



# BESTATTUNGSWELT

Das Fachblatt für die Bestattungsbranche

Ausgabe 06.2014



DISCOUNT ODER WÜRDE?

KLARE ZEICHEN SETZEN.



## EXTREM EXKLUSIV

*Im Einzelversand  
ständig auf Lager!*



## EXTREM GROSS

*Übergrößen jederzeit abrufbar!*



## EXTREM PREISWERT

*Umfangreiche Auswahl  
unglaublich günstig!*



## EXTREM SCHNELL

*Lieferung auf Wunsch innerhalb  
von 24 Stunden deutschlandweit!*



24 STUNDEN ONLINE BESTELLEN: [www.sargexpress.de](http://www.sargexpress.de)



Liebe Leserin, lieber Leser,

Traditionen müssen erhalten bleiben. Der Dezember eignet sich bestens, um ganz traditionell die ein oder andere Wunschliste zu erstellen.

Wir nehmen uns gerne der Themen an, die unseren Leserinnen und Lesern wichtig sind, und freuen uns über Ihre Wünsche und Anregungen für das Jahr 2015. Bitte teilen Sie uns mit, über welches Sujet Sie gerne hier lesen würden. Was brennt Ihnen unter den Nägeln?

Bleiben Sie gespannt. Die BestattungsWelt wird sich auch im kommenden Jahr wieder mit bedeutenden Fragen und Inhalten beschäftigen: Themen aus der Bestattungsbranche für die Bestattungsbranche.

Wir wünschen allen Leserinnen und Lesern eine schöne Weihnachtszeit und einen guten Übergang in das neue Jahr!

Herzlichst

Ihr BestattungsWelt-Team

Nicola Tholen  
Projektleitung

Britta Schaible  
Redaktion

### Urnen, natürlich schön

IKT Lenz GmbH & Co. KG  
Niederrengse 1  
51702 Bergneustadt  
Telefon: 02763 / 212 040  
Telefax: 02763 / 212 094  
E-Mail: [info@natururne.de](mailto:info@natururne.de)



6

**Begleiter und Ermöglicher**  
Die Bestattungswelt im Interview  
mit Joerg Vieweg



8

**Das habe ich mir aber  
teurer vorgestellt ...**  
Erasmus A. Baumeister



14

**Preiskampf**  
Wie auf die Billiganbieter reagieren?  
Dipl.-Kfm. Wolf Meth

## BEITRÄGE

- 3 Editorial
- 6 **Begleiter und Ermöglicher – das innovative Bestattungsinstitut Vieweg in Rellingen**  
Die Bestattungswelt im Interview mit Geschäftsführer Joerg Vieweg
- 8 **Das habe ich mir aber teurer vorgestellt ...**  
Erasmus A. Baumeister
- 12 **Der Bestattermacher**  
Oder: Wie ein kreativer Nachmittag Ihnen den Schlaf rauben wird!
- 14 **Preiskampf**  
Wie auf die Billiganbieter reagieren?
- 16 **Anmerkungen zur Entnahme von Totenasche**  
Prof. Dr. Dr. Tade Spranger
- 18 **Erinnerungsbuch – das geschmackvolle Geschenk des Bestatters**  
Auch BOK Eisfeld nimmt sich der Marke mo van de kamp an!
- 21 **Gedenkportal statt Werbeportal**  
evoluer group präsentiert inGedenken.de
- 22 **Was Sie schon immer über Factoring wissen wollten!**  
Die neue Serie in der Bestattungswelt, Teil 2
- 23 **Der Hirsch**  
Kraft, Logik und Trost von Symbolen
- 24 **Nachgelesen**
- 30 **Termine**

## IMPRESSUM

<p><b>Herausgeber</b> Verlag Bestattungswelt Ltd. Friesenwall 19 50672 Köln Tel. 0221-2779 49 20 Fax 0221-2779 49 50</p> <p>info@bestattungswelt.com www.bestattungswelt.com</p>	<p><b>Chefredaktion und Projektleitung</b> Britta Schaible Nicola Tholen</p> <p><b>Erscheinungsweise</b> zweimonatlich</p> <p><b>Nächster Anzeigen-/Redaktionsschluss</b> 15.01.2015</p>	<p><b>Gestaltung</b> Florian Rohleder</p> <p><b>Copyright</b> Verlag Bestattungswelt Ltd.</p> <p><b>Titelfoto</b> © olly/fotolia.com</p>	<p>Nachdruck, Vervielfältigung und elektronische Speicherung, auch auszugsweise, sind nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlags gestattet.</p> <p>Für unverlangt eingese- sendete Manuskripte,</p>	<p>Bilder, Bücher und sonstige Unterlagen wird keine Gewähr übernommen. Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben nicht unbedingt die Meinung der Redaktion oder des Verlags wieder.</p>	<p>Bei Preisausschreiben der Redaktion ist der Rechtsweg ausgeschlossen.</p> <p>Es gelten die Mediadaten vom 01.01.2013.</p>
--	--	--	--	--	--

# PLATZ DES GUTEN GESCHMACKS



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

**Daxecker – Sargkultur aus Oberösterreich.**



# Daxecker®

# Begleiter und Ermöglicher – das innovative Bestattungsinstitut Vieweg in Rellingen

Die Bestattungswelt im Interview mit Geschäftsführer Joerg Vieweg

Text: Jutta Riedel

**BW:** Herr Vieweg, wie ist Ihr Werdegang, wie sind Sie zu Ihrem Beruf gekommen?

**JV:** Ich bin Quereinsteiger und von persönlichen Erlebnissen geprägt. Ich habe zunächst als Krankenpfleger und auch beim Rettungsdienst gearbeitet. Die Extremsituationen, die ich in dieser Zeit miterlebt habe, sind für meine Lebenseinstellung und mein Verhältnis zu meinem jetzigen Beruf wesentlich.

**BW:** Im Anschluss haben Sie bei einem Bestattungsunternehmen gearbeitet?

**JV:** Ja, das ist richtig. Ich habe in dieser Zeit viele Dinge gelernt, dann entstand der Wunsch nach Selbstständigkeit.

**BW:** Wie lange ist Ihr Unternehmen schon in Rellingen ansässig?

**JV:** Meine Frau und ich haben es vor elf Jahren nach einer genauen Marktanalyse sehr bewusst in Rellingen gegründet, wir leben in der Nähe. Unser Konzept war ein offenes Haus.

**BW:** Das klingt interessant. Was verstehen Sie darunter?

**JV:** Um es bildlich zu formulieren: Viele Bestatter arbeiten noch hinter verschlossenen Jalousien. Das empfinden wir als falsch und auch nicht mehr zeitgemäß. Es ist wichtig, über Themen zu sprechen, die jeden von uns betreffen. Dazu gehört auch der Tod.

**BW:** Heißt das, dass Sie Gesprächsangebote machen, nicht nur im Ernstfall?

**JV:** Ja, auch das. Wir veranstalten regelmäßig informative Themenabende, und unser Trauerhaus hat tatsächlich immer eine offene Tür. Wir machen den Menschen Angebote, die sie auch gerne wahrnehmen.

**BW:** Sie haben vor vier Jahren investiert und Ihre Räumlichkeiten noch einmal erweitert.

**JV:** Wir verfügen seitdem über Abschiedsräume und eine eigene Trauerhalle. Dadurch sind wir in der Lage, den Menschen, die zu uns kommen, einen ganz individuellen Abschied zu ermöglichen. Das wird auch gut angenommen.

**BW:** Wie ist Ihr Selbstverständnis als Bestatter?

**JV:** Unser Leitbild ist klar: Wir sehen uns als Begleiter und Ermöglicher. Wir zeigen die Möglichkeiten auf, die es gibt, und helfen den Angehörigen unaufdringlich dabei, Entscheidungen zu treffen. Es liegt uns völlig fern, jemandem etwas aufzuschwätzen,

um mehr Umsatz oder Rendite zu machen. Wir möchten, dass unsere Kunden sich gut aufgehoben fühlen und uns irgendwann weiterempfehlen.

**BW:** Was Ihnen offensichtlich gelingt – die Reaktionen sind ja eindeutig positiv!

**JV:** Ja. Das freut uns und zeigt, dass wir etwas richtig machen. Wir liegen hier zwischen der Großstadt Hamburg und der ländlichen Region und kümmern uns somit um ganz unterschiedliche Menschen mit dementsprechend unterschiedlichen Bedürfnissen.

**BW:** Inzwischen beschäftigen Sie vier feste Mitarbeiter. Was ist für Sie im internen Bereich wichtig?



Joerg Vieweg  
Geschäftsführer  
Bestattungsinstitut Vieweg

**JV:** Dass wir alle gerne zusammenarbeiten. Und wir möchten die gesundheitlichen Belastungen, die der Beruf mit sich bringen kann, so gering wie möglich halten. Weshalb wir z. B. Hebelifter, Netze und Schaufeltragen einsetzen – was auch den sorgfältigen Umgang mit dem Verstorbenen gewährleistet.

gemeinsam mit anderen Kollegen versorgt. Die Thanatopraxie ist aus meiner Sicht eine verantwortungsvolle und sinnvolle Tätigkeit, die die Trauerbewältigung entscheidend erleichtern kann.

**BW:** Sie helfen auch immer wieder Ihren Kollegen, die diese Ausbildung und Fähigkeiten nicht haben?

**JV:** Stimmt - es gibt eine ganze Zahl an Bestattern hier im Umfeld, für die wir thanatopraktisch immer wieder im Einsatz sind.

**BW:** Ihre Einstellung, Ihre Qualifikation und Ihr Engagement empfinde ich als ungewöhnlich und beispielhaft. Ihre Frau ist nicht nur in der Geschäftsleitung und der Beratung, sondern auch in der Trauerbegleitung aktiv?

**JV:** Auch das ist ein wichtiger Arbeitsbereich. Man kann Menschen nach der Bestattung nicht einfach allein lassen. Denn für viele

fängt die schwerste Zeit dann erst an. Geschulte und einfühlsame Gesprächspartner sind in dieser Situation sehr wichtig.

**BW:** Sie arbeiten mit der ADELTA.FINANZ AG zusammen. Warum?

**JV:** Ich kannte die ADELTA.FINANZ AG von meinem früheren Arbeitsplatz und fand die Leistungen überzeugend. Daran hat sich seitdem nichts geändert ...

*Herr Vieweg hat sich bereits bei der Gründung seines Unternehmens für die Premiumdienstleistung des Marktführers ADELTA.FINANZ AG BestattungsFinanz entschieden, die ihm Planungssicherheit garantiert. Das Abrechnungssystem, aber auch die Möglichkeit der Ratenfinanzierung kommen sowohl den Angehörigen als auch dem erfolgreichen und sympathischen Unternehmen in Rellingen entgegen.*

www.bestattungsinstitut-vieweg.de

” Man kann Menschen nach der Bestattung nicht einfach allein lassen.

**BW:** Das ist sehr lobenswert. Sie unterrichten auch?

**JV:** Ja, hygienische Versorgung an der Akademie in Mönnerstadt. Ich bin auch ausgebildeter Thanatologe. Zum Beispiel habe ich 2009 Robert Enke nach seinem Tod (chem. Deutscher Nationaltorwart, Anm. d. Red.)

Frohe Weihnachten  
und ein gutes neues Jahr

Herzlichen Dank  
für die gute Zusammenarbeit und für das  
entgegengebrachte Vertrauen.

Wir wünschen Ihnen allen  
ein frohes Weihnachtsfest und  
ein gesundes, erfolgreiches  
**JAHR 2015**

Ihr Karosseriewerk Rappold

Rappold  
KAROSSERIEWERK

Rappold KAROSSERIEWERK GmbH | Moltmann Straße 147 | 42469 Wülfrath \* T: +49 (0)2058 8980-0 \* F: +49 (0)2058 8980-42 \* E: info@rappold-karosserie.de

-50%

-30%

## Das habe ich mir aber teurer vorgestellt ...

Text:  
Erasmus A. Baumeister

**Jeder Bestatter kennt diese Situation: Die Angehörigen stehen vor der Tür, die Begrüßung ist noch nicht ganz abgeschlossen und schon hat der mutigste Hinterbliebene das Wort ergriffen und referiert über die Bescheidenheit der heute Morgen mit 104 Jahren verstorbenen Oma. Sie sei ja ein Leben lang so schlicht und einfach gewesen, außerdem wollte sie für ihre Bestattung auch nur die simpelste Lösung, sie hat sich das so sehr gewünscht und wollte niemandem zur Last fallen.**

Fotos: © Erwin Wodjicka/fotolia.com

Nach zwei Stunden Beratungsgespräch ist das Wichtigste geklärt und koordiniert, die Hinterbliebenen verstehen jetzt sowieso nicht mehr viel. Der Bestatter skizziert kurz die weiteren Abläufe der nächsten Tage. Die Familie bricht auf, man dankt sich gegenseitig. Die Hinterbliebenen sind froh, die erste Hürde ist geschafft. Heute Morgen ist Oma gestorben, heute Mittag das überstandene Bestattergespräch. Beim Verlassen des Bestattungsunternehmens hört man die Angehörigen sagen: „Das habe ich mir aber teurer vorgestellt!“

Das passt doch hinten und vorne nicht zusammen. Zuerst wird die arme Großmutter auf die Ansprüche einer mittelalterlichen Kirchenmaus runtergeredet, um klar und deutlich zu zeigen: Wir wissen, dass es schrecklich teuer wird, aber nicht mit uns! Dann ist das Erstaunen groß, dass es gar nicht so teuer geworden ist wie gedacht, obwohl doch noch einige Sonderwünsche hinzugekommen sind. Lieschen Müller denkt leider immer noch, dass eine Bestattung nicht unter 10.000 € zu haben ist. Deswegen wird der Bestatter eben permanent mit dieser Schutzbehauptung begrüßt, dass die liebe Oma ihr Leben lang nichts hatte und im Tode erst recht nichts wollte. Der Deutsche denkt sehr oft voller Neid, dass der Bestatter vor Geld gar nicht mehr geradeaus gucken kann, erwartet dann aber doch plötzlich eine Sozialleistung von diesem raffgierigen Unternehmer. Es handelt sich auch hier wieder um ein uraltes Phänomen, dass es auszurotten gilt.

Wenn nur 5 % der Hinterbliebenen zum Abschluss des Beratungsgesprächs die Äußerung loswerden, dass es preiswerter als

gedacht sei, dann denken das weitere 30 % bis 40 % ohne es zu sagen. Sie reiben sich zu Hause die Hände über das so raffiniert ergatterte Schnäppchen und sind stolz, dass der Bestatter ihnen nicht die Verwunderung über den niedrigen Preis angesehen hat.

Diese beiden widersprüchlichen Geschichten, die jeder Bestatter schon unzählige Male erlebt hat, sind doch ein ganz klarer Aufruf zur Veränderung. Es darf doch wohl nicht war sein, dass viele Menschen die Hilfe des Bestatters benötigen und bei der Kontaktaufnahme schon davon ausgehen, dass sie jetzt über den Tisch gezogen werden, dass ihnen unglaubliche Leistungen und Produkte aufgeschwatzt werden und dass ihre Unsicherheit ausgenutzt wird. Das Image des Bestatters ist nach wie vor schlecht. Allerdings ist der deutsche Bestatter ganz schön gut, das weiß ich sehr genau. Damit die Durchschnittsumsätze nicht noch weiter sinken, muss an dieser Stelle angesetzt werden. Es ist natürlich absoluter Unsinn zu sagen, dass die Umsätze ins Bodenlose fallen und dass es bald nur noch Billigbestattungen geben wird. Es kaufen auch nicht alle Menschen ihre Kleidung bei KIK. Der Ist-Zustand ist klar. Wie sieht der Ziel-Zustand aus?

Natürlich gibt es auch viele Menschen, die sich gar keine Bestattung für einen Menschen leisten können, den sie sehr geliebt haben, oder auch nicht leisten wollen. Aber von diesen Menschen spreche ich heute nicht. Wir werden in sehr baldiger Zeit mindestens 50 % Billigbestattungen haben, noch simpler als heute. Solche Fälle wickelt ein gutes Bestattungsunternehmen natürlich auch mit der hauseigenen Qualität ab, aber Geld ist hier nicht zu verdienen. Deswegen kümmert

sich der erfolgreiche Bestatter unter Zuhilfenahme einer perfekten Marketingkonzeption natürlich verstärkt um die anderen 50 %.

„Jedes Bestattungsunternehmen muss die Zielgruppe in guten Zeiten erreichen.“

Mit einem maßgeschneiderten Kommunikationskonzept, das die Menschen, die potenziellen Kunden lange vor Eintritt eines Sterbefalls in der eigenen Familie erreicht, können diese immer gleichen Abläufe mittelfristig verändert werden. Der Bestatter verkauft nun einmal die unbeliebteste Dienstleistung überhaupt. Die Bestattung ist das, was am längsten warten darf. Und dann kostet diese Geschichte, auf die sich Ägyptische Pharaos ein ganzes Leben vorbereitet haben, auch noch viel Geld. Jedes Bestattungsunternehmen muss die Zielgruppe in guten Zeiten erreichen, damit die Menschen wissen, was sie wollen, wenn es so weit ist.

Das bedeutet, das dieses unattraktive Produkt der Bestattung so verpackt und kommuniziert werden muss, dass sich die deutsche Familie auch ohne akuten Bedarf mal mit dieser Thematik beschäftigt.

Eine effiziente Marketingkonzeption für ein Bestattungsunternehmen besteht aus vielen verschiedenen Bausteinen, die aber alle



|| ADELTA.FINANZ AG  
Geschäftsbereich  
BestattungsFinanz

Kosten senken. Liquidität sichern.  
Unternehmen stärken.

ADELTA.FINANZ AG Schinkelstraße 44a | 40211 Düsseldorf | Fon: +49 (0) 211/35 59 89 23 | info@adeltafinanz.com | www.adeltafinanz.com



perfekt miteinander verbunden sein müssen. Nur: Eine gute Internetpräsenz und eine Handvoll kreativer Anzeigen hilft gar nichts, wenn diese Instrumentarien nicht optimal aufeinander abgestimmt sind. Die einzelnen Marketingwerkzeuge können nicht für sich allein gesehen werden, denn dann sind sie nur hilflose Schüsse in den Nebel, von denen man nie wieder etwas hört. Die große Kunst in der Kommunikation der Bestattungsbranche ist es alles wirklich alles zu verknüpfen, was die Effizienz multipliziert. Der Bestatter hat alles im Griff, nur nicht, wann die Menschen ihn brauchen, ob morgen oder erst in zwanzig Jahren. Egal wann, Hauptsache, dieser Bestattungsauftrag landet in Ihrem Unternehmen.

Der Bestatter ist nicht groß, laut und bunt, er sagt nicht, er sei der Beste, Billigste und die anderen sind doch zu doof. Sondern er überzeugt in seiner Außendarstellung und Kommunikation durch Qualität, Kreativität und geistreiche Ideen, die lebendig transportiert werden. Das alles darf beiden Seiten sogar Spaß machen. Wenn die Qualität stimmt, dann darf der Bestatter sich alles erlauben. Marketing für ein Bestattungsunternehmen geht nicht mit unermesslichen Kosten einher. Marketing für ein Bestattungsunternehmen bedeutet nicht eine wahnsinnige Anzeigenpräsenz in der Zeitung und in den Telefonbüchern. Es bedeutet ganz bestimmt nicht, die Kunden mit Lockangeboten zu akquirieren. Es bedeutet nicht irgendwo eine Standardwebsite mit dem eigenen Logo drauf gekauft zu haben, nur um dabei zu sein. Es bedeutet auch nicht, jedes Jahr auf eine andere Idee zu setzen. Marketing für Bestattungsunternehmen bedeutet, das eine Basis durch eine perfekte Analyse vor Ort gelegt wird. Ein Profi muss das Unternehmen, die Menschen, den Qualitätsanspruch, die Räumlichkeiten, die Bestattungskultur der Region, das Leistungsspektrum, den Wettbewerb persönlich vor Ort kennenlernen.

Aus diesen Ergebnissen können dann Fachleute in Kooperation mit dem Bestatter eine maßgeschneiderte Konzeption entwickeln, die in kurzer Zeit die gesteckten Ziele erreicht.

Jeder Bestatter mit einer gut eingeführten Marketingkonzeption kennt diese Situation: Die Angehörigen stehen vor der Tür, die Begrüßung ist noch nicht ganz abgeschlossen und schon hat der mutigste Hinterbliebene das Wort ergriffen und referiert über die Wünsche der heute Morgen mit 104 Jahren verstorbenen Oma. Sie sei ja ein Leben lang so optimistisch und glücklich gewesen, außerdem hatte sie für ihre Bestattung ganz besondere Wünsche, die wir ihr natürlich erfüllen. Wir haben uns für Ihr Unternehmen entschieden, wir verfolgen seit Jahren Ihre Werbung mit den geistreichen und lebendigen Ideen zu diesem schwierigen Thema. Ihre Website hat uns schon oft weitergeholfen. Eigentlich geht unsere Familie seit Generationen zu dem Bestatter gegenüber, aber Ihre Qualität und Ihre Kreativität hat uns schon lange überzeugt. Sie sind der Richtige.

Jeder Bestatter mit einer gut eingeführten Marketingkonzeption kennt diese Situation: Nach zwei Stunden Beratungsgespräch ist das Wichtigste geklärt und koordiniert, die Hinterbliebenen verstehen jetzt sowieso nicht mehr viel. Der Bestatter skizziert kurz die weiteren Abläufe der nächsten Tage.

Die Familie bricht auf, man dankt sich gegenseitig. Die Hinterbliebenen sind froh, die erste Hürde ist geschafft. Heute Morgen ist Oma gestorben, heute Mittag das überstandene Bestattergespräch. Beim Verlassen des Bestattungsunternehmens hört man die Angehörigen sagen: „Das habe ich mir aber teurer vorgestellt!“ Bei den ganzen Wünschen, die Oma hatte, und den ganzen Ideen, die wir jetzt gerade noch daraufgelegt haben, ist das aber ein wirklich fairer Preis.

Wenn nur 5% der Hinterbliebenen zum Abschluss des Beratungsgesprächs die Äußerung loswerden, dass es preiswerter als gedacht sei, dann denken das weitere 30% bis 40% ohne es zu sagen. Sie freuen sich zu Hause über die hochqualitative Dienstleistung und sind stolz, das alles genau so wird, wie Oma und die Familie sich das gewünscht haben.

Es geht in Zukunft nicht nur darum, wie viele Bestattungen wurden im letzten Jahr durchgeführt, sondern was für welche und mit welchem Umsatz und Ertrag. Viel kann jeder, gut und erfolgreich können nicht viele, ist aber sehr befriedigend und nachhaltig. Mein Ziel ist es, dass Ihre Kunden vor Ihrer Tür stehen und es gar nicht abwarten können, bis sie Ihnen sagen dürfen, was sie alles von Ihnen wollen. Das geht, habe ich schon oft gemacht. Ich erzähle Ihnen das gerne, kostet nichts.

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



## BESTATTERTAG

hören. umsetzen. gewinnen.

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

„Asche als Substrat, ja oder nein?“

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

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

„Ist die Promession als Bestattungsart erlaubt?“

RECHTLICHE BEDINGUNGEN  
NEUER BESTATTUNGSANGEBOTE

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

Professor Dr. Dr. Tade Spranger



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

### Termine 2015

14:00 - 18:30 Uhr

Aschaffenburg 14. Januar 2015

Celle 28. Januar 2015

Offenburg 25. Februar 2015

Bremen 04. März 2015

Aachen 18. März 2015

Nürnberg 14. April 2015

Marburg 22. April 2015

Hamburg 06. Mai 2015

Weitere Termine sind in Planung.

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

### Weitere Themen des Tages:

Umsatzsteigerung | Kommunikation  
Marketing | Architektur | Verwaltung

Anmeldung + Infos unter: [www.bestattertag.de](http://www.bestattertag.de)  
verbandsunabhängig  
Teilnahmegebühr: 20,00 EUR

# Der Bestattermacher

Oder: Wie ein kreativer Nachmittag Ihnen den Schlaf rauben wird!

Text & Grafik:  
Dipl.-Ing. Arch. Karsten Schröder

Der Mitbewerber macht's, der Quereinsteiger probiert's, die Kunden fordern's und Sie sollten's schon längst: Räume öffnen! Nur: Mit welchen Kanonen erlegt man die Spatzen? Ich zeige Ihnen im Laufe eines Nachmittags, welche Flächen Sie benötigen, wie diese aussehen könnten und was sie kosten.



Schritt 1: Blick auf die Mitbewerber



Schritt 2: Raumermittlung

Zusammenfassung Kosten nach DIN 276	
Kostengruppe	
100	Grundstück
200	Herrichten und Erschließen
300	Bauwerk - Baukonstruktion
400	Bauwerk - Technische Anlagen
500	Außenanlagen
600	Ausstattung und Kunstwerke
700	Baunebenkosten
<b>Gesamtkosten</b>	

Schritt 3: Kostenschätzung



Schritt 4: Lösungsansatz

Eben nicht am Friedhof, nicht neben der Waschstraße, sondern mitten im Zentrum, mit reichlich fußläufigem Verkehr. Klein, kompakt und mit „sprechender Fassade“, dies war in den meisten Fällen der richtige Weg. Nicht nur für einen weiteren Standort, sondern auch und gerade für den Hauptsitz.

Meine Dienstleistung erstreckt sich von einer ersten Vor-Ort-Beratung, der Analyse von Möglichkeiten und deren Kosten über eine Bauvoranfrage mit Textbeiträgen zum Genehmigungsverfahren bis hin zu Entwürfen inklusive detailliert ausgearbeiteter Leitfäden. In meiner Tätigkeit geht es in erster Linie um eine Verbesserung der Bestellqualität. Was bestellen Sie bei den am Bau Beteiligten und den Fachplanern Ihrer



Schritt 5: Übergabe Leitfaden

Gemeinde? Wie viel Büro-, Beratungs- und Abschiedsflächen sollten Sie sich leisten, um Ihre Bestattungszahlen halten, bestenfalls steigern zu können? Wie viel Quadratmeter verschlingen Ihre Funktionsräume und wie sind diese organisiert? Im Folgenden möchte

ich Ihnen einen Teilbereich meiner Arbeit etwas genauer vorstellen: den „Nachmittag in Ihrem Hause“.

Nach einem kurzen Blick auf Ihre Mitbewerber und einer Begehung des Bestands erfolgt in der Regel ein offenes Gespräch am runden Tisch. Es wird dabei noch einmal hinterfragt, welches zukünftige Leistungsspektrum zu Ihrer Region, zu Ihren erreichbaren Bestattungszahlen und zu Ihrem Budget passt. Im Anschluss werden die jeweiligen Räume aufgelistet, ihre Anforderungen beschrieben und die Raumgrößen ermittelt. Zur Ermittlung dieser Raumgrößen stelle ich Ihnen Beispiele aus abgeschlossenen Projekten vor und anhand dreidimensional dargestellter Räume finden wir die für Sie passende Lösung. Auf Grundlage dieser Raumgrößen wird sodann eine erste überschlägige Kostenschätzung für die Bau-



Dipl.-Ing. Arch. Karsten Schröder

maßnahme erstellt. Im weiteren Verlauf des Nachmittags wird ein erster Lösungsansatz skizziert, in den Rechner übertragen und

über 3-D-Ansichten seine räumliche Qualität überprüft. Zum Abschluss wird ein übertragbarer Leitfaden mit beispielhaften Grundrissen, Farb- und Lichtkonzepten sowie Möblierungsvorschlägen und Produktempfehlungen übergeben. Mit dieser räumlichen Skizze und einer Kostenschätzung in der Hand geht es in die weiteren Gespräche und in eine schlaflose Nacht.

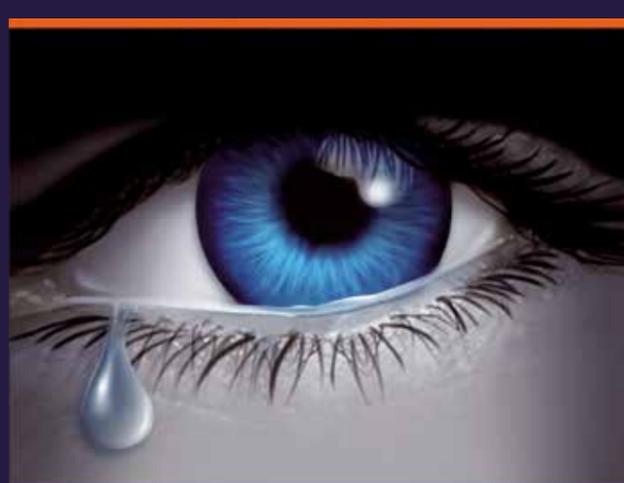
Selbstverständlich wird an diesem kreativen Nachmittag auch der Bestand optimiert. Dann werden wir auch eine Alternative zum Blau des Ausstellungsraumes, zum Nachhall des Beratungsraumes, zu den Urnen im Billy-Regal und den Weihnachtskugeln in Ihrem Schaufenster finden.

Wann nehmen Sie sich einen Nachmittag? ☛

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

” Mit dieser räumlichen Skizze und einer Kostenschätzung in der Hand geht es in die weiteren Gespräche und in eine schlaflose Nacht.

Nico Gourgé



Dieses beherzte, provokative

**Erste-Hilfe-Buch für den Trauerfall**

bietet Trauernden Trost, Halt und Empfehlungen und führt sie zu der Erkenntnis „Das Leben geht weiter!“

---

Erhältlich im Buchhandel  
oder bei der GVA  
Mail: [klimaschewski@gva-verlage.de](mailto:klimaschewski@gva-verlage.de)  
Tel.: 0551-384200-0 \* Fax: 0551-384200-10

Erschienen im Jerry Media Verlag  
[www.jerrymedia.eu](http://www.jerrymedia.eu)

*... und leben  
muss ich ohne Dich*

Trauern für Anfänger

**JERRY**  
MEDIA VERLAG

**Hardcover**  
Preis: 14,95 € · ISBN: 978-3952367247



## Preiskampf

Wie auf die Billiganbieter reagieren?

Text: Dipl.-Kfm. Wolf Meth

Viele Jahre gab es nur wenige renommierte Bestatter in Ihrer Stadt. Man war im Wettbewerb, aber es lief immer in fairen Bahnen ab. Und plötzlich war er da – der Neue mit seinen Sonderpreisen, und viele Menschen meinten: „Es war höchste Zeit, dass einer die Preise auf ein vernünftiges Niveau herunterbricht“ – und die etablierten Bestatter verlieren Kunden.

Wie reagierten die Bestatter auf die neue Herausforderung?

Zunächst gar nicht und kurzfristig blieben die Umsätze auch stabil. Schnell verändert sich im Bestattungswesen nichts. Doch nach ca. zwei Jahren hatte sich der Neue etabliert

und manche Kunden waren voll des Lobes – „fast gleiche Leistung bei reduzierten Preisen“. Jetzt starteten andere Bestatter mit Paketpreisen, verstärkten die Werbeaktivitäten, waren besonders aufmerksam bei den Aufbahrungen, forcierten Baumbestattungen und einer gründete sogar eine neue Firma, als Low-End-Alternative.

Was funktioniert wirklich und ist die richtige Antwort auf den Konkurrenzenbruch?

Die eine richtige Antwort gibt es natürlich nicht. Es hängt ab vom Image des Bestatters, von seinem Marktanteil, vom Standort der Bestattung (in der Großstadt, Kleinstadt oder im Dorf, in einem Gebiet mit starken religiösen Wurzeln und Traditionen (oder nicht), in den neuen Bundesländern und von der Erwartungshaltung der Menschen.

**Kriterium „Image“ des Bestatters:**

Das Image eines Unternehmens (Corporate Identity) entwickelt sich sehr langsam – über die Jahre. Professionelle Unternehmen steuern dies. Viele Bestattungen tun dies nicht. Sie haben das Image der landläufigen Meinung über den Bestatter, was immer das ist, das über Generationen entstanden sein kann. Fakt ist: Aus einem soliden, eher „normal“ auspreisenden Bestatter wird kurzfristig kein Kleinpreisbestatter. Für die Bevölkerung ist dies nicht glaubhaft.

Aus Image-Perspektive sind die positiven Elemente des bestehenden Images der Bestattung zu analysieren und zu verstärken – durch Verhalten aller beteiligten Personen, Image-Werbung und wertorientierte Kommunikation.

**Kriterium „Marktanteil“ des Bestatters:**

Bei einem Marktanteil von mehr als 50 % bestimmt dieser Bestatter die Definition der Bestattung für die Menschen. Versucht ein Billiganbieter in den Markt einzubrechen, wird er im kleinstädtischen Markt lange nicht angenommen und der „Platzhirsch“ muss als Abwehrmaßnahme seine Preismodule forcieren und die Bevölkerung darüber werblich intensiv informieren.

**Kriterium „Vom Standort der Bestattung in der Großstadt“:**

In Städten ab 200.000 Einwohnern ist eine Neugründung, vorbehaltlich professioneller Vorbereitung, mit relativer Wahrscheinlichkeit, flankiert mit allen denkbaren Werbeaktivitäten, von Erfolg begleitet – auch die Gründung einer Bestattung mit alternativem Konzept, einer Low-End-Bestattung. Im ersten Jahr besteht die Chance auf ca. 40–50 Sterbefälle mit zukünftigem Wachstumspotenzial. Auch der etablierte Bestatter in einem begrenzten Großstadt-Stadtteil (Kiez, Veedel, Grätzl) kann bei Konkurrenzenbruch in andere Stadtteile durch Filialgründungen ausweichen.

**Kriterium „Vom Standort der Bestattung in der Kleinstadt oder im Dorf“:**

In diesem Umfeld ist es für jeden Newcomer schwer, neben einem etablierten Bestatter Fuß zu fassen. Doch gelingt es einem Mitbewerber, mit der Billigschiene einzubrechen, bedeutet dies für den etablierten Bestatter „Alarm“, vor allem, wenn er ein Hochpreisimage hat.

„Die Menschen beschäftigen sich erst im letzten Moment mit dem Sterben und der Bestattung.“

Die Gegenstrategie hängt sehr stark von der Erwartungshaltung der Menschen in dem Gebiet ab:

- Gebiete mit religiöser Dominanz
- Ohne diese Dominanz größtenteils in den neuen Bundesländern
- Die Menschen haben keine Vorstellung mehr von Trauerkultur

Jeder präsumentive Kunde ist daran interessiert, kostengünstig Bestatterleistungen zu bekommen. So gesehen müsste jede Billigschiene von Erfolg gekrönt sein und jeden etablierten Hochpreisbestatter wegfeigen.

Doch in christlichen Dorfstrukturen besteht vielfach noch immer der gesellschaftliche Druck, „was man zu tun hat“. In diesem Statusdenken genießt der etablierte Bestatter immer noch mehr Vertrauen als der vielleicht kostengünstigere neue Bestatter.

Die Menschen beschäftigen sich erst im letzten Moment mit dem Sterben und der Bestattung. So versteht es sich von selbst, dass die Menschen vielfach Klischeevorstellungen im Kopf haben: teurer Sarg, hohe Friedhofsgebühren, teure Blumen, die sofort wieder zu Müll werden, teurer Grabstein,

sinnentleerte Rituale etc. – und dafür verlangt der Bestatter mehrere Tausend Euro. So gesehen ist es kein Wunder, dass die preiswerte Bestattung auf Interesse stößt.

In Dorf- oder Kleinstadtstrukturen als Antwort auf preiswerte Newcomer eine neue Low-End-Bestattung zu gründen, ist Unsinn. Wie erwähnt – dies funktioniert meist nur in den 40 Großstädten Deutschlands über 200 000 Einwohner.

Ganz generell sind Bestattungen mit modularen Angebotsstrukturen in Form einer Bausteinstruktur – im Spannungsfeld zwischen Anerkennung im gesellschaftlichen Parallelogramm und dem religionsfernen Nihilismus (das Leben ist alles und an seinem Ende ist nichts mehr) – den Erwartungshaltungen der Menschen entsprechend anzupassen und zu kommunizieren. Spezialangebote (eine Low-End-Bestattung ist eines) zeigen im Allgemeinen in einem entwickelten, von einem interessierten Publikum getragenen Markt ihre Wirkung. Der Bestattungs-„Markt“ ist mangels Interesse der Menschen kein „wissender“ Bereich – damit spielt Beratung eine essenzielle Rolle und das Angebot des Bestatters muss aus Modulen zwischen preiswert und statusorientiert in mehreren Varianten bestehen. Dies ist werblich entsprechend aufzubereiten.

Dass Sie rund um die Uhr verfügbar sind, wie es in jedem zweiten Bestatterprospekt angemerkt ist, interessiert wohl selten jemanden.

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

**SEEBESTATTUNG  
AB BÜSUM/NORDSEE**

Die letzte Ruhe auf See

REEDEREI  
HG. RAHDER

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



Foto: © Kzenon/fotolia.com

## Anmerkungen zur Entnahme von Totenasche

Text: Prof. Dr. Dr. Tade Spranger

Der ethisch wie rechtlich korrekte Umgang mit dem Verstorbenen ist seit jeher Gegenstand von Kontroversen. Umstritten waren zur jeweiligen Zeit nicht nur die Aufhebung kommunaler Pflege- und anderer Dienstleistungsmonopole, die Privatisierung von Krematorien oder die Zulassung von Bestattungswäldern, sondern auch die Ascheaus-

streuung auf Friedhöfen, die oberirdische Sargbestattung oder die Wiedereinführung von Ewigkeitsgräbern.

Alle diese Debatten werden durch eine gewisse Emotionalität geprägt, die ungeachtet jeden Rekurses auf Pietät und Ethik in der Regel doch zugleich dem Schutz von Partikularinteressen dient. Jüngst aufgenommen in den Kreis der erhitzten Debatten

wurde die Frage der Ascheteilung, also der Entnahme von Totenasche zum Zwecke der Herstellung von Erinnerungsedelsteinen, Ascheamuletten oder Ähnlichem. Verbandsseitig wurde hier „ohne warnenden Unterton“ auch auf mögliche strafrechtliche Konsequenzen für Bestatter hingewiesen. Aus diesem Anlass seien daher einige kurze Anmerkungen erlaubt.

Sofern und soweit von Landesbehörden die Pflicht zur vollständigen Aschebeisetzung betont wird, darf schon bezweifelt werden, ob ministeriumsseitig überhaupt die technischen Abläufe und die zu erreichenden Verfüllungsquoten bekannt sind. Unabhängig davon betonen aber die zur Kenntnis gebrachten Passagen der Stellungnahmen ausschließlich die Anwendung deutschen Rechts auf deutschem Territorium. Aschenentnahmen, die im Ausland erfolgen, rich-

ten sich jedoch nach den dort jeweils geltenden Rahmenbedingungen.

Die Ansicht, dass für die Erdbestattung „die Abtrennung von Teilen des Leichnams bisher tabu“ sei, blendet zumindest die seit Menschengedenken und kulturübergreifend zu attestierende Praxis aus, dem Verstorbenen Haare abzuschneiden und diese zum Totengedenken zu verwahren. Da Haare sowohl straf- als auch zivil- und verfassungsrechtlich als Bestandteil des menschlichen Körpers gewertet werden, kann somit nicht die Rede davon sein, dass ein derartiges Tabu existiert.

Ein Teil der Argumentation sieht in der

Ascheteilung zusätzlich eine Beeinträchtigung der postmortalen Menschenwürde, da der Mensch nicht zum „Objekt staatlichen Handelns“ gemacht werden darf. Genau hierin liegt indes – zumindest dann, wenn man verfassungsdogmatisch korrekt argumentieren will – der Kern des Problems: Zum einen erfolgen Ascheentnahmen nicht durch den Staat, zum anderen liegt in der Befolgung des Willens des Verstorbenen denknottwendigerweise eine Achtung, nicht aber eine Gefährdung seiner Würde.

Kritische Gedanken sind auch in Bezug auf die für möglich gehaltene Strafbarkeit von Bestattern angebracht. Eine Störung der

Totenruhe nach § 168 StGB kann nur begehen, wer „unbefugt aus dem Gewahrsam des Berechtigten [...] die Asche eines verstorbenen Menschen wegnimmt oder wer daran beschimpfenden Unfug verübt“. Wenn aber die Angehörigen als Berechtigte die Ascheentnahme fordern und dies nicht tun, um den Verstorbenen postmortal zu verunglimpfen, so kann bei einvernehmlichem Handeln im und mit dem Krematorium bereits tatbestandlich keine Strafbarkeit nach § 168 StGB vorliegen. Auf die weiteren Strafbarkeitsvoraussetzungen (Vorsatz, Rechtswidrigkeit, Schuldhaftigkeit) muss daher gar nicht erst weiter eingegangen werden. 3

## Zusatzgeschäft Trauer-Drucksachen

### → Karten und mehr hochwertig und rentabel herstellen

Der Druck von Trauerkarten, Gedenkzetteln, Platzkärtchen etc. im eigenen Haus ist für Bestattungsunternehmen ein profitables und wichtiges Zusatzgeschäft. Voraussetzung dafür ist vor allem der richtige Drucker. Günstig geliefert und perfekt eingerichtet von einem Partner, der die Anforderungen der Bestattungsbranche bestens kennt: **Wormstall Bürotechnik**.

Mit dem Farblaserdrucker **Aficio™ SP C430DN** von Ricoh lassen sich repräsentative, hochwertige Medien einfach und kostengünstig herstellen. So haben Sie als Bestatter die Möglichkeit, Ihren Kunden ein komplettes und persönliches Lösungspaket von höchster Qualität aus einer Hand anzubieten.

#### Die Highlights des Druckers:

- Trauerdruck aus bis zu 3 Universalkassetten möglich
  - gestochen scharfes Druckbild mit bis zu 1.200 dpi
  - automatisch doppelseitiger Druck
  - Multifeder bis 256 g/m<sup>2</sup>
  - z. B. 110x140 mm Sterbebild, 115x355 mm (Doppellängkarte)
- **Trauerkartenpapier kommt ohne zu wellen aus dem Drucker!**

#### KAUF:

- inkl. 512 MB Speichererweiterung + Urheberrechtsabgabe
- inkl. 3 Jahre Garantie (Vor-Ort Austausch)

→ **1.199,81 €**  
Kaufpreis, inkl. MwSt.

#### OPTIONALE PAPIERKASSETTE:

- Papierkapazität: 550 Blatt (es sind max. 3 Stück installierbar)

→ **296,31 €**  
Kaufpreis, inkl. MwSt.

Trauerdrucken & schreiben getestet!



**RICOH**  
Aficio™ SP C430DN

**wormstall**  
wormstall bürotechnik

#### Wormstall Bürotechnik

Beulstraße 11    Telefon 02374/4042  
58642 Iserlohn    info@wormstall-bt.de

[www.wormstall-bt.de](http://www.wormstall-bt.de)

**Ihr Weihnachtsbonus!** Sie erhalten von uns beim Kauf eines neuen Trauerdrucksystems Ricoh SP-C430DN einen Weihnachtsbonus im Wert von **25,- €** pro Drucker und für die Bestellung eines kompletten Tonersatzes für den Ricoh SP-C430DN **15,- €**.

Diese Aktion gilt bis zum 31.12.2014. Fragen zu Ihrem Antrag? Wenden Sie sich bitte direkt an: Wormstall Bürotechnik, Tel. +49 (0) 23 74 / 40 42 oder E-Mail: info@wormstall-bt.de

**EIN STÜCK EWIGKEIT**

Spuren von Totenasche (2 g) in Glaskörpern (70 mm) transformiert.

Informationen unter:  
[glaskoerper@email.de](mailto:glaskoerper@email.de)



## Erinnerungsbuch – das geschmackvolle Geschenk des Bestatters

Auch BOK Eisfeld nimmt sich der Marke mo van de kamp an!

Text: Peggy Morenz  
Fotos: mo van de kamp

Ab sofort sind die Erinnerungsbücher von Peggy Morenz wieder zu haben. Sie sind ein Erfolgsprodukt von mo van de kamp. Tausende davon sind im letzten Jahr als Zeichen der Wertschätzung an Hinterbliebene überreicht worden. Roland Eisfeld von BOK Eisfeld legt sie in der bekannt hohen Qualität wieder auf.

Das Erinnerungsbuch ist ein sechseitiges Leporello im Format von 13,5 cm x 17,5 cm in hochwertiger buchbinderischer Ausführung. Der edle Karton ist champagner-

farben Ton in Ton gehalten. Ein goldfarben geprägtes Zitat auf der Vorderseite und ein zartes Satinband, das das Büchlein mit einer Schleife auf dem Deckblatt verschließt, unterstreicht das elegante Aussehen des Erinnerungsbuchs.

Dem Erinnerungsbuch liegt eine beschreibbare CD bei, auf die der Bestatter Fotos der Trauerfeier brennen und den Namen und die Daten des Verstorbenen und sein Firmenzeichen drucken kann. Eine schön gestaltete Druckvorlage gibt es auf den Webseiten von BOK Eisfeld und mo van de kamp. Ein handschriftlich notierter persönlicher Gedanke und der Name des Bestatters machen das elegante Geschenk an den Hinterbliebene zu einem hochwertigen Werbemittel.

Einige matt ausgedruckte Fotos von der Trauerfeier werden mit den mitgelieferten Klebepunkten fixiert. Peggy Morenz regt an, nicht alle Seiten zu füllen, sondern die Angehörigen das Büchlein selbst weitergestalten zu lassen.

Peggy Morenz wird die Zusammenarbeit mit Roland Eisfeld ausbauen. In Kürze werden sie gemeinsam hochwertige Kondolenzmappen in der gewohnten mo-van-de-kamp-Stilistik und -Qualität vorstellen. Peggy Morenz: „Ich freue mich, meinen hohen Qualitätsanspruch an Design und Funktionalität im Sinne meiner Kunden leben zu können.“

[www.bok-eisfeld.de](http://www.bok-eisfeld.de)



*Zum Jahresende 2014 bedanken wir uns herzlich für die gute Zusammenarbeit und das entgegengebrachte Vertrauen!  
Wir wünschen Ihnen und Ihrer Familie von ganzem Herzen ein ruhiges und besinnliches Weihnachtsfest und alles Gute für 2015!*

*Ihre Familie Albrecht und Team*

Seebestattungs-Reederei Albrecht  
Friedrichsschleuse 3a  
26409 Carolinensiel-Harlesiel  
Tel: 04464 - 1306  
Fax: 04464 - 8037  
[www.seebestattung-albrecht.de](http://www.seebestattung-albrecht.de)



## DEKORATIONEN, DIE BEWEGEN

Engelsinfonie bietet preiswerte Dekorationselemente, mit denen Sie als Bestatter in sehr kurzer Zeit wirkungsvolle, moderne Trauerarrangements inszenieren können. Dabei sind die Säulen und Vasen erstaunlich leicht und einfach zu handhaben – flexibel in der Aufstellung, auch auf engstem Raum. Kerzen, Schalen, Gräser und Blumen runden das Angebot ab.

Auf [www.engelsinfonie.de](http://www.engelsinfonie.de) finden Sie einen Überblick über unsere Produkte, die liebevoll aufeinander abgestimmt und vielseitig zu kombinieren sind.

Fragen Sie uns nach einem Angebot oder einem persönlichen Termin. Gerne senden wir Ihnen auch unseren Katalog mit Preisliste zu.

Herzliche Grüße,  
Ihre Engelsinfonie



### Die Säulen, vielseitig einsetzbar.

In drei verschiedenen Größen erhältlich, sind die Säulen so dezent wie dekorativ für Kerzen, Pflanzen oder auch für die Urne.



## Gedenkportal statt Werbeportal

evolver group präsentiert inGedenken.de

**Das Internet hat im Zuge des Generationswechsels längst auch im Bestattungsbereich Einzug gehalten. So überrascht es nicht, dass immer mehr Bestattungsunternehmen die Vorteile von Online-Trauerportalen nutzen, um ihren Kunden eine zusätzliche Möglichkeit der Trauerbewältigung anzubieten.**

Leider sind die meisten sogenannten Trauerportale mittlerweile zu reinen Werbeportalen verkommen, die mehr den Anbietern oder Dienstleistern nutzen als den Trauernden. Uwe Werner, Bestattungsfachwirt IHK und Inhaber des Bestattungsdienstes UWE WERNER, hat als Erster einen völlig neuen Ansatz eines Gedenkportals getestet und seine Erfahrungen zu inGedenken.de der evolver group mitgeteilt.

„Endlich ein Portal, das tatsächlich dem Gedenken der Verstorbenen dient und nicht hauptsächlich der Werbung!“, schildert Werner seinen ersten Eindruck. Natürlich haben Bestatter auf inGedenken.de die Möglichkeit, sich und ihre Leistungen zu präsentieren. Allerdings ist hierfür ein fester Rahmen vorgesehen, der für alle die gleichen Chancen bietet und nicht von der Höhe der finanziellen Mittel abhängt. Damit ermöglicht inGedenken.de echte Trauerkultur.

### Sichere Inhalte ohne Anstoß

Das Besondere: Ist die Gedenkseite einmal durch einen Administrator (z. B. die Witwe) angelegt, kann dieser beliebig viele weitere Hinterbliebene dazu einladen, an der Gestaltung der Seite mitzuwirken. So können Trauernde persönliche Erinnerungen zum Verstorbenen austauschen, Bilder und Videos teilen oder virtuelle Gedenkerzen entzünden. Gedenken und Erinnerungen sind ein großer Teil der Trauerarbeit. inGedenken.de bietet die Möglichkeit, diese gemeinsam mit der Familie und den Freunden zusammenzutragen und sich gegenseitig Trost zu spenden – auch wenn die

Trauergemeinde über den halben Erdball verstreut ist. Durch einen möglichen Passwortschutz der einzelnen Gedenkseiten sind sichere Inhalte ohne Anstoß jederzeit gewährt.

### Gestaltungsfunktionen, die keine Wünsche offen lassen

Anders als bei einer klassischen Traueranzeige in der Zeitung ist nicht nur die Reichweite von inGedenken.de wesentlich höher, sondern es gibt auch eine Vielzahl an Gestaltungsmöglichkeiten, um die Gedenkseite zu einem echten Unikat werden zu lassen. Das Layout kann thematisch und emotional passend zum Verstorbenen gewählt werden. Der Lebenslauf kann als Zeitstrahl inklusive Bilder dargestellt werden. Die Hinterbliebenen können Nachrichtentexte und persönliche Erinnerungen verfassen und der Stammbaum des Toten kann als Familienkreis abgebildet werden.

**Geschäftsmodell, das Bestatter überzeugt**  
Für Bestatter selbst ist die Nutzung von inGedenken.de völlig kostenfrei. Für jede Buchung einer Gedenkseite über das Portal ist darüber hinaus eine Vermittlungsprovision von 25 % vorgesehen. Die Gestaltungsmöglichkeiten innerhalb der Gedenkseite

sind selbsterklärend und die Gestaltung kann gemeinsam mit den Trauernden, z. B. im Rahmen des Trauergesprächs, vorgenommen werden.

Dass es darüber hinaus die Möglichkeit gibt, bereits zu Lebzeiten selbst schon seine eigene Gedenkseite einzurichten und sie den Angehörigen zugänglich zu machen, ist ein weiterer großer Vorteil für Uwe Werner: „Vor allem in den Gesprächen für die Trauerrede bin ich manchmal überrascht, wie wenig einige Hinterbliebene von den Verstorbenen wissen. Eine bereits vorbereitete Gedenkseite würde diese Arbeit enorm erleichtern.“

### evolver group – Dynamik und Innovation seit 1998

Die evolver group ist Ihr innovativer Softwarepartner. Insgesamt mehr als 55 Mitarbeiter sorgen dafür, dass die Kunden der evolver group im Internet erfolgreich sind. Den Kern der Gruppe bildet evolver media. 1999 von den geschäftsführenden Gesellschaftern Torsten Gramann und Mathias Möckel gegründet, gestaltet das Unternehmen seitdem die Medienlandschaft maßgeblich mit.

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



DIE NEUE SERIE IN DER BESTATTUNGSWELT:

# Was Sie schon immer über Factoring wissen wollten!

TEIL 2

Text: Anja Strunz-Happe

Mithilfe der Adelta.Finanz AG können sich Bestattungsunternehmen auf eine wichtige Unterstützung im Bereich der Zahlungsabwicklung verlassen. Die BestattungsWelt erläutert in dieser und in den kommenden Ausgaben, warum diese Handreichung so wichtig für den unternehmerischen Erfolg der Bestatter/-innen ist.

Muss ich alle Forderungen verkaufen?

Grundsätzlich verpflichtet sich der Bestatter bei einer Partnerschaft mit dem Premiendienstleister Adelta.Finanz AG, alle offenen Forderungen zum Kauf anzubieten. Und auf dem Wort „offene Forderungen“ liegt die Betonung. Gemeint sind also nicht alle Abrechnungen, sondern nur die offenen Forderungen. Liegen abgeschlossene und eingezahlte Vorsorgeverträge oder Bargeldzahlungen vor Abrechnungserstellung vor, werden diese Abrechnungen natürlich au-



Foto: © iStockPhoto/fotolia.com

ßerhalb der Partnerschaft mit der Adelta.Finanz AG abgewickelt. Im Regelfall sind dies ca. 15 bis 20 % des Abrechnungsvolumens eines Bestattungsunternehmens. Durch Versicherungen gedeckte Abrechnungen können, müssen aber nicht verkauft werden. Allerdings verkaufen viele Bestatter/-innen auch diese Forderungen, da sie dann sofort ihr Geld erhalten und ihren Kunden verlängerte Zahlungsziele anbieten können.

Wie rechnet sich die Factoring-Gebühr?

Die Factoringgebühr wird auf den Bruttoumsatz einer offenen Forderung erhoben und bewegt sich in einer Größenordnung von Skontosätzen. Für die steuerlich als Kosten absetzbare Factoringgebühr erhält der Bestatter neben seinem Zeitgewinn und dem Wegfall des Ärgers über schleppende Zahler diverse Leistungsbestandteile. Dazu gehören der 100%ige Ausfallschutz der Forderungen, die Übernahme der Rechtsverfolgungskosten, Auszahlung der verkauften Forderung innerhalb von 48 Stunden (bei der Adelta.Finanz AG auch bei Sozialbestattungen und Ratenzahlern), die Übernahme

des Forderungsmanagements, Teilzahlungsmöglichkeiten bis zu 24 Monaten für die Hinterbliebenen, verlängerte Zahlungsziele bis zu 90 Tagen sowie ein umfangreiches Servicepaket. Ein positiver Nebeneffekt ist, dass durch den sofortigen und planbaren Geldzugang die Liquidität und das Umsatzwachstum abgesichert sind. Positiv wirkt sich auch der Wegfall der offenen Forderungsbestände auf das Rating bei den Banken aus. Durch die Bilanzverkürzung sind auch bei den Banken für evtl. anstehende Investitionen bessere Konditionen verhandelbar.

Noch einmal aufgelistet stehen der steuerlich absetzbaren Factoringgebühr auf der anderen Seite folgende finanzielle Einsparungen gegenüber:

1. Keine Zahlungsausfälle
2. Keine Rechtsverfolgungskosten
3. Keine Kontokorrentzinsen auf offenen Forderungsbestand (auch sofortige Auszahlung von Sozialamtsfällen und Ratenzahlern)
4. Skontozahlungen bei Lieferanten sind nun möglich
5. Keine Kosten für Bonitätsabfragen
6. Mehrumsatz aufgrund Angebot Ratenzahlungsmöglichkeit
7. Einsparung bei Personal- und Sachkosten (für Forderungsüberwachung, Mahnungen, Sozialamt, Rechtsverfolgung)
8. Durch Bilanzverbesserung besseres Rating bei den Banken

Die Adelta.Finanz AG bietet Ihnen unverbindliche Beratungsgespräche in Ihrem Haus an: Tel. 0211-35 59 89 0

www.adeltafinanz.com

# Der Hirsch

Kraft, Logik und Trost von Symbolen

Text: Magnus Kirsch

Seelenwanderung, Reinkarnation, Wiedergeburt, Erlösung – starke Worte, die im Kern doch irgendwie alle das Gleiche meinen – Gedanken, die jeden Menschen irgendwann in seinem Leben bewegen.

Was passiert danach? Gedanken, die immer wieder um sich selbst kreisen, nach Lösungen und Erklärungen suchen, Halt brauchen. Seit Menschengedenken, ja seit den ursprünglichsten Kulturformen des menschlichen Zusammenseins ist das mit eins der essenziellen Themen.

Zwangsläufig äußert sich diese Suche, dieser Wunsch nach Trost, nach etwas Bleibendem im Abbild in der Kunst als eine Art Epilog. Kein anderes Symbol als der Hirsch ist dafür naheliegender.

Der Hirsch ist ein interkulturell gültiges Symbol für die Vergänglichkeit, aber eben gerade auch für die Wiedergeburt. Ob die Wiedergeburt als leibhaftige Wiedergeburt oder als eine Erlösung der Seele im Paradies gemeint ist, das ist Interpretationssache – das Weiterbestehen der Seele in einer anderen Form aber, das sahen und sehen alle Kulturen im Hirsch.

Der Grund dafür ist das zyklische Geweihwachstum des Hirsches. Jedes Frühjahr beginnt der männliche Hirsch sein Geweih (Knochenmasse, kein Horn!) aufzubauen; bis zum Herbst wächst das Geweih zu seiner vollen Größe heran (bei alten Tieren entspricht das ausgebildete Geweih der gesamten Knochenmasse seines Skeletts), um nach der Brunftzeit abgeworfen zu werden.



Lascaux: Hirschmalereien, 17.000 Jahre alt

Nach dem Winter beginnt der Zyklus erneut und der Hirsch baut ein noch prachtvolleres Geweih als im Vorjahr auf.

Dieser einzigartige Zyklus, die sich scheinbar immer großartiger entfaltende Lebensenergie und der permanente Neuaufbau veranlassen den Menschen, seit jeher den Hirsch als das Symbol für die Errettung der Seele anzusehen.

Im Psalm 42 wird der Ruf des Hirsches als der Ruf der erretteten Seele des Täuflings interpretiert.

## Nachgelesen

In dieser Ausgabe möchten wir Ihnen zwei interessante Titel zum Thema Trauerbegleitung von Erwachsenen sowie von Kindern und Jugendlichen vorstellen.



Franziska Röseberg, Monika Müller (Hg.)

### Handbuch Kindertrauer

Die Begleitung von Kindern, Jugendlichen und ihren Familien

1. Auflage 2014  
547 Seiten mit 27 Abb. und 9 Tab., gebunden  
ISBN 978-3-525-40227-6  
Vandenhoeck & Ruprecht  
49,99 €, inkl. MwSt.



Eduard Zwierlein

### Denken kann trösten

Trauer verständnisvoll begleiten

1. Auflage 2014  
132 Seiten mit 2 farb. Abb., kartoniert  
ISBN 978-3-525-40235-1  
Vandenhoeck & Ruprecht  
Edition Leidfaden / Basisqualifikation Trauerbegleitung  
14,99 €, inkl. MwSt.

**Wie erleben Kinder und Jugendliche den Verlust eines nahestehenden Menschen?** Wie können wir ihnen begegnen? Dieses Buch gibt einen praxisbezogenen und theoretisch fundierten Einblick in die Thematik Trauer von Kindern und deren Familien. Trauer ist dabei weit gefasst und bezieht sowohl Erfahrungen vom Tod nahestehender Menschen, das Erleben von Sterben als auch andere Verlustsituationen ein. Hierbei werden die besonderen Bedürfnisse von Kindern, Jugendlichen und jungen Erwachsenen berücksichtigt. Die langjährig erfahrenen Autorinnen und Autoren beschreiben Unterstützungsmöglichkeiten in der Familie, in Institutionen sowie in spezifischen Trauerbegleitungsangeboten. Praxisbeispiele oder Aussagen von Betroffenen leiten in die thematischen Aspekte ein. Neben der Expertise aus Deutschland sind auch europäische und amerikanische Autoren vertreten.

**Tröstende Worte**, zahlreiche Hilfestellungen. Aber was hilft wirklich bei der Trauerbewältigung? Es gibt Zeiten, da sind wir ganz untröstlich. Trauer erfasst den ganzen Menschen und so wird auch sein Denken traurig. In der Weisheitsliteratur der Menschheit finden sich viele gute, wegweisende und heilende Gedanken für Trauernde wie auch für Menschen, die ihnen in der Trauer beistehen. Ist das Denken – in allem Schweigen und Hören, Sagen und Fragen – gutes Denken, so kann es Trauernden Trost und Lebenshilfe sein. Es kann helfen, einen Weg zu öffnen, der mehr zu sich selbst und wieder zu lebendigem Leben führt.

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

Unseren Kunden und allen Lesern der Bestattungswelt wünschen wir schöne Feiertage und ein gesundes neues Jahr! Wir danken für die gute Zusammenarbeit und freuen uns auf ein erfolgreiches und spannendes 2015!

Ihr Bestattungswelt-Team

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?**

Die Ahorn AG ist deutschlandweit an der Weiterführung erfolgreicher Firmen interessiert. Gerne führen wir ein persönliches Gespräch, um gemeinsam mit Ihnen über die Zukunft Ihres Instituts zu sprechen und um Ihre Unternehmensnachfolge zu sichern.

Oder Sie nutzen unseren Unternehmenswertrechner auf [www.ahorn-ag.de](http://www.ahorn-ag.de) – dort können Sie sich anonym und unverbindlich über den Verkaufswert Ihres Betriebes informieren.

Ahorn AG | Unternehmensentwicklung  
05751 / 964 68 01  
[peter-ludwig.jessen@ahorn-ag.de](mailto:peter-ludwig.jessen@ahorn-ag.de)

Qualitätszertifizierter Bestattungsdienstleister  
EÜROCERT  
DIN EN ISO 9001:2008

**Gelungene Trauerfeiern sind Ihre Visitenkarte!**

**LINN SPRACHVERSTÄRKER**  
Mobile Lautsprechersysteme für Bestattungen

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

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

Oder besuchen Sie uns unter:  
[www.linn-sprachverstaerker.de](http://www.linn-sprachverstaerker.de)

**LINN SPRACHVERSTÄRKER e.K.**  
DONATUSSTRASSE 156 50259 KÖLN  
TEL 02234 / 2004040 FAX 02234 / 2005240  
[info@linn-sprachverstaerker.de](mailto:info@linn-sprachverstaerker.de)



# unter allen wipfeln ist ruh.

## Neuer RuheForst Damp/Thiergarten an der Ostsee

Der offene, hölzerne Glockenturm des St. Johannes Stifts weist ab sofort den Weg zu den letzten Ruhestätten des RuheForst Damp/Thiergarten an der Ostsee

Der neue RuheForst liegt in dem idyllisch gelegenen Gutswald des bekannten Gutes Damp. Unter den alten, mächtigen Buchen haben schon die Vorfahren der Grafen Reventlow in der Familiengrabstätte ihre letzte Ruhe gefunden. Mit der feierlichen Eröffnung können nun Grabstätten an den Bäumen ausgesucht werden – zur Vorsorge oder auch im Sterbefall.

Pastor Martin Krumbek eröffnete mit dem Posaunenchor aus Karby die Andacht, bevor er das Wort an den Waldbesitzer Alexander Graf zu Reventlow übergab. Der erinnerte in seiner Ansprache an seinen vor einem Jahr verstorbenen Vater Christian Graf zu Reventlow, der die Einrichtung eines RuheForstes in seinem Gutswald maßgeblich vorangetrieben hatte. Er bedankte sich außerdem bei den Gemeindevertretern der Gemeinde Damp und allen anderen, die sich für den RuheForst eingesetzt haben. So sind zum Beispiel eine reetgedeckte Infotafel gegenüber des St. Johannes-Stifts und eine Andachtsstätte im Wald entstanden. Pastor Martin Krumbek zeigte sich zuversichtlich, dass die Angehörigen in diesem neuen RuheForst auch Ruhe finden können. Und der Bürgermeister der Gemeinde Damp, Horst Böttcher, beendet seine Rede mit den ganz persönlichen Worten „Ich könnte es mir für mich selbst auch vorstellen.“



Den besonderen Charme des RuheForstes Damp/Thiergarten an der Ostsee können Sie bei einer Gruppenführung kennenlernen. Termine und weitere Informationen erhalten Sie unter Telefon (04352) 2203.



### 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-hummel.de
- www.ruheforst-badarolsen.de
- www.ruheforst-floersbachtal.de
- www.ruheforst-rostockerheide.de
- www.ruheforst-hilchenbach.de
- www.ruheforst-hagen.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-straussberg.de
- www.ruheforst-ruppinerheide.de
- www.ruheforst-obersulm.de
- www.ruheforst-grabhorn.de
- www.ruheforst-damp.de



- www.ruheforst-losheim.de
- www.ruheforst-segebergerheide.de
- www.ruheforst-suedpfaelzbergland.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-rheinessen-nahe.de
- www.ruheforst-lahn-taunus-hoehe.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-frankenhoehe.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



RuheForst. Ruhe finden.



Westhelle Köln GmbH  
Bestattungsbedarf · Särge · Dekorationen

## Modernes Design - Beste Qualität



- zeitlos, modern und klar gestaltet
- geschütztes Design
- verschiedene Oberflächen
- beste Verarbeitung und Qualität

© Design ist gesetzlich geschützt.

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

## Wir freuen uns auf ein schönes neues Jahr ...

... unser gesamtes Team wünscht Ihnen alles Gute für die kommende Zeit.



Alle Infos [www.welsch-fahrzeugbau.de](http://www.welsch-fahrzeugbau.de)

KAROSSERIEBAU KURT WELSCH



Inhaber Michael Dietz · Koblenzer Straße 149 · 56727 Mayen · Tel 02651- 4 31 13 · Fax 02651 - 4 86 77 · info@welsch-online.com · [www.welsch-online.com](http://www.welsch-online.com)

Bestatter sucht Bestattungswagen

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

Tel. 02685-636 Fax 02685-987542

Für vorgemerkte Käufer  
suchen wir Bestattungsunternehmen  
im gesamten Bundesgebiet.



Fachmakler für Bestattungsunternehmen seit 1985  
Unternehmensvermittlung – Immobilien  
Günter WOLF  
56305 Puderbach – Mittelstraße 13  
Tel. 02684-979178 Fax 979179  
info@immo-wolf.de

Auktionshaus  
**RIEGERMANN**  
Ingenieur & Handelscontor GmbH

Wir versteigern im Januar 2015 ca. 700 Särge und ca. 250  
Halbfabrikate aus Insolvenz  
Weitere Informationen und bebildeter Katalog unter: [www.riegermann.de](http://www.riegermann.de)  
Riegermann Ingenieur & Handelscontor GmbH An den Nahewiesen 12 + 13 55450 Langenlonsheim  
Telefon: 06704-93920 Telefax: 06704939299 [www.riegermann.de](http://www.riegermann.de)

**Bernd Rotterdam**  
SARGHOCHSTÄNDER

Katafalke und mehr!

KATAFALK ARCO  
KATAFALK TENSIONE  
BEISTELLTISCH MENSULA  
STHEPULT ORATIO

individuelle Farb- und Furniergestaltung möglich

**Bernd Rotterdam**  
Schreinermeister

Berliner Straße 486 • 51061 Köln  
Tel 0221. 640 30 30  
Mobil 0171. 522 30 47

Wir wünschen Ihnen frohe Weihnachten und ein gutes neues Jahr, verbunden mit dem Dank für das entgegengebrachte Vertrauen und die gute Zusammenarbeit!  
[www.tischlerei-rotterdam.de](http://www.tischlerei-rotterdam.de)

**PIETA DRESDEN**  
Fachmesse für Bestattungsbedarf und Friedhofstechnik

**29.-31. MAI 2015**

An allen Tagen Vortragsprogramm:  
»EINE BRANCHE AUF  
NEUEN WEGEN«

**MESSE DRESDEN**  
[www.pieta-messe.de](http://www.pieta-messe.de)

**ESCHKE**  
Bestattungsfuhrwesen  
Familienbetrieb in 4. Generation seit 1910

*Danke!*

Wir danken für die vertrauensvolle  
Zusammenarbeit und wünschen  
ein erfolgreiches Neues Jahr.

Dienstleistungen für:  
Bestatter · Friedhöfe · Krankenhäuser  
Callcenter bundesweit.

**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. Grundpreis 13,60 € pro laufender Meter, bei Großabnahme Sonderrabatt!

**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](http://www.foliensarg.de)

Tel.: 0700 3 65 43 67 27 · Fax: 06221 131238 · [info@foliensarg.de](mailto:info@foliensarg.de) · [www.foliensarg.de](http://www.foliensarg.de)

**Sylter Seebestattungs-Reederei**

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

Kapt. Fritz Ziegfeld

Ms. Ekke Nekkepen

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

## Termine

### FACHMESSEN

#### ● FORUM

21.03.2015

SCHUPPEN 52  
Australiastraße 52b  
20457 Hamburg

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

### FRIEDHOFSVERWALTUNGSTAG

Die Inhalte und Termine für die  
Veranstaltungen finden Sie unter  
[www.friedhofsverwaltungstag.de](http://www.friedhofsverwaltungstag.de)

### DIE BESTATTER-AKADEMIE

14.01.2015 Dortmund  
„Individuelle Trauerreden“  
15.01.2015 Dortmund  
„Individuelle Trauerreden“

Die Termine der Bestatter-Akademie finden  
Sie unter [www.bestatter-akademie.de](http://www.bestatter-akademie.de)

### BESTATTERTAG

14.01.2015 Aschaffenburg  
28.01.2015 Celle  
25.02.2015 Offenburg  
04.03.2015 Bremen  
18.03.2015 Aachen  
14.04.2015 Nürnberg

22.04.2015 Marburg  
06.05.2015 Hamburg  
Anmeldung und weitere Informationen  
über Inhalte sowie Wegbeschreibung  
unter [www.bestattertag.de](http://www.bestattertag.de)

### FACHREISEN

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

Fachreise für Bestatter und  
deren Freundeskreis

 Weitere Infos unter:  
[www.arttravelforum.com](http://www.arttravelforum.com)

## INSERENTEN

- |   |   |  |  |
|---|---|--|--|
| 2 Sargexpress GmbH<br><a href="http://www.sargexpress.de">www.sargexpress.de</a>                              | 17 Wormstall Bürotechnik<br><a href="http://www.wormstall-bt.de">www.wormstall-bt.de</a>                                  | 27 Karosseriebau Kurt Welsch<br><a href="http://www.welsch-online.de">www.welsch-online.de</a>                                   | 32 Rapid Data GmbH<br><a href="http://www.rapid-data.de">www.rapid-data.de</a>                 |
| 3 ikt Lenz GmbH & Co. KG<br><a href="http://www.natururne.de">www.natururne.de</a>                            | 19 Seebestattungs-Reederei Albrecht<br><a href="http://www.seebestattungen-nordsee.de">www.seebestattungen-nordsee.de</a> | 28 Tischlerei Rotterdam<br><a href="http://www.tischlerei-rotterdam.de">www.tischlerei-rotterdam.de</a>                          | BEILAGEN<br>Adelta.Finanz AG<br><a href="http://www.adeltafinanz.com">www.adeltafinanz.com</a> |
| 5 Daxecker Sargerzeugung<br><a href="http://www.daxecker.at">www.daxecker.at</a>                              | 20 Engelsinfonie<br><a href="http://www.engelsinfonie.de">www.engelsinfonie.de</a>  | 28 Foliensarg<br><a href="http://www.foliensarg.de">www.foliensarg.de</a>  | Devota Kleewein<br><a href="http://www.devota.at">www.devota.at</a>                            |
| 7 Rappold Karosseriewerk GmbH<br><a href="http://www.rappold-karosserie.de">www.rappold-karosserie.de</a>     | 23 Reederei Huntemann GmbH<br><a href="http://www.reederei-huntemann.de">www.reederei-huntemann.de</a>                    | 29 Messe Dresden<br><a href="http://www.pieta-messe.de">www.pieta-messe.de</a>   | Fairpreis Bestattungsbedarf AG<br><a href="http://www.fp-versand.de">www.fp-versand.de</a>     |
| 9 Adelta.Finanz AG<br><a href="http://www.adeltafinanz.com">www.adeltafinanz.com</a>                          | 25 Ahorn AG<br><a href="http://www.ahorn-ag.de">www.ahorn-ag.de</a>   | 29 Kurt Eschke KG<br><a href="http://www.bestattungsfuhrwesen.de">www.bestattungsfuhrwesen.de</a>                                | Forevent GmbH<br><a href="http://www.forum-bestattung.de">www.forum-bestattung.de</a>          |
| 11 Bestattertag<br><a href="http://www.bestattertag.de">www.bestattertag.de</a>                               | 25 Linn Sprachverstärker<br><a href="http://www.linn-sprachverstärker.de">www.linn-sprachverstärker.de</a>                | 29 Sylter Seebestattungsreederei<br><a href="http://www.sylterseebestattungsreederei.de">www.sylterseebestattungsreederei.de</a> |  |
| 13 JerryMedia Verlag<br><a href="http://www.jerrymedia.eu">www.jerrymedia.eu</a>                              | 26 Ruheforst GmbH<br><a href="http://www.ruheforst.de">www.ruheforst.de</a>   | 30 Ralf Krings Licht & Leuchter<br><a href="http://www.licht-leuchter.de">www.licht-leuchter.de</a>                              |  |
| 15 Reederei H. G. Rahder GmbH<br><a href="http://www.seebestattung-buesum.de">www.seebestattung-buesum.de</a> | 27 Westhelle Köln GmbH<br><a href="http://www.westhelle-koeln.de">www.westhelle-koeln.de</a>                              | 31 Adelta.Finanz AG<br><a href="http://www.adeltafinanz.com">www.adeltafinanz.com</a>  |  |



Ralf Krings seit 1985

## Licht und Leuchter

Waren aus NE-Metallen und Metallgestaltung

Wir wünschen Ihnen und Ihrer  
Belegschaft frohe Weihnachten und  
ein gutes neues Jahr, verbunden  
mit dem Dank für die vertrauensvolle  
geschäftliche Zusammenarbeit.



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

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



# Danke

Allen unseren Kunden und Geschäftspartnern sagen  
wir vom Team ADELTA.FINANZ AG für die gute  
und vertrauensvolle Zusammenarbeit im vergangenen  
Jahr ein richtig großes und dickes DANKESCHÖN!

Wir wünschen Ihnen, Ihren Familien und  
MitarbeiterInnen ein gesundes und erfolgreiches Jahr 2015.  
Im neuen Jahr stehen wir Ihnen weiter mit unseren  
hervorragenden LEISTUNGEN, unserer kompetenten  
BERATUNG, unserer effizienten Geschäftsabwicklung  
und mit all unserem ENGAGEMENT zur Verfügung.

Wir freuen uns auf eine gute und erfolgreiche  
ZUSAMMENARBEIT mit Ihnen im Jahr 2015!



Immer dranbleiben.

