



BESTATTUNGSWELT

Das Fachblatt für die Bestattungsbranche
Ausgabe 04.2017

○ nein
⊗ nein

Der schlimmste Weg, den man wählen kann,
ist der, keinen zu wählen. Friedrich II., König von Preußen

Neue Impulse für die Friedhofs- und
Trauerkultur



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,

der Friedhof ist für viele Menschen leider immer noch eine Institution, die mit Unbehagen und Berührungsängsten verbunden ist. Oft ist die Begründung hierfür kaum nachvollziehbar.

Dabei ist der Friedhof das beste Beispiel zur Verdeutlichung, dass Tod, Trauer und Abschied keine Tabuthemen sind, sondern zum Leben dazugehören. Und er steht mitten im Leben. Er dient als Naherholungsziel und grüne Lunge der Stadt. Er ist kultureller Geschichtsträger und trägt persönliche Geschichten. Es gibt zahlreiche Baum-, Pflanzen- und Tierarten, die auf dem Friedhof leben. Hier treffen sich Menschen, hier findet Austausch statt.

Nachtführungen, Informationsveranstaltungen zu Grabsymboliken oder auch Spaziergänge für Trauernde: Die Angebote, den Menschen den Friedhof nahe-zubringen, sind vielseitig. Es handelt sich nicht um einen Nischenort, der sich verstecken muss.

Der Friedhof ist lebendiger, als es vielen Menschen vielleicht bewusst ist. Sie müssen nur darüber informiert werden. So entstehen ganz neue Perspektiven.

Herzlichst

Ihr BestattungsWelt-Team

Nicola Tholen
Projektleitung

Britta Schaible
Redaktion

Foto: „Brücke der Erinnerung“, Harlesiel

**Seebestattungen
ab Harlesiel**

**Alle weltweiten Bestattungsgebiete
finden Sie auf unserer Homepage:
www.seebestattung-albrecht.de**

Seebestattungs-Reederei Albrecht
Friedrichsschleuse 3a
26409 Carolinensiel-Harlesiel
Tel.: 044 64 - 13 06
Fax: 044 64 - 80 37
www.seebestattung-albrecht.de

MS Horizont

Gedenkstätte

**Seebestattungs-Reederei
Albrecht**



6

Johann Wolfgang & Erich
Erasmus A. Baumeister



8

Sozialamtsbestattungen
Hermann Reiter, ADELTA.FINANZ AG



18

Ein schönes Zeichen für innovative Trauerkultur
Friedhöfe in Hagen

BEITRÄGE

- | | |
|---|--|
| <p>3 Editorial</p> <p>6 Johann Wolfgang & Erich
Erasmus A. Baumeister</p> <p>8 Sozialamtsbestattungen
Hermann Reiter, ADELTA.FINANZ AG</p> <p>10 Der Beratungsraum
Dipl.-Ing. Architektur Karsten Schröder</p> <p>12 Neulich auf dem Vesuv – oder willkommen in der dritten Welt der Zukunft.
FRIEDHOF HEUTE – Modernes Friedhofsmarketing</p> <p>14 Zwischen Rechnungsstellung und Reisetipps
Die BestattungsWelt im Interview mit Uta Kaczur</p> <p>16 Mehr Transparenz für Bestatter durch neues Online-Statistik-Tool
Das Statistik-Tool von Rapid Data</p> | <p>18 Ein schönes Zeichen für innovative Trauerkultur
Friedhöfe in Hagen</p> <p>19 Darum in die Ferne schweifen ...
Im September gastiert die Forum Befä in Salzburg</p> <p>20 Nachgelesen</p> <p>21 Vom zufriedenen zum glücklichen Kunden</p> <p>21 Traumreise für Bestatter</p> <p>23 Die Zeiten ändern sich
Jule Baumeister über den Verkauf von Familienunternehmen</p> <p>26 Termine/Inserenten</p> |
|---|--|

IMPRESSUM

Herausgeber

Agentur Erasmus A.
Baumeister e. K.
c/o Verlag BestattungsWelt Ltd
Koppensteinstraße 1
50935 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

11.09.2017

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 01.01.2017.

€ 7,50



BESTATTERTAG

hören. umsetzen. gewinnen.



KÖLN, 13.09.2017

EDEN HOTEL FRÜH AM DOM

MITTWOCH 09:00–16:30 UHR



K. SCHRÖDER

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



W. METH

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



H.-J. FRENZ

- Kein Konzept ohne geschulte Mitarbeiter



E. A. BAUMEISTER

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



PROF. DR. T. SPRANGER

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



M. EHRLY

- Die Schaufensterausstellung als entscheidendes Element eines ganzheitlichen Marketingkonzeptes



K. BISCHOFF-BERGER

- Bestattersoftware, maßgeschneidert



U. MAENNER-HARTUNG

- Innovative Ideen & hochwertige Qualität für den Bestattungsbedarf



A. WESTHELLE

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



LUTZ ESTEL

- 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 11.10.2017

ULM

MITTWOCH 08.11.2017

KIEL



Johann Wolfgang & Erich

Text: Erasmus A. Baumeister

Als Anfang der 1990er Jahre die deutsche Bestattungsbranche langsam bemerkte, dass eine zaghafte Weiterentwicklung jetzt doch mal nötig sei, wurden Vokabeln und Sprüche bemüht, die bisher keine Anwendung fanden.

Welches Bestattungsunternehmen in Deutschland sich als erstes „Bei uns steht der Mensch im Mittelpunkt“ über die Tür hing, weiß ich leider nicht. Aber es hat die Branche vor 25 Jahren so beeindruckt, dass es hundertfach kopiert wurde. Hat sich eigentlich jemand mal überlegt, was das bedeutet? Soll damit ausgesagt werden, dass bei den anderen Bestattungshäusern nur das Geldverdienen, die Familientradition seit 1871 oder der dicke Leichenwagen wichtig sind? Dieser Spruch passt für alles und nichts. Den kann sich jedes Unternehmen, egal, aus

welcher Richtung, egal, welcher Größenordnung, und egal, was verkauft wird, um den Hals hängen. Ohne den Menschen gibt es eben gar kein Geschäft, keinen Umsatz, keine Kunden. Natürlich steht der Mensch im Mittelpunkt, beim Bestatter, beim Metzger, im Nagelstudio und beim Weihnachtsbaumverkauf. Die Beliebtheit dieser Aussage nimmt gerade wieder zu. Interessanterweise war Erich Honecker der Erste, der diesen Spruch benutzte. „Der Mensch steht im Mittelpunkt unserer Aufmerksamkeit und unseres Handelns“, rief Honecker mit seiner brüchigen Stimme erstmals am 1. Juni 1969 in Karl-Marx-Stadt seinen Genossen zu. Im Mittelpunkt der Bespitzelung? Wir wissen ja, wie diese Episode der jüngsten deutschen Geschichte endete. Wenn ich es aber noch genauer betrachte, dann gibt es hier ein Problem in Bezug auf die Bestattungsbranche. „Der Mensch (Singular) steht im Mittelpunkt“, aber die Hinterbliebenen, die Familie sind in den meisten Fällen meh-

rere Menschen (Plural), also kann mit „der Mensch“ nur der Verstorbene gemeint sein. Dann wäre es aber so richtig: „Der Mensch liegt bei uns im Mittelpunkt.“ Aber egal, diese Aussage hatte ihre Zeit, doch die ist abgelaufen.

Auch in den 90er Jahren des letzten Jahrhunderts ist „Bestattungen und mehr ...“ entstanden. Dabei assoziiere ich immer sofort folgende Szene: Ein sehr gut aussehendes Rentnerpaar, sportlich, gut gekleidet mit einem Markenpullover über den Schultern, schick frisiert, fährt bei Sonnenschein und frischer Luft an diesem Bestattungsunternehmen in seinem nagelneuen, schneeweißen Cabriolet vorbei. Sie ruft ihrem Mann etwas lauter, um den Fahrtwind zu übertönen, zu: „Oh mein Gott, sieh mal da drüben, da gibt es jetzt endlich Bestattungen!“, und sehnsüchtig fügt sie hinzu: „Und sogar noch mehr...“ Das „Mehr“ zieht sie lange hin, um die 3 Punkte dahinter nicht zu vergessen. Da das Wort „Bestattungen“ schon eine Vielzahl

benennt, sind mit „mehr ...“ wahrscheinlich nicht noch mehr Bestattungen gemeint, sondern wohl irgendetwas ganz Tolles, was ich mir schon immer gewünscht habe, es aber leider gar nicht definieren kann.

Etwa 10 Jahre später startete das Wort „Begleitung“ einen Siegeszug durch die Bestattungsbranche. Oft wurde die „Begleitung“ flankiert von „Vertrauen“ und „Menschlichkeit“. Wenn die 107-jährige Großmutter stirbt, dann ist das nicht schön, aber auch nicht tragisch. Die Hinterbliebenen wollen eine individuelle Trauerfeier und Bestattung beauftragen und haben keine Lust, eine Woche durch den Bestatter begleitet zu werden. Eltern, die ein Kind verloren haben, die größte Katastrophe überhaupt, brauchen höchstwahrscheinlich eine Begleitung, aber bestimmt nicht durch den Bestatter, sondern einen Seelsorger oder Psychologen. Selbst wenn der Bestatter ausgebildeter Trauerbegleiter ist, kann er nur die erste kleine Stütze sein, aber kein dauerhafter Begleiter. Aber er kann trösten dadurch, dass er den Kunden erkennt, durch Qualität, Leistung, Individualität, Kreativität und Sozialkompetenz. „Vertrauen“ ist auch so eine Sache. Wer soll hier wem vertrauen? Der Bestatter dem Kunden, der Kunde dem Bestatter, alle sich gegenseitig? Als Allererstes vertraue ich doch mal mir selbst. Ich vertraue mir, dass ich in der Lage bin, den richtigen Bestatter für meine Oma auszuwählen.

Seit ungefähr fünf Jahren behauptet jeder zweite Bestatter auf seiner Website, dass sein Beruf eine Berufung für ihn sei. Manchmal steht das sogar mehrmals dort, weil die Mitarbeiter auch alle berufen sind. Es ist ja auch in ganz vielen Fällen genau so, aber warum muss dieser beeindruckende Zustand mit einer solch banalen Floskel erklärt werden? Eine Mode, die gerade vergeht.

Ich habe gar nichts gegen solche Formulierungen. Sie müssen ja nicht mir gefallen, sondern müssen zu den Bestattungsunternehmen passen, sie müssen authentisch sein, funktionieren und die Zielgruppe erreichen. Ich finde es nur unelegant und langweilig, Aussagen von anderen zu multiplizieren. Es ist doch einfach viel schöner, etwas Eigenes zu haben.

Es wird auch in diesem härter werdenden Markt immer wichtiger, Individualität auszustrahlen, z. B. diverse Alleinstellungsmerkmale, die Marktführerschaft oder die beste Umsatzrendite. Der Markt wird nicht einfacher. Es gibt immer mehr Bestattungsunternehmen in Deutschland. Noch nie wurden so viele Unternehmen in dieser Branche neu gegründet, mit teilweise sehr schnellem Erfolg. Noch nie war der Durchschnittsumsatz bundesweit so gering. Noch nie sind so viele Bestattungen in den Online-Bereich abgewandert. Noch nie war der Wettbewerb so stark. Noch nie gab es so viele Menschen, denen die Bestattung nichts mehr bedeutet, oder die sich keine gute Bestattung leisten können. Es gibt sehr viel zu tun, damit es weiterhin eine Branche bleibt, in der wir alle sehr gerne arbeiten und unser Geld verdienen. Sie sind heute gut und erfolgreich, aber seien Sie auch morgen und in fünf Jahren erfolgreich und gut. Für den

Es ist nicht genug, zu wissen,
man muss auch anwenden;
es ist nicht genug, zu wollen,
man muss auch tun.

Johann Wolfgang von Goethe

nachhaltigen Erfolg in den nächsten Jahren und Jahrzehnten muss heute der Grundstein gelegt werden.

In unserer bunten und fürchterlich schnellen Gesellschaft ist es auch für ein Bestattungsunternehmen lebensnotwendig, sich vom Wettbewerb abzuheben. Die Zeiten für: „The same procedure as every year ...“ sind vorbei. Wer sich nicht jetzt um eine zeitgemäße und individuelle Kundenakquisekonzeption für sein Unternehmen kümmert, wird mit zunehmender Geschwindigkeit in den nächsten Jahren Marktanteile verlieren. Wer nicht schleunigst den Umsatz pro Bestattungsauftrag durch eine optimale Kommunikation und Verkaufspsychologie steigert, wird bald nur noch Gewinne einfahren, die im Verhältnis zum Aufwand keinen Sinn mehr machen. Es gilt zu vermeiden, was vielen Traditionsunternehmen, die sich auf den Lorbeeren der Vergangenheit ausruhen, passiert ist: Sie haben den Anschluss an den Markt verloren und wurden von anderen rechts und links überholt. Die Marktanteile sind unwiederbringlich verloren.

Ich finde Sprüche und Slogans großartig, aber es muss Ihr Spruch sein, der nur für Ihr Unternehmen in Ihrem Einzugsgebiet funktioniert und eine ganz konkrete Aussage transportiert. Aber ein Slogan ist eben nur ein winziges Element in einem lebendigen Marketingkonzept. Nutzen Sie unsere Erfahrung mit fast 1.500 Bestattungsunternehmen. Sie müssen nicht jeden Fehler und jede Erfahrung selbst machen. Sie sagen mir, wo Sie in drei Jahren mit Ihrem Unternehmen sein möchten, und ich sage Ihnen, wie Sie dahin kommen. Mit mir live in Ihrem Haus zu sprechen, kostet gar nichts. ◀

📍 www.erasmus1248.de

**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 · info@seebestattung-buesum.de



Foto: ©Studio GrandQuest/fotolia.com

Sozialamtsbestattungen

Hilfe und Entlastung – auch in der besonderen Situation

BW: Bearbeitet die ADELTA.FINANZ AG als Premiumdienstleister Sozialamtsbestattungen für ihre Kunden?

HR: Wir haben bei Gründung unseres Unternehmens lange darüber diskutiert, ob wir als Dienstleister diese anspruchsvolle Bearbeitung, die Sozialamtsbestattungen nach sich ziehen, auch für unsere Kunden leisten können. Wir haben uns eindeutig dafür entschieden, dies zu tun und unseren Kunden dadurch eine vollumfängliche Entlastung für diese Vorgänge zu liefern. Obwohl wir ganz genau wussten, dass eine Menge harter Arbeit damit verbunden ist.

BW: Wie viele Sozialamtsbestattungen haben Sie seit Gründung des Unternehmens für Ihre Kunden abgewickelt?

HR: Ich kann sagen, es waren einige tausend Vorgänge.

BW: Wie stehen Sie grundsätzlich zu Sozialamtsbestattungen?

HR: Wir haben in unserem Unternehmen dazu eine eindeutige Meinung. Aus unserer Sicht ist es wichtig und auch richtig, dass der Gesetzgeber für sozial schwache Mitbürger in Form einer Sozialamtsbestattung eine Lösung gefunden hat, die Betroffenen im Trauerfall finanziell zu unterstützen. Meine persönliche Meinung dazu ist, dass diese Unterstützung in schwerer Zeit in unserer gesellschaftlichen Verantwortung liegt. Wünschenswert wäre allerdings eine bundeseinheitliche Regelung bezogen auf die Höhe und den Inhalt.

BW: Wie sehen Ihre Kunden das eigentlich?

HR: Aus den zahlreichen Gesprächen, die ich täglich mit unseren Kunden führe, ist klar erkennbar, dass alle unsere Kunden sich verantwortungsvoll um eine Sozialamtsbestattung kümmern. Da interessiert weniger das Wieso, Weshalb, Warum, sondern ausschließlich die Tatsache, Menschen mit sozial schwachem Hintergrund mittels einer Sozialamtsbestattung zu helfen.

BW: Wie gehen Sie in der Praxis vor?

HR: Wir haben uns mit unseren Kunden auf eine grundsätzliche Vorgehensweise verständigt, die sich an zwei Dingen orientiert: auf der einen Seite an dem in der europäischen DIN EN 15017 niedergeschriebenen Verhalten beim Verkauf einer Bestattungsdienstleistung an sozial schwache Auftraggeber; auf der anderen Seite an dem gegenseitigen Verständnis, dass die Auftragshöhe einer Sozialamtsbestattung die Erstattungsgrenze des jeweils zuständigen Sozialamtes nicht

übersteigt. Wir bewegen uns also in der Zusammenarbeit mit unseren Kunden in diesem Korridor. Somit handeln, aus meiner Sicht, alle sehr verantwortungsvoll.

BW: Wie bearbeiten Sie in Ihrem Hause eine Sozialamtsbestattung?

HR: Zunächst ist es so, dass uns unsere Kunden mitteilen, dass die Forderung, die wir dann übernehmen, eine Sozialamtsbestattung ist. Wir pflegen diese Forderung in unser System ein und zahlen, wie üblich, innerhalb von 48 Stunden den Rechnungsbetrag abzüglich der Abrechnungsgebühr an unseren Kunden aus. Danach fängt für uns die aufwendige Bearbeitung an. Zunächst einmal gewähren wir dem Hinterbliebenen und dem Sozialamt (man muss ja doch beides zusammen sehen) ein Zahlungsziel von 90 Tagen. In diesen 90 Tagen sind wir nicht untätig. Wir korrespondieren sowohl mit dem Hinterbliebenen als auch mit dem zuständigen Sozialamt, um im Bedarfsfall den Prozess zu unterstützen. Jeder, der schon einmal mit Sozialamtsbestattungen zu tun hatte, weiß, wie viel Aufwand und wie viel



Die BestattungsWelt im Gespräch
mit Hermann Reiter, ADELTA.FINANZ AG,
Leiter Vertrieb Region Mitte/Süd

Zeit benötigt werden, um solche Vorgänge abzuschließen. Gleichwohl muss man sagen, es gibt Vorgänge, die innerhalb dieser 90 Tage erledigt sind, aber auch Vorgänge, die wir mehrere hundert Tage betreuen müssen.

BW: Das hört sich aber nach intensiver Arbeit an.

HR: Nun, wie eingangs erwähnt, haben wir uns bewusst dafür entschieden, unseren ADELTA.FINANZ AG Abrechnungsservice voll und ganz auf die Entlastung des Debitorenmanagements bei unseren Kunden auszurichten. Hier wollen wir uns auch bewusst von allen Factoringunternehmen unterscheiden. Factoring, nämlich der Ankauf der Forderung, ist nur ein Baustein unserer umfangreichen Dienstleistung.

Neben der Abwicklung von Ratenzahlungen, Rückzahlungsvereinbarungen, der Betreuung von Nachlass- und Erbschaftsangelegenheiten, der Abwicklung von Sterbegeldversicherungen, der Bearbeitung von Betreuungsverhältnissen und einer Menge weiterer Vorgänge, die jeder unserer Bestatterkunden aus dem Tagesgeschäft kennt, wickeln wir natürlich auch Sozialamtsbestattungen ab. ◀

📄 www.adeltafinanz.com



Westhelle Köln GmbH
Bestattungsbedarf · Dekorationen · Einrichtungen

Mobile Kühlungen & Kühl-Katafalke



© Die Systeme sind gesetzlich geschützt.

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

www.westhelle-koeln.de · Telefon 02247 9682564

Der Beratungsraum

Viel Erfolg beim ersten Eindruck.

Text & Grafiken:

Dipl.-Ing. Architektur
Karsten Schröder

Nach Abschied und Ausstellung in den letzten Ausgaben werfen wir heute einmal einen Blick auf Ihren Beratungsraum. Welche Zutaten ergeben ein schmackhaftes Gericht?

Die Tür

Die Tür öffnet sich aus einer Ecke in den Raum. Ein vertikales, feststehendes Glasfenster folgt dem Türblatt. Die Durchsichtigkeit dieses Fensters regulieren Sie mit horizontalen Streifen und Ihrer Bildmarke. Verbinden Sie dadurch Vorbereich und Beratungsraum, ohne jedoch die Intimität dieses Raumes zu verletzen.

Der Zutritt

Der erste Blick fällt auf den Beratungstisch und aus den Fenstern in den Außenbereich. Im Zutrittsbereich findet Ihr Kunde seine Garderobe. Eine Garderobe, die sich zurücknimmt und auf das Farbkonzept abgestimmt wurde. Lassen Sie Ihre Besucher nach dem Platzieren einen kurzen Moment alleine und geben Sie ihnen die Möglichkeit, mit dem Raum und den anstehenden Entscheidungen warm zu werden.

Der Monitor

Ein Monitor an der Wand vermittelt, in sehr langsamen Bilderfolgen, das gesamte Leistungspaket Ihres Unternehmens. Auf den Bildern erscheinen Ihr Kurzzeit-Kolumbarium, Ihr Familienzimmer, Ihre Feierhalle, Ihr Trauercafé und die markanten Details von den Kapellen Ihrer Region. Auf diesem Monitor zeigen Sie im weiteren Verlauf, wie Ihr Internetauftritt bei der Auswahl von Texten und Liedern behilflich sein kann.



Die Tischform

Eine Ellipse steht diagonal im rechteckigen Raum. Mit dem Rücken zum Türbereich sitzt der Berater. Ein vertrautes Übereck-Gespräch wird leicht ermöglicht. Eine 6er-Beratung wird durch die Hinzunahme zweier Stühle aus dem Vorbereich zur 8er-Beratung erweitert.

Die Bestuhlung

Der Stuhl Ihrer Feierhalle erscheint im Beratungsraum in einer Variante mit Armlehnen. Während der 90–120 Minuten sollten verschiedene Sitzpositionen eingenommen wer-

den können und auch das Aufstehen gelingt einfacher. Achten Sie auf eine durchgehende und gepolsterte Rückenlehne, solide Beine, die richtigen Fußgleiter, Stapelfähigkeit und eine hochwertige Verarbeitung. Die Polsterung folgt dem Farbkonzept.

Die freien Wandflächen

Jede einzelne Dekoration in einem Bestattungshaus sollte eine Initialzündung zur Durchführung einer besonderen Abschiednahme auslösen. Die Fotografien an der Wand, auf Forexplatte kaschiert und in Buche gerahmt, vermitteln, dass auch ein Ab-

schied an der Urne feierlich begangen werden kann. Selbstverständlich auch in Ihren Räumen, die der Kunde auf diesen Fotografien im Hintergrund erkennt.

Die dienenden Möbel

Ein länglicher Hängeschrank mit 40er-Höhe versteckt die Hausmappen. Erinnerungsschmuck und Musik-CDs liegen hier zum Greifen nah. Eine Erinnerungsurne, mit besonderer Geschichte und mit Gräsern geschmückt, darf mit in den Beratungsraum und auf diesen Schrank.

Die Vorhangstoffe

Die Vorhangstoffe bieten eine sehr gute Gelegenheit, Ihr Farbkonzept weit sichtbar nach außen zu transportieren. Mit transparenten und blickdichten Anteilen regulieren Sie im Handumdrehen und auf Nachfrage an den Kunden die Transparenz Ihres Beratungsraumes.

Das Farbkonzept

Ihr Beratungsraum ist nicht blau. Unterstützen Sie den kreativen Prozess bei der Gestaltung der anstehenden Abschiedsfeier mit verschiedenen Gelbtönen. Verbannen Sie nach Möglichkeit alle lichtreflektierenden Oberflächen wie Chrom, Edelstahl oder glänzende Fliesen aus Ihrem Beratungsraum. Über die Vorhangstoffe, den Bezugstoffe und die Möblierung transportieren Sie Ihr Farbkonzept als einen Teil Ihrer Unternehmensphilosophie.

Das Lichtkonzept

Ein gleichmäßiges Feld von Deckeneinbauspots schafft eine Beleuchtungsstärke von 150 lx als allgemeines Raumlicht. Ergänzt wird dieses Feld durch eine Pendelleuchte deren Lichtkegel exakt die Fläche des Beratungstisches ausleuchtet. Eventuell besitzt diese Leuchte eine breite Stoffblende in Ihrer Hausfarbe als Beitrag zu mehr Behaglichkeit, einer besseren Akustik und dem Transport Ihres Farbkonzeptes. Die großformatigen Fotografien an der Wand erhalten jeweils Deckeneinbauspots mit schmalem Lichtkegel.

Die Möblierungsvariante

Sollten Sie in Ihrer Region mehrheitlich mit Kunden zu tun haben, die sich ganz gerne in Details verlieren oder den Wunsch nach deutlicher Führung erkennen lassen, rate ich zu dieser Möblierungsvariante. Ein deutliches Gegenüber, bei dem der Bestatter, aufgrund seines Wissens klar dirigiert, welche Schritte jetzt gegangen werden müssen und



welche Optionen es gibt. Eine Anrichte und die Urkunden im Rücken des Bestatters, ein klar strukturierter Tisch und eine erweiterbare Stuhldreihe für die Angehörigen. ◀

📍 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 ein. Für diese Branche bearbeitet er in seinem Hamburger Büro zurzeit das 176. Projekt.



nano
Lifelines

www.nanolifelines.de

Erinnerungsschmuck + Objekte

Fingerprintschmuck

made in Germany
zeitlos
schnelle Lieferzeiten
einfache Handhabung

info@nanogermany.de
T: +49 (0)2153 127 88 81





nano
Secret

www.nanosecret.de

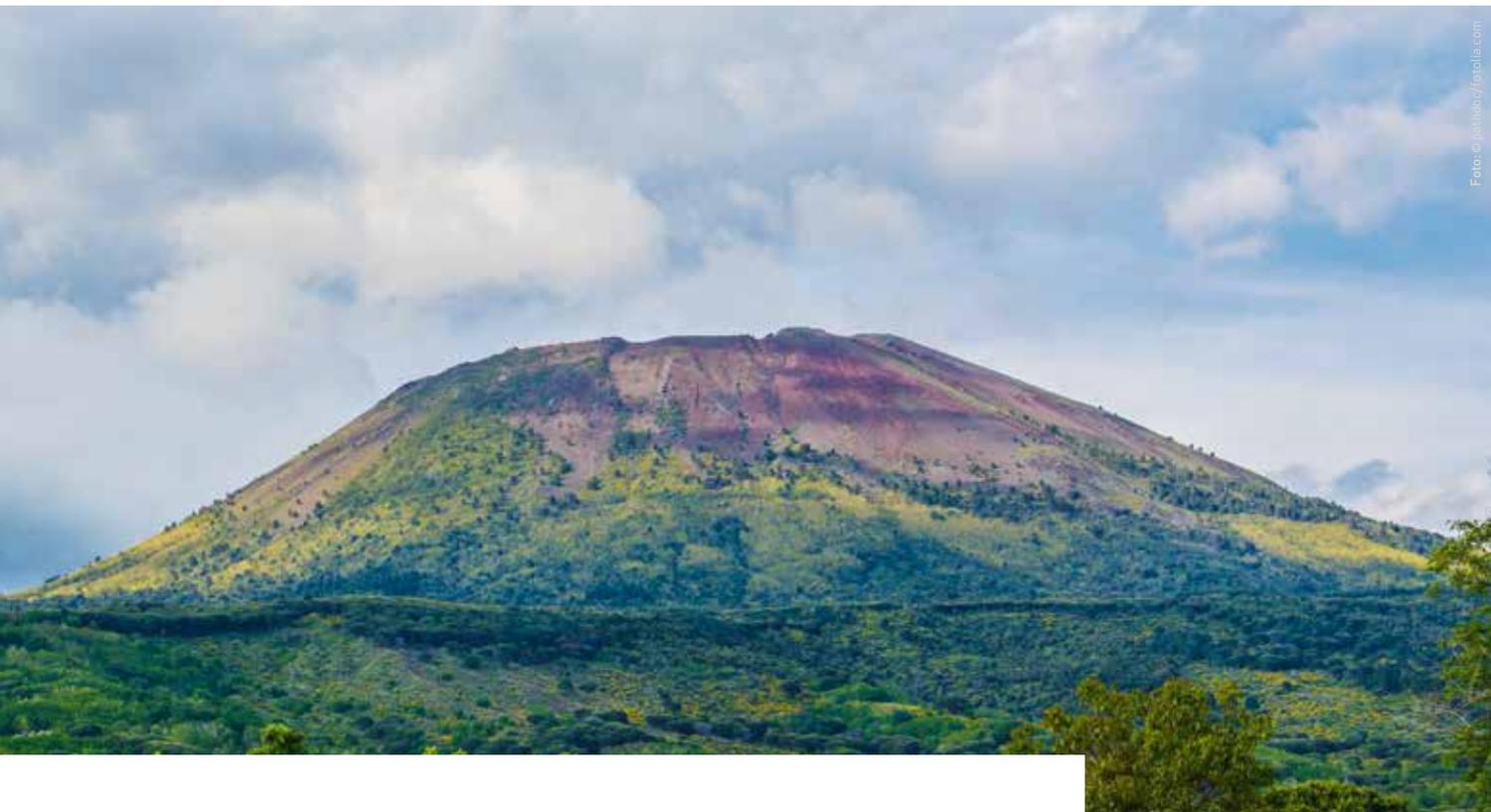


Foto: © gettyimages/fotolia.com

Neulich auf dem Vesuv – oder willkommen in der dritten Welt der Zukunft.

FRIEDHOF HEUTE – Modernes Friedhofsmarketing

Text:
Walter Spillmann
Alexander Führer

„Die gefährlichste aller Weltanschauungen ist die der Leute, welche die Welt nie angeschaut haben.“

Alexander Freiherr von Humboldt

Na gut, dann schauen wir uns doch mal um. Zum Beispiel auf dem Vesuv, den wir kürzlich besuchten. Dort schloss sich unserer 4-Personen-Reisegruppe ein junger Mann aus Südkorea an, der, wie er sagte, das historische Italien liebt, das aktuelle Italien aber – naja, sagen wir mal – nicht liebt. Gewalt, Schmutz, Organisationsdefizite und weitere dortige Normalitäten kommen bei Südkoreanern nicht gut an. Aber um Italien geht es nicht, es geht um uns.

Dieser junge Mann, 27 Jahre alt, Elektroingenieur und Alleinreisender, war sehr freundlich und mitteilksam. So erfuhren wir beim Aufstieg zum Kraterrand, in welcher atemberaubend kurzer Zeit und ohne Marshallplan Südkorea vom Agrarland zum Industriestaat wurde. Und welches Ausbildungsniveau dort herrscht. Und welcher Leistungswille. Und welche Netzabdeckung und Datenübertragungsgeschwindigkeit.

Ich musste still daran denken, dass wir in unserer Firma am Ortsrand von München einen so langsamen Internetanschluss haben, dass wir, selbst wenn wir alles daransetzen würden, keine Cloudarbeitsplätze einrichten könnten. Naja, München halt, werden einige vielleicht sagen.

Aber es gibt eine ganze Reihe von Regionen in Deutschland, die immer noch auf einen Anschluss ans Netz und die Zukunft warten.

Ich möchte gar nicht vom Leistungswillen in unserer Gesellschaft reden, in der Downsizing bei vielen Dreißigjährigen Programm ist, oder von Ausbildungsbetrieben, die keine Lehrlinge mehr finden, weil diese die Minimalanforderungen zum Beispiel beim Rechnen nicht erfüllen können. Nein, es soll mal nur um die Digitalisierung gehen.

Zu diesem Thema weiß jeder etwas Negatives zu sagen: Überwachung, unzuverlässige Technik, Spielkram, hohe Kosten und so weiter. Mir geht es da ebenso. Fakt ist allerdings, dass überall auf der Welt, wo es vorwärts geht, auf diese Technik gesetzt wird. Wer sich dem entzieht, ist morgen erledigt. Es gibt kein Mitleid in der Weltwirtschaft.

Nun stellt sich die Frage, was tun? Irgendwie mag man sie nicht und irgendwie braucht man sie aber – die Digitalisierung.

Denken Sie an die überlieferten Meinungen zu den ersten Automobilen. Sie stinken, sind zu laut, zu schnell und überhaupt wird man weltweit nur

ca. 3.000 Stück brauchen (damalige Prognose von Daimler). Aha, 2016 wurden allein in China ca. 28 Millionen Fahrzeuge und bei uns ca. 6 Millionen Fahrzeuge hergestellt.

Oder denken Sie an Computer und Software. Herr Zuse hatte den Computer erfunden, dann passierte nichts, es war Krieg. Dann haben die Amerikaner das Ganze wieder erfunden und wir waren so mit Belächeln der Anfangsprodukte beschäftigt, dass wir den Anschluss verloren haben. Und heute müssen wir die häufig fehlerbehafteten Produkte der anderen kaufen.

Wer also bei einer Entwicklung mitmacht und nach Möglichkeit vorne dran ist, kann sie beeinflussen. Ein positives Beispiel war die Automobilindustrie. Wir waren von Anfang an dabei und haben durch Originalität und Qualität viele Konkurrenten aus dem Feld geschlagen. Heute allerdings ..., na, lassen wir das.

Lassen Sie sich nicht von politischen Wirtschaftsprognosen und Schönfärbereien die Sicht vernebeln. Diese Leute wollen nur gewählt werden.

Schauen Sie selbst auf unsere fundamentalen Daten: Bevölkerungsstruktur, Schuldenstand, Innovationen, Anzahl der Patente und einige andere mehr. Sieht im Moment zum Teil noch ganz gut aus.

Dann schauen Sie in die Welt, z. B. große Teile Asiens. So entsteht langsam ein Bild der Zukunft Deutschlands, das zwar nicht schön, aber realistisch ist.

Wo soll das hinführen? Was können wir tun? Rumnölen oder aufregen ist kurzfristig befreiend, bringt erfahrungsgemäß aber nichts.

Wie so oft – hilf Dir selbst,
sonst macht es keiner.

Wir müssen selbst aktiv werden!

Dann lassen Sie uns den Pioniergeist vergangener Tage reaktivieren und fangen einfach an.

Ja, wir treiben die Digitalisierung selbst vor-

an. Wir entscheiden uns, eine Homepage zu machen. Sie wissen schon, Volkswirtschaft, Angebot und Nachfrage ...

Aber Vorsicht, das ist kein Einmalprojekt, das der Enkel mal schnell programmieren kann. Das ist ein effizientes Marketingwerkzeug, das einer klugen Struktur und dauernder Pflege und Aktualisierung bedarf. Inhalte, Inhalte, Inhalte sind dabei unabdingbar. Und die zeitgemäße Aufbereitung und Darstellung.

Lernen Sie, damit umzugehen und es täglich zu nutzen und zu verändern – dann werden es auch Ihre Kunden nutzen. Es ist schwer zu beschreiben, aber durch die Nutzung verändert sich der Horizont, er wird größer, er wird ... Sie sollten es selbst erleben.

Das war ja einfach – oder?

Klar, jetzt kommt wieder die Sache mit „dem kompetenten Partner – am besten uns“, aber wenn es einfach stimmt? 

 www.friedhof-heute.de

Mobile Lautsprecheranlagen für Bestattungen



Neue gesetzliche Bestimmungen!
Wir liefern zukunftsichere, 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

Zwischen Rechnungsstellung und Reisetipps

Die Bestattungswelt im Interview mit Uta Kaczur

Text: Katinka Lampe

Vor 26 Jahren gründeten die Ingenieurökonomin Uta Kaczur und ihr Mann, der gelernte Elektroingenieur Ernst Kaczur, ein Bestattungsunternehmen in Kroppenstedt. Was damals als völliger Neuanfang mit ungewissen Erwartungen startete, hat sich inzwischen als erfolgreiches Familienunternehmen in der Region etabliert.

BW: Wie kamen Sie auf die Idee, 1991 ein Bestattungsunternehmen zu gründen?

Uta Kaczur: Die Firmen, bei denen mein Mann und ich angestellt waren, sind beide insolvent gegangen. Da haben wir gedacht: Jetzt ist der richtige Zeitpunkt für einen Neuanfang.

Bekannte von uns hatten ein Bestattungsunternehmen und irgendwie konnten wir uns vorstellen, dass Menschen in schweren Lebenssituationen zu helfen und zu unterstützen, zu uns passt. Es hat uns selbst überrascht, wie gut alles von der ersten Stunde an geklappt hat.

BW: Wie haben Sie damals als völlige Neulinge in der Bestatterbranche Fuß fassen können?

Uta Kaczur: Wir hatten die Möglichkeit uns im Bestattungsunternehmen unserer Bekannten ein solides Fachwissen anzueignen, das Fundament unseres neuen Unternehmens. Natürlich hat es etwas gedauert, bis wir uns als Bestatter etabliert hatten. Da wir rund um die Uhr für unsere Kunden da sind, sehr viel Wert auf eine individuelle Abschiednahme legen und persönlich immer anwesend sind, wurde das schnell von den Menschen positiv wahrgenommen und honoriert. Von unseren zwei Kindern unterstützt uns unser Sohn Björn, er und mein Mann bilden die Geschäftsführung. Es ist wirklich eine Bereicherung, einen jungen

Mehr Freizeit durch Entlastung: Sohn Björn Kaczur nutzt dies für sportliche Aktivitäten.



Foto: Kaczur Bestattungen

Menschen im Unternehmen zu haben, der so viele Ideen hat.

BW: Können Sie die ganze Arbeit zu dritt erledigen?

Uta Kaczur: Nein! Um unsere Arbeit gewissenhaft zu erledigen, sind natürlich mehrere Mitarbeiter nötig. Und seit fast einem Jahr entlastet uns ja auch ADELTA bei der Rechnungsstellung.

BW: Wie kam es zur Zusammenarbeit mit der ADELTA?

Uta Kaczur: Wir hatten eine Bestatterreise nach Malta gemacht und dort tauscht man sich unter Kollegen natürlich aus. So haben wir das erste Mal von ADELTA erfahren. Wir haben dann gleich den Kontakt zu Herrn Portner von ADELTA aufgenommen und da hat die Chemie sofort gestimmt. Die Zusammenarbeit erspart uns sehr viel Zeit. Wir arbeiten unbeschwerter, sind flexibel und können unsere Finanzen besser planen.

BW: Was machen Sie mit der gewonnenen Zeit?
Uta Kaczur: Einerseits können wir uns na-

türlich besser um wichtige Anliegen unserer Kunden kümmern. Andererseits haben wir jetzt auch mehr Freizeit. Mein Mann und ich reisen sehr gerne und unser Sohn hat mehr Zeit für seine Familie und sein Hobby.

BW: Dabei hat ADELTA Sie zu einem bestimmten Reiseziel inspiriert, richtig?

Uta Kaczur: Ja! Letztes Jahr zu Weihnachten haben wir einen Geschenkkorb voller kulinarischer Genüsse von ADELTA bekommen. Die leckeren Produkte stammen von einem Bio-Bauernhof in der Toskana. Als wir kürzlich in Florenz waren, haben wir den kleinen Ort Castiglion Fibocchi besucht und den Hof besichtigt. Das war vielleicht toll – Toskana wie aus dem Bilderbuch!

BW: Wie schön, dass Sie und Ihr Mann als Unternehmer Zeit für Urlaub finden! Und wer hält die Stellung?

Uta Kaczur: Unser Sohn und unser Kollege team kümmern sich um alle Aufgaben vor Ort.

Wir haben inzwischen unseren Weg gefunden und fast dreißig Jahre Berufserfahrung. Der Beruf ist quasi in unser Leben übergegangen.

BW: Wie sind die Aufgaben in Ihrem Unternehmen definiert?

Uta Kaczur: Meine Aufgaben sind die Kommunikation, Hausbesuche und Buchführung. Mein Mann lebt seinen Beruf als Trauerredner und unser Sohn gestaltet und begleitet die Trauerfeiern.

BW: Wie sehen eigentlich Ihre Räumlichkeiten aus?

Uta Kaczur: Unser Hauptfirmensitz mit Büroräumlichkeiten, Lager und Kühlräumen befindet sich in Kroppenstedt. Im Nachbarort Egelshausen haben wir eine weitere Filiale. Die Besonderheit, in diesen Räumlichkeiten befinden sich noch ein Florist und

ein Steinmetz, so sind wir in der Lage, vor Ort alles besprechen zu können.

BW: Ich bin beeindruckt, wie gut sich Ihr Unternehmen entwickelt hat!

Uta Kaczur: Danke. Anfangs hatten wir schon Bedenken, da ja alles für uns Neuland war. Wir haben inzwischen unseren Weg gefunden und fast dreißig Jahre Berufserfahrung. Der Beruf ist quasi in unser Leben übergegangen.

BW: Haben Sie schon Visionen für die Zukunft von Kaczur Bestattungen?

Uta Kaczur: Im Moment sind wir sehr gut aufgestellt. Für die Zukunft haben wir schon vor, unsere Räumlichkeiten zu erweitern, um den Hinterbliebenen einen noch besseren Service anbieten zu können. ◀

📍 www.kaczur-bestattungen.de

📌 **Familie Kaczur** hat mit der Gründung ihres Unternehmens den Mut bewiesen, etwas ganz Neues auszuprobieren. Ihr unablässiger Tatendrang wurde belohnt und Kaczur Bestattungen konnte sich stetig weiterentwickeln. Die wachsende Erfahrung und der gute Zusammenhalt der Familie sowie der innovative und aufgeschlossene Blick von Björn Kaczur machen vieles leichter. Aber auch die ADELTA BestattungsFinanz entlastet das Unternehmen in entscheidenden Punkten. So bleibt mehr Zeit für die schönen Dinge des Lebens.

The advertisement is a collage of images and text. At the top, a white boat named 'Meeki' is docked at a pier. A yellow flag with 'REEDEREI HUNTEMANN' is flying from the boat. Text next to the boat reads 'individuell besonders kostengünstig'. Below the boat, a blue banner says 'SEEBESTATTUNG – ein unvergessliches Erlebnis'. To the right, another blue banner says 'Fordern Sie kostenlose verkaufsfördernde Materialien bei uns an!'. At the bottom, there is a photo of a man and a woman smiling, and a blue box with contact information: 'REEDEREI HUNTEMANN GMBH', 'Schleuse 2 26434 Hooksiel', 'Fon: 0 44 25/17 37', and 'www.reederei-huntemann.de'.



Die Entwicklung der Online-Besucherzahlen wird grafisch anschaulich für einen wählbaren Zeitraum dargestellt

Mehr Transparenz für Bestatter durch neues Online-Statistik-Tool

Die Bedeutung einer modernen Internetpräsenz für erfolgreiches Marketing ist sicher unumstritten. Dennoch fragen sich viele Bestatter zu Recht, was der eigene Online-Auftritt tatsächlich bewirkt, wie genau die Besucher dorthin kommen und welche Informationen sie am meisten interessieren. Rapid Data gibt Bestattern nun im Zuge der kontinuierlichen Weiterentwicklung der Online-Plattform Webtool ein einfach zu nutzendes Analyse-Tool für die statistische Auswertung der eigenen Internetpräsenz an die Hand.

Viele kennen bereits die verbreiteten Auswertungs-Tools wie etwa Google Analytics oder Piwik. Diese sind jedoch relativ komplex in der Anwendung, in der Darstellung der verschiedenen gefilterten Informationen eher unübersichtlich und daher ohne Vorkenntnisse nicht leicht zu bedienen. Rapid Data hat aus diesem Grund für die Bestatter ein spezielles Statistik-Tool entwickelt, das eine einfache, aber dennoch sehr differenzierte Analyse des Besucherverhaltens erlaubt. Besonders interessant dabei: In die Auswertung fließt auch mit ein, wie sich das eigene Gedenkportal auf die Gesamt-Performance auswirkt.

Übersichtliche Darstellung erleichtert die Auswertung

Dem Bestatter steht nach dem Login eine Reihe von Funktionen logisch geordnet zur Verfügung. So kann er den gewünschten Zeitraum auswählen und sieht dann auf einen Blick, wie viele Besucher in dieser Zeit seinen Online-Auftritt besucht haben und wie hoch der Anteil eindeutiger Besucher dabei ist, wie lange die durchschnittliche Aufenthaltsdauer war und wie viele Unterseiten dabei angesehen wurden. Weiterhin sind mit jeweils nur einem Klick zum Beispiel Informationen darüber erhältlich, welche Unterseiten am häufigsten frequentiert wurden, ob der Zugriff auf die Seite direkt, über das Gedenkportal oder über Suchmaschinen erfolgte, welche die häufigsten Einstiegs- und Ausstiegsseiten waren und über welche Endgeräte die Seiten aufgerufen wurden. Zusätzlich erhält der Bestatter umfangreiche Daten zur Nutzung der einzelnen Gedenkseiten in seinem Gedenkportal.

LAVABIS Hygiene Online

Jetzt den neuen Katalog 2017/2018 anfordern!

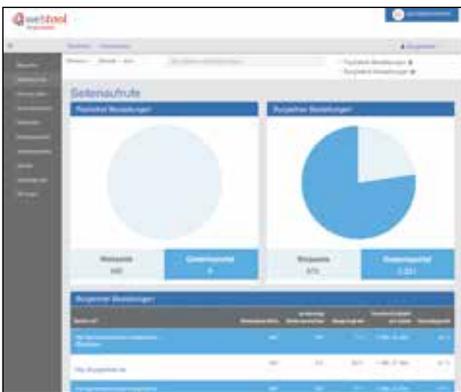
Bestatterbedarf	Desinfektion und Reinigung	Hygienebekleidung
Bestattungskosmetik	Embalmas-Geräte und Instrumente	Praktische Sets
Chirurgische Instrumente	Embalming-Produkte	Wasch- und Särzartige

Bestatterbedarf für Ihre eigene Versorgung der Verstorbenen rund um die Uhr unter 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

Im anonymisierten Vergleich wird Erfolg sichtbar

Natürlich interessieren den Bestatter nicht nur seine absoluten Zahlen. Er möchte auch wissen, wie er hinsichtlich der Online-Performance im Vergleich zu anderen Marktteilnehmern abschneidet. Dazu kann er die Daten anonymisierter Vergleichsgruppen direkt neben seinen eigenen Ergebnissen anzeigen lassen. Worauf Rapid Data besonders Wert legt: Nur wer seine eigenen Daten anonymisiert für Vergleichsgruppen ähnlicher Betriebsgröße zur Verfügung stellt, bekommt selbst eine aussagekräftige Bewertung seiner Reichweitenergebnisse. Besonders auffallend sei der rapide Anstieg der Seitenbesucher und mittelbar – nach Angaben von Webtool-Kunden – sogar der Bestattungsaufträge durch die Einbindung des Webtool-Gedenkportals, betont Christian Meier, Leiter Online und Design bei Rapid Data. Dies gelte aber nur, wenn dort regelmäßig neue Gedenkseiten für Verstorbene angelegt würden. Nach Messungen von Rapid Data kann man davon ausgehen, dass sich ungefähr ein Drittel der Besucher von Gedenkseiten auch andere Seiten des Webauftritts ansieht und sich so in Folge natürlich auch eine größere Zielgruppe für die Bestattungs- und Vorsorgeangebote interessiert. Laut Rapid Data werden viele Nutzer des neuen Statistik-Tools zudem erstaunt feststellen, dass inzwischen auch bei Bestattungsunternehmen in der Regel etwa fünfzig Prozent der Seitenbesuche über mobile Endgeräte erfolgen.

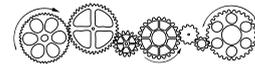


Ist ein eigenes Gedenkportal eingebettet, steigen auch die Seitenaufrufe außerhalb der Gedenkseiten (rechte Tortengrafik).

Mehr Online-Nutzer durch neue Service-Angebote

Insgesamt wird mit dem Statistik-Tool, das Rapid Data Bestattern mit eigenem Gedenkportal kostenfrei zur Verfügung stellt, die positive Wirkung von Webtool auf das Google-Ranking direkt messbar und sichtbar. Es ist zu erwarten, dass sich dieser positive Effekt mit den jetzt neu hinzugekommenen Service-Modulen wie der Blumenbestellung und dem Erinnerungsbuch noch weiter verstärkt. Rapid Data verfolgt daher mit der neuen Auswertungs-Software auch weiter konsequent das Ziel, Bestatter mit einfachen Mitteln im Netz erfolgreicher zu machen. 

 Mehr Informationen zum Webtool erhalten Sie bei Rapid Data unter 0451-619660 oder unter www.webtool.de



BAUMEISTER & BAUMEISTER

Kauf & Verkauf von Bestattungsunternehmen
Personalvermittlung in der Bestattungsbranche

Leistungen für Verkäufer

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

Leistungen für Käufer

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

Personalvermittlung

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

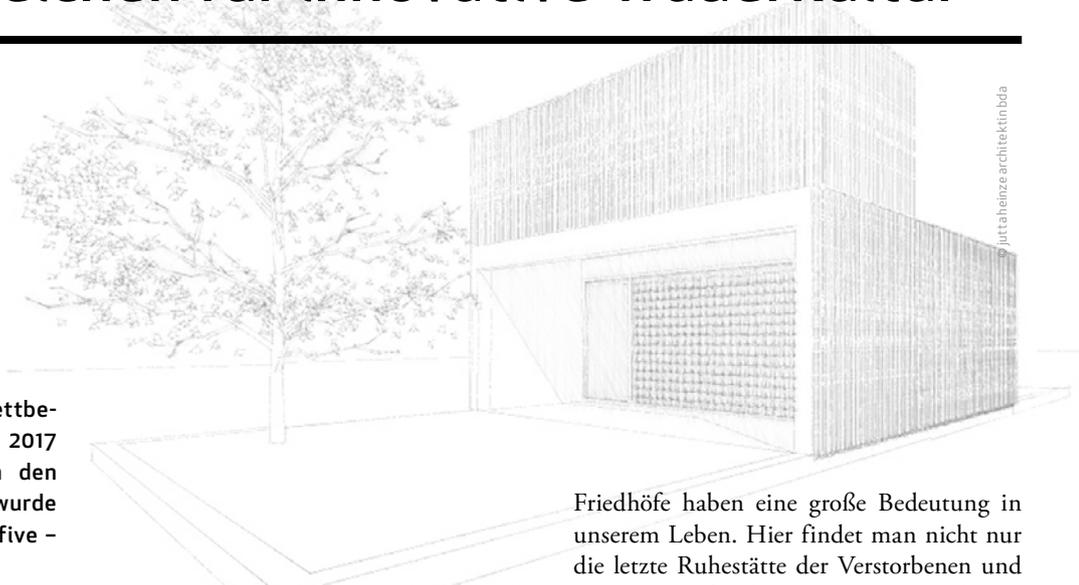
WIR HABEN IHREN KÄUFER!

089 – 973 376 08

www.baumeister-baumeister.de



Ein schönes Zeichen für innovative Trauerkultur



Der bundesweit ausgeschriebene Wettbewerb „Neue Wege auf dem Friedhof“ 2017 hat seine Gewinner gekürt. Neben den Hauptgewinnern Hamburg und Berlin wurde der Sonderpreis für das Projekt „big five – Friedhöfe in Hagen“ verliehen.

Gemeinsam kann man viel bewirken. Mit diesem Vorhaben hat sich eine starke Arbeitsgemeinschaft für kreative und zukunftsfähige Ideen zur Erhaltung und Weiterentwicklung der Friedhöfe in Hagen eingesetzt. Mit Erfolg: In Berlin wurde Anfang Mai dieses Jahres hierfür der Sonderpreis vergeben. Die Kooperation zwischen der Steinbildhauerei Vincent, dem Wirtschaftsbetrieb Hagen AöR, dem Stadtverband Hagen im Bestatterverband NRW e. V. sowie dem Architekturbüro Heinze und der Agentur Erasmus A. Baumeister wurde für diese Innovationen geehrt.

In Hagen werden zehn kommunale Friedhöfe von dem Wirtschaftsbetrieb Hagen (WBH) betreut. Die Friedhöfe Haspe, Vorhalle, Altenhagen, Delstern und der Waldfriedhof Loxbaum bilden die „big five“ – die Route der Hagener Friedhofskultur. Sowohl die Gestaltung als auch das besondere Angebot auf diesen Friedhöfen sind charakteristisch für eine zukunftsorientierte Trauerkultur. Sie dienen nicht nur als bedeutende Orte für das Gedenken bzw. die Trauer von Hinterbliebenen. Die Friedhöfe sind grüne Oasen für die Bewohner und die Besucher der Stadt. Sie laden zum Verweilen ein und es gibt viel zu entdecken.

Mit dem muslimischen Grabfeld mit Waschhaus wird auf dem Friedhof Hagen Vorhalle ein klares Zeichen für die Offenheit gegenüber allen Kulturen und Konfessionen gesetzt. Der Ewigkeitsbrunnen in Hagen-

Haspe symbolisiert hier einen bedeutenden Ort der Erinnerung, der auch nach dem Ablauf der Mindestruhezeit für Urnen lebendig bleibt. Auf dem Friedhof Delstern hat die Architektin Jutta Heinze BDA mit ihrem Team einen stilvollen Abschiedsraum geschaffen, der den Hinterbliebenen einen geschützten Rahmen in Würde bietet und ihnen Trost spendet. Das Regenbogenfeld in Altenhagen ist ein besonderes Projekt des Steinmetzen Timothy C. Vincent, der in Zusammenarbeit mit der evangelischen und der katholischen Kirche, den konfessionsgebundenen Krankenhausseelsorgern sowie mit der Friedhofsverwaltung und Bestattern hier einen pietätvollen und symbolträchtigen Ort für Eltern von Früh- und Totgeburten gestaltet hat. Der Waldfriedhof Loxbaum sticht durch seinen Lehrpfad für den jeweiligen „Baum des Jahres“ mit begleitenden Informationen durch Schrifttafeln und Führungen besonders hervor und dient durch seine Anlage außerdem als Ort der Erholung.



Friedhöfe haben eine große Bedeutung in unserem Leben. Hier findet man nicht nur die letzte Ruhestätte der Verstorbenen und einen Raum für die Trauer. Sie sind als Oasen und Kulturstätten der Stadt nicht wegzudenken und spielen auch in ökologischer Hinsicht eine wichtige Rolle.

Darüber muss gesprochen werden: Die Hagener Friedhofsrouten werden durch interessante Marketingmaßnahmen begleitet und unterstützt.

Das gesamte Projekt verdient diese Auszeichnung und Wertschätzung. Wir hoffen, dass dieses auch andere Städte inspirieren wird, der Trauerkultur ein zukunftsweisendes Denkmal zu setzen.

www.friedhofsverwaltung-hagen.de



Darum in die Ferne schweifen ...

Diesen Termin sollten Sie sich für den Herbst unbedingt vormerken: Am 22. und 23. September wird die Forum Befä in Salzburg/Österreich zu Gast sein.

Das Besondere und Neue dieses Mal ist nicht nur die reizvolle Stadt Salzburg mit ihren zahlreichen kulturellen Attraktionen als Ort der Veranstaltung. Die Dauer der Messe erstreckt sich im September über zwei ganze Tage. Da wird es ausreichend Zeit und Raum geben, sich über Neuigkeiten, Interessantes, Innovationen und Traditionen aus der Branche zu informieren. Es gibt viel zu entdecken. Es gibt viel zu besprechen.

Welche neuen Sargtrends gibt es? Wie kann der Zahlungsverkehr für Bestatter unkompliziert gestaltet werden? Welche Angebote gibt es, auf die Wünsche der Hinterbliebenen noch besser zu reagieren? Die Forum Befä liefert Antworten und Lösungen. Hersteller, Produzenten, Lieferanten, Dienstleister und Künstler präsentieren hier Neuheiten und Bewährtes: Ideen, Produkte und Dienstleistungen, die den Service der Bestatter optimieren und gleichzeitig den individuellen Anforderungen der Angehörigen gerecht werden. Der Schwerpunkt der Fachvorträge liegt dieses Mal auf dem Austausch und der Gegenüberstellung von Praxistipps und



Fotos: Stefan Uellendahl

Branchenerfahrung aus Deutschland und Österreich, verbunden mit einem Workshop. Darüber hinaus werden die digitale Welt im modernen Dienstleistungsbetrieb und die Bedeutung für den Endkunden näher unter die Lupe genommen.

Lassen Sie sich dieses Highlight nicht entgehen. Salzburg ist immer eine Reise wert und der Besuch auf der Forum Befä sowieso. Weitere Informationen finden Sie auf der Internetseite.



 www.forum-bestattung.de



Ralf Krings seit 1985

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.

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

www.licht-leuchter.de
e-mail: Ralf.Krings@t-online.de
Telefon 022 34/92 25 46 · Mobil 01 72/2 89 21 57
Telefax 022 34/92 25 47



Nachgelesen

Nicole Rinder

Der Tod bringt mich nicht um

Warum ich Bestatterin geworden bin

Ihr Sohn lebte nur vier Tage. Es war ein angekündigter Tod, ein langer Abschied. Diese Erfahrung veränderte Nicole Rinders Leben und führte sie zu ihrer Berufung. In ihrem Buch erzählt sie, wie sie diesen Weg gegangen ist, und gibt einen authentischen Einblick in den Alltag einer Bestatterin. Dabei verbindet Nicole Rinder auf spannende Weise die Erfahrungen der persönlich Betroffenen mit der professionellen Perspektive der Trauerbegleiterin. Ihr Weg zeigt, dass es möglich ist, das Leben nach einem schmerzlichen Verlust nicht nur auszuhalten, sondern dem eigenen Leben eine neue und gute Richtung zu geben.

Nicole Rinder

Der Tod bringt mich nicht um

1. Auflage 2017, Verlag Patmos
 Hardcover mit Schutzumschlag
 ca. 144 Seiten
 ISBN: 978-3-8436-0944-9
 erscheint im September 2017
 ca. € 18,00



Susanne Preusker

Ich schreib dir einfach weiter

SMS eines Abschieds

Gabi und Tine sind beste Freundinnen. Als Tine an Krebs erkrankt und später mit Metastasen in ein Hospiz kommt, schreiben sich die beiden herzerreißend liebevolle, aufmunternde und traurige SMS, die im Original wiedergegeben werden. Das leicht Fragmentarische dieser ungewöhnlichen Korrespondenz hat seinen ganz eigenen Charme. Erläuternd umrahmt werden die SMS durch ebenso ergreifende Texte von Susanne Preusker. Der Clou: Nach Tines Tod schreibt Gabi weiter SMS an Tines Nummer, um ihre Trauer so zu verarbeiten. Was sie nicht ahnt, ist, dass die intimen Nachrichten von einem unbekanntem Mann gelesen werden, der zufällig Tines Handynummer übernommen hat ...

Susanne Preusker

Ich schreib dir einfach weiter

1. Auflage 2017, Verlag Patmos
 Hardcover
 112 Seiten
 ISBN: 978-3-8436-0990-6
 erscheint im August 2017
 ca. € 16,00



VKF FOLIENSARG BIOSEAL®

Vertrieb durch: **Spezial-Bestattungsbedarf & Folien · Bergheimer Straße 114 · 69115 Heidelberg**

Der aus Metallverbundfolie bestehende **FOLIENSARG** ist ideal für den Auslandstransport und die hygienische Aufbewahrung von Verstorbenen in jeglichem Zustand. Er ist eine kostengünstige Alternative zum herkömmlichen Zinksarg.

Unsere Folie hat eine Breite von 100 cm und ist in beliebiger Länge, auch meterweise, zu beziehen.

Vorteile des Foliensarges:

- 100 % luft- und wasserdicht, daher effektiver Schutz vor Infektionen
- reißfest und flexibel, passt damit in jeden Sarg
- einfache und schnelle Handhabung bei einer Versiegelungszeit von nur ca. 4 Minuten
- problemlos zu röntgen und nahezu rückstandslos verbrennbar
- extrem geringes Gewicht und damit erhebliche Reduzierung von Flugkosten

Fordern Sie unverbindlich unser Infomaterial an und informieren Sie sich durch unseren **DEMO-FILM** unter www.foliensarg.de

Tel.: 0700 3 65 43 67 27 · Fax: 06221 131238 · info@foliensarg.de · www.foliensarg.de



Vom zufriedenen zum glücklichen Kunden

Der glückliche Gewinner von zwei Eintrittskarten für Disneys Musical „König der Löwen“ in Hamburg inklusive einer Hotelübernachtung ist Michael Würdinger vom gleichnamigen Bestattungshaus mit Familientradition aus Ansbach. Im Rahmen der vergangenen Pieta Ende Mai in Dresden wurde der Preis von der ADELTA.Finanz AG verlost. Da die Nähe zum Kunden bei der Firma ADELTA immer großgeschrieben wird, übergab Heribert Portner, Vertriebsleiter für die Region Süd/Ost, dem Gewinner den Gutschein persönlich vor Ort. Michael Würdinger ist seit vielen Jahren mit der Zusammenarbeit sehr zufrieden, da sie ihm eine große Entlastung verschafft. Und jetzt freut er sich auf einen schönen Aufenthalt mit diesem kulturellen Highlight in Hamburg.

Traumreise für Bestatter

Einfach mal abtauchen? Der innovative Reiseveranstalter atf Art Travel Forum bietet auch im kommenden Jahr eine exklusive Bestatter-Reise an: Vom 14.-22. März 2018 geht es auf die Malediven. Das Programm bietet eine interessante Mischung aus kulturellen Highlights, dem Kennenlernen der Bestattungsbranche und Trauerritualen vor Ort, spannenden Entdeckungen der Unterwasserwelt sowie ein umfangreiches Wellnessangebot. Auch in kulinarischer Hinsicht bleiben keine Wünsche offen. Die Reise enthält auch individuelle Module, die nach Absprache gebucht werden können. Weitere Informationen erhalten Sie telefonisch von Frau Hörburger 07531 - 942 96 29 oder auch per E-Mail: info@arttravelforum.com.

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

unter allen wipfeln ist ruh.

Weitblick, Tiefsinn, christliche Deutung

Geistliche beider Konfessionen zeigen die Akzeptanz der Kirchen

Der RuheForst „Zollerblick“ bei Hechingen in Baden-Württemberg wurde als 65 RuheForst Deutschlands eröffnet. Fünf Geistliche beider Konfessionen symbolisierten durch ihre Anwesenheit auch, dass dieser Ort den Segen der beiden großen christlichen Kirchen hat. Auch deshalb wohl, weil hier durch eine enorm sensible Gestaltung ein würdiger Ort geschaffen wurde. Ein Skulpturenpark begrüßt mit tief sinniger Poesie die Besucher und „Die Grabpflege übernimmt die Natur“, wie „Ruheförster“ Martin Neumaier erklärt.

Abgesehen von einem geradezu monumentalen Blick auf Schloss Lindich, hat dieser RuheForst mit dem Skulpturenpark eine weitere Besonderheit zu bieten: Das zentrale Gestaltungselement findet sich am Andachtsplatz: Drei hohe, offene Portale nehmen die Atmosphäre von Geborgenheit und Erhabenheit auf und umrahmen die Urne auf einem kleinen Säulentisch. Die Dreiteiligkeit des Torbogens weist auf die göttliche Dreifaltigkeit, die Offenheit auf Natur und Umgebung hin. Viel Spielraum für spirituelles Denken, je nach persönlichem Gusto. Ebenso wird der Besucher am Eingang durch eine Skulptur empfangen, die seine Fantasie im wahrsten Sinne des Wortes beflügelt: Aus den drei Portalen des Andachtsplatzes gearbeitet findet sich hier ein Entree, das einerseits an die geöffnete Tür, andererseits aber auch an Engelsflügel erinnert.

Der RuheForst „Zollerblick“ ist wie alle RuheForste für Menschen jeder Herkunft und Religion offen. Es gibt überall vieles zu entdecken, seien es nun künstlerische Elemente oder ganz natürliche Wunder. RuheForste lassen den Menschen größtmögliche Freiheit der Interpretation. Weitere Informationen finden Sie auch im Internet unter: www.ruheforst-zollerblick.de



RuheForst Standorte in Deutschland

Weitere Informationen erhalten Sie unter den angegebenen Internetadressen.

www.erbacher-ruheforst.de
www.ruheforst-wildenburgerland.de
www.ruheforst-pfaelzerwald.de
www.ruheforst-huemmel.de
www.ruheforst-badarolsen.de
www.ruheforst-rostockerheide.de
www.ruheforst-hilchenbach.de
www.ruheforst-hagen.de
www.ruheforst-weidenstetten.de
www.ruheforst-schaumburgerland.de
www.ruheforst-hunsrueck.de
www.ruheforst-stadtusedom.de
www.ruheforst-stadtprozelten.de
www.ruheforst-elbtalaue.de
www.ruheforst-bad-driburg.de
www.ruheforst-fredeburg.de
www.ruheforst-kaufungen.de
www.ruheforst-ruegen.de
www.ruheforst-mueritz.de
www.ruheforst-vogelsberg.de
www.ruheforst-eberswalde.de
www.ruheforst-deister.de
www.ruheforst-werraland.de
www.ruheforst-strausberg.de
www.ruheforst-ruppinerheide.de
www.ruheforst-schloss-huenefeld.de
www.ruheforst-obersulm.de
www.ruheforst-grabhorn.de
www.ruheforst-kirchlinteln.de
www.ruheforst-damp.de
www.ruheforst-kummerfeld.de



www.ruheforst-losheim.de
www.ruheforst-segebergerheide.de
www.ruheforst-suedpfaelzbergerland.de
www.ruheforst-coesfeld.de
www.ruheforst-brodau.de
www.ruheforst-schwerinerseen.de
www.ruheforst-wingst.de
www.ruheforst-ostenfeld.de
www.ruheforst-nauen.de
www.ruheforst-suedheide.de
www.ruheforst-rhoen.de
www.ruheforst-jagsthausen.de
www.ruheforst-coburgerland.de
www.ruheforst-holsteinische-schweiz.de
www.ruheforst-schloss-wendinghausen.de
www.ruheforst-rheinessen-nahe.de
www.ruheforst-lahn-taunus-hoehle.de
www.ruheforst-harz-falkenstein.de
www.ruheforst-landhege.de
www.ruheforst-eiderquelle.de
www.ruheforst-gutpanker.de
www.ruheforst-vorharz.de
www.ruheforst-gluecksburg.de
www.ruheforst-marburgerland.de
www.ruheforst-schloss-berleburg.de
www.ruheforst-frankenhoehle.de
www.ruheforst-jesteburg.de
www.ruheforst-kaiserslautern.de
www.ruheforst-rutenmuehle.de
www.ruheforst-cappenberg.de
www.ruheforst-marklohe.de
www.ruheforst-harbke.de
www.ruheforst-maintal.de



RuheForst. Ruhe finden.

Die Zeiten ändern sich

Bisher eine fast dogmatische Selbstverständlichkeit – inzwischen oft eine Zumutung

Immer mehr traditionsreiche, unternehmergeführte Familienunternehmen beenden eben diese Tradition mit dem Verkauf ihres Unternehmens, weil die kommende Generation den Betrieb nicht weiterführt.

Emanzipation (nicht nur der Frauen), Sicherheitsdenken, Freiheitsdrang, Recht/Lust auf Selbstverwirklichung, Bequemlichkeit, Nichtnotwendigkeit, verlagertes Lebensmittelpunkt, selbst definierte Berufung und sicher oft auch Desinteresse sind, sicherlich oft auch gut nachvollziehbare, Beweggründe, das Familienunternehmen nicht zu übernehmen. Was die sich noch am Ruder befindende Generation vor große Herausforderungen stellt: wirtschaftliche, ideelle und emotionale Herausforderungen.

Zu begreifen, dass diese neue „Selbstständigkeit“ der eigenen Töchter und Söhne, zu der wir, der Zeitgeist und die Gesellschaft sie erzogen haben und werden lassen, dass diese großartige Selbstständigkeit eben zur eigenen Meinungsbildung führt und damit auch bedeuten kann, dass sich die Generation selbstverständlich von der Tradition abwendet, ohne sich dabei automatisch von



Foto: Alexander Führer

Jule Baumeister

der Familie zu distanzieren, und das auch noch zu akzeptieren, ist schwer. Auf diese Akzeptanz folgt zwangsläufig die Entscheidung zum Verkauf des Unternehmens.

In der Regel ist die Erfahrung, ein Unternehmen zu verkaufen, nicht besonders groß. Woher sollte diese Erfahrung auch rühren? Vermeintlich große Hürden tun sich auf, Fragen, denen man sich bisher nicht gegenüber gesehen hat, Themen, die im bisherigen Leben einfach keine Rolle gespielt haben, also noch nicht mal am Horizont erschienen sind. Damit gehen natürlich auch viele Unsicherheiten einher.

Um ein Unternehmen zu verkaufen, reicht es leider nicht eine Kleinanzeige aufzugeben und zu hoffen, dass sich schon ein Käufer finden wird, weil man ja auf einer Goldgrube sitzt. Die zwingende Entscheidung zum Verkauf eines (oft großen) Teils des eigenen Lebens steht in harschem Konflikt mit eben dieser Notwendigkeit – alles sträubt sich, oft unbewusst, innerlich gegen diesen Schritt, der sicher mit zu den schwersten des Lebens gehört.



Foto: © Peter Atkins/fotolia.com

Aber um ein mit der Familie verwobenes Unternehmen an einen Außenstehenden zu verkaufen, ist es sinnvoll, den Betrieb in jeder Hinsicht zu ordnen, Betrieb von Familie zu trennen. Das gilt für Arbeits- und Eigentumsverhältnisse. Selbstverständlich auch im betriebswirtschaftlichen Sinne – ein aus Alters- und Lustgründen ungepflegtes Unternehmen ist schwer zu veräußern; ein blühendes und erfolgreiches hingegen gut. Je besser Ihr Unternehmen da steht, umso größer ist die Chance auf einen zufriedenstellenden Verkauf – es liegt in Ihrer Hand. Je mehr umsatzstarke Bestellungen Sie tätigen, umso wertvoller ist Ihr Geschäft. Diese Maßnahmen zum Ende der Unternehmenslaufbahn können hilfreich sein für das eigene Loslassen – eine Vergegenwärtigung und Optimierung des Status quo, um das eigene Werk stolz und in voller Blüte präsentieren und abgeben zu können, um anschließend seine wohl verdiente Freiheit zu leben. 

 www.baumeister-baumeister.de

gebrauchte-bestattungswagen.de



sofort verfügbare neue und gebrauchte Vito's ab 29.990 € zzgl. MwSt

Bestattungen **WOLF OHG**

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

ESCHKE
Bestattungsfuhrwesen
Familienbetrieb in 4. Generation seit 1910

Tradition Qualität Innovation



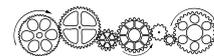
Umfassendes Leistungsspektrum für:
Bestatter · Friedhöfe · Krankenhäuser
Callcenter bundesweit.

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

Wir haben viele Kunden,
die Bestattungsunternehmen
zum Kauf suchen.

Wir erzielen den besten Preis für Sie.

www.baumeister-baumeister.de



BAUMEISTER & BAUMEISTER

Kauf & Verkauf von Bestattungsunternehmen
Personalvermittlung in der Bestattungsbranche

BW | **BESTATTUNGSWELT**
Das Fachblatt für die Bestattungsbranche

unabhängig | innovativ | kreativ

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

Tel. 0221-277 949 20

www.bestattungswelt.com

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



Seebestattung

Der maritime Abschied in Nord- & Ostsee

Sylt | Warnemünde
Wismar | Nordstrand | Usedom



©nordpunkt-Werbeagentur

- ⚓ 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

22.-23.09.2017
FORUM BEFA, Salzburg
(Österreich)

05.11.2017
happy END, Hamburg

BESTATTERTAG INTENSIV

Veranstaltung für Bestatter
und Friedhofsgärtner

13.09.2017 Köln
11.10.2017 Ulm
08.11.2017 Kiel
06.12.2017 Hannover

Anmeldung und weitere Informationen
unter www.bestattertag.de

FRIEDHOF HEUTE – MODERNES FRIEDHOFSMARKETING

Weitere Informationen finden Sie unter
www.friedhof-heute.de

FRIEDHOFSVERWALTUNGSTAG

09.11.2017 Hamburg

Weitere Informationen zu den Veranstaltungen
unter www.friedhofsverwaltungstag.de

WORKSHOP LAVABIS BESTATTUNGSKOSMETIK

29.07.2017 Hamburg
07.10.2017 Lauterbach

Anmeldung und weitere Informationen
unter www.lavabis.de

INSERENTEN

- 2 Daxecker Sargerzeugung
www.daxecker.at
- 3 Seebestattungs-Reederei Albrecht
www.seebestattung-albrecht.de
- 5 Bestattertag
www.bestattertag.de
- 7 Reederei H. G. Rahder GmbH
www.seebestattung-buesum.de
- 9 Westhelle Köln GmbH
www.westhelle-koeln.de
- 11 Nano Solutions GmbH
www.nanogermany.de
- 13 Linn Sprachverstärker
www.linn-sprachverstaerker.com

- 15 Reederei Huntemann GmbH
www.reederei-huntemann.de
- 17 Baumeister & Baumeister
www.baumeister-baumeister.de
- 19 Ralf Krings Licht & Leuchter
www.licht-leuchter.de
- 20 VKF Foliensarg | BioSeal
www.foliensarg.de
- 21 Reederei Narg
www.reederei-narg.de
- 22 RuheForst GmbH – Verwaltung
www.ruheforst.de
- 24 Bestattungen Wolf OHG
www.bestattungen-wolf.de

- 24 Eschke Bestattungsfuhrwesen
GmbH & Co. KG
www.bestattungsfuhrwesen.de
- 24 Lavabis GmbH
www.lavabis.de
- 25 Ahorn AG
www.ahorn-ag.de
- 25 Adler-Schiffe GmbH & Co. KG
www.adler-schiffe.de
- 26 ikt Lenz GmbH & Co. KG
www.natururne.de
- 27 Adelta.Finanz AG
www.adeltafinanz.com
- 28 Rapid Data GmbH
www.rapid-data.de

- BEILAGEN
- Bestattungen Lichtblick
www.weltweite-ueberfuehrungen.de
 - Forevent GmbH
www.forum-bestattung.de
 - Adelta.Finanz AG
www.adeltafinanz.com

Natururnen
Urnen, natürlich schön

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



„ ... 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



Nehmen Sie direkt mit uns Kontakt auf:
Schinkelstraße 44a | 40211 Düsseldorf | Tel. +49 (0) 211/35 59 89-0 | info@adeltafinanz.com

ADELTA.FINANZ AG
Vertrauen – Sicherheit – Zuverlässigkeit

Online
erfolgreicher
sein:
webtool.de

Thorsten Amelung von Bestattungen Fraund/Amelung
mit Heinrich Bühmann von Bestattungen Bühmann

Ideale Verbindungen schaffen.

 **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