



BESTENS AUFGESTELLT FÜR DIE ZWEITE JAHRESHÄLFTE





Einzigartig und zeitlos. Betrachtet man die Urnen der Edition Facette von oben, ist ein abgerundetes Quadrat zu erkennen. Die Pythagoräer sahen im Quadrat ein Sinnbild für das vereinte Wirken der vier Elemente Luft, Wasser, Feuer und Erde. In Leonardo da Vincis berühmter Studie "Der vitruvianische Mensch" ist dieser unter anderem von

einem Quadrat umgeben. Sorgfältig ausgewählte Materialien sorgen für eine optimale biologische Abbaubarkeit. Die umlaufenden klassischen Mäander-Dekorbänder schimmern goldfarben und sind mit zarten glänzenden Goldstreifen eingefasst. Die Facette-Urne ist in sechs verschiedenen matt schimmernden Farben erhältlich.





## Liebe Leserin, lieber Leser,

der persönliche Kontakt ist durch nichts zu ersetzen ... gerade in Zeiten der modernen Kommunikationsmöglichkeiten gewinnt dieser Spruch insbesondere heute zunehmend an Bedeutung.

Die Nutzung von E-Mails, WhatsApp und Co. gehört zum Alltag wie das Zähneputzen. Doch der persönliche Austausch, die gerade vergangene BEFA FORUM in Düsseldorf hat es wieder gezeigt, hat doch noch eine ganz andere Qualität. Manchmal können auch Hunderte von E-Mails und zig Telefonate die individuellen Gespräche von Angesicht zu Angesicht, den Augenkontakt, das Händeschütteln oder vielleicht auch das gemeinsame Lachen eben nicht ersetzen. Und sicherlich hat jeder auch schon einmal die Erfahrung gemacht, dass sich nicht selten Probleme in der Kommunikation durch ein persönliches Treffen auflösen.

Übrigens: Der Bestattertag ist auch eine empfehlenswerte Gelegenheit für den persönlichen Austausch mit Experten aus der Branche und Kolleginnen und Kollegen. Persönlicher geht es nicht. Zögern Sie nicht zu lange. Für den Termin am 1. Juni in Potsdam/Berlin können noch Anmeldungen entgegengenommen werden.

Herzlichst

Ihr BestattungsWelt-Team

Britta Schaible Nicola Tholen Redaktion Projektleitung



Tel. (0 48 34) 13 80 · Fischerkai 2 · 25761 Büsum · www.seebestattung-buesum.de · info@seebestattung-buesum.de

## INHALT 03.2018







### BEITRÄGE

- 3 Editorial
- 6 20 % weniger Bestattungen, aber 30 % mehr Umsatz Erasmus A. Baumeister
- 10 Die richtige Entscheidung zum richtigen Zeitpunkt Die BestattungsWelt im Gespräch mit Thomas Konieczny aus Hoyerswerda
- 14 best never rest Dipl.-Ing. Architektur Karsten Schröder
- 16 XYZ Wer, wenn nicht Sie!? Eine Verjüngungskur
- 18 Ein Bestatter gibt mangels Sterbefällen auf ein anderes Bestattungsinstitut floriert Dipl.-Kfm. Wolf Meth
- 20 Ohne Eigenkapital investieren können Hans-Joachim Frenz, ADELTA.FINANZ AG

22 Richtungsweisende Konzepte für den Friedhof klare Signale gegen das Vergessen

> Auf dem Hagener Friedhof Delstern entsteht der erste "Ewigkeitsbrunnen".

- 23 Individuelle pathologische Einrichtungssysteme Das vielseitige Angebot des Unternehmens UFSK International
- 24 Erinnerungsschätze bewahren Online-Fotobücher unterstützen die Trauerarbeit
- 26 DSGVO Realwelt
- 28 BEFA FORUM 2018 Ein Rückblick mit Impressionen
- 30 Lesenswert Die BW-Büchertipps
- 31 Achtung: Letzter Aufruf ... für den Bestattertag Potsdam/Berlin am 1. Juni 2018
- 34 Termine/Inserenten

#### IMPRESSUM -

Herausgeber Agentur Erasmus A. Baumeister e. K. c/o Verlag BestattungsWelt Ltd Neusser Straße 617-621 50737 Köln Geschäftsführung Hans-Joachim Frenz

Redaktionsanschrift Verlag BestattungsWelt Ltd Friesenwall 19 50672 Köln Telefon: 0221 / 277 949 20 Telefax: 0221 / 277 949 50 info@bestattungswelt.com www.bestattungswelt.com

Chefredaktion und Projektleitung Britta Schaible Nicola Tholen Erscheinungsweise zweimonatlich Nächster Anzeigen-/ Redaktionsschluss 22.06.2018

Gestaltung Florian Rohleder Copyright Verlag BestattungsWelt Ltd. Nachdruck, Vervielfältigung und elektronische Speicherung, auch auszugsweise, sind nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlags gestattet.

Für unverlangt eingesandte Manuskripte, Bilder, Bücher und sonstige Unterlagen wird keine Gewähr übernommen. Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben nicht unbedingt die Meinung der Redaktion oder des Verlags wieder.

Bei Preisausschreiben der Redaktion ist der Rechtsweg ausgeschlossen. Es gelten die Mediadaten vom 01.01.2018. € 7,50



hören. umsetzen. gewinnen.



## SCHWEINFURT

13.06.2018

MITTWOCH 09:00-16:30 UHR

KAISERHOF VICTORIA AM KURGARTEN 5 97688 BAD KISSINGEN



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



- Finanzierung von Firmenkäufen, Gründungen und Umbaumaßnahmen
- Endlich ohne Außenstände und Ausfallrisiko arbeiten
- Kein Konzept ohne geschulte Mitarbeiter



- Markteroberung für Bestattungsunternehmen
- Private Kolumbarien, rechtliche Grundlagen
- Verkaufspsychologie f
  ür Bestatter mehr Umsatz pro Auftrag
- Die Schaufensterausstellung als entscheidendes Element eines ganzheitlichen Marketingkonzeptes



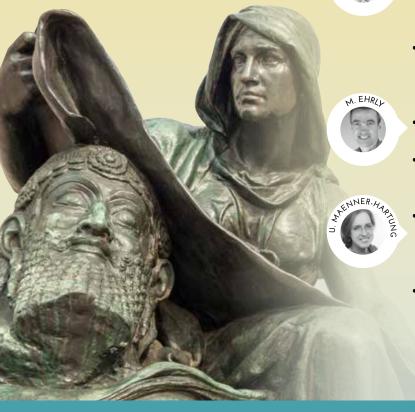
- Bestattersoftware, maßgeschneidert
- Innovative Ideen & hochwertige Qualität für den Bestattungsbedarf



- Hygiene im Bestattungsgewerbe für Ihre persönliche Sicherheit und ein gesundes Berufsleben
- Die Diamantbestattung eine gefragte Alternative zu traditionellen Bestattungsformen



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 19.09.2018 MITTWOCH 10.10.2018 FREIBURG ESSEN



20% weniger Bestattungen, aber 30% mehr Umsatz





Text: Erasmus A. Baumeister

Hört sich doch ganz gut an! Das wird die Zukunft für viele deutsche Traditionsbestattungsunternehmen sein, wenn die Weichen rechtzeitig gestellt werden. Die Anzahl der jährlichen Bestattungsaufträge verliert immer mehr an Bedeutung. Die seit Jahrzehnten übliche Größendefinition anhand der Marke von durchgeführten Beisetzungen pro Jahr für Bestattungsunternehmen sagt immer weniger über die Leistungsfähigkeit und den Erfolg der Unternehmen aus.

Dass sich der Markt für Bestattungen rasant verändert, ist überall angekommen. Die Frage ist auch nicht nur, was sich morgen ändert, sondern was ist in 5 Jahren los? Wir erleben gerade eine Spaltung der Bestattungsbranche, eine Spaltung, die fast alle anderen Branchen schon hinter sich haben. Es gibt zum Beispiel in den Bereichen Lebensmittel (Aldi, Lidl), Autos (Dacia) oder Textilien (Kik, Primark) Discountanbieter mit großem Marktanteil und beträchtlichem Erfolg. Auf der anderen Seite finden wir die statussymboltauglichen Luxusanbieter (z. B. Porsche, Apple, Gucci etc.), denen es auch hervorragend geht. Die Mitte, bestehend aus Beispielen wie Karstadt, Quelle und Neckermann, ist tot, diese Unternehmen sind pleite. Es strebt alles immer mehr in die "Entweder-oder"-Marktaufteilung. Diese Entwicklung wird natürlich dadurch unterstützt, dass es immer mehr Menschen mit weniger Geld und immer mehr Menschen mit mehr Geld gibt. Betrachtet man jetzt das eigene Verhalten, so wird schnell klar, dass jeder von uns sich auch schon so durch diese Welt bewegt. Ich brauche zum Beispiel irgendwelche alltäglichen Verbrauchsmaterialien, bei denen es mir völlig egal ist, wo ich die kaufe oder welche Marke draufsteht. Auf der anderen Seite hat jeder von uns persönliche Interessen, die eine interessiert sich für Mode, der andere für Autos, der Dritte für die neuste IT-Technik. Hier ist man bereit, mehr Geld auszugeben, hier ist der neuste Stand der Technik wichtig, hier spielt die Marke

"Entweder-oder" ist die Gegenwart und auch erstmal die Zukunft.

eine große Rolle. "Entweder-oder" ist die Gegenwart und auch erstmal die Zukunft. Für die Bestattungsbranche ergibt sich hier eine genauso ausgeprägte Polarisierung, die wir in den nächsten Jahren erleben werden. Die untere Hälfte der Bestattungen wird preislich und qualitativ immer weiter abstürzen, was leider keiner von uns verhindern wird. Es wird immer ein Unternehmen geben, das noch preiswerter anbieten wird als der Kollege am Vortag. Außerdem wächst die Gruppe der Menschen, denen die Bestattung nichts bedeutet oder die sich keine individuelle Bestattung leisten können. Die unteren 50 % des Marktes werden in einiger Zeit nur 20 % des Branchenumsatzes ausmachen. Auf der anderen Seite sehen wir seit einiger Zeit die Entwicklung zu deutlich besseren, umsatzstärkeren Bestattungen, die in absehbarer Zeit vielleicht 20 % Marktanteil liefern, mit denen aber bis zu 50 % des Gesamtumsatzes generiert werden können. Natürlich ist das eine Prognose für den ganzen deutschen Markt, die regional sehr variieren kann. Die Kunden aus der unteren Hälfte des Marktes werden in den nächsten Jahren auch immer weniger zum Lokalanbieter vor ihrer Haustür gehen, sondern werden immer mehr in den Onlinebereich abwandern. Der Bestattermarkt im Internet beginnt gerade





sich zu bereinigen. Bisher waren es zum größten Teil unfaire Lockangebote, hinter denen eine miserable Leistung und viele versteckte Kosten lauerten. Nur so blöd ist Lieschen Müller auch nicht, dass sie sich unbegrenzt über den Tisch ziehen lässt. Wenn in Zukunft ein Onlinebestatter allinclusive für 699,00 € anbietet, dann kostet es mit der Verstreuung in Tschechien auch nur 699,00 €. Für den Preis kann das kein hochqualitatives Bestattungsunternehmen anbieten. Folglich werden die Billigbestattungen mit stark wachsender Geschwindigkeit ins Internet abwandern. Klingt nach einer unangenehmen Zukunft, ist es aber nicht, wenn man rechtzeitig handelt. Die scharf definierte Marktposition wird immer wichtiger. Im Wettbewerb, dem jedes Unternehmen ausgesetzt ist, muss der Zielgruppe ganz deutlich sein, dass Ihr Unternehmen der Ansprechpartner für individuelle und hochqualitative Bestattungen ist. Sie sind und bleiben trotz allem Vollsortimenter. Das bedeutet, wenn eine Familie mit der verstorbenen Großmutter vor Ihrer Tür steht und sagt, dass nur 1.400,00 € zur Verfügung stehen, dann haben Sie natürlich auch hier eine würdige Lösung. Es ist nur in Zukunft unumgänglich, den Marktanteil und den Umsatz pro Auftrag im oberen Segment zu steigern, weil die untere Hälfte wegbricht. Nur dann macht es auch in 10 Jahren noch Freude, Bestattungen zu verkaufen. Umsatzsteigerung bedeutet nicht, dass Sie die Preise plötzlich verdoppeln, das geht auch nicht lange gut (natürlich sind regelmäßige Preisanpassungen auch notwendig). Umsatzsteigerung bedeutet, dass sich Ihre Kunden für mehr Leistungen Ihres Hauses entscheiden, dass Ihre Kunden bessere Produkte auswählen, dass Ihre Kunden Ihr großartiges Leistungsspektrum umfangreicher nutzen, weil sie es besser kennen und sich länger damit beschäftigen. Damit das gelingt, müssen sich in der Arbeitsweise eines Bestattungsunternehmens einige Kleinigkeiten weiterentwickeln. Die Marketinginstrumente müssen an die anvisierte Zielgruppe angepasst werden.

Die Marktposition muss präzise kommuniziert werden. Ein lupenreines Image muss transportiert werden. Hört sich aufwendig an, es sind aber eigentlich nur ein paar Basiselemente, die weiterentwickelt werden müssen. Ich zeige Ihnen gerne persönlich oder auf einem meiner Vorträge, wie das umsetzbar ist.

Es kommt auf die unternehmerischen Ziele an.

Weniger Bestattungen bei deutlich mehr Umsatz heißt auch, mehr Zeit für jeden Auftrag, weniger Gespräche, weniger

> Ausfallrisiken und weitere Qualitätssteigerung. Bei einer Orientierung auf die obere Hälfte der Bestattungen hat man auch die Zielgruppe als Klientel, die eine gute Leistung schätzen weiß und diese auch gerne gut bezahlt. Im unteren Bereich sitzt Ihnen die Kundschaft gegenüber, die um zwei

Euro feilscht und hinterher noch an der Rechnung rummäkelt, um noch mehr Discount zu bekommen. Es kann allerdings auch interessant sein, die untere Hälfte der Bestattungen mit einem eigenen lokalen Onlineangebot zu bedienen. Vielleicht ist es gut, alles mitzunehmen, was man bekommen kann. Das birgt aber einige Risiken. Die Gefahr, sich selbst Konkurrenz zu machen und sich die Preise zu verderben, kann groß sein. Preise im dreistelligen Bereich sind nicht wirtschaftlich für einen Qualitätsanbieter.

Dennoch gibt es einige gelungene Beispiele dafür, dass Traditionsunternehmen erfolgreich mit einem eigenen Onlineangebot sind. So etwas ist nicht in jeder Region sinnvoll. Aber mit meiner Erfahrung durch die Realisierung dieser Projekte kann ich mit Ihnen gemeinsam analysieren, ob ein lokales Onlineangebot, evtl. mit einer neuen Marke, in Ihrem Einzugsgebiet realistischen Erfolg haben wird, ohne Ihr Unternehmen zu schädigen. Die Basis hierfür ist selbstverständlich maximale Transparenz und Fairness für die Kunden. Hier werden dann schlichte Bestattungen zu einem angemessenen Preis angeboten. Jede Versicherung hat auch eine Onlineschwester als Direktversicherung. Nutella gibt es auch im gleichen REWE-Regal als hauseigenes Produkt der Marke JA. Fahrzeuge von Seat und Skoda bestehen zu 95 % aus Teilen, die auch in Golf und Passat verbaut sind, aber diese Marken sind deutlich günstiger als ein Volkswagen.

Es kommt auf die unternehmerischen Ziele an. Haben Sie lieber weniger Bestattungen, dafür aber einen steigenden Umsatz, oder wollen Sie lieber an beiden Schrauben erfolgreich drehen, mehr Bestattungen und mehr Umsatz? Wenn es keine Weiterentwicklung in Ihrem Unternehmen gibt, dann werden Sie sehr schnell den Rückgang von Bestattungsaufträgen und die Verringerung des Umsatzes pro Auftrag feststellen müssen. Es geht immer weiter, und auch in unserer Branche mit der gleichen Geschwindigkeit von Gesellschaft und Wirtschaft im Jahr 2018.

sorgung der Verstorbenen rund um die plunter len. Europaweite rieferung. ww.lavabis.de Online bestel-LAVABIS GmbH - Steilshooper Allee 49 - 22309 Hamburg ★ +49 (0)40 46655525 · 長 +49 (0)40 46655527 · info@lavabis.de

0 www.erasmus1248.de



# ADELTA zaubert Lächeln

Bin dann mal weg: Das geht endlich spontan und immer mal wieder zwischendurch. Da strahlt auch meine Tochter. Offene Posten ade. ADELTA nimmt mir einen richtig großen Batzen Büroarbeit ab. Es gibt in Sachen Debitorenmanagement einfach kaum etwas für mich zu tun. Seither kann es bei uns öfter als früher "Auszeit statt Bürozeit" heißen!

ADELTA versetzt Büroberge. Darauf ist absolut Verlass.



www.adelta-sepulkral.com





Text-Nicola Achterberg

"Am Ende ... gut!" - so lautet das Motto vom Bestattungshaus Konieczny. Wie aus einer unschönen persönlichen Erfahrung ein großer beruflicher Erfolg wurde, verriet uns der Inhaber Thomas Konieczny.

BW: Herr Konieczny, Sie sind der Inhaber eines sehr erfolgreichen Bestattungshauses mit drei Standorten in Hoyerswerda, Lauta und Wittichenau. Wie kam es dazu, war dieser Beruf schon immer Ihr Wunsch oder gab es ein Schlüsselerlebnis?

TK: Da gab es ganz klar ein Schlüsselerlebnis. Die eigene Erfahrung eines Trauerfalls hat in mir den Wunsch geweckt, Familien in einer solchen Situation zu helfen. 1991, also kurz nach der Wende, war ich 24 und wir hatten einen Trauerfall in der engen Familie. Damals war es in unserer Region üblich, dass man anonyme Beisetzungen kollektiv durchführte. Es wurden rund 30 Urnen in einer Beisetzung bestattet. Pro Verstorbenem durften deshalb nur drei Personen teilnehmen. Das mag praktikabel gewesen sein - individuelle Würdigungen der einzelnen Verstorbenen gab es aber nicht. Das war die Initialzündung, Bestatter zu werden und vieles anders zu machen.

BW: Direkt nach der Wende ein Bestattungsunternehmen zu gründen, war sicherlich mit Schwierigkeiten verbunden. Wie sind Sie vorgegangen?

TK: In der früheren DDR gab es ja gar keine privaten Bestatter. Und man war auch nicht an Kredite gewohnt, schon gar nicht in der Höhe, die für eine Geschäftsgründung nötig war. Aber es war natürlich auch eine Zeit, in der plötzlich alles möglich schien, und mit etwas Mut und Pioniergeist eröffneten sich neue Möglichkeiten.

Plötzlich ging bei uns alles ganz schnell, ich hatte meinen Kredit und eröffnete am 2. Oktober 1991. Meinen ersten Trauerfall hatte ich allerdings erst am 24. Oktober – dafür aber ist diese Familie meinem Unternehmen immer treu geblieben. Seit etwa zehn Jahren schalte ich auch Radio- und lokale TV-Werbung. Es passiert häufig, dass mir jemand auf dem Friedhof unser Motto: "Konieczny – am Ende ... gut!" zuruft.

"Wir sind bodenständig und das kann man auch ruhig sehen!"

BW: Wie würden Sie Ihre Kundschaft beschreiben, was sind das für Menschen, die zu Ihnen kommen?

TK: Hoyerswerda war ja früher eine Bergarbeiterstadt, das darf man nicht vergessen. Da ist es schon wichtig, dass unser Ambiente schnörkellos und eher funktional ist. Hätten wir unser Interieur beispielsweise in weißem Marmor gehalten, würde das eher zu Schwellenangst führen und das wollen wir nicht: Wir sind bodenständig und das kann man auch ruhig sehen! Dennoch sind wir natürlich gerne für die Menschen präsent: Unser Bestattungshaus ist ein ehemaliger Blumenpavillon in perfekter Lage und weithin gut sichtbar. 2017 haben wir an meinem 50. Geburtstag obendrein unseren Anbau eröffnet.

BW: Die Bestattungskultur durchlebt einen steten Wandel, gerade in letzter Zeit: Neue Bestattungsformen sind hinzugekommen und der Bestatter ist auch ein Vertrauter in einer emotional belastenden Zeit. 2007 haben wir für die BestattungsWelt schon einmal ein Interview gemacht - wo sehen Sie die größten Veränderungen seit damals?

TK: Zunächst betrifft das ganz klar die Abläufe, denn oft geht die Kommunikation schon aufgrund räumlicher Distanz über E-Mail oder WhatsApp, der persönliche Kontakt ist dadurch weniger geworden. Etwas beängstigend finde ich persönlich die steigende Anzahl von stillen Beisetzungen, also bewusst ohne Musik oder andere individuelle Möglichkeiten. Gleichzeitig nimmt parallel dazu aber auch der Qualitätsanspruch zu, viele Hinterbliebene entscheiden sich für eine Trauerfeier, die ihre Verstorbenen ganz besonders würdigt, etwa durch eine Sängerin.

BW: Würden Sie sich einen anderen, vielleicht offeneren Umgang mit den Themen Sterben und Tod in unserer Gesellschaft wünschen oder haben Sie einen Rat für unsere Leser?

TK: Generell ist der Umgang schon offener geworden, zum Beispiel durch persönliche





Musikwünsche. Inzwischen ist es schon manchmal so, dass ich mich freue, wenn endlich wieder etwas aus dem Bereich der Klassik gewünscht wird, Vivaldis "Vier Jahreszeiten" oder Vergleichbares. Wir ermöglichen auch Livemusik mit professionellen Pianisten, Bläsern, Streichern und/oder Gesang.

Mein Rat wäre folgender: Wir müssen uns bewusst werden, dass niemand von uns hierbleibt, dass morgen alles vorbei sein kann. Wenn wir das bedenken, gehen wir ganz anders mit uns selbst, aber auch mit anderen um.

**BW:** Inzwischen sind auch Ihre Tochter und Ihr Sohn im Unternehmen tätig. Welche Vorteile hat ein Familienbetrieb für Sie?

TK: Wenn die Kinder genauso ticken wie die Eltern, hat ein Familienbetrieb diverse Vorteile. So bleibt der Name erhalten, wenn sie eines Tages das Unternehmen weiterführen. Und ganz praktisch gedacht: Urlaub ist für meine Frau und mich möglich, denn durch unsere Kinder ist immer jemand da, der in Vertretung tätig ist.

BW: Stichwort Urlaub: Sie sind auch Stellvertretender Obermeister bei der Landesinnung der Bestatter Sachsen, sind Trauerredner und haben heute jährlich dreimal so viele Beisetzungen wie zu Beginn. Wie schaffen Sie das alles und wie sorgen Sie für einen Ausgleich?

TK: Erst einmal mit Golf. 2008 sind wir seit 1991 das erste Mal in Urlaub gefahren, nach Österreich, und so begann unsere Leidenschaft für Golf. Und dann ist da auch das Reisen: Meine Frau plant und ich schließe mich gerne an, dieses Jahr ging es nach Sri Lanka.

**BW:** Seit 12 Jahren arbeiten Sie mit der ADELTA BestattungsFinanz zusammen. Wie kam es dazu und was bedeutet das für Ihren Geschäftsalltag?

TK: Damals traf ich auf der Bestattermesse "Carpe Diem" Erasmus A. Baumeister, der mich nachhaltig für meinen unternehmerischen Erfolg inspirierte, und Hans-Joachim Frenz von der ADELTA BestattungsFinanz – und war direkt begeistert von dem Forderungsfactoring. Das war eine der bedeutsamsten Entscheidungen überhaupt! Kollegen erzählen mir manchmal, was für Außenstände sie haben. Dank der ADELTA BestattungsFinanz nehme ich die entsprechende Rechnung, lege sie aufs Fax und 48 Stunden später ist das Geld da.

**BW:** Dann würden Sie heute die Entscheidung für die ADELTA BestattungsFinanz noch einmal so treffen?

TK: Absolut. Ich kann nur jedem Bestatter dazu raten. Man kann ja völlig anders agieren, wenn die Liquidität des eigenen Unternehmens gesichert ist. Die an die ADELTA BestattungsFinanz zu entrichtenden Gebühren sind völlig transparent – und garantieren mir den Luxus, mir über Außenstände keine Gedanken machen zu müssen.

**BW**: Herzlichen Dank für das inspirierende und angenehme Gespräch!

1 www.bestattungshaus-konieczny.de

**Thomas Konieczny** ist ein Bestatter mit Herz und Persönlichkeit, der trotz seines hohen Auftragsvolumens jeden Trauerfall individuell behandelt und für die Menschen da ist. Wir wünschen ihm, seiner Familie und dem ganzen Team vom Bestattungshaus Konieczny weiterhin viel Erfolg!



# 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. Särge von Daxecker® werden aus heimischen Hölzern in bester Güte und mit großer Sorgfalt ausschließlich in Österreich hergestellt.

Sargkultur aus Österreich.









## best never rest

Text & Grafiken

Dipl.-Ing. Architektur Karsten Schröder

Wenn Sie 90 Sterbefälle im Jahr bedienen, Ihr auskommen damit haben und eigentlich gar nicht mehr wollen, dürfen Sie diese Zeilen trotzdem gerne lesen. Sie könnten ja noch ein bisschen was am Umsatz pro Auftrag tun.

Raumgestaltung ist das absolut wichtigste Marketinginstrument in der Bestattungswelt. Ich kann mir nichts Wichtigeres vorstellen. Zumindest fällt es mir schwer. Raumgestaltung kann den Erstkontakt auslösen, das Niveau transportieren, den Beratern dienen und die Wege der Technik zum Fließen bringen. Raumgestaltung kann für Sie mehr Umsatz pro Sterbefall bedeuten, Ihren Bekanntheitsgrad erweitern, den Quereinstieg erleichtern und dem Mitbewerber den Schlaf rauben.



Erwecken Sie Vertrauen mit Raumgestaltung. Lassen Sie die Angehörigen erkennen, dass der Verstorbene in Ihren Räumen gut aufgehoben ist. Sie haben kein Problem mit Urnenkartons, Angehörigenwäsche, Mitarbeiterstiefeln und Leichengerüchen. Ihr Kunde vergleicht für ihn Vergleichbares. Er vergleicht kein Abzeichen, keine Verbandszugehörigkeit, kein "als Erstes in unserem Bundesland mit Auszeichnung geprüft!", sondern ob Sie es im Griff haben.

Was ich Ihnen heute über diese zwei Seiten zurufen möchte, ist: Hinterfragen Sie Ihren Standort! Wagen Sie den Umzug, man wird Sie schon finden. An der Fassade die richtige Farbe, in der Zeitung die richtige Anzeige, und die Gemeinde weiß schnell Bescheid. Der neue Standort muss nicht größer sein, Enge wird nicht übel genommen, aber er sollte präsent sein und Ihre Handschrift tragen.

Ihre Mitarbeiter erhalten an diesem Standort neues Werkzeug: voneinander akustisch getrennte Arbeitsplätze, einen druckerfreien Beratungsraum, eine gegliederte Ausstellung und eine Hygiene mit Verkehrsfläche. Für dieses Werkzeug reduzieren Sie die Anzahl Ihrer Särge, kombinieren Musiktechnik,

Garderobe und Sitzbereich mit Stehbänkchen in einem Raum und öffnen notfalls zum Hof. Halten Sie Ihre Mitarbeiter bei Laune!

Für diese neue Gewerbefläche erhalten Sie einen Mietvertrag für die nächsten 15 Jahre mit Option zum Kauf und der Vermieter beteiligt sich am Bodenbelag. Wir nehmen im gesamten Bereich, den der Kunde betritt, einen "terrakottafarbenen Steinteppich mit der Korngröße 4 bis 6 mm, ohne Versiegelung und flächenbündiger Sauberlaufmatte im Zutrittsbereich, für 62,- €/m² inkl. Untergrund und Verlegung". Ihr Kunde wird auf die Knie gehen und zärtlich drüberstreicheln. Ihre Räume werden nicht pompös daherkommen, sondern wertig und feierlich. Bitte schicken Sie mir Ihren leer stehenden "Schlecker", Ihre leer stehende "Zeugen-Jehova-Halle" oder Ihre "Ex-Lampenboutique" und verschieben Sie den Kauf Ihres neuen Bestattungsfahrzeugs! Sie erhalten dafür eine echte Adresse, gutes Werkzeug und den Umsatz vom Vorjahr schon im September. Wenn Sie nur ahnen könnten, wie sicher ich mir bin.

www.2plus-konzeptionen.de

Weitere Anregungen an Ihrem verlängerten Wochenende am 01.06.2018 in Berlin! Infos finden Sie in dieser Ausgabe unter Termine oder unter www.bestattertag.de





Karsten Schröder bietet für Bestattungsunternehmen landesweit Ortstermine an. Bei diesen Terminen werden Lösungsansätze skizziert die zu erwartenden Kosten geschätzt und die Wunschvorstellungen

beurteilt. Ein übertragbarer Leitfaden unterstützt dabei die spätere Umsetzung.

## 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 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





## XYZ – Wer, wenn nicht Sie!?

Eine Verjüngungskur

Text: Jule Baumeister

Fachkräftemangel - ein penetrantes (Un-) Wort, das die meisten von uns nicht mehr hören können - ein penetranter Zustand, unter dem wir alle leiden, ja sogar wirtschaftliche Einbußen hinnehmen müssen, der unser Wachstum und unsere Weiterentwicklung bremst.

Einer neuen Studie der Frankfurter Goethe Universität zufolge dramatisiert sich die Situation in ungeheurer Geschwindigkeit: Gaben 2014 noch 19 % aller Betriebe an, keine geeigneten Arbeitskräfte zu finden, so sind es schon jetzt 26 %.

Am schlimmsten trifft es die kleinen Unternehmen mit bis zu 9 Mitarbeitern - hier finden rund 34 % aller deutschen Betriebe keine qualifizierten Mitarbeiter.

Aus dieser Situation heraus hat sich eine absurd anmutende Spirale aufwärts (vielleicht auch abwärts - je nach Perspektive) entwickelt: Bewerber – völlig egal ob qualifiziert oder nicht, akademisch oder nicht, jung oder alt, Bewerber aller Art stellen aufgrund dieser Entwicklung enorm hohe Gehaltsforderungen, die kleine Betriebe oft nicht zahlen können. In Boomregionen jedoch werden diese hohen Gehälter gezahlt, weil hier der Arbeitskräftemangel noch höher ist. Die Folge ist zum einen eine Abwanderung der Bewerber in die Boomregionen und zum anderen, dass, auch wenn Arbeitskräfte/Bewerber da wären, die Stellen nicht besetzt werden können und eben diese Bewerber dann lieber arbeitslos sind - ohne Worte. Und für den Unternehmer ein immer wieder zäher Prozess mit dem permanenten Gedanken, dass diese Zeit des Nichtfindens produktiv hätte genutzt werden können.

So traurig - und das bei einer exzellent dastehenden Gesamtwirtschaft - was für ein zugleich schöner und frustrierender Gedanke: Was wäre, wenn wir alle Stellen adäquat besetzen könnten - wo stünden wir

Eine Konsequenz, die zunehmend mehr Unternehmer daraus ziehen, ist es, Arbeitskräfte zunehmend stärker selber auszubilden, zu qualifizieren und vor allem an sich zu binden.

Die Menschen, die für uns als Unternehmer potenziell interessant sein könnten als Mitarbeiter für unsere Betriebe, gehören zumeist der sogenannten Generation Y und der Generation Z an. Diese Generationen definieren sich durch ein ganz klares Gesellschaftsverständnis, Selbstverständnis - genau wie alle Generationen zuvor, nur wurde es früher erst postgenerativ benannt.

Wenn es ein klares Selbst- und Wertebild gibt, das gelebt wird, können wir uns das zunutze machen und im allerbesten Sinne eine Win-win-Situation für alle Beteiligten schaffen.

Die Generation-Y-(Why)-Geburtsjahrgänge von 1980-1995 zum Beispiel steht für, um die hier relevanten Eigenschaften zu nennen, ein hohes Ausbildungsniveau, will Karriere mit Familie vereinbaren, bevorzugt im Team hochkarätig auf einem Niveau zu arbeiten anstatt in abgegrenzten Hirarchieverhältnissen. Und vor allem für Sicherheit - Sicherheit, um sich den für diese Generation so wichtigen Lebensstandard erfüllen zu können. Die Sicherheit, langfristig und mit hoher Kontinuität sein eigener Lebensmittelpunkt zu sein und sich nicht, wie ihre Väter und Vätersväter, ein Leben lang abzuplacken, ohne sich als Individuum zu verstehen. Ein hoher ethischer Anspruch an das eigene Tun herrscht in dieser Generation vor und wird auf andere und das große Ganze übertragen – die Generation Y will – ohne sich dabei selbst zu zerstören - ethische Maßstäbe schaffen. Außerdem ist diese erste Digital-Nativ-Generation auch in technischer Hinsicht höchst interessant als Mitarbeiter – ist sie doch quasi Brücke zwischen der prädigitalen, noch lebendigen Zeit und dem Jetzt.

Die Generation Z, die ganz jungen, die ganz echten digital Natives - Geburtsjahrgänge von 1995-2010. Diese Generation steht noch etwas unbeholfen und unsicher da. Von außen betrachtet wird deutlich, dass diese Generation Lust hat auf Werte wie Zusammenhalt, Stabilität, etwas verändern und bewegen zu wollen in dieser Welt, der gesamten Entwicklung einen Drall ins Positive zu geben, Lust auf Back to the Roots, Lust auf Familie, Stabilität und Heimat. Das mag unter anderem begründet sein in der permanent zunehmenden Schnelligkeit in allen Bereichen und in der - digital hausgemacht und für diese Generation geprägten

Jule Baumeister Baumeister & Baumeister

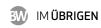
Begriff FOMO (Fear of missing out) - der Angst, etwas zu verpassen. Aber das führt hier dann doch zu weit - zurück zum Thema. Die aktuelle Unternehmergeneration gehört meist der Generation X an - Geburtsjahrgänge 1965-1985, die Generation nach den Boomern. Mit diesem X-Lebenserfahrungshorizont sollte es ein Leichtes sein, ein so attraktives Arbeitsfeld zu schaffen, dass wir sowohl schon erfahrene Y-ler als auch frische Z-ler erfolgreich an uns binden können. Nicht zuletzt wegen des großen Sicherheitsbedürfnisses dieser Generationen, des Bedürfnisses nach Absicherung und Beständigkeit, nach einem schützenden Umfeld, was zweifelsohne in einem stabilen Beschäftigungsverhältnis am spürbarsten gegeben ist. Y und Z will keine großen Risiken eingehen und sieht sich, wie gesagt, im Team und nicht als Leader.

Die Qualitäten Sicherheit, Stabilität, Heimat, hoher ethischer Anspruch an das eigene Tun und an die Welt, der Wunsch, etwas zu Veränderung und besser zu machen, inhaltlichen befriedigenden Sinn im eigenen Tun zu finden – zu welchem Berufsbild passt das besser als zum Bestatter? Nutzen Sie diese Chance, machen Sie sich und Ihren Betrieb attraktiv und zeigen Sie Ihre ureigenen Wer-

Wenn Sie niemanden finden, der Ihren fachlichen Ansprüchen genügt, suchen Sie einen neuen Mitarbeiter, der menschlich, ethisch, charakterlich zu Ihnen passt und dabei vollkommen fachfremd sein kann. Bringen Sie ihm alles bei, was Sie zu bieten haben. Strukturieren Sie Ihr Unternehmen und sich selbst dahingehend um und wachsen Sie an diesem und den darauffolgenden Schritten mit. Wenn der Prophet nicht zum Berg kommt, geht der Berg eben zum Propheten - nutzen Sie diese Chance auch als Initiation für sich, erfinden Sie sich neu in diesem Prozess und genießen Sie ihn als erfrischende Verjüngungskur – ich spreche aus Erfahrung.

www.baumeister-baumeister.de





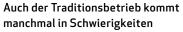
## Ein Bestatter gibt mangels Sterbefällen auf ein anderes Bestattungsinstitut floriert

Dabei setzen beide Bestatter die gleichen Aktivitäten in gleicher Qualität – trotzdem ist der Erfolg sehr unterschiedlich.

Text: Dipl.-Kfm. Wolf Meth

Diese Situation ist für jeden Unternehmensberater eine Herausforderung par excellence, bei der man sich meist fragt: außer den adäquaten Bestatter-Aktivitäten, was sonst führt zum Erfolg?

Was der Traditionsbetrieb an Sterbefällen verliert, gewinnt ein neuer Mitbewerber. Der Traditionsbetrieb fährt eine Verteidigungsstrategie, der neue Mitbewerber eine Angriffsstrategie.



Da die Menschen am Thema Sterben vorbeileben, hat der alteingesessene Betrieb den Bekanntheitsgrad für sich. "Man hört nichts Negatives", "Unsere Familie ist schon immer von diesem Bestatter betreut worden" ist dann meist der Tenor.

Das funktioniert so lange gut, solange sich eben kein spezifischer Mitbewerber einbringt. Dieser Mitbewerber hat nur dann eine Chance, wenn der Alteingesessene

- schwere Fehler macht,
- nicht in Räumlichkeiten und Ausstattung
- vor allem nicht sympathisch in der Öffentlichkeit auftritt,
- zwar regelmäßig Anzeigen schaltet aber diese Art der Werbung ist meist ein Instrument zum Bewahren der Ist-Situation. Unbeliebtheit kann nicht durch Werbung weggewaschen werden.

#### Und da ist plötzlich ein Mitbewerber

Den sollte der Traditionsbetrieb dann als Gefahr sehen, wenn der Newcomer folgende Aktivitäten setzt und damit Standard-Erfolgsfelder besetzt: Die wichtigste Marketing-Regel für den Neuen ist, sich auf jene



Segmente zu konzentrieren, in denen der "etablierte Bestatter" weniger präsent ist. Umgekehrt gilt Letzteres für den absichernden Traditionsbetrieb genauso: Filialen dort, wo er nicht ausreichend vertreten ist, um einer neuen Konkurrenz keine Chance einzuräumen.

Auch wenn Beziehungsmanagement sehr betriebswirtschaftlich sachlich klingt, ist es das gravierende Element, um - vom Grundsatz her - mehr Bestattungserfolg zu erzielen: Der Mensch überlebte in seiner Entwicklung nur als soziales Wesen - dies blieb uns und ist der Schlüssel für Vertrauen, Entwicklung der Sympathieebene und Miteinander auf allen Ebenen. Das Gehirn ist ein soziales Organ - man kann es nicht isoliert von der Umwelt verstehen (Hirnforscher Wolf Singer).

Unterwegssein - Kontakte knüpfen, wo immer es möglich ist. Mitglied werden in allen passenden Vereinen – sich zumindest bei Unterorganisationen engagieren, Sportvereinen angehören und noch mehr. Gute Kontakte auf allen Ebenen in Krankenhäusern, Altenheimen und zur Palliativpflege.

Doch sollte nicht unberücksichtigt bleiben die archaische Gruppenbildung förderte das Gleichartigsein, das Vertrauen auf gemeinsame Werte und damit einen fruchtbringenden gegenseitigen Austausch im Sinne von "Win-win".

Das gilt auch für die moderne Gesellschaft. Deswegen sollte eine Selbstanalyse des Unternehmerbestatters bewusst machen, mit welchen Menschen ein Gleichklang wahrscheinlich ist, und der Bstatter diesbezügliche Begegnungen forcieren - bis zum Rahmen des Machbaren.

Um dies breiter aufzustellen, sollte diese Kontaktorientierung auf mehreren Ebenen gepflegt werden - jeder im Betrieb, der nicht total introvertiert ist, kommuniziert einen anderen Persönlichkeitstypus nach außen. Dies bedingt aber wieder eine in der Gruppe erarbeitete Corporate Identity mit Leitbild als Klammer für die verschiedenen Persönlichkeiten, um als Gesamtunternehmen klar erkennbar zu bleiben.

Ein selbstverstärkendes Element ist die Trauerrede des Bestatters. Es ist eine Art der Beziehung, die den weniger beteiligten Trauergästen zeigt, wie Anteilnahme ausdrückbar sein kann - als Beispiel für ihre eigenen zukünftigen Trauerfälle. Vor allem aber gibt der Redner seine Werte und einen Teil seiner Persönlichkeit preis und Gleichgesinnte finden ihn.

#### Was erleichtert sonst die Kontaktfindung?

- Die persönliche Ausstrahlung darüber gibt es viele Studien.
- Sympathie zeigen, das Gefühl geben, Menschen zu mögen.
- Häufige Kontakte, auch wenn sie scheinbar zufällig sind, lassen so etwas wie Vertrautheit entstehen. Das Ziel des Ganzen ist: vor allem Familien vertrauensvoll an die Bestattung zu binden. Ein Nebeneffekt ist, damit die Preissensibilität zu reduzieren.

#### Werbung

Bestatter-Werbung ist hauptsächlich Image-Werbung. Ein bestimmtes Image entwickelt sich sehr langsam, doch Medienwerbung kann die Kontaktpflege verstärkt flankieren. Produkt/Leistungs-Werbung wirkt sehr rasch, wenn die Produkte selbsterklärend sind, doch Bestattung ist komplex und bedarf des spezifischen Konzepts. Auch wenn die Mittel zu Beginn meist knapp sind, muss der Werbeetat in der Gründungsphase überproportional angesetzt werden, da der werbliche Verstärkereffekt sich viel eher bei bereits Bekanntem einstellt.

#### Zeit

Für den Erfolg braucht der Neugründer einen langen Atem und der Traditionsbetrieb hat genügend Zeit, abzuwehren.

Mit all diesen Maßnahmen kann der Neugründer innerhalb von mindestens drei bis fünf Jahren einem gut geführten Traditionsbetrieb gefährlich werden.

Einmal aufgebautes Vertrauen zu Kunden ist in jeder Branche das wichtigste und ein lang anhaltendes Kapital und ein Wettbewerbsvorteil.

#### Standort

Sollte der Bestatter freie Standortwahl haben, hat die Großstadt für den Neugründer Vorteile, da die Menschen den Stadtteil (Kiez, Veedel, Grätzl) zwar auch wie ein Dorf betrachten, aber die Kundentreue wegen der Vielfalt der Auswahl sich schwächer darstellt. Umso mehr spielen Äußerlichkeiten wie Internetauftritt, Werbemaßnahmen und "Glanz" des Bestattungsinstituts eine größere Rolle. Die Chancen sind aber für jeden gleich. Der nächste Newcomer hat die gleichen Möglichkeiten und der Kampf um die Kunden beginnt aufs Neue.

Deswegen ist für den "Neuen" die Übernahme eines Traditionsbetriebes auch in der Großstadt immer noch die beste Bank - egal wo. Einmal aufgebautes Vertrauen zu Kunden ist in jeder Branche das wichtigste und ein lang anhaltendes Kapital und ein Wettbewerbsvorteil.

www.meth-consulting.com meth@meth-consulting.com

Meth Wolf ist Bestattercoach und erfahren in Bestattungs-Marktanalyse und der Beratung zur Geschäftsausweitung von Bestattern inklusive Filialgründungen.





Ihnen - mit Herz und Verstand - möglichst viel Nutzen und Komfort rund um Ihre finanztechnischen Prozesse und Aufgaben zu bieten, steht ganz oben auf der Agenda Ihrer ADELTA. FINANZ AG. Wir machen Ihr Business leichter, angenehmer und sicherer. Über unseren Premium-Abrechnungsservice hinaus bieten wir Ihnen jetzt gemeinsam mit unserem Kooperationspartner MMV Leasing weitere Instrumente für eine intelligente und vor allem bankenunabhängige Finanz-Strategie, wie beispielsweise das Leasing oder den Mietkauf.

Für kleine und mittlere Unternehmen hat sich im Bereich Finanzierung vieles verändert. Banken und Sparkassen kämpfen mit sinkenden Erträgen, schließen Filialen und werden im Kreditgeschäft immer vorsichtiger. Bonität und Rating werden strenger für Kreditentscheidungen herangezogen. Vielleicht haben Sie selbst derlei Veränderungen bemerkt in den Gesprächen mit Ihrer Hausbank.

Die Unabhängigkeit von Hausbanken wird bedeutender. Moderne Finanzierungsinstrumente wie der Abrechnungsservice oder Leasing werden dadurch für Stabilität und Liquidität immer unverzichtbarer. a

www.adeltafinanz.com



Hans-Joachim Frenz Direktor Gesamtvertrieb

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

#### **FAKTEN ÜBER LEASING:**

- Investieren ohne Einsatz von Eigenkapital oder Fremdkapital
- Verringerte Abhängigkeit von Kreditinstituten
- Erweiterung des finanziellen Handlungsspielraums
- Leasing-Objekte erscheinen nicht in der Bilanz
- Leasingraten werden in der Gewinn- und Verlust-Rechnung gebucht
- Eigenkapitalquote bleibt unberührt positiv fürs Rating
- Fest vereinbarte, konstante Leasingrate
- Zinsschwankungen haben keine Auswirkung auf die Leasingrate
- Geänderte Ratings bleiben ohne Einfluss auf die Leasingrate
- Entscheidungsfreiheit zur Vertragsverlängerung, Rückgabe des Leasing-Objektes oder Ankauf, läuft bis kurz vor Vertragsende
- Verschiedene Vertragsmodelle zur Auswahl, je nach individueller Zielsetzung
- Steuerlich direkt wirksame, abzugsfähige Betriebsausgabe
- Keine Mehrwertsteuer auf den Kaufpreis, Mehrwertsteuer fällt nur auf die Leasingrate an

#### FAKTEN ÜBER UNSEREN KOOPERATIONS-PARTNER MMV LEASING:

- Die MMV Leasing zählt zu den Pionieren unter den Leasinganbietern
- Verfügt über exzellentes Branchenwissen
- 50 Jahre Markterfahrung
- Über 55.000 Kunden
- Eng mit dem deutschen Mittelstand vernetzt
- Unabhängige Leasinggesellschaft (MKB/MMV-Gruppe)
- Auf Partnerschaft ausgelegte Kundenbeziehungen
- Spezialisiert auf Investitionsfinanzierung von mobilen Wirtschaftsgütern
- Wurde zum zehnten Mal in Folge als Gesellschaft mit sehr hoher Bonität eingestuft und mit "AA-" bewertet (Ratingagentur GBB-Rating/Bonitätsbeurteilung)
- Alleinige Gesellschafterin der MMV Leasing ist die Landesbank Baden-Württemberg, bundesweit mit rund 450 Mitarbeitern tätig





Einzigartig und zeitlos. Betrachtet man die Urnen der Edition Facette von oben, ist ein abgerundetes Quadrat zu erkennen. Die Pythagoräer sahen im Quadrat ein Sinnbild für das vereinte Wirken der vier Elemente Luft, Wasser, Feuer und Erde. In Leonardo da Vincis berühmter Studie "Der vitruvianische Mensch" ist dieser unter anderem von

einem Quadrat umgeben. Sorgfältig ausgewählte Materialien sorgen für eine optimale biologische Abbaubarkeit. Die umlaufenden klassischen Mäander-Dekorbänder schimmern goldfarben und sind mit zarten glänzenden Goldstreifen eingefasst. Die Facette-Urne ist in sechs verschiedenen matt schimmernden Farben erhältlich.



## Richtungsweisende Konzepte für den Friedhof – klare Signale gegen das Vergessen

Auf dem Hagener Friedhof Delstern entsteht der erste "Ewigkeitsbrunnen".



**Spatenstich** Ewigkeitsbrunnen

Ein Spatenstich für die Erinnerung und das Gedenken ohne zeitliche Begrenzungen: Am 29. März hat der Wirtschaftsbetrieb Hagen (WBH) begonnen, einen "Ewigkeitsbrunnen" auf dem Friedhof Delstern, Am Berghang 30, zu errichten. Das gemeinsam mit dem Wetteraner Steinmetz Timothy C. Vincent entwickelte Bestattungskonzept ist deutschlandweit einmalig. Dabei handelt es sich um eine besondere Ruhestätte, an der die Asche Verstorbener sowohl direkt nach der Einäscherung als auch nach Ablauf der Ruhezeit von Urnenstelen oder vergleichbaren Beisetzungsarten auf unbegrenzte Zeit verleiben kann.

Die Bestattungskultur in Deutschland befindet sich im Wandel: Urnenbestattungen

nehmen zu, die Nachfrage nach Kolumbarien und Gemeinschaftsgräbern steigt. Mit dem "Ewigkeitsbrunnen" schaffen der WBH und Steinmetz Timothy C. Vincent einen würdevollen Ort, an dem die Asche von Verstorbenen verbleiben kann. Diese Art der Bestattung erfordert minimalen Pflegeaufwand, trägt aber zu einem positiven Gefühl der Friedhofsbesucher bei und schafft gleichzeitig einen Ort zum Trauern und Erinnern. Der "Ewigkeitsbrunnen" vermittelt außerdem eine tröstliche Symbolik: Er verkörpert den Lebensfluss und gibt gleichzeitig der Trauer uneingeschränkt Zeit und Raum.

#### Wie funktioniert der Brunnen?

In dem "Ewigkeitsbrunnen" wird die Asche in einer aus ungebranntem Ton bestehenden Urne in einer Bestattungskaverne (ein unterirdischer Hohlraum) beigesetzt. Oberhalb befindet sich eine Gedenkstätte, deren Gestaltung an einen Brunnen erinnert. Die Namen der Beigesetzten können auf Wunsch der Hinterbliebenen auf Natursteinstelen aus heimischem Ruhrsandstein mit vertiefter Schrift eingehauen werden. Wenn die Aufnahmekapazität des Brunnens erreicht ist, wird dieser "für die Ewigkeit" verschlossen, bleibt aber so lange erhalten, wie der Friedhof besteht.

Bereits in der Vergangenheit hat der WBH gemeinsam mit Timothy C. Vincent neue Friedhofsprojekte entwickelt und an Wettbewerben zu innovativen Bestattungskonzepten wie "Neue Wege auf dem Friedhof" erfolgreich teilgenommen.

www.friedhofsverwaltung-hagen.de www.steinbildhauerei-vincent.de

## Individuelle pathologische Einrichtungssysteme

Das vielseitige Angebot des Unternehmens UFSK International

Die UFSK International wurde 1960 gegründet und ist ein weltweit anerkannter Spezialist für Kühleinrichtungen für Bestattungsinstitute und Hygieneraumeinrichtungen für die Thanatopraxie.

In enger Zusammenarbeit mit den Kunden werden komplette Einrichtungen und Systeme entwickelt, die auf die Bedürfnisse der Firmen und Einrichtungen zugeschnitten sind. Zu den Kunden zählen neben den Bestattungshäusern auch Krankenhäuser, Krematorien und weitere Institute im Inund Ausland. Durch eine eigene CAD-Abteilung sind die Mitarbeiter bereits bei der Planung behilflich und können somit genau auf die individuellen Kundenwünsche eingehen.



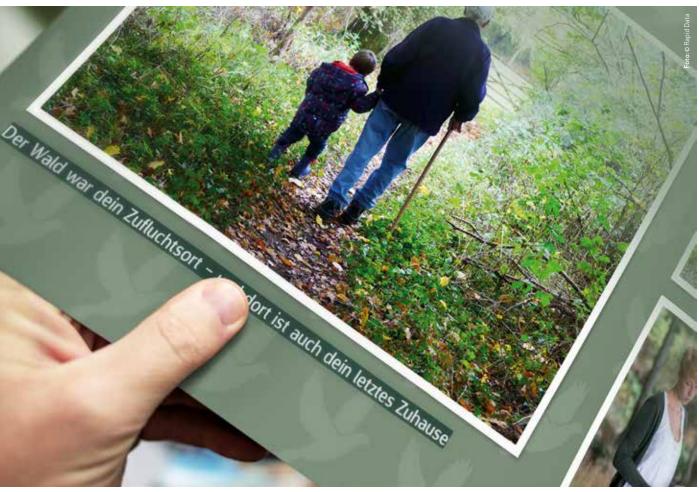
Die UFSK International legt größten Wert auf die Fertigung der Geräte und Systeme nach modernster Technik und höchster Qualität. Die Verwendung hochwertiger Materialien und die Produktion nach CE- Richtlinien sind für das Unternehmen selbstverständlich. Aufgrund der direkten und guten Zusammenarbeit von Experten verschiedener Fachgebiete bestimmen innovative und ausgefeilte Konzepte und Lösungen das Angebot, das seinesgleichen sucht. Darüber hinaus wird der Dienstleistungsanspruch großgeschrieben: Auch nach erfolgter Lieferung und Montage steht eine Serviceabteilung bundesweit innerhalb 24 Stunden zur Verfügung, sodass auch hier im Bedarfsfall die Kunden eine fachgerechte Dienstleistung erhalten.

www.ufsk.com









Mit dem Erinnerungsbuch werden Bilder zu einem wahren Erinnerungsschatz.

## Erinnerungsschätze bewahren

Online-Fotobücher unterstützen die Trauerarbeit

Text: Christian Meier Meine liebe Freundin Samira ist verstorben. Viel zu früh und nach einem grauenhaften Krebsleiden. Bei der Beisetzung im Wald - sie war immer gern in der Natur - traf ich viele ihrer Freunde, die ich noch nie zuvor gesehen hatte. Sehr sympathische Leute, die Samira aus ganz anderen Lebensabschnitten kannten. Beim Erzählen und gemeinsam Erinnern entstand die Idee, zusammen ein Fotobuch zu erstellen, das die vielen großartigen Facetten unserer wunderbaren Freundin sichtbar macht.

Das ist nun bald zwei Jahre her, und leider ist das geplante Fotobuch über Samira und ihr Leben nie Wirklichkeit geworden. Vor allem, weil es in der Praxis zu kompliziert war und keiner "das Projekt" so richtig in die Hand nahm. Ich kann mir gut vorstellen, dass es vielen so geht und diese Art von Problem in unserer stetig mobiler werdenden Welt immer häufiger vorkommt.

#### Mit Bildern auf Zeitreisen gehen

Generell sind Bilder für den Abschieds- und Erinnerungsprozess unverzichtbar - darin sind sich auch alle Fachleute einig. Zum Beispiel sprechen die Soziologen Thorsten Benkel und Matthias Meitzler in diesem Zusammenhang von "gedanklichen Zeitreisen", zurück zu dem Augenblick, in dem die Bilder entstanden sind. Damit, so sagen die Forscher, "behüten sie bereits vergangene Erfahrungen als eine Art abrufbaren Träger von Erinnerungen und 'beweisen' die Welt von gestern, in der wir lebten". Das mag etwas intellektuell formuliert sein, entspricht jedoch genau unserem Erleben.

Eine der besten Möglichkeiten, unsere persönlichen Bild-Erinnerungen in ein konkretes "Erinnerungsstück" zu verwandeln, ist das Fotobuch. Es ist nicht nur praktisch und lädt zum gemeinsamen "Drin-Stöbern" ein, vielmehr begleitet und unterstützt es auch den individuellen Trauerprozess. Denn Trauerarbeit ist immer Erinnerungsarbeit. So sprechen die Trauerbegleiterinnen Madita van Hülsen und Anemone Zeim von einem Fotobuch als der einfachsten Form kreativer Erinnerungsarbeit: Es kann verschiedene Lebensabschnitte bündeln und abbilden, ohne dabei aufdringlich zu sein. Es kann weggelegt und für eine Weile vergessen, beizeiten jedoch wieder hervorgeholt und ganz neu betrachtet werden.

#### Das Erinnerungsbuch:

#### aus Bildern werden Erinnerungsschätze

Genau hier haben wir mit unserem Team bei Rapid Data angesetzt und versucht, eine Fotobuch-Software zu realisieren, die direkt in den "virtuellen Ort der Erinnerung" eingebunden ist. Eine, die speziell für diesen Zweck gemacht ist und alle Möglichkeiten zur Verfügung stellt, die ich mir als Trauernder wünsche.

Wir haben sie ganz schlicht "Das Erinnerungsbuch" genannt: eine Fotobuch-Software, die direkt von der Gedenkseite aufgerufen wird und es der gesamten Trauergemeinschaft erlaubt, ein individuelles Erinnerungsbuch zu gestalten – gemeinsam oder jeder für sich. Dabei kann man alle Bilder verwenden, die vorher auf der Gedenkseite gesammelt wurden, und natürlich auch noch eigene aus beliebigen Quellen hinzufügen. Sogar der Trauerdruck und die virtuell entzündeten Kerzen und Kondolenzen der Gedenkseite sind ganz einfach per Mausklick in das Buch übertragbar. Und ein bereits erstelltes Erinnerungsbuch kann beliebig nachbestellt und mit anderen "geteilt" werden.

Eine der besten Möglichkeiten, unsere persönlichen Bild-Erinnerungen in ein konkretes "Erinnerungsstück" zu verwandeln, ist das Fotobuch.

Unterstützt und inspiriert wird der Trauernde durch schöne Gestaltungsvorlagen, Grafiken und Hintergrundbilder, die ganz auf den Kontext des Abschiednehmens abgestimmt sind. Als Bestatter, der die Software über die eigenen Gedenkseiten anbietet, hat man sogar die Möglichkeit, der Trauergemeinschaft eigene Bilder, wie z. B. regionale Motive zur Verfügung zu stellen. Aus meiner Sicht als Betroffener freue ich mich sehr, dass dieses Modul endlich einsatzbereit ist. Die Chancen

Aus meiner Sicht als Betroffener freue ich mich sehr, dass dieses Modul endlich einsatzbereit ist. Die Chancen sind nun enorm gestiegen, dass zum zweiten Jahrestag der Beisetzung meiner Freundin Samira tatsächlich ein kollektives Lebens-Erinnerungsbuch das Licht der Welt erblickt.





#### Unsere Grabkreuze - 100 Prozent Qualität aus deutscher Produktion

Wir fertigen Qualitätskreuze in unserer eigenen Produktion im Emsland. Durch ständige Produktionsoptimierung, Verbesserung der Materialbearbeitung und deren Veredelung können wir Ihnen eine Qualität bieten, die höchsten Ansprüchen gerecht wird.



## **Unser Angebot**

Grabkreuz, Holzkreuz Größe S 80 cm hoch und 50 cm breit. Lattenbreite 8cm, Stärke 2,3cm. Preis pro Stück 16,50 € | VPE 10 Stück

Grabkreuz, Holzkreuz Größe M 120 cm hoch und 50 cm breit. Lattenbreite 8cm, Stärke 2,3cm. Preis pro Stück 19,50 € | VPE 10 Stück

Grabkreuz, Holzkreuz Größe L 145 cm hoch und 59 cm breit. Lattenbreite 10cm, Stärke 2,3cm. Preis pro Stück 23,50 € | VPE 7 Stück

Die Lieferung erfolgt in jeweiliger VPE frei Haus! Preise verstehen sich netto zzgl. der ges. MwSt

Tischlerei Bültel GmbH & Co KG Hookstraße 13 48480 Spelle-Venhaus Tel: 05977 253 Fax: 05977 8327 Online bestellen unter: www.grabkreuze.de



## DSGVO - Realwelt



Text: Jule Baumeister

Am 25. Mai 2018 tritt nun endlich die nervenaufreibende Datenschutzgrundverordnung 2.0 in Kraft.

Neben der virtuellen Präparation sämtlicher wirtschaftlicher Aktivitäten im www - die deutlich vordringlich war/ist, um sich den eiligen Klauen der Abmahnanwälte zu entziehen - steht es an, Ihr Unternehmen in der realen Welt auf den entsprechenden Stand zu bringen. Die DSGVO bezieht sich keineswegs nur auf das Internet, auf die Geschäftstätigkeit via Ihrer Internetseite - sie betrifft Ihre gesamte Geschäftstätigkeit auch die in der realen Welt.

Auch hier gilt es Daten zu schützen.

Alle personenbezogenen Daten, die in Ihrem Betrieb erhoben werden. Sind Sie Bestatter, erheben Sie viele Daten.

Das bedeutet konkret, Sie müssen dafür Sorge tragen, dass Sie alle Daten, die Sie über Kunden und auch Mitarbeiter sammeln, vor dem Zugriff Dritter schützen und das auch nachweisen müssen.

Der juristische Fachterminus hierfür lautet TOMs: Technisch-organisatorische Maßnahmen.

Diese TOMs verlangen zum Beispiel die Schaffung einer sicheren Infrastruktur innerhalb Ihres Unternehmens: Ihre Aktenschränke sind abschließbar und nur klar definierte Personen haben Zugriff darauf (DSGVO: Die Zutrittskontrolle soll verhindern, dass sich Unbefugte den Anlagen der Datenverarbeitung

nähern) klingt zunächst nicht so schlimm, ist aber doch häufig mit erhöhtem Aufwand verbunden - alleine die Anschaffung dieser Sicherheitsmöbel ist nicht ganz günstig dann die permanente Einhaltung der Auflage, keinem Dritten den Zugriff zu ermöglichen, bedeutet permanentes Auf- und Zuschließen dieser Schränke oder Türen - im gewohnten Tagesablauf doch etwas enervierend. Paperware-Akten müssen nach Abwicklung eines gesamten Geschäftes zuverlässig vernichtet werden.

Na ja – wenigstens profitieren die Büromöbel- und Reißwolfhersteller von dieser Entwicklung.

Um es uns nicht zu leicht zu machen, gehört zu diesen TOMs auch, dass interne Abläufe und der Umgang mit allen Daten, die erhoben werden, dokumentiert und definiert

## Der Schutz personenbezogener Daten ist ein Grundrecht!

werden - schriftlich und verbindlich. Das heißt, alle Abläufe müssen nachvollziehbar und immer gleich geplant und durchgeführt werden. Auch die damit agierenden Personen müssen klar benannt werden - vorher! Bei Abweichung müssen diese Abläufe neu definiert werden. Je mehr man sich in dieses Thema einfindet, umso frustrierender entwickelt es sich. Namentlich sind neben 1. der Zutrittskontrolle die Stichworte 2. die Zugangskontrolle, 3. die Zugriffskontrolle, 4. die Weitergabekontrolle, 5. die Eingabekontrolle, 6. die Auftragskontrolle, 7. die

Verfügbarkeitskontrolle und 8. das Trennungsgebot zu nennen. Die Umsetzung ist kleinteilig und unübersichtlich – erst recht, wenn man nicht viel mit Juristerei am Hut hat – lassen Sie uns darüber sprechen.

Zum Schluss eine Anmerkung in eigener Sache: Keineswegs bin ich ein Datenschutzgegner - im Gegenteil! Freiheit und Persönlichkeitsrechte sind das größte Gut und jede auch nur noch so kleine Einschränkung dieser bringt uns einen Schritt weiter weg vom echten demokratisch-freiheitlichen Grundgedanken. Ich halte sehr viel von der Einschränkung der Möglichkeiten großer Datenkraken - im Zweifel werden persönliche Daten gegen einen verwendet. Dafür müssen wir nicht sehr weit in unsere eigene Historie rückblicken, um diesen Missbrauch menschlicher Machtmöglichkeiten in facettenreicher Form vor Augen zu haben, ja noch zu spüren.

Der Schutz personenbezogener Daten ist ein Grundrecht! Die Frage ist, was, wer und wie Datenschutz stattfinden soll(!).

Die neue DSGVO ist aus meiner Sicht ein hilfloser Lösungsversuch, der grob am Ziel vorbeischießt. Das Einzige, was hier sicher passiert, ist eine Schwächung der gesamten europäischen Wirtschaftsleistung, weil der Aufwand für alle Unternehmen, die neuen Richtlinien zu erfüllen, einen echten monetären Schaden bedeutet. Die Arbeitskraft eines oder mehrerer Mitarbeiter, die in die Vorbereitung und Schulung gesteckt werden muss, das Hinzuziehen von Experten, um die Umsetzung der Maßnahmen durchführen zu können, die Anschaffung von neuem Inventar, die Arbeitszeit für die zukünftige Einhaltung der Richtlinien ... Mir stellt sich die Frage, wie sich die Bundesregierung den Ausgleich dieses wirtschaftlichen Schadens vorstellt – für den ein oder anderen (Klein-) Unternehmer könnte das durchaus schwierig werden, wenn er die nötige Manpower dafür nicht aufbringen kann.

www.erasmus1248.de

Ihr zuverlässiger Partner rund um Ihren Trauerdruck!





## 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

## **BEFA FORUM 2018**

### Ein Rückblick mit Impressionen

Text: Britta Schaible Fotos: Nicola Tholen

Alle vier Jahre wieder - alle vier Jahre besser: Vom 10.-12. Mai fand in Düsseldorf die 15. internationale  $Be stattungs fachausstellung \, BEFA \, FORUM \, statt.$ 

Der begleitende Sonnenschein über die dreitägige Messezeit entfaltete sich als ideale Rahmenbedingung für gut gelaunte Besucher und Aussteller, die sich hier in einer entspannten und familiären Atmosphäre austauschen konnten. Innovative und bewährte Produkte, entlastende Dienstleistungen für die Bestattungs- und Friedhofsbranche, informative Fachvorträge und anregende Workshops bestimmten das Programm. Gute Gespräche sind Grundlagen für gute Aussichten, deswegen lohnt sich der Besuch auf der BEFA FORUM immer, davon sind Teilnehmer und Publikum gleichermaßen überzeugt.

www.befa-forum.de











ohen: Überführungen per Motorrad Innovationen in der KFZ-Branche für die würdevolle Überführung

## TAUSCHEN SIE IHRE FORDERUNGEN GEGEN LIQUIDITÄT – DIREKT!





Warten Sie nicht länger auf Ihr verdientes Geld als 48 Stunden (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 die 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. Ø Kosten gesenkt Ø Liquidität gesichert Ø Unternehmen gestärkt













## \_esenswert

Michael Schacht

## 100 Tage

Das Sterben meines Vaters

"Ihrem Vater bleiben noch 100 Tage. Rechnen Sie damit, dass er den Sommer nicht mehr erleben wird." Zwei Sätze, die sitzen. Zack - da ist sie, die Realität. Der Tod, er klopft nicht an die Gartenpforte, er hat bereits die Haustür eingetreten.

Michael Schacht versucht in seinem Buch, den zu erwartenden Tod des Vaters zu begreifen, sich ihm in den verbleibenden 100 Tagen wieder anzunähern und die restliche Zeit wie einen »Countdown des Lebens« bewusst zu gestalten und zu genießen. Sehr emotional erzählt er von Versöhnung und Verständnis, von Angst und Hoffnung, von Anteilnahme und Loslassen.



Michael Schacht 100 Tage Gebundenes Buch mit Schutzumschlag € 20,00 inkl. MwSt. Gütersloher Verlagshaus ISBN: 978-3-579-08704-7 Folco Terzani, Tiziano Terzani Das Ende ist mein Anfang Taschenbuch, Broschur € 12,00 inkl. MwSt. Penguin Verlag ISBN: 978-3-328-10148-2



Folco Terzani, Tiziano Terzani

## Das Ende ist mein Anfang

Ein Vater, ein Sohn und eine große Reise des Lebens

Als der Journalist und Schriftsteller Tiziano Terzani spürt, dass er nicht mehr lange zu leben hat, setzt er sich noch einmal mit seinem Sohn Folco zusammen, um gemeinsam mit ihm zurückzublicken auf ein reiches Leben und um bewusst Abschied zu nehmen.

Ein wunderbares Gespräch über das Wagnis der Freiheit, über Mut, Liebe, Krankheit und Trauer, über die Vergänglichkeit, Momente der Schönheit und darüber, wie man lernt, loszulassen.



Langjährig erfahrenes Bestatter-Ehepaar sucht Bestattungsinstitut ab 200 Bestattungen/Jahr zum Kauf oder auf Rentenbasis in Franken, Rheinland-Pfalz, Saarland, Hessen sowie in Österreich. Die Übernahme wäre durch uns, falls gewünscht, gerne auch mit längerer Übergangsdauer möglich. Ihre Angaben werden von uns garantiert vertraulich behandelt. Wir bitten um Ihre aussagekräftige Zuschrift unter Chiffre BW03-18-01.

Florian Rauch, Nicole Rinder, Tita Kern

## Wenn Kinder trauern

Ein Buch zum Verstehen und Begleiten

Wenn Kinder trauern, wenn sie Fragen zu Tod und Sterben haben, brauchen sie Halt und Orientierung.

"Wie Kinder trauern" ist von Fachleuten geschrieben, die täglich mit Kindertrauer zu tun haben. Sie wissen, was es bedeutet, wenn Kinder reagieren: mit Fragen, mit Schweigen, mit Wut, mit Appetitlosigkeit, mit Rückzug. Erklärend und beratend stehen sie Erwachsenen zur Seite, damit Kinder ihre Trauer in einem verständnisvollen, schützenden Umfeld leben können.



Florian Rauch, Nicole Rinder, Tita Kern

#### Wenn Kinder trauern

Paperback, Klappenbroschur € 17,99 inkl. MwSt. Kösel-Verlag ISBN: 978-3-466-37174-7

## **Achtung: Letzter Aufruf**



... für den Bestattertag Potsdam/Berlin am 1. Juni 2018

Die gute Nachricht: Für den bevorstehenden Bestattertag am Freitag, dem 1. Juni, in Potsdam/Berlin sind noch Plätze frei.



Die schlechte Nachricht: Sie sollten möglichst schnell zusagen, bevor ein anderer Ihnen zu-

Das wäre auch kein Wunder, denn das Interesse ist groß. Und wo bekommt man schon so viele Informationen, so viel Wissenswertes und Praxisnähe geboten, die die unternehmerische Zukunft des Unternehmens nachweislich erfolgreich bereichern? Wo findet man den direkten Erfahrungsaustausch mit Experten aus den verschiedenen Bereichen und das direkte Gespräch mit den Kollegen? Hier gibt es genügend Zeit für individuelle Lösungsvorschläge zur Optimierung Ihres Erfolges, Fachvorträge, wertvolle Praxistipps und direkte Antworten auf Ihre Fragen.

Berlin und Potsdam sind darüber hinaus immer eine Reise wert, aber diese Veranstaltung macht den Besuch noch attraktiver. Schauen Sie doch einmal in Ihren Kalender und vertagen Sie lästige Büro- und Routinearbeiten, die nicht weglaufen. Und falls Sie an diesem Tag nicht abkömmlich sein sollten, dann schicken Sie eine/n Mitarbeiter/in zu dieser Veranstaltung. Sie werden es nicht bereuen - ganz im Gegenteil.

www.bestattertag.de





#### Das spezielle Einrichtungsprogramm für Bestattungsinstitute und Thanatologen

UFSK ist ein weltweit führendes Unternehmen und liefert Patentlösungen mit System und Know-How.

Unser Lieferprogramm:

- Sargkühlzellen in den verschiedensten Ausführungen Hub- und Transportgeräte
- Sarg- und Leichenregale Hygieneeinrichtungen
- Waschtische

- Leichenmulden
- · Schrank- und Regalsysteme
- Seziertische

## Sie finden bei uns eine vielfältige Auswahl an benutzten Geräten

Die Geräte sind in verschiedenen Ausführungen mit Zubehör erhältlich. Alle Geräte sind gereinigt, generalüberholt und werden in Bestzustand, bzw. neuwertig angeboten. Auf die kältetechnische Einrichtung und alle beweglichen und drehenden Teile gewähren wir 12 Monate Garantie.

teilweise um 40 % reduziert - aus Konkursen und Ausstellungen.

UFSK INTERNATIONAL GmbH Co. KG - Kirchhoffstr. 2 -93055 Regensburg Tel. 0941 7 88 62-0 / Fax 0941 7 88 62 - 18 / Email: info@ufsk.com / www.ufsk.com

## bestattungswagen-wolf.com



2 Bodensysteme: oben liegender Boden mit Bahnen oder mit elektr. Hubsytem viele Aussenfarben, Panorama, Spange, Edelstahlleisten oder neutrales Schwarzglas

sofort lieferbar, neue Vito mit EURO 6 ab 39.990 € zzgl. Mwst

## Bestattungswagen WOLF OHG

Südstraße 7-9 57632 Eichen info@bestattungswagen-wolf.com Tel. 0170-7722320



## Abwechslung gefällig?!

Acryl-Glas Dekorationen & Einrichtungen immer wieder NEU



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

www.westhelle-koeln.de - Tel.: 0 22 47 - 968 25 64



## HANDELSAGENTUR MARTIN PLAUMANN









\*AB 80 EURO/TAG

### IHR HANDELSPARTNER FÜR

Bestattungswagen, Mietfahrzeuge, Särge, Bestattungszubehör, Finanzierung Ankauf von Bestattungsfahrzeugen.

Kaufen und verkaufen Sie kein Bestattungsfahrzeug ohne Angebot von uns!

**Wir kaufen an:** MB E Klassen ab Baujahr 2012 Übergabe sofort aber auch gerne später.

Fordern Sie auch unverbindlich unseren Katalog an!



Handelsagentur Martin Plaumann · Tel: 04240-919 75 98 · Fax: 04240-919 75 99 post@handelsagentur-plaumann.de · www.handelsagentur-plaumann.de

## **SEEBESTATTUNG**

Der maritime Abschied in Nord- & Ostsee





- 💃 Erfahrung seit mehr als 20 Jahren
- 🙏 eigene Flotte an 6 Standorten
- \$\frac{1}{\psi}\$ 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



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

#### TERMINE \_\_\_

#### **MESSEN**

13.-14.10.2018 trauerwege, Kalkar 09.-10.11.2018 Funergal, Ourense, Spanien 15.-17.11.2018

Memento, Posen, Polen

#### **FRIEDHOFSVERWALTUNGSTAG**

07.06.2018 Veitshöchheim 21.11.2018 Hannover

Informationen zu den Veranstaltungen unter www.friedhofsverwaltungstag.de

#### **BESTATTERTAG INTENSIV**

Veranstaltung für Bestatter und Friedhofsgärtner

01.06.2018 Potsdam/Berlin 13.06.2018 Schweinfurt 19.09.2018 Freiburg im Breisgau

10.10.2018 Essen 28.11.2018 Hamburg 07.12.2018 Nürnberg

Anmeldung und weitere Informationen unter www.bestattertag.de

#### WORKSHOP LAVABIS **BESTATTUNGSKOSMETIK**

23.06.2018 Hamburg Osterburken 15.09.2018 13.10.2018 Köln

Weitere Informationen unter www.lavabis.de

#### INSERENTEN \_

- 2 Völsing KG www.voelsing.de
- 3 Reederei H. G. Rahder GmbH www.seebestattung-buesum.de
- 5 Bestattertag www.bestattertag.de
- 7 Seebestattungs-Reederei Albrecht www.seebestattung-albrecht.de
- 8 Lavabis GmbH www.lavabis.de
- 9 Adelta.Finanz AG www.adeltafinanz.com
- 10 ikt Lenz GmbH & Co. KG www.natururne.de
- 12 Meth-Consulting & Handels GmbH www.asche-glas-koerper.com

- 13 Daxecker Sargerzeugung www.daxecker.at
- 15 Ahorn AG www.ahorn-ag.de
- 17 Eschke Bestattungsfuhrwesen GmbH & Co. KG www.bestattungsfuhrwesen.de
- 19 Linn Sprachverstärker
- www.linn-sprachverstaerker.com
- 21 Völsing KG www.voelsing.de
- 23 Reederei Huntemann GmbH www.reederei-huntemann.de
- 25 Beschriftung nach Maß www.grabkreuzbeschriftung.de
- 25 Tischlerei Bültel GmbH & Co KG www.grabkreuze.de

- 27 Andreas Wormstall Bürotechnik www.trauerdruck-wormstall.de
- 29 Adelta.Finanz AG www.adeltafinanz.com
- 31 PaxMare Seebestattungsreederei der Hammonia GmbH www.seebestattungen-paxmare.de
- 31 UFSK International GmbH & Co. KG www.ufsk.com
- 32 Bestattungen Wolf OHG www.bestattungen-wolf.de
- 32 Westhelle Köln GmbH www.westhelle-koeln.de
- 33 Handelsagentur Martin Plaumann www.handelsagentur-plaumann.de
- 33 Adler-Schiffe GmbH & Co. KG www.adler-schiffe.de

- 34 Ralf Krings Licht & Leuchter www.licht-leuchter.de
- 35 **Pludra Frankfurt GmbH** www.pludra.de
- 36 Rapid Data GmbH www.rapid-data.de

#### **BEIL AGEN**

Agentur Erasmus A. Baumeister e. K.

www.erasmus1248.de

Erwin Suchan

Bestattungsbedarf - West

www.bestattungsbedarf-west.de



Ralf Krings seit 1985

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

Licht und Leuchter

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





www.licht-leuchter.de

e-mail: Ralf.Krings@t-online.de Telefon 0 22 34/92 25 46 · Mobil 0172/2 89 21 57

Telefax 0 22 34/92 25 47





Best.-Nr.: 09652820023



Best.-Nr.: 13652820009

Es wird schön sein

Best.-Nr.:

12552820017



**Ahornblatt** Best.-Nr.: 09652820020



Zu jeder Seele Best.-Nr.: 09652820018



Segelboot Best.-Nr.: 09552820007



Strandläufer

Best.-Nr.:

## www.pludra-shop.com



**SPECIAL EDITION 2018** senden wir Ihnen gerne zu.

Rabe

Best.-Nr.:

11852820011

Den neuen Katalog



**Blatt mit Ornament** 

Best.-Nr.:

09652820019

Das PLUDRA-Team ist immer gerne für Sie da!



