zusätzlich durch gezielte Werbeeinblendungen. Für Webtool entrichtet nur der Bestatter eine monatliche Nutzungsgebühr und kann dann seinen Kunden beliebig viele kosten- und werbefreie Gedenkseiten als exklusiven Service und damit einen echten Mehrwert bieten.

Auch der Passwortschutz ist bei einem eigenen Gedenkportal gewahrt: Die Zugangsbeschränkungen für die Gedenkseiten sind bei Webtool in verschiedenen Stufen einstellbar. In großen Verlags- und Trauerportalen fällt der Passwortschutz dagegen häufig unter die kostenpflichtigen Premiumfunktionen oder ist überhaupt nicht möglich. Vorteilhaft ist zudem, dass sich der Bestatter bei Webtool auf eine responsive Programmierung verlassen kann, denn heute werden bereits 50 bis 60 Prozent der Gedenkseiten über mobile Endgeräte aufgerufen.

### Gedenkportal ist wichtiger Draht zur Trauergemeinschaft

Ein weiterer wichtiger Grund für einen Online-Auftritt mit eigenem Gedenkportal liegt darin, dass der Bestatter so den Kontakt zur Trauergemeinschaft behält. Er sorgt zunächst für den liebevollen Abschied von dem Verstorbenen und anschließend für das Erinnern der Trauernden in einem vertrauensvollen Rahmen. Auch Freunde und Bekannte des Verstorbenen kommen bei jedem Besuch im Gedenkportal mit dem Bestatter und seinen Angeboten in Kontakt. Zukünftig wird es immer mehr Gründe für die Trauergemeinschaft geben, den Bestatter online zu besuchen: Neuerdings können Bestatter bei Webtool das eigene Gedenkportal mit einer bequemen Online-Blumenbestellung und einer Software zur einfachen Erstellung eines Erinnerungsbuches kombinieren. Beide neuen Module vergrößern nicht nur den wirtschaftlichen Erfolg, sondern ermöglichen dem Bestatter auch einen verbesserten Service ohne jeglichen Aufwand. In Kürze soll die Anbindung eines Spendenportals folgen. Jedes weitere Angebot rund um den Sterbefall bleibt damit in den Händen des Bestatters und sichert seine Marktposition.

Durchschnittliche Online-Besucherzahlen, bezogen auf ein Bestattungshaus mit ca. 250 Sterbefällen jährlich



Bereits ein minimal kommuniziertes Webtool-Gedenkportal verhilft zu 150% mehr Online-Besuchern

### Analyse-Software macht Seitennutzung transparent

Für einige Bestatter spricht neben dem Service-, Image- und Umsatzgewinn vor allem die positive Wirkung auf das Google-Ranking für ein eigenes Gedenkportal. Rapid Data stellt zur Überprüfung ein kostenfreies Statistiktool zur Verfügung, mit dem der Bestatter das tatsächliche Besucherverhalten auf seiner Seite analysieren kann. Er hat zusätzlich die Option, seine Daten anonymisiert in Vergleichsgruppen erfassen zu lassen und so eine aussagekräftige Bewertung seiner Reichweiteregebnisse zu erhalten.

Rapid Data hat in umfassenden statistischen Auswertungen ermittelt, dass Online-Auftritte mit einem eigenen Gedenkportal auffallende Steigerungen bei den Seitenbesucherzahlen aufweisen. Selbst wenn der Bestatter sein Gedenkportal kaum aktiv bewirbt und lediglich Gedenkseiten einstellt, erhält er dadurch im Vergleich zu Unternehmen ohne Gedenkportal etwa 2,5 Mal so viele Seitenaufrufe. Kommuniziert er zusätzlich bewusst sein Angebot, kostenfreie Gedenkseiten für die Verstorbenen einzustellen, vervielfacht sich dieser Effekt sogar noch (siehe Grafik).

Mehr Informationen zu Webtool erhalten Sie bei Rapid Data unter 0451-619660 oder unter [www.webtool.de](http://www.webtool.de).

**BAUMEISTER & BAUMEISTER**  
Kauf & Verkauf von Bestattungsunternehmen  
Personalvermittlung in der Bestattungsbranche

### Zeit für Neues!

#### Personalvermittlung

- Sie suchen einen (neuen) Job in der Bestattungsbranche?
- Sie suchen Mitarbeiter für Ihr Bestattungsunternehmen?

#### Leistungen für Verkäufer

- Vermittlung von Käufern
- Unternehmensbewertung
- Wertsteigerung
- Nachfolgeregelungen
- Beratung für Übergangsphasen

#### Leistungen für Käufer

- Vermittlung von Verkäufern
- Finanzierungen
- Fördermittel
- Beratung
- Businessplanungen

WIR HABEN IHR GOLDSTÜCK!

089 - 973 376 08  
[www.baumeister-baumeister.de](http://www.baumeister-baumeister.de)



# Das Heilige und der Verkauf

Wer Abschied in den eigenen Räumen ermöglicht, hat Gestaltungspflicht.

Text & Grafiken:  
Dipl.-Ing. Architektur  
Karsten Schröder

Der Bestatter hat jetzt die einmalige Chance, in seinen Trauerfeiern ohne kirchliche Beteiligung und ohne religiöse Prämisse nach völlig neuen Antworten für die Frage nach Sinn und Deutung des Lebens und des Sterbens suchen zu lassen. Er kann Menschen ohne mahnenden Fingerzeig zu einer ganz persönlichen, eigenen Antwort im Abschied führen. Gleichzeitig hat er die dafür bereitgestellten, stimmigen Räume zu finanzieren und muss Kaufanreize schaffen. Hier wird Gestaltung und Struktur zur Pflicht.

Bitte fragen Sie sich jetzt: Kann man in Ihren Räumen, im Foyer, im Beratungsraum, auf dem Weg in die Sargausstellung, in der Sargausstellung, sowohl VOR den Abschiedsräumen als auch IN den Abschiedsräumen einigermaßen wertig, würdig und mit innerem und äußerem Stil an die Grenze von Leben und Tod herantreten? Nein! Dann bieten Sie keine Abschiednahme an. Dann räumen Sie erst auf.

Sobald Ihr Gast bei Ihnen im Foyer sitzt, lässt er die Augen wandern. Er sieht sich das Haus an, in dessen Räumen seine Mutter in der Kühlung liegt.

Hat der Bestatter sein Altpapier im Griff? Drohen seine Urnen aus dem Regal zu kippen? Freier Blick auf Kabelsalat oder eine Blende für den PC? Wie viel Staub auf den Bildern, wie viel Schleier in der Gardine? Welcher Geruch, welches Licht, welcher Ton empfängt mich? Mit gleicher Fürsorge wird er meine Mutter waschen. Natürlich auch die Worte. Ist mein Mann hier nur ein Sterbefall? Ein Ordner unter vielen? Wird man meine Vorstellungen abrufen und Häkchen setzen, oder erahnt man meine Werte und übersetzt diese mit guten

Anreizen? Ist dies hier ein Ort, an dem man meine existenzielle Lebenssituation wahrnimmt? Hat man hier die Ruhe, die Struktur, überhaupt die Möglichkeit, mich auch nur annähernd in der Phase abzuholen, in der ich mich gerade befinde? Schock, Wut, Unsicherheit, Rückzug, Akzeptanz sind die Phasen, durch die wir alle müssen. Stellen Sie sich vor, Ihr Gast durchlebt gerade die „Unsicherheit“ und tritt bei Ihnen in einen solchen, der Realität zu 100 % entnommenen Ausstellungsraum. Hier wird Gestaltung zur Körperverletzung. Zwei



dichte Sargreihen auf dem Boden, Pantoffelröhren in der Mitte, blinkende Leuchtstoffröhren bilden eine grelle Lichtsuppe. Das ist nicht behutsam herangeführt, sondern mit der Keule getroffen. Machen Sie aus diesem Militärmarsch einen Wiener Walzer. Ihren Abschiedsraum gestalten Sie nicht allgemeingültig und nichtssagend, Sie zei-

gen Klarheit und Entschlossenheit, ohne jedoch ins Halligalli zu verfallen. Ohne vom Thema abzulenken und ohne erzieherische Hand, wie man doch bitte schön mit Trauer umzugehen hat. Die Welt schreit uns an: Seid ja individuell!! Bei jedem Brötchen- und bei jedem Kaffeekauf fordert man es ein. Bei Ihnen findet der Besucher eine Antwort. Einfach stimmige, warme Räume, die ein Fundament bilden. Eine Basis für Angehörige, die eventuell eine tiefere Antwort suchen.

Ein Bonhoeffer-Zitat auf Ihrer Homepage beweist noch keine Empathie. Monsieur Bonhoeffer sollte quasi aus Ihren Räumen, Ihrer Ausstattung, Ihren Mitarbeitern und Ihnen selbst strömen. Dann kann auch das Heilige aus den Kirchen, gleich welcher Konfession, in Ihre Räume getragen werden.

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



**Karsten Schröder**

Nach einer Bauzeichnerlehre in Stuttgart und einigen Jahren in einem Wiener Planungsbüro studierte Karsten Schröder an der Universität Siegen Architektur. Nach einem Lehrauftrag im Fach Entwerfen trat er durch Zufall in die Bestattungswelt. Für diese Branche bearbeitet er in seinem Hamburger Büro zurzeit das 164ste Projekt.

## Mit uns lebt Ihr Lebenswerk weiter.

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

Qualitätszertifizierter  
Bestattungsdienstleister



Wenn Sie keinen Nachfolger innerhalb der Familie finden, sind wir jederzeit an einem Gespräch zum Verkauf interessiert. Erfolgreich geführte Bestattungsunternehmen im gesamten Bundesgebiet finden innerhalb der AHORN Gruppe eine neue Zukunft, so dass Ihr Lebenswerk fortbesteht.

Ronald Dahlheimer  
0531 / 580 896 11  
ronald.dahlheimer@ahorn-ag.de  
[www.ahorn-ag.de](http://www.ahorn-ag.de)





Foto © Philipp Bornhöft

## Was geben wir den Hinterbliebenen, sodass sie nicht ins Leere greifen?

**Text:**  
Dipl.-Kfm. Wolf Meth

Wir bauen uns Beziehungen auf, sammeln Wissen, sammeln Vermögen, klammern uns an Erfahrungen, als hätte es nie Alternativen gegeben. Wir klammern uns an Versicherungen und Absicherungen, damit es bleibt, wie es ist – als gebe es ein ewiges Leben. Unterstützend simulieren uns die Religionen dieses ewige Leben. Aber es nimmt uns nicht die Angst und nimmt uns nicht die Trauer, wenn wir etwas oder jemanden verlieren. Obwohl ersetzbar, schmerzt schon das Entsorgen von Kleidung, oder wie schwer tun sich Mütter, ihre halb erwachsenen Kinder „fliegen“ zu lassen?

Wenn es ganz schlimm ist, haben wir Therapeuten, und als es diese noch nicht gab, hat man uns beten gelehrt – und heutzutage noch moderner: zu meditieren. Ich war selbst einige Zeit in einem Ashram in Indien und habe versucht, die ängstlichen Gedanken fliegen zu lassen – zur Ruhe zu kommen – zu versinken in Kontemplation. Mein Vater, zu dem ich ein schwieriges Verhältnis hatte, war wenige Wochen vorher verstorben. Ich nahm mir die Zeit zur Aufarbeitung dieser Situation – und fand mich wieder – mehrere Tage in mich gekehrt – unterbrochen durch die Rituale mit einem spirituellen Führer. Den unstillen Verstand wie ziehende Wolken einzufangen, gelingt durch Fixierung auf Bildhaftes, Tönendes und Körperliches. Zurückkommend hatte ich nicht nur mit meinem Vater Frieden geschlossen, sondern auch ein bisschen Gelassenheit gefunden.

Meditation wurde für mich zur Praxis. Die ewige Sorge wurde leiser. Es war mein Weg der Trauerarbeit, der mich lehrte, ein Ende zu akzeptieren. Der Meditationsfokus war für mich nicht das Bild eines Gurus, sondern ein Bild meines Vaters – fast wie im „Zwiesgespräch“. Kontemplation mit Gott ist für den Gläubigen sehr wahrscheinlich von paralleler Wirkung. Viele Jahre später, als das Wissen um die Trauerphasen mir theoretisch zugänglich war, konnte ich meine eigene Erfahrung darin kreuz und quer bestätigt finden. Ob Objekt, Subjekt oder Spirituelles – der Verstand braucht einen „Fokus“, um zur Ruhe zu kommen. Meditation, Kontemplation lässt einen auch unbeeinflusst bewerten, Prioritäten setzen – das wirklich Wichtige zu erkennen –, die Spreu vom Weizen zu trennen und last, but

not least den Augenblick zu achten und damit ein Quäntchen mehr Sinn in diesem Leben zu finden.

Das Bild meines Vaters oder bei anderer Gelegenheit ein Heiligenbild (eine adelige Russin gab mir ein Bildchen des heiligen Thaddäus für meine Russisch-Prüfungen), der Schutzengel für unsere Kinder – die Liste ist lang und kann dieser Wegweiser für unsere Gefühle – für unsere Orientierung sein.

„Schmeichler“ in der Hand – ein spirituelles Andocken. Normalerweise im Glasschrank der edlen Dinge – hervorgeholt, wenn die Trauer es braucht – die Gefühle zu nehmen und vielleicht zu ordnen.

In Wien, wo Georg Kreisler sang „Der Tod, das muss ein Wiener sein“, hat man offensichtlich auch offiziell für diese „psychischen Haltegriffe“ Verständnis und sieht in einer Verordnung die „symbolische Asche-Entnahme“ für solche Zwecke vor. Andere gesetzgebende Bundesländer, und davon

gibt es zusammen in Deutschland und Österreich 25, mit 25 eigenen Bestattungsgesetzen, passen sich diesem Thema schrittweise an.

Meth-Consulting, gegründet vor 20 Jahren, ist auf Bestattungen spezialisiert und nimmt dieses Thema aus eigenem Erleben des geschäftsführenden Gesellschafters Wolf Meth sehr ernst. Diese Asche-Glaskörper bieten wir den Bestattern für den Dienst am Kunden an.

[www.meth-consulting.com](http://www.meth-consulting.com)

Ob Objekt, Subjekt oder Spirituelles – der Verstand braucht einen „Fokus“, um zur Ruhe zu kommen.

Ich habe einen wunderbaren Glaskünstler in Wien kennengelernt. Seither verarbeiten wir ein wenig Totenasche in Glaskörpern, geschönt manchmal mit Blattgold oder zarter Farbe in diversen einfachen Formen. Wir sehen sie als Anker für die Psyche in Verbin-



**Meth-Consulting & Handels GmbH**  
Unternehmensberatung für Bestattungen  
mit Sektor für Asche-Glaskörper

[meth@meth-consulting.com](mailto:meth@meth-consulting.com) · +49 931 880 62 080

# Ein Stück Ewigkeit

**Transformierte Asche - mit Glas verschmolzen – ein Anker für die Psyche in der Trauer**



**Die Trauer über den Verlust eines geliebten Menschen lässt uns oft nur in langsamen Schritten loslassen. Das nicht mehr Wiederkehrende - akzeptieren und dann wieder nicht.**

**Die Asche ist physisch das Letzte was bleibt - und auch die ist oft in alle Winde verstreut oder weit weg auf einem Friedhof oder einem von den Behörden genehmigten Waldstück.**

**2-3 Gramm Asche, „eine symbolische Menge“, verschmelzen unsere Künstler bei 1300 Grad in Glas, greifbar für den Hinterbliebenen, wenn das Loslassen zur Qual wird – ein Zeitfenster über das Leben hinaus.**

**In Wien hat der Gesetzgeber diesen Gedanken in der Verordnung WLBG §30 Abs. 5(6) aufgenommen. Unsere Glaskünstler erzeugen in Wien. Aber vor allem kann sich unsere Produkte jedermann leisten (ab 298.— inkl. MwSt.).**

**VERTRAGSPARTNER:**  
METH-CONSULTING & HANDELS GmbH  
Trattnerhof 2, Top 205  
1010 Wien  
UID: ATU43693605

**KONTAKTADRESSE Deutschland**  
Wolf METH - Am Stein 8 - 97080 Würzburg - [info@asche-glas-koerper.com](mailto:info@asche-glas-koerper.com) - [www.asche-glas-koerper.com](http://www.asche-glas-koerper.com)  
T: +49(0)931 8806 20 80 - M: +49(0)170 832 0787 - FAX: +49 3212 99 16 324

Foto: © Tjefferison - Fotolia.com

## Mitarbeiter gesucht? Neue Berufung gefunden?

Jule Baumeister über das Suchen und Finden von Goldstücken

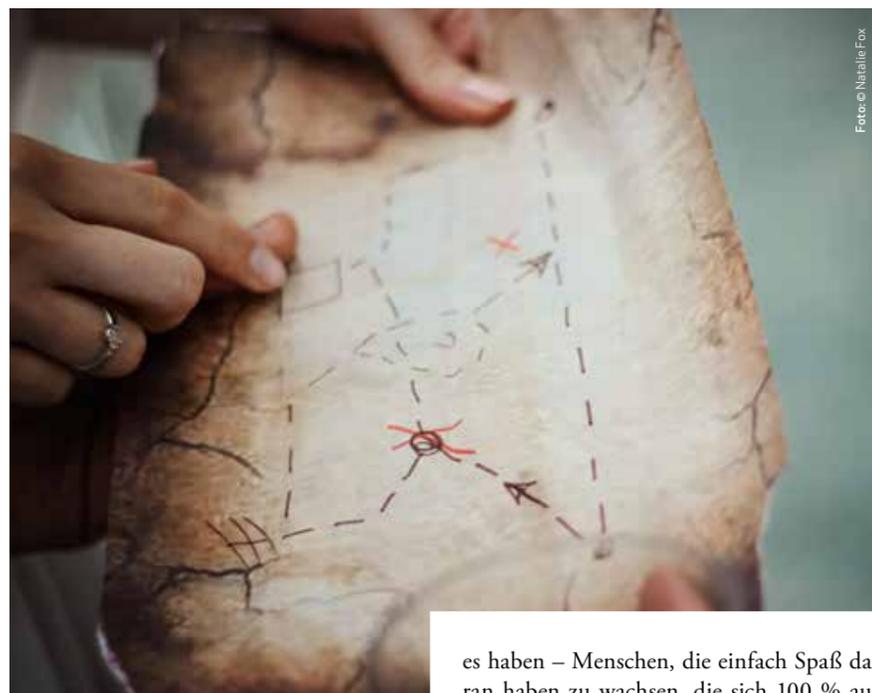


Foto: © Natalie Fox

**Gute Mitarbeiter zu finden ist eine echte Herausforderung. Ebenso wie die perfekte Arbeitsstelle.**

Wer auf dem Arbeitsmarkt sucht – das gilt für beide Richtungen –, braucht einen langen Atem und muss sich leider häufig mit nicht zufriedenstellenden Halblösungen abfinden. Oder schlichtweg nichts und niemanden finden.

Der Fachkräftemangel im gesamten deutschsprachigen Raum ist nicht neu. Aber was macht eine gute Fachkraft überhaupt aus? Ist es die fachspezifische Ausbildung, sind es die entsprechenden Abschlüsse und Zeugnisse? Die rhetorisch perfekte Bewerbung und das der Realität entthobene Bewerbungsbild? Nur bedingt.

Aus unserer Sicht sind gute Mitarbeiter Menschen, die motiviert sind, Lust auf Neu-

es haben – Menschen, die einfach Spaß daran haben zu wachsen, die sich 100 % auf die neue Tätigkeit einlassen – Menschen, die aus ehrlicher Freude an der Tätigkeit, am gebraucht Werden, am Lernen, am Erfolg Haben arbeiten und das als Teil ihrer Persönlichkeit begreifen. Menschen, die das Vertrauen, das in sie gesetzt wird, als Ansporn empfinden. Und eben nicht arbeiten, weil sie arbeiten müssen.

Wenn Ihr potenzieller neuer Mitarbeiter diese Fähigkeiten mitbringt, diese Lebensperspektive hat, ist das fast wichtiger als die Ausbildung, die er genossen hat. So wird er sehr wahrscheinlich schnell einer der Top-Mitarbeiter sein und sich ein schönes und für beide Seiten befriedigendes Arbeitsverhältnis entwickeln.

Ein Bewerber ist dann für Sie der richtige, wenn er die von Ihnen gebrauchten Fähigkeiten und Leidenschaften mitbringt – unabhängig vom Gelernten.

**Also was und wen brauchen Sie?**

Wenn Sie die offene Stelle präzise umreißen

und von vornherein auf den Punkt bringen, was/wen Sie wirklich suchen, dann haben Sie die Chance, auch genau das zu finden. Das setzt voraus, dass Sie sich selber darüber im Klaren sind. Einfach jemanden einzustellen, weil viel Arbeit da ist – das geht leider oft schief.

Und was macht einen guten und zufriedenstellenden Arbeitsplatz aus? Eine Arbeitsstelle, zu der man engagiert und gerne geht, sich einsetzt und diese zu einer persönlichen Aufgabe, ja, zu einem persönlichen Anliegen erklärt?

Eine Arbeitsstelle, an der ich meine persönlichen Fähigkeiten und Leidenschaften unter Beweis stellen kann, an der ich vollwertig als wichtiger Bestandteil integriert werde, bei der ich Wertschätzung erfahre, bei der mir Vertrauen in mich und mein Können entgegengebracht wird. Eine Arbeitsstelle mit Zukunftschancen, mit Beständigkeit und gutem Arbeitsklima.

Einfach jemanden einzustellen,  
weil viel Arbeit da ist –  
das geht leider oft schief.

Ganz wichtig – für beide Seiten –: Die Chemie muss stimmen. Alles andere ist meistens rausgeworfenes Geld. Wir kennen die Branche im gesamten deutschsprachigen Raum so gut, dass wir Menschen, die zueinanderpassen, zusammenbringen können. Wir wissen, wie wer tickt, sowohl auf Arbeitgeber- als auch auf Arbeitnehmerseite. Wir können branchenspezifisch derart engmaschig vernetzen und verbinden wie kein anderer – weil wir wissen, worauf es bei Ihnen ankommt.

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

## Bestattung unter Weinreben

Im Wein liegt die Wahrheit – unter den Weinreben liegen die Verstorbenen?

Die Bestattungstrends kennen kaum noch Grenzen. Auf dem Bergfriedhof in Bad Neuenahr-Ahrweiler sollen in Zukunft Bestattungen unter Weinreben möglich sein. Die Region ist bekannt für ihren Weinanbau und möchte damit den Liebhabern des guten Tropfens ein persönliches Denkmal setzen.

Die Bestattung unter der Weinrebe? Was sich vielleicht erst einmal merkwürdig anhört, könnte in Zukunft zum Alltag der Bestattungskultur gehören.

Statt Blumen und Pflanzen ziert der Weinstock das Grab. Symbolisch hat er durchaus bereits in antiken Kulturen sowie auch in religiöser Hinsicht einen Stellenwert und eine Bedeutung. Da der Wunsch nach Individualität in Bezug auf die Bestattungsarten immer größer wird, kann diese Form der



Foto: © ah\_fotobox/fotolia.com

... heimatbezogen, natürlich  
und ohne aufwendige  
Grabpflege für die Angehörigen.

Beisetzung für den ein oder anderen Weinliebhaber die richtige Entscheidung für die letzte Ruhestätte sein: heimatbezogen, natürlich und ohne aufwendige Grabpflege für die Angehörigen.

Und so ist es durchaus möglich, dass zum Leistungsspektrum des Bestatters die Wein-

reben-Beisetzung als Angebot in naher oder ferner Zukunft selbstverständlich dazugehört werden wird. Aber wie heißt es noch so schön? Jedem Tierchen sein Pläsierchen. Wir sind gespannt, ob sich diese Innovation als alternative Bestattungsform auch bundesweit durchsetzen wird.

**Natururnen**  
Urnen, natürlich schön

Wie, Sie kennen  
IKT Lenz noch nicht?!

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

# Edle Urnen aus Zirl/Österreich

Für den ganz besonderen Geschmack – hochwertige Urnen mit Charakter

Das innovative österreichische Unternehmen NEXTRO GmbH ist auf den Bereich Handel und Vertriebslösungen orientiert. Es wurde vor fast 10 Jahren gegründet. Das Angebot wurde jüngst insbesondere für die Bestattungsbranche erweitert: Inzwischen gehören edle Urnen, die durch Design, Material sowie durch Form und Farbe unverwechselbar sind, zum Sortiment.



Aria Rose Urne

Die Produktauswahl ist vielseitig: Urnen aus biologisch abbaubaren Materialien, wie z. B. Bambusholz, aber auch robuste Verarbeitungen, wie Glasfaser oder Metall, bestimmen das vollwertige Angebot. Neben den traditionellen Urnenformen gibt es Produkte mit einer außergewöhnlichen und symbolischen Optik, darunter besondere Modelle mit ovaler Form oder auch Tropfen-Urnen in verschiedenen Ausführungen.



Cube Urne

Dank der weitreichenden Kontakte konnten exklusive Partnerschaften mit Herstellerbetrieben von Urnen für den europäischen Markt geschlossen werden. Als Ansprechpartner stehen Herr Ing. Mag. Daniel Wimmer und sein Team gerne zur Verfügung.

[www.edleurnen.at](http://www.edleurnen.at) · [www.nextro.net](http://www.nextro.net)

# Nachgelesen

Silia Wiebe, Silke Baumgarten

## Das Trauerbuch für Eltern

Was Müttern und Vätern nach dem Tod ihres Kindes geholfen hat. Inklusive Interview mit Verena Kast.

**Wenn es scheinbar keinen Trost gibt:** Die beiden Autorinnen wissen, wie es ist, ein Kind zu verlieren. Gemeinsam schrieben sie das Buch, das sie sich selbst gewünscht hätten, als sie um ihr Kind trauerten. Dieses Buch holt betroffene Eltern in der absoluten Ausnahmesituation ab. Es beschreibt auch anhand von sehr persönlichen Berichten anderer Eltern viele Möglichkeiten, mit diesem Schicksal umzugehen und den eigenen Weg aus der Trauer zu finden. Die renommierte Psychologin Verena Kast erklärt zudem die typischen Trauerphasen und beschreibt, wie Angehörige und Freunde trauernde Eltern am besten unterstützen können.

Silia Wiebe, Silke Baumgarten  
**Das Trauerbuch für Eltern**  
 Gebundenes Buch mit Schutzumschlag  
 ISBN: 978-3-466-31074-6  
 Kösel-Verlag  
 € 18,99 [D] inkl. MwSt.



Christiane zu Salm

## Weiterleben

Nach dem Verlust eines Menschen

**Der Tod eines geliebten Menschen** – des Partners, des Kindes, eines engen Familienangehörigen – ist ein zutiefst erschütterndes Ereignis, das das Leben für immer verändert. Oft geht dieser Verlust mit Sprachlosigkeit einher. Weil der Schmerz zu groß, zu verzehrend ist. Und weil Tod und Trauer in unserer Gesellschaft immer noch mit einem stillschweigenden Tabu belegt sind. Bereits in ihrem SPIEGEL-Bestseller »Dieser Mensch war ich« versammelte Christiane zu Salm Nachrufe von Sterbenden auf das eigene Leben und bewegte damit viele Leser. In ihrem neuen Buch nun verleiht sie mit großer Einfühlsamkeit denjenigen eine Stimme, die Kraft zum Weiterleben gefunden haben, nachdem ein geliebter Mensch von ihrer Seite gerissen wurde.



Christiane zu Salm  
**Weiterleben**  
 Gebundenes Buch mit Schutzumschlag  
 ISBN: 978-3-442-31382-2  
 Goldmann Verlag  
 € 19,99 [D] inkl. MwSt.

# ESCHKE

Bestattungsfuhrwesen  
 Familienbetrieb in 4. Generation seit 1910

**Tradition Qualität Innovation**




Umfassendes Leistungsspektrum für:  
 Bestatter · Friedhöfe · Krankenhäuser  
 Callcenter bundesweit.

Eschke Bestattungsfuhrwesen GmbH & Co. KG  
 Lauterstr. 34 · 12159 Berlin-Friedenau  
 Tel: 030 - 851 55 72 · Fax: 030 - 851 52 10  
[www.bestattungsfuhrwesen.de](http://www.bestattungsfuhrwesen.de)

Unsere Schaufensterbanner sind wieder da - jetzt online bestellen: [seebestattung-albrecht.de/bestatter](http://seebestattung-albrecht.de/bestatter)

Seebestattungen  
im Mittelmeer

**Seebestattungs-Reederei Albrecht**  
 Friedrichsschleuse 3a  
 26409 Carolinensiel-Harlesiel  
 Tel.: 044 64 - 13 06  
 Fax: 044 64 - 80 37  
[www.seebestattung-albrecht.de](http://www.seebestattung-albrecht.de)



**Seebestattungs-Reederei Albrecht**

## LAVABIS Hygiene Online

Bestatterbedarf

Bestattungs-kosmetik

Chirurgische Instrumente

Desinfektion und Reinigung

Embalming-Geräte und Instrumente

Embalming-Produkte

Hygienebekleidung

Praktische Sets

Wasch- und Seziertische

Bestatterbedarf für hygienische Versorgung der Verstorbenen rund um die Uhr unter [www.lavabis.de](http://www.lavabis.de) Online bestellen. Europaweite Lieferung.

LAVABIS GmbH · Steilshooper Allee 49 · 22309 Hamburg  
 ☎ +49 (0)40 46655525 · 📠 +49 (0)40 46655527 · info@lavabis.de

EDLE URNEN

nextro



[info@edleurnen.at](mailto:info@edleurnen.at) | +43 5238 52197

# Intensivtagung mit Aussichten

Der Bestattertag – mehr Studium und mehr Praxis geht nicht.

Der Bestattertag ist die Fachtagung für die Bestattungsbranche: immer lebendig, immer praxisorientiert und nie langatmig. Ganz gleich, welchen Informations- und Beratungsbedarf Sie haben: Der Besuch ist eine Pflichtveranstaltung für jeden, der etwas erreichen möchte. Die Tagung hat bereits viele Anhänger und sogenannte Wiederholungskäufer gefunden, da der Erfolg nachweislich nicht ausbleibt.

Lohnt sich ein Umbau für einen besseren Kundenservice? Gibt es interessante digitale Lösungen für mein Büro? Welche Inhalte benötigt die Internetseite eines modernen Bestattungsunternehmens? Wie sind die Entwicklungen im Hygienebereich? Private Kolumbarien – wie sieht da die Rechtsgrundlage aus? Wie bekomme ich meine Außenstände in den Griff?

Viele Fragen, auf die es woanders eher selten zufriedenstellende Antworten gibt, werden hier produktiv geklärt. Dafür nehmen sich die Referenten Zeit. Hier treffen

Sie auf Spezialisten, die mit ihrer langjährigen Erfahrung wertvolle Praxistipps vermitteln können.

Auch der vergangene Bestattertag am 10. Mai in Leipzig war schnell ausgebucht – bis auf den letzten Platz. Am Ende des Tages verließen die Teilnehmer die Veranstaltung optimistisch und zuversichtlich. Michael Peters (Name von der Redaktion geändert), Bestatter aus einem Vorort bei Leipzig, äußerte sich begeistert: „Ich habe in der letzten Zeit viel zu viel auf die lange Bank geschoben. Der Austausch und die Informationen heute waren so ergiebig, dass ich motiviert bin, unser kleines Unternehmen in vielen Bereichen jetzt auf Vordermann zu bringen.“ Wann lassen Sie sich begeistern?



## BESTATTERTAG

hören. umsetzen. gewinnen.

Die nächste Möglichkeit hierfür ist am 13. September in Köln.

➤ Weitere Termine sowie Informationen zu den Inhalten des Bestattertags finden Sie unter [www.bestattertag.de](http://www.bestattertag.de).

➤ Weitere Termine sowie Informationen zu den Inhalten des Bestattertags finden Sie unter [www.bestattertag.de](http://www.bestattertag.de).



mobile Dekoration, Pflanzen

Beschriftung



Dauner Str. 6  
D-41236 Mönchengladbach  
[www.holzkreuzbeschriftung.de](http://www.holzkreuzbeschriftung.de)  
[info@hkd-systems.de](mailto:info@hkd-systems.de)  
Tel. 02166 687 68-90  
Fax 02166 687 68-79



HKD Systems GmbH

follow us on



Funeral Equipment

# Forum BEFA Hamburg

13. Mai 2017



Rund 1.500 Besucher waren auf der FORUM BEFA in Hamburg vertreten. „Wir haben uns über diese erneute tolle und nochmals größere Resonanz sehr gefreut“, so die beiden Geschäftsführer Udo Gentgen und Stephan Neuser.

„Auch die Verweildauer der Besucher hat sich gesteigert, die Gänge waren auch zu späterer Stunde noch gut gefüllt – eine Resonanz auf die vielen interessanten und liebevoll gestalteten Ausstellungsstände.“ Das besondere Highlight unter den 85 Ausstellern war dieses Mal bei der Fa. Binz zu finden. Gemeinsam enthüllten die beiden Mitarbeiter Herr Haag und Herr Heinemann stellvertretend für die ganze Belegschaft ein Fahrzeug. „Bis zur letzten



Sekunde wurde mit vollem Einsatz an dem Fahrzeug gearbeitet, um es hier präsentieren zu können“, so der Geschäftsführer der Fa. Binz Thomas Amm voller Stolz. Die Geschäftsführer der FORUM BEFA Stephan Neuser und Udo Gentgen wohnen der Enthüllung begeistert bei. „Bei der nächsten FORUM BEFA in Hamburg werden wir weitere Erfahrungswerte einfließen lassen, um uns weiter zu verbessern“, so Udo Gentgen. Zunächst steht die FO-

RUM Salzburg am 22. und 23. September im Programm, auch hier haben bereits jetzt schon über 80 Aussteller gebucht. Mit dem zeitgleichen Volksfest „Rupertikertag“ wird die wunderschöne Stadt Salzburg nochmals attraktiver. „Auch hier wünschen wir uns viele Besucher aus nah und fern“, so Stephann Neuser und Udo Gentgen voller Vorfreude.

[www.forum-bestattung.de](http://www.forum-bestattung.de)

gebrauchte-bestattungswagen.de



**Edler Bestattungswagen Mercedes Vito NEUWAGEN 1/2 Sargausbau**  
Klima, 18" Räder, Navigation und Rückfahrkamera,  
ab 36.800 € zzgl. Mwst

**Bestattungen WOLF OHG**

Südstraße 7-9 57632 Eichen info@bestattungen-wolf.de Tel. 0170-7722320

**Wir suchen abgeschriebene Bestattungswagen**

Baujahre 1965 bis 2000 (auch in schlechtem Zustand)  
für den Export oder Museum – nicht fahrbereit.

Großvolumige Motoren/ohne KAT kein Problem.  
KFZ ab Baujahr 2000 in kommissionsweisem Verkauf.  
Leihwagen zur Überbrückung möglich!

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

**Bestattungsunternehmen zu verkaufen**

Bestattungsunternehmen im  
PLZ-Bezirk 52xxx zu verkaufen.

info@baumeister-baumeister.de

**Seebestattungen ab Cuxhaven / Nordsee**  
-Die Reederei Ihres Vertrauens-

**REEDEREI  
NARG**



Informationen über Seebestattungen und Gedenkfahrten zum Todestag erhalten Sie auf Anfrage.

Reederei NARG | Kapitän-Alexander-Str. 19 | 27472 Cuxhaven | Tel. (04721) 7 25 01 | Fax.(04721) 72 51 00  
info@reederei-narg.de www.reederei-narg.de

**wormstall**  
wormstall bürotechnik

Ihr zuverlässiger Partner rund um Ihren Trauerdruck!

Das neue **MUSS**  
in der Bestatterbranche.



800 Bestatter sind überzeugt,  
Sie auch?

**Professioneller Trauer- & Bannerdruck mit der „eierlegenden Wollmilchsau“**

Der Samsung MultiXpress X7400LX umfasst den kompletten Bürodruck, den professionellen Trauer- sowie Bannerdruck. Drucken, Scannen, Kopieren, Faxen, Trauer- & Infobanner, sowie Broschüren drucken. **Alles mit einem einzigen Gerät.**

Rufen Sie uns an: 02374/4042

www.trauerdruck-wormstall.de

**Seebestattung**  
Der maritime Abschied in Nord- & Ostsee



**Sylt | Warnemünde**  
Wismar | Nordstrand | Usedom



- ⚓ Erfahrung seit mehr als 20 Jahren
- ⚓ eigene Flotte an über 5 Standorten
- ⚓ stilvolle und komfortable Räumlichkeiten
- ⚓ maritime Trauerfeiern für bis zu 100 Gäste (standortabhängig)
- ⚓ auch anonyme & stille Seebestattungen möglich
- ⚓ Gastronomie und Service an Bord

www.seebestattung-adlerschiffe.de

**ADLER-SCHIFFE**

**Ansprechpartner:** Karin Micklisch & Petra Krüger · Tel. 0 46 51 - 98 70 814 · seebestattung@adler-schiffe.de  
Zentrale: Adler-Schiffe GmbH & Co. KG · Boysenstr. 13 · 25980 Sylt/Westerland

## TERMINE

### MESSEN

25.-27.05.2017  
PIETA, Dresden

22.-23.09.2017  
FORUM BEFA, Salzburg (Österreich)

29.-30.09.2017  
DEVOTA, Ried im Innkreis, Österreich

### BESTATTERTAG INTENSIV

Veranstaltung für Bestatter  
und Friedhofsgärtner

13.09.2017 Köln  
11.10.2017 Ulm  
08.11.2017 Kiel

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

### FRIEDHOF HEUTE - MODERNES FRIEDHOF-MARKETING

Weitere Informationen finden Sie unter  
[www.friedhof-heute.de](http://www.friedhof-heute.de)

### FRIEDHOFSVERWALTUNGSTAG

20.07.2017 Stuttgart  
09.11.2017 Hamburg

Weitere Informationen zu den Veranstaltungen  
unter [www.friedhofsverwaltungstag.de](http://www.friedhofsverwaltungstag.de)

### WORKSHOP LAVABIS BESTATTUNGSKOSMETIK

24.06.2017 Osterburken  
29.07.2017 Hamburg  
02.09.2017 Lauterbach

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

## INSERENTEN

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

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

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

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

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

11 PaxMare Seebestattungsreederei  
der Hammonia GmbH  
[www.seebestattungen-paxmare.de](http://www.seebestattungen-paxmare.de)

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

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

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

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

21 Meth-Consulting & Handels GmbH  
[www.meth-consulting.com](http://www.meth-consulting.com)

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

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

25 Eschke Bestattungsfuhrwesen  
GmbH & Co. KG  
[www.bestattungsfuhrwesen.de](http://www.bestattungsfuhrwesen.de)

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

25 nextro GmbH  
[www.nextro.net](http://www.nextro.net)

26 HKD Systems GmbH  
[www.holzkreuzbeschriftungen.de](http://www.holzkreuzbeschriftungen.de)

28 Bestattungen Wolf OHG  
[www.bestattungen-wolf.de](http://www.bestattungen-wolf.de)

28 Reederei Narg  
[www.reederei-narg.de](http://www.reederei-narg.de)

29 Andreas Wormstall Bürotechnik  
[www.wormstall-bt.de](http://www.wormstall-bt.de)

29 Adler-Schiffe GmbH & Co. KG  
[www.adler-schiffe.de](http://www.adler-schiffe.de)

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

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

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

### BEILAGEN

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

Forevent GmbH  
[www.forum-bestattung.de](http://www.forum-bestattung.de)

Suchan Großhandel für  
Bestattungsbedarf  
[www.bestattungsbedarf-west.com](http://www.bestattungsbedarf-west.com)

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



## 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



„ ... denn Zeit ist  
der neue Luxus!

ADELTA.BestattungsFinanz befreit wunderbar  
von den Lasten des Alltags und bringt eine  
angenehme Leichtigkeit ins Berufsleben.



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

Nehmen Sie direkt mit uns Kontakt auf:

Schinkelstraße 44a | 40211 Düsseldorf | Tel. +49 (0) 211/35 59 89-0 | [info@adeltafinanz.com](mailto:info@adeltafinanz.com)

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

Sabine und Martin Schulte  
Martin Schulte GmbH,  
Bönen

Online  
erfolgreicher  
sein:  
webtool.de

Aktiv für Veränderung sorgen.

 **RAPID**DATA  
Ihr Erfolg ist unser Programm

PowerOrdo Scivaro Webtool PowerOrdo Krematorium

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