



# BESTATTUNGSWELT

Das Fachblatt für die Bestattungsbranche  
Ausgabe 06.2016

Früh krümmt sich,  
was ein **Häkchen**  
werden will.



# 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,

hier wird die falsche Urne beigesetzt, da wird ein Kunde über den Tisch gezogen und im Versorgungsraum wachen die Verstorbenen plötzlich wieder auf.

Wenn es darum geht, der Bestattungsbranche ein schlechtes Image zu verpassen, haben viele Medien die Nase ganz vorn. Wen wundert es da, dass es dem ein oder anderen schwerfällt, Vertrauen aufzubauen und gleichzeitig Berührungsängste abzubauen?

Grund genug, Zeichen zu setzen, die nicht zu übersehen sind. Die Kunden müssen wissen, dass Sie ein moderner Allround-Dienstleister mit einem vielseitigen und transparenten Angebot sind, der mit großem persönlichen Engagement und aufrichtiger Hilfe jederzeit zur Verfügung steht – auch außerhalb eines Trauerfalls. Das muss nachhaltig kommuniziert und entsprechend praktiziert werden. Die Bestattungswelt liefert Ihnen dazu wertvolle Anregungen.

Wir wünschen Ihnen schöne Feiertage und alles Gute für das neue Jahr!

Herzlichst

Ihr Bestattungswelt-Team

**Nicola Tholen**  
Projektleitung

**Britta Schaible**  
Redaktion

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

REEDEREI  
H.G. RAHDER

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



**10**  
Einfach ein bisschen Zeit sparen  
Die BW im Interview mit Nadine Duchene,  
Avalon Bestattungen Völklingen



**24**  
Steinzeit für Bestatter  
Mehr Umsatz ohne Akquise-Aufwand:  
Grabmal.de



**26**  
Eine Bereicherung für Ihre  
Unternehmenskommunikation  
Das individuelle Firmenvideo

BEITRÄGE

- 3 Editorial
- 6 Es ist nie zu früh, aber immer schnell zu spät.  
Erasmus A. Baumeister
- 10 Einfach ein bisschen Zeit sparen  
Die Bestattungswelt im Interview mit Nadine Duchene
- 12 Guter Rat ist teuer!  
Dipl.-Ing. Architektur Karsten Schröder
- 14 Das Unterbewusstsein?  
Dipl.-Kfm. Wolf Meth
- 16 Warum in die Ferne schweifen, wenn das Gute liegt so nah!  
FRIEDHOF HEUTE – Modernes Friedhofsmarketing
- 18 Mit vielfältigen Online-Services die Bestattermarke stärken  
Das Webtool Erinnerungsbuch von Rapid Data
- 20 Veröffentlichungspflichten des Handelsgesetzbuches  
sind bei Nichteinhaltung abmahnbare  
Rechtsanwalt Claus Volke
- 23 Entlastung mit sensiblem Mahnwesen  
Individuelle Kundenbetreuung mit Überblick
- 24 Steinzeit für Bestatter  
Mehr Umsatz ohne Akquise-Aufwand: Grabmal.de
- 26 Eine Bereicherung für Ihre Unternehmenskommunikation  
Das individuelle Firmenvideo
- 27 Kleine Geschenke erhalten die Freundschaft ...  
Die informative Ratgeberreihe rund um die Themen Abschied,  
Bestattung, Trauer und Bestattungsvorsorge
- 28 Erinnerungsschmuck, erfolgreich anders  
Die Schmuckserie Nano Secret aus dem Hause Nano Solutions
- 29 Trauerbewältigung durch Tattoos?
- 29 Nachgelesen  
Unsere Buchtipps
- 34 Termine/Inserenten

IMPRESSUM

<b>Herausgeber</b> Agentur Erasmus A. Baumeister e.K. c/o Verlag Bestattungswelt Ltd Koppensteinstraße 1 50935 Köln	<b>Redaktionsanschrift</b> Verlag Bestattungswelt Ltd Friesenwall 19 50672 Köln Telefon: 0221 / 277 949 20 Telefax: 0221 / 277 949 50 info@bestattungswelt.com www.bestattungswelt.com	<b>Chefredaktion und Projektleitung</b> Britta Schaible Nicola Tholen <b>Erscheinungsweise</b> zweimonatlich <b>Nächster Anzeigen-/ Redaktionsschluss</b> 16. Januar 2017	<b>Gestaltung</b> Florian Rohleder <b>Copyright</b> Verlag Bestattungswelt Ltd. Nachdruck, Vervielfältigung und elektronische Speicherung, auch auszugsweise, sind nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlags gestattet.	Für unverlangt eingesendete Manuskripte, Bilder, Bücher und sonstige Unterlagen wird keine Gewähr übernommen. Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben nicht unbedingt die Meinung der Redaktion oder des Verlags wieder.	Bei Preisausschreiben der Redaktion ist der Rechtsweg ausgeschlossen. Es gelten die Metadaten vom 01.01.2016. € 7,50
--	---	---	---	---	---

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



Anmeldung + Infos unter:  
www.bestattertag.de  
verbandsunabhängig

BESTATTERTAG

hören. umsetzen. gewinnen.



MITTWOCH 25.01.2017  
09:00 – 16:30 UHR  
SCHLOSS ATZELSBERG  
MÜNCHEN



**K. SCHRÖDER**

- Architektur vorher - nachher, ein Werkbericht
- Umbau oder Neubau, was kostet Bauen?

**H.-J. FRENZ**

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

**W. METH**

- Der Bestatter und die Werteorientierung der Mitbürger am Ende ihres Lebenszyklus

**E. A. BAUMEISTER**

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

**M. EHRLY**

- Bestattersoftware, maßgeschneidert

**A. WESTHELLE**

- Innovative Ideen & hochwertige Qualität für den Bestattungsbedarf - seit Generationen

Teilnahmegebühr: 49,00 EUR  
Auszubildende kostenfrei

MITTWOCH 15.02.2017 MITTWOCH 15.03.2017  
KASSEL FRANKFURT



# Es ist nie zu früh, aber immer schnell zu spät.

Text: Erasmus A. Baumeister

**Es ist nie zu früh, das eigene Bestattungsunternehmen weiterzuentwickeln. Egal wie gut es gerade läuft. Egal wie hoch der Marktanteil ist. Egal wie schlecht der Wettbewerb ist. Bei der wahnsinnigen Geschwindigkeit, die heute auf der Welt leider fast alles bestimmt, muss auch die sehr verwöhnte Bestattungsbranche dieses Tempo halten können.**

Die Menschen sind so extrem hochfrequent eingestellt, sie sind überflutet von Informationen, sie sind aber auch so unterschiedlich, so bunt und leider auch so satt, dass eine gute und qualitative Leistung eines Bestattungsunternehmens alleine in Zukunft nicht mehr ausreicht, den Marktanteil zu halten oder zu vergrößern. Noch vor sehr kurzer Zeit hat es vielerorts genügt, als Traditionsunternehmen einfach nur da zu sein und ordentliche Arbeit abzuliefern. So lief das Familienunternehmen über Jahrzehnte und Generationen ganz schön gut. Qualität auf allen Ebenen ist immer noch das Wichtigste, aber eben schon lange nicht mehr die einzige Zutat für nachhaltigen Erfolg.

Ein Beispiel aus der südlichen Hälfte Deutschlands. Ein Bestattungsunternehmen, gegründet 1878, hat bis zum Jahr 2000 knapp 1.000 Bestattungen jährlich abgewickelt. Eine imposante Unternehmensgröße, die es gar nicht so oft gibt. Immer noch in Familienhand, geführt von der 4. und 5. Generation. Im Jahre 2010 stellte dann endlich jemand fest, dass nur noch ca. 260 Bestattungsaufträge jährlich im Unternehmen landeten. Drei Viertel des Marktanteils sind innerhalb von 10 Jahren

verloren gegangen, ohne dass es irgendeiner bemerkte. Unglaublich! Natürlich kann man auch mit 260 Bestattungen sehr gut leben, aber ich finde es traurig, eine über hundert Jahre alte Erfolgsstory durch Passivität und Desinteresse zu ruinieren. Dieses Unternehmen ist Ende der 80er-Jahre stehen geblieben. Der Wettbewerb hat sich weiterentwickelt, neue Anbieter sind auf den Markt gekommen und der ehemalige Marktführer hat sich auf den Lorbeeren der Vergangenheit ausgeruht und war der unerschütterlichen Überzeugung, dass einem so großen, namhaften und alten Unternehmen sowieso nichts passieren kann. Ich kenne leider bundesweit viele solcher Beispiele, nicht immer in dieser Größenordnung, aber es handelt sich fast ausschließlich um ehemalige Marktführer. Der Niedergang des oben beschriebenen Unternehmens erfolgte innerhalb von 10 Jahren. Heute geht das schneller und in Zukunft geht es noch viel schneller. Auch das gesündeste Unternehmen muss immer versuchen, den Abstand zum Wettbewerb weiter zu vergrößern. Auch der absolute Marktführer muss weiter Kunden akquirieren. Jedes Unternehmen muss sein Leistungsspektrum ständig erweitern und aktualisieren. Auch ein noch kleines und zielorientiertes Unternehmen kann heutzutage in kurzer Zeit den Markt erobern. Es geht gerade alles, wenn man es nur tut. Das eigene Ziel zu kennen, ist wichtig. Das kleine engagierte Unternehmen will den Markt erobern, kein Problem, wenn die Qualität, die Kreativität und das Marketingkonzept stimmen, geht es richtig schnell. Der Marktführer will seine Stellung verteidigen und Umsatz und Ertrag pro Auftrag steigern, kein Problem, wenn die Qualität, die Kreativität und das Marketingkonzept stimmen, ist das kein Problem. ▶



Ich beginne mal mit der Angebotsvielfalt eines Bestattungsunternehmens, die ständig erweitert und aufgeräumt werden muss. Die Standardprodukte und Leistungen sind klar. Da der Bestatter aber immer erster Ansprechpartner im Todesfall ist und auch bleiben wird, hat er alles in seiner Hand. Er kann die anderen Gewerke wie Friedhof (eigenes Kolumbarium, eigene Grabfelder etc.), Dauergrabpflege, Grabmale, Café etc. mit anbieten. Es geht hier nicht unbedingt um eine Vermittlung gegen eine Provision, sondern tatsächlich um die Eigenleistung eines Bestattungsunternehmens. Ich stelle Ihnen gerne erfolgreiche Umsetzungen solcher Konzepte vor, die ich begleitet habe. Kein Unternehmen bietet alles an, schon gar nicht alles auf einmal, das sollte einfach gesund wachsen. Auch nicht alle Möglichkeiten sind für alle sinnvoll. Natürlich möchte man nicht den befreundeten Friedhofsgärtner von nebenan verjagen. Aber wenn es diesen nicht gibt, dann kann es geschickt sein, das gar nicht so bekannte Produkt der Dauergrabpflege in der Region zu etablieren. Viele Menschen entscheiden sich gegen eine Friedhofsbestattung oder für eine anonyme Bestattung, weil sie Angehörige nicht mit der Grabpflege belasten wollen, obwohl die erste Wahl das klassische Friedhofsgrab wäre. Wenn ein deutsches Bestattungsunternehmen eine klassische Friedhofsbestattung verkauft und durchführt, gibt es in der Regel eine Abschiednahme, eine Trauerfeier, Dekoration, Blumen, Trauerdruck, Musik, Redner etc., also einen höheren Umsatz und einen größeren Ertrag. Das Ganze soll doch bitte nicht an der zukünftigen Pflege des Grabes scheitern. Schon ab 100,00 € jährlich gibt es da großartige Angebote. Als Bestatter die Friedhofsleistung in Eigenregie mit anzubieten, ist heute auch kein Problem mehr. Private Kolumbarien im Bestattungsunternehmen gibt es inzwischen in allen Bundesländern, von Bestattern betriebene Friedhofsfelder laufen großartig, bis hin zu ganzen Friedhöfen, die komplett von Bestattern bewirtschaftet werden, ist heute alles möglich. Kleinere Dinge wie Trauerschmuck (Fingerprint etc.) tragen bei Bestattungsunternehmen, die diese Produkte perfekt verkaufopsychologisch präsentieren, nicht unwesentlich zum Umsatz bei. Entsorgungsbestattungen nehmen zu, aber

auch Individualbestattungen nehmen zu. Die obere Hälfte der Bestattungen ist die Zielgruppe guter Bestattungsunternehmen. Genau diese Gruppe muss mit einem Feuerwerk an Ideen, Ritualen und Möglichkeiten beeindruckt werden. Ein Qualitätsunternehmen bietet eine Vielzahl kreativster Aufbahrungen und Dekoration von klassisch bis innovativ an und rechnet diese natürlich auch entsprechend ab. Aber auch die Markteroberung in der Nachbargemeinde ist einfacher denn je. Vielleicht ist ein paar Kilometer weiter ein Stadtteil oder eine andere Gemeinde, in der sich eine Handvoll Bestatter den Markt teilen, aber alle sind schlecht. Also los – Markteroberung. Ich kann Ihnen mit meiner Erfahrung genau sagen, in welcher Zeit mit welchen Ideen welcher Marktanteil zu generieren ist. Natürlich muss die fürchterlich zufriedene Familie, in der gerade die Großmutter bestattet wurde, in sechs Wochen wieder bei dem Bestatter des Vertrauens sitzen, um für den Rest eine Vorsorge abzuschließen. Eine Bestattungsvorsorgeoffensive trägt zurzeit besonders große Früchte. Die Menschen haben gemerkt, dass es nirgendwo Zinsen gibt, dann kann ich auch schon mal meine Bestattung bezahlen. Zweitens ist der Gesellschaft bewusst geworden, dass die letzten Jahre im Heim jedes Vermögen aufzehren. Die Menschen haben das kapiert, der Bestatter muss aber mit einem perfekten Konzept seine Vorsorgeoffensive starten und die Menschen an der richtigen Stelle abholen. Es hilft nichts, mit den jahrzehntealten Floskeln („Ich will meine Angehörigen entlasten“ etc.) um das Thema rumzueiern. Die oben genannten Argumente müssen kurz und knapp formuliert und über kreative Wege kommuniziert werden. Das Wichtigste für den zukünftigen Erfolg ist nach der zu liefernden Qualität die Kommunikation mit den Kunden von morgen. Die Zielgruppe muss erkannt und über zeitgemäße Marketinginstrumente erreicht werden. Jeder in der Bestattungsbranche kennt den Effekt der „Schrecksekunde“. Wenn ich privat neue Menschen treffe oder kennenlernen, Urlaub oder Party, und dann nach gewisser Zeit zur Sprache kommt, dass ich nur mit Bestattungsunternehmen arbeite, ist die Reaktion immer die gleiche. Die eine Hälfte der Menschen macht einen

blöden Witz, die andere Hälfte sagt „Oh Gott, oh Gott“. Nach wenigen Sekunden haben aber alle fürchterlich viele Fragen, Ideen und einen großen Informationsbedarf. Das kennt jeder, der in unserer Branche unterwegs ist. Hier haben wir den Beweis, dass die Menschen sich sehr für diese Thematik interessieren, leider wissen es nur die meisten Menschen noch nicht. Ein gutes, gar nicht aufwendiges Marketingkonzept, perfekt auf jedes einzelne Unternehmen abgestimmt, stupst die Zielgruppe einfach mit einer kleinen Kreativexplosion an, sodass die Menschen merken, das letzte was ich jetzt brauche, ist eine Bestattung, ich besuche aber trotzdem mal die Website des Bestatters, hätte gerne seine Broschüre, gehe zu seiner Veranstaltung oder traue mich sogar zu einem persönlichen Gespräch. Meine tägliche Arbeit mit meinem Team ist der Brückenschlag zwischen Bestattungsunternehmen und deren zukünftigen Kunden. Wir arbeiten für ganz kleine Unternehmen, sogar für Existenzgründer, die noch gar keine Bestattung durchführen, wir arbeiten für ganz große Unternehmen. Keiner ist zu klein – keiner ist zu groß. Ich stelle Ihnen gerne meine Leistungen und Referenzen unverbindlich in einem Gespräch in Ihrem Haus vor. Wichtig ist, dass man ganz genau weiß, wohin man will. Eine Zieldefinition ist wichtig. Ist die Verteidigung der Marktführerschaft das Ziel? Will ich als kleiner Anbieter in einigen Jahren die Marktführerschaft haben? Möchte ich meine Anzahl an Bestattungsaufträgen auf gleichem Niveau halten, aber Umsatz und Ertrag steigern? Muss der Markt gegen neue Anbieter verteidigt werden? Will ich mit ein bis zwei Filialen neue Märkte erobern? Es gibt noch viele andere Ziele, man muss sie nur kennen und mit einer perfekten Konzeption und einem realistischen Zeitplan in Angriff nehmen, rechtzeitig. Und wenn man gar keine Lust mehr auf das eigene gut gehende Bestattungsunternehmen hat (siehe Beispiel oben), dann ist es wirklich besser, dieses auf dem Höhepunkt des Erfolgs zu verkaufen und nicht den über Generationen erarbeiteten Wert zu pulverisieren.

Es ist immer schneller zu spät ...   
 [www.erasmus1248.de](http://www.erasmus1248.de)

## „Himmlich schwerelos!“

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

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



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

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

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

# Einfach ein bisschen Zeit sparen

Die Bestattungswelt im Interview mit Nadine Duchene, Avalon Bestattungen Völklingen



Christian und Nadine Duchene

**BW:** Frau Duchene, seit wann gibt es Avalon Bestattungen?

**ND:** Mein Mann hat das Bestattungsunternehmen 2003 gegründet. Er kommt aus einer Bestatter-Familie und ist mit dem Beruf aufgewachsen. Für ihn war es an der Zeit, etwas Eigenes zu schaffen. Also hat er sich geschäftlich von seiner Schwester getrennt

und Avalon Bestattungen gegründet. Ich bin dann 2007 dazugekommen.

**BW:** Vor 5 Jahren haben Sie Ihren neuen Stammsitz in Völklingen eröffnet. Seitdem passiert fast jedes Jahr etwas Neues.

**ND:** Ja, in den letzten Jahren haben wir viele Projekte verwirklicht. Zum einen die

Eröffnung unserer Außenstellen in Burbach, Ludweiler und Überherrn. Zum anderen den Abschiedsraum in Völklingen. Und dieses Jahr dann noch das Riesensprojekt: das „Haus der Begegnung.“

**BW:** Dabei handelt es sich um eine ehemalige Kirche, die Sie renoviert und umfunktioniert haben.

**ND:** Genau. Die ehemalige Neuapostolische Kirche in Ludweiler stand mehrere Jahre leer, bis wir uns entschieden haben, sie zu kaufen und zu renovieren. Die Räumlichkeiten sind natürlich sehr atmosphärisch und bieten viel Platz für individuelle Abschiedsfeiern mit Beerdigungskaffee. Die Menschen sollen sich dort aber nicht nur zu traurigen Anlässen begegnen. Deswegen öffnen wir die ehemalige Kirche auch für Lesungen, Konzerte oder Ausstellungen.

**BW:** Was Sie noch nicht erwähnt haben, ist der neue Thanatopraxieraum, den Sie 2015 gebaut haben.

**ND:** Stimmt. Wir sind beide Fachgeprüfte Bestatter, wollten uns aber noch weiterqualifizieren. Daher haben wir eine Ausbildung zum Thanatopraktiker gemacht und wirklich viel gelernt. Einen Thanatopraxieraum einzurichten, war da nur logisch. Die professionelle und würdevolle Versorgung der Verstorbenen macht ja einen großen Teil unserer Arbeit aus. Jetzt können wir uns gar nicht mehr vorstellen, wie wir das vorher gemacht haben.

**BW:** Räumlich haben Sie also ganz schön expandiert. Wie sieht es denn personell aus?

**ND:** Oh je, da kommen wir leider nicht so richtig hinterher. Mein Mann und ich arbeiten zu zweit und haben einen festen angestellten Mitarbeiter, eine Auszubildende und ansonsten viele Helfer.

Es ist gar nicht so leicht, in der Branche zuverlässiges, geeignetes Personal zu finden! Glücklicherweise unterstützen uns einige Frauen von unseren Sargträgern in den Außenstellen. Unsere Kunden machen zwar meist telefonisch Termine mit uns ab, aber trotzdem ist es wichtig, dass jemand vor Ort Präsenz zeigt.

**BW:** Das hört sich nach viel Arbeit für Sie und Ihren Mann an. Wer macht eigentlich was?

**ND:** Freizeit haben wir wirklich kaum. Das ist das Leid der Selbstständigen. Aber wir machen das ja auch gerne. Ich bin mehr im Büro tätig. „Der Background“, sagt mein Mann immer. Er macht überwiegend die Trauergespräche und die Beerdigungen.

**BW:** Zu der Arbeit im Büro gehört ja auch die ungeliebte Abrechnungsarbeit.

**ND:** Allerdings. Als Herr Mittelbach von der ADELTA eines Tages vor unserer Tür stand und uns den Abrechnungsservice der ADELTA-BestattungsFinanz vorgestellt hat, hat uns das sofort überzeugt. Es ist einfach klasse, sich darum nicht mehr kümmern zu müssen. Absolut empfehlenswert. Auf diese Weise können wir immerhin ein bisschen Zeit sparen.

**BW:** Bei so viel Entwicklung in den letzten Jahren stellt sich die Frage, was eigentlich noch kommen soll.

**ND:** Oh, ich hoffe, dass wir dieses Niveau erst einmal halten und dass wir alles schaffen, was anliegt!

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

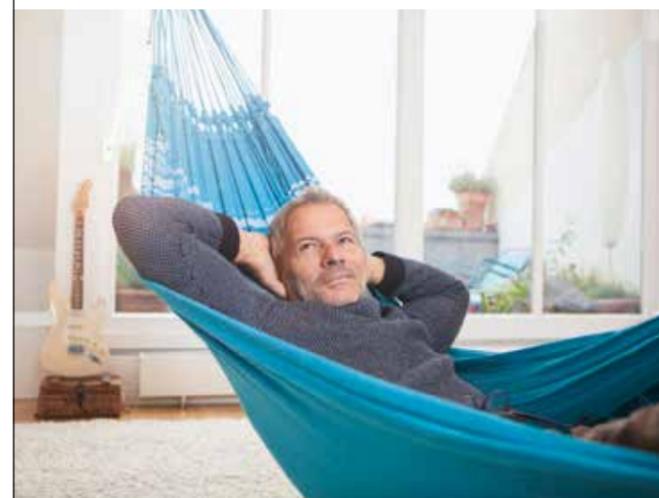
**Beeindruckend**, wie das Ehepaar Duchene es mit Avalon Bestattungen in den letzten Jahren so weit gebracht hat. Nadine Duchene überzeugte mit ihrer natürlichen und herzlichen Art sofort davon, dass ihr der Beruf trotz des hohen Arbeitsaufwands viel Freude bereitet. Mit der ADELTA.BestattungsFinanz als Partner kann sie bei der Abrechnungsarbeit aufatmen. Für die Zukunft wünschen wir weiterhin viel Energie und alles Gute!

„In den letzten Jahren haben wir viele Projekte verwirklicht.“

## Mit uns lebt Ihr Lebenswerk weiter.

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

Qualitätszertifizierter Bestattungsdienstleister



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

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



# Guter Rat ist teuer!

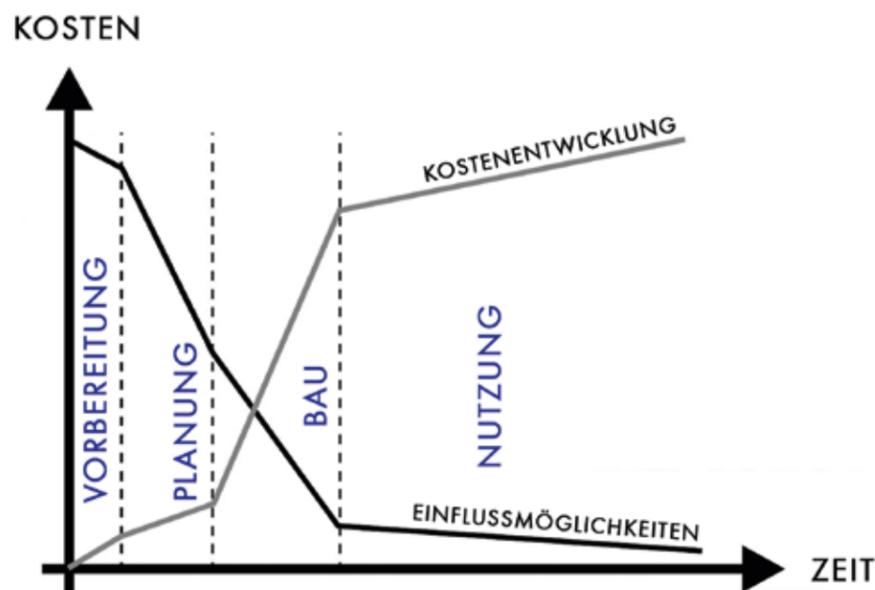
Selbstverständlich.

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

**Geben Sie Geld aus, bevor Sie Geld ausgeben! Bitte gleich zu Beginn und lange bevor der Architekt zu zeichnen beginnt. Startet einmal die Bauphase, schwindet der Einfluss auf die Kosten ganz erheblich.**

Ob es sich bei Ihrer Maßnahme um einen Umbau handelt, eine Erweiterung oder einen Neubau auf der grünen Wiese, kaufen Sie sich rechtzeitig Rat. Lassen Sie einen Außenstehenden kommen, dem Sie Ihre Situation und Ihre Idee, damit umzugehen, vortragen. Mit Ihren Worten erklären Sie Ihren Bedarf. Wenn Sie Glück haben, sitzen Ihre Familienangehörigen, bestenfalls auch Ihre engsten Mitarbeiter, gemeinsam mit Ihnen am Tisch. Ich verspreche Ihnen, allein Ihre vagen Ziele einem Fachmann lange im Vorfeld zu formulieren, ist Gold wert!

In der Vorbereitungsphase sind die Einflussmöglichkeiten hinsichtlich der Herstellungskosten noch am größten. Diese Phase kann gar nicht intensiv genug von Ihnen durchlitten werden. Sie sollten sie nutzen und es wagen, dass dabei jemand von außen Ihre ersten Wünsche kritisch hinterfragt.



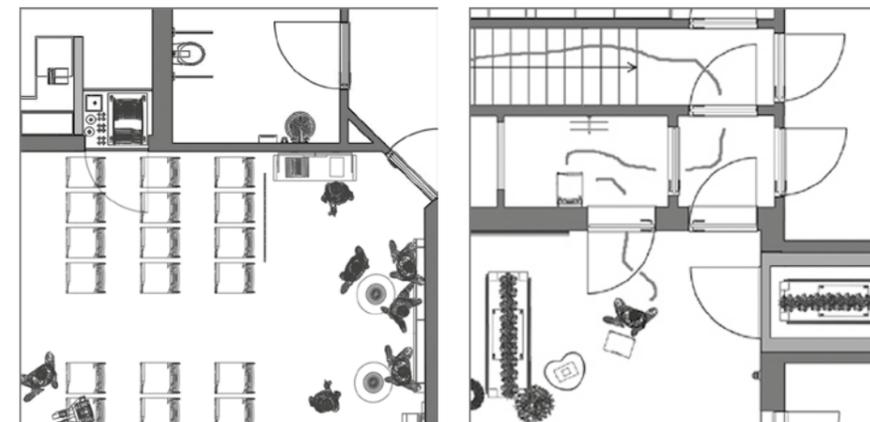
Eventuell entspricht eine Dreifach-Trauerhalle ja genau dem, was Sie für Ihre Rituale benötigen, aber entspricht es auch Ihrem Budget? Um etwa Ihre solide Werkstatthalle in behagliche Abschiedsräume umzuwandeln, können immer noch bis zu 600 €/m<sup>2</sup> erforderlich werden. Haben Ihre schlafenden Mitbewerber diese Investition

tatsächlich verdient, oder ist ein Upgrade Ihrer Außendarstellung ausreichend? Ohne Frage stehen Ihre beiden BKW in einer beheizten Fahrzeughalle von 60 m<sup>2</sup> vorzüglich, aber sollten Sie nicht auch Ihre Mitarbeiter mit guten Räumen binden und belohnen? Arbeitet eine vollmodernisierte Hausmappe nicht erfolgreicher als eine

verkaufspsychologisch optimierte, grandios beleuchtete Sargausstellung, die kein Kunde betritt?

Sollte Ihr Markt ein Trauercafé verlangen, bieten Sie es an. Sollten Sie es aber hinterfragen dürfen, hinterfragen Sie es. Eventuell fehlen Ihnen Personal und die notwendige Sterbezahl, um in Ihrer neuen Brötchenküche für minimalen Gewinn aufwendige Stullen zu schmieren.

Insbesondere in der Neubauplanung gilt es Fragen zu ertragen. Um 40 m<sup>2</sup> Abschiedsraum reibungslos zu bedienen, werden nicht selten 200 m<sup>2</sup> Funktionsflächen unterschiedlichster Art verlangt. Warum für 40 Trauergäste 350.000 € Rohbaukosten finanzieren, um die Gemeinde von etwas abzubringen, was sie gar nicht anders kennt?



**Startet einmal die Bauphase, schwindet der Einfluss auf die Kosten ganz erheblich.**

unter einen bezahlbaren und bequem sitzenden Hut zu bekommen, hilft nur ein Architekt. Sollte dieser Gefahr laufen, erst bei Ihrem Richtfest in der Bestattungsbranche angekommen zu sein, unterstützen Sie seine Arbeit mit detaillierter Vorbereitung. Kommen Sie auf ein Wochenende nach Hamburg, genießen Sie den König der Löwen, bringen Sie Ihre Skizzen und Gedanken mit und wir treffen uns in Ihrem Frühstücksraum.

Dann reden wir über den „24-Stunden-Windfang“, das „Kurzzeit-Kolumbarium“, den „Raum für den Geistlichen“, das „Familienzimmer“, das „Stuhllager“, die „Geruchsschleuse“, den „Reinraum“, den „Doppelkreislauf Ihrer Wasserleitung“, den „Hygieneboden in R10“, Ihre Form der „Leichenkühlung“ und den „Stellplatz für Rollatoren“.

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

Ich bin selbstverständlich für „neue Räume!“, für „Türen öffnen!“, für „Kontakt in guten Zeiten!“ und ich bin sehr oft begeistert, was der Bestatter alles bereit ist zu tun, um für seine Region die Bestattungskultur voranzutreiben. Manchmal aber, da wünschte ich mir, er würde weniger altruistisch handeln und einfach früher Segeln gehen. Um die höchst unterschiedlichen Funktionen eines kompletten Bestattungshauses



**Karsten Schröder**

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

*Natururnen*  
Urnen, natürlich schön

*Wir bedanken uns ganz herzlich bei allen Kunden für das Vertrauen und die gute Zusammenarbeit. Für 2017 wünschen wir alles Gute, Gesundheit und Erfolg. Wir sind auch weiterhin mit kreativen Ideen für Sie da!*

**Ihr IKT Lenz Team**

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

**PIETA DRESDEN**

9. Fachmesse für Bestattungsbedarf und Friedhofstechnik

**25. bis 27. Mai 2017**

VORTRAGSPROGRAMM AN ALLEN TAGEN

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



# Das Unterbewusstsein?

Text: Dipl.-Kfm. Wolf Meth

**Die amerikanische Wahl ist entschieden – viele Wähler haben aus dem Unterbewusstsein heraus entschieden, meinen die Kommentatoren weltweit.**

**Unterbewusstsein: Jeder spricht darüber, doch niemand weiß so richtig, worüber er spricht.**

Im Grunde sind es alle Funktionen, die über das Gehirn automatisch ablaufen – praktisch versteht man aber den Einfluss unserer Gefühlswelt, Signale aus dem Unbewussten (oder somatische Marker, wie Antonio R. Damasio sie nennt) auf Entscheidungen, Verhalten, Intuition etc.

Fernsehmoderatoren sind zur Objektivität verpflichtet, doch betrachtet man die Mimik, spricht diese Bände im Sinne von pro und kontra gegenüber dem z. B. zu interviewenden. Kürzlich war über eine Beschwerde bezüglich einer österreichischen „ZiB“-An-

chorwoman im ORF zu lesen: „Frau L-D. setzt einen bösen Blick wie eine Klapperschlange auf, wenn sie Herrn S. interviewt“. Sachlicher Text aus dem Großhirn, aber Ton aus dem Unterbewusstsein? Mitnichten. Das ist klassische Kommunikation, etwas Alltägliches, aber voll von Fallen, da die verschiedensten Teile des Gehirns daran beteiligt sind.

650 Millionen Jahre benötigte die Evolution, um zum menschlichen Gehirn zu gelangen. In dieser unendlich langen Zeit wurde immer schon auch vom einfachsten Lebewesen kommuniziert, spätestens nach der Neuronen-Entwicklung, mit mehr oder minder der gleichen „Signaltechnik“, wie es das Gehirn heute noch immer appliziert – beim Primaten so wie beim Menschen heute. Vor etwa zwei Millionen Jahren nahm das Wachstum des Neocortex rasant zu. Das Denkvermögen nahm zu, doch existieren parallel zu dieser Entwicklung die Gehirnfunktionen der Periode von Beginn an – das limbische System und Stammhirn.

Z. B.: Der Hippocampus enthält gespeicher-

tes Wissen – meist archaisch, aber oft aus der frühesten Kindheit –, das die bestehende Wahrnehmung, die Fakten oder das Ergebnis einer Analyse über Gefühle aus dem limbischen System verstärkt – ja sogar die Entscheidung dominiert. Muss es uns da wundern, dass vieles irrational entschieden wird, Entscheidungen nicht nur von der Vernunft bestimmt werden?

Aber tagtäglich erleben wir kleine Situationen in unserem Privat- und Berufsleben, im Trauergespräch, in der Entscheidung für oder gegen einen Bestatter, im Ankommen einer Trauerrede, im Miteinander im Unternehmen, die uns die Vielfalt der Entscheidungsprozesse bezeugen. Der Mensch ist durch dieses System anpassungsfähig.

Die Informationen aus dem Hippocampus sind jedoch nicht exakt, äußern sich in einem positiven oder negativen Gefühl, das aber jede Entscheidung parallel steuert und dominant die Vernunft beeinflusst.

Beobachten wir doch Trauerredner und Prediger: Oft wird großartig formuliert, sodass die Lyriker des 19. Jahrhunderts ihre helle

Freude gehabt hätten, und schauen Sie sich die Trauergäste an: Entweder ist der Kopf gesenkt oder der Blick verfolgt irgendetwas in der Ferne. Da ist so ein bisschen „Wie lange noch“ in den Gesichtern.

Und ein anderer: Ruhige Stimme – bedacht wird Wort für Wort gesetzt – die Zuhörer hängen an den Lippen – nicht nur, was gesagt wird – sondern wie es gesagt wird – ist entscheidend für das Ankommen der Rede – limbisches System zu limbischem System, aber verknüpft mit der Verstandesregion, dem präfrontalen Cortex.

Das Unterbewusstsein kommuniziert mit Mimik, Tonlage und Körpersprache. Der Verstand über Worte.

Entscheidend ist die Übereinstimmung der beiden „Kanal-Ergebnisse“. Das ist echt – das ist wahr – das kommt an – in jeder Kommunikation – sei es Rede – Verkaufsgespräch – Trauergespräch bis zum Small Talk.

Unsere Lehranstalten trainieren den Verstand, versuchen, die kausalen Zusammenhänge zu lehren. Doch der Einfluss des Unterbewusstseins vor allem mit seinem Impact der Gefühlswelt wird wegen seiner Unexaktheit meist ausgespart. Dass es diese gibt, merken die Auszubildenden nebenbei im Stress der Hackordnung, im emotionalen Eingehen der Lehrkräfte auf den Einzelnen, im Fördern mit Lob und Tadel u. v. m.

Auch merken wir bei vielen Trauergesprächen, dass die Kunden checklistenmäßig abgefragt werden, statt in erster Linie eine persönliche Verbindung aufzubauen, um erkennen zu können, wo der über das Organisatorische hinaus gehende, vor allem die Trauerfeier betreffende, Lösungsansatz wäre.

Schon in der Begegnung mit unseren Kunden entscheiden wir in wenigen Sekunden – sympathisch oder nicht sympathisch – Intuition? In der Begegnung mit Menschen ist Intuition zu bejahen, da im Zwischenhirn Tausende Jahre Informationen aus dem Mensch-zu-Mensch-Bereich gespeichert sind und die Körper Signale aussenden.

D. h. unsere Persönlichkeit ist zu 60 bis 70 % in unseren Genen fixiert und in der Begegnung mit Menschen bekommen wir sofort diesen „somatischen Marker“ ins Gefühl – passt zu mir oder nicht – verstärkt mich oder nicht.

Wenn Sie sich dafür sensibilisieren, erkennen Sie, welche Kommunikation und Begegnung für beide Seiten fruchtbringend sein kann. Im Verkauf können dies die Margen-Generatoren sein.

Jeder spricht darüber.  
Doch niemand weiß so richtig,  
worüber er spricht.

### Intuition bei anderen Entscheidungen?

Außer in Beziehungs- und Kommunikationsentscheidungen ist Intuition ein unsicherer Ratgeber. Das Gehirn der Primaten, das uns noch immer steuert, lebte in einer ge-

fährlichen Urzeit – schnelle Entscheidungen bestimmten Leben oder Tod. Heute – meist haben wir Zeit bis zur Entscheidung. Gelingt es uns nicht, alle Fakten zur Entscheidung zu sammeln, mag die Intuition eine wichtige Ergänzung sein. Obwohl unsere Emotionen zur Entscheidung drängen, ist es besser, Zeit zu gewinnen und aller Informationen habhaft zu werden. Spüren Sie dann immer noch intuitiv – das ist richtig – dann entscheiden Sie. 

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



**Dipl.-Kfm. Wolf Meth** ist Unternehmensberater, Coach und Trainer und auf die Bestattungsbranche spezialisiert. Unter dem Titel „**Kriterien zur Entscheidung**“ sind in mehreren Städten Vorträge geplant. Bei Interesse melden Sie sich bitte per E-Mail formlos unverbindlich an: [meth@meth-consulting.com](mailto:meth@meth-consulting.com). Je nach Teilnehmerzahl teilen wir Ihnen Zeit und Ort mit.

# Warum in die Ferne schweifen, wenn das Gute liegt so nah!

Johann Wolfgang von Goethe

FRIEDHOF HEUTE – Modernes Friedhofsmarketing



Foto: © Segery Nivens/fotolia.com

Text:  
Walter Spillmann &  
Alexander Führer

**Tja – was könnte das sein? Überlegen wir mal kurz. Kleiner Tipp: gibt es fast überall und verhält sich ziemlich unauffällig.**

### Der Friedhof natürlich!

Ach, werden Sie als Bestatter vielleicht einwenden, kennen wir natürlich. Und mit denen arbeiten wir doch auch zusammen. Aber irgendwie wollen wir unseren Kunden doch auch etwas Besonderes bieten: Baumbestattung, Seebestattung, Diamant ... Ja, das Neue hat eine hohe Anziehungskraft; oft nur, weil es eben neu ist. Es muss im Kern nicht besser sein. Meist reicht schon eine pfiffige Verpackung.

Zusätzlich nimmt der Trend zu immer kurzlebigeren Entscheidungen zu. Nur leider kann man das eigene Leben und viele Folgen unserer einstigen Entscheidungen nicht per Reset-button auf null stellen. Dazu zählt auch die Wahl der Bestattungsart. Und nun kommen Sie als Bestatter ins Spiel, da Sie meist der erste Anlaufpunkt für die Hinterbliebenen sind. Wir wollen hier nicht von Verpflichtungen der Tradition gegenüber und solchen Dingen reden. Nein, wir sind der Meinung, dass Sie als Unternehmer den eigenen geschäftlichen Vorteil stets im Blick haben müssen. Und als Unternehmer können Sie es sich leisten – im Gegensatz zu vielen managementgeführten Unternehmen –,

nicht in Vierteljahresabschlüssen zu denken, sondern das Große und Ganze auch über Jahre und Jahrzehnte, vielleicht sogar Generationen im Blick zu behalten.

### Das große Bindeglied heißt: Trauerkultur

Nutzen Sie den Friedhof und sein im Grunde positives Image bei den Menschen! Erklären Sie Ihren Kunden, warum sich über Jahrhunderte das Modell Friedhof für unsere Trauerbewältigung als notwendig und funktionierend erwiesen hat. Sie werden von einer nachhaltigen Beratung sehr lange profitieren. Der Hinterbliebene ist im Schnitt ja kein Trauerprofi, er hat also nur eine

ungefähre Vorstellung, was über die Jahre so auf einen zukommen kann und was eine gute Bestattung bedeutet. Auf Ihre Beratung wird er vertrauen. Ihre Kunden sollen wissen, dass eine individuelle Bestattung und die bewusst ausgesuchte Grabstelle auf einem Friedhof eine Entscheidung für das Leben und die Zukunft ist. Der Friedhof hat für viele Menschen eine große Bedeutung. Und was hört das Ohr des Dienstleisters gerne? Wenn Ihnen z. B. die Witwe nach einiger Zeit berichtet, wie froh sie darüber ist, dass sie sich dank Ihrer Beratung für eine gut erreichbare letzte Ruhestätte auf einem schönen Friedhof für ihren verstorbenen Mann entschieden hat. Eines ist dabei sicher: Kunden, die persönlich und transparent beraten werden und im Anschluss das gute Gefühl haben, die richtige Entscheidung zu treffen, werden für neue Aufträge sorgen. Um das für den Trauernden bzw. Hinterbliebenen zu ermöglichen, bildet der Friedhof die ideale Basis, trotz aller Verbesserungsmöglichkeiten, die die eine oder andere Friedhofsverwaltung noch umsetzen muss. Es geht um die Trauerkultur ganz allgemein in Deutschland – eine Aufgabe, die die Branche nur gemeinsam lösen kann. Eine Aufgabe, die

allerdings für alle Beteiligten der Branche auf Dauer überlebenswichtig ist. Tun wir also etwas für die Trauerkultur – am besten jeden Tag mindestens eine Kleinigkeit. Suchen Sie das Gespräch mit Ihrem Friedhofsverwalter. Bestärken Sie ihn in positiven Entwicklungen, auch wenn das Geld knapp scheint. Überlegen, wie Sie sich gegenseitig unterstützen können. Gemeinsam ist man oft stärker – das werden Ihnen die bestätigen, die es erfolgreich praktizieren. 3

www.friedhof-heute.de

### Argumente für den Friedhof gibt es reichlich:

- Trauerbewältigung
- Statussymbol
- Wertschätzung
- Beruhigung
- Ehre
- Verewigung
- Kultur

### Die Vorteile der Friedhöfe vor Ort sind:

- **Nähe**  
Wegezeiten von unter 45 Minuten einfach sind für viele Menschen akzeptabel
- **Meist große Anzahl verschiedener Bestattungsmöglichkeiten**  
Oft wissen nur wenige Bürger, welche Möglichkeiten es auf ihrem Friedhof gibt
- **Gute Erreichbarkeit**  
Parkplätze, öffentliche Verkehrsmittel
- **Klare Öffnungszeiten**  
Sichergestellte Öffnung der Anlage
- **Begebarkeit zu allen Jahreszeiten**  
Leichte Begebarkeit auch mit Kinderwagen oder Rollator
- **Sicherheit**  
Das Wissen um weitere anwesende Personen (Personal, Besucher)
- **Bindungen werden vertieft oder erweitert**  
Familien und Angehörige wachsen wieder auf eine neue Art zusammen. Manchmal können auch neue Kontakte unter den Friedhofsbesuchern entstehen.
- **Besinnung und Ruhe**  
Der Friedhof zeigt uns, was eigentlich wichtig im Leben ist.

## Mobile Lautsprecheranlagen für Bestattungen

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

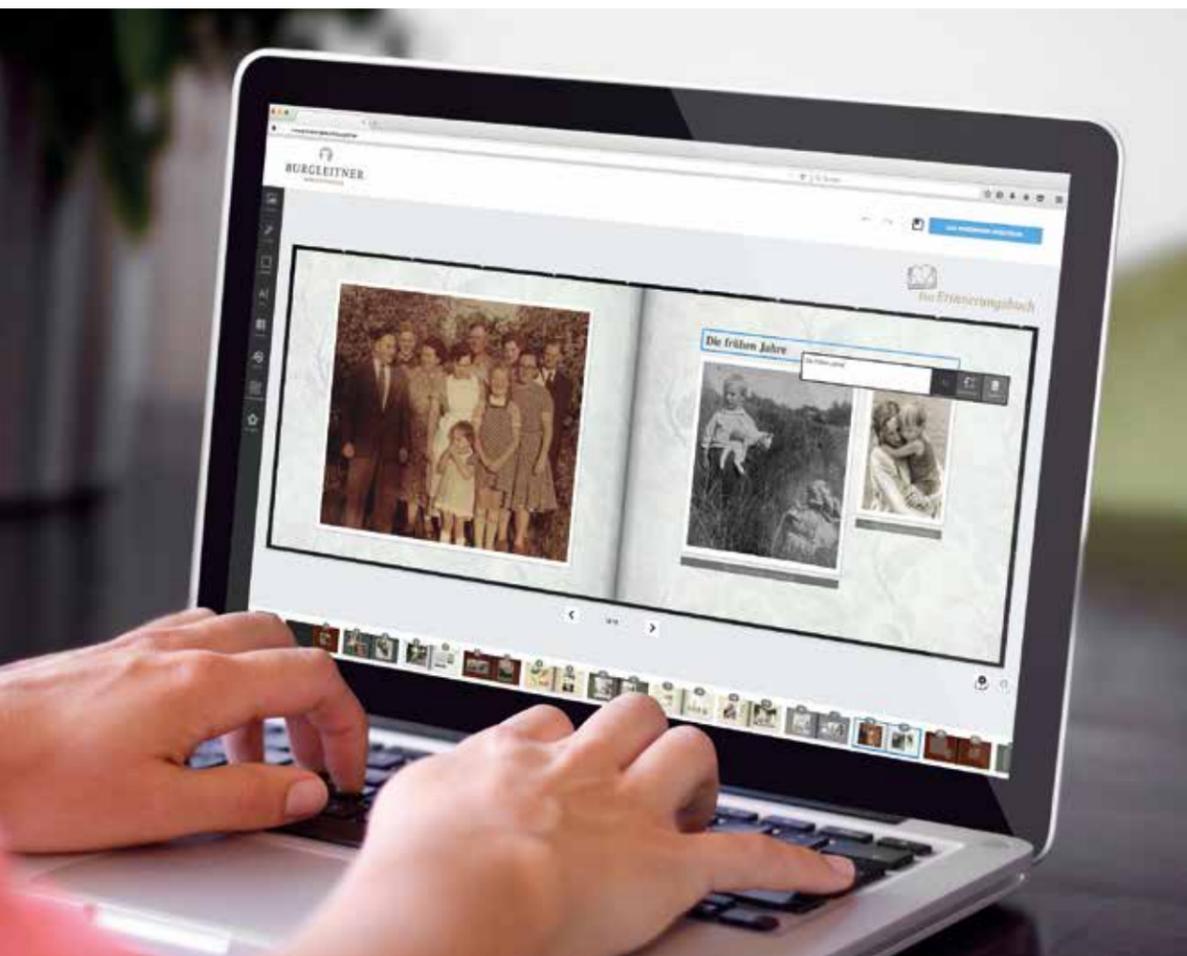
Wahlweise:  
Sender  
- Handmikrofone  
- Ansteckmikrofone  
- Headsetmikrofone

**LINN SPRACHVERSTÄRKER**

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

**LINN SPRACHVERSTÄRKER e.K.**  
 DONATUSSTR. 156 50259 KÖLN  
 TEL 02234 / 2004040 FAX 02234 / 2005240  
 info@linn-sprachverstaerker.de

Profitieren Sie von unserem **Beratungsservice!**  
 Unter **02234 / 200 40 40** stehen wir Ihnen jederzeit gerne zur Verfügung.  
 Oder besuchen Sie uns unter:  
[www.linn-sprachverstaerker.de](http://www.linn-sprachverstaerker.de)



◀ **Webtool Erinnerungsbuch**  
Das Webtool Erinnerungsbuch erlaubt Ihnen und den Hinterbliebenen, einfach Fotobücher zu erstellen

▼ **Webtool Statistik**  
Die Statistik-Funktion für umfangreiche Auswertungen über alle Webtool-Module



## Mit vielfältigen Online-Services die Bestattermarke stärken

Webtool verbindet ein modernes Bestatter-Profil mit zahlreichen interaktiven Funktionen zu einem einheitlichen Online-Auftritt. Rapid Data erweitert Webtool in naher Zukunft um einige neue Service-Angebote: Neben Gedenkportal, Traueradress-Verwaltung und Produktkatalog wird es ein Spendenmodul, eine Blumenbestellung und ein Erinnerungsbuch geben.

Mit dem Spendenmodul können über das angebundene Portal HelpFumus online Spenden für fast alle Hilfsorganisationen gesammelt werden. Der Besucher der Seite erhält Informationen über den genauen Verwendungszweck und kann nach der Spende sofort eine Spendenquittung ausdrucken. Dieser Service erschließt einen weitaus größeren Interessentenkreis und entlastet zugleich organisatorisch den Bestatter. Bei der Online-Blumenbestellung können über ein Shopsystem Lieferungen zur Trauerfeier, zur Beisetzung oder an eine gewünschte Adresse in Auftrag gegeben werden. Der bevorzugte örtliche Florist des Bestatters wi-

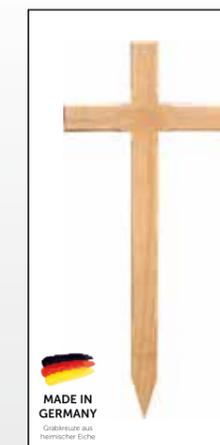
ckelt diese Bestellungen dann in Kooperation mit Euroflorist ab. Da sehr viele Blumen über den Shop bestellt werden und der Bestatter von Euroflorist eine Provision erhält, stellt dies ein attraktives On-Top-Geschäft ohne jeglichen Mehraufwand dar. Interessant ist auch das geplante Statistiktool, mit dem der Bestatter das Besucherverhalten innerhalb seines Online-Auftritts analysieren kann. Anhand verschiedener Tabellen, Kurven und Diagramme lässt sich detailliert nachvollziehen, wie die Besucher auf die Seite gekommen sind, welche Funktionen sie wie lange genutzt haben und an welcher Stelle sie wieder ausgestiegen sind.

### Neuerungen auch beim Gedenkportal und beim Erinnerungsbuch

Das Erinnerungsbuch bietet mit einer intuitiv bedienbaren Fotobuch-Software der Trauergemeinschaft die Möglichkeit, gemeinsame Erinnerungen in Form von Fotos oder Gedenkseiten-Einträgen in einem persönlichen Buch zusammenzutragen. Es wirbt durch das Branding langfristig für den Bestatter und generiert ebenfalls zusätzlichen Umsatz. Auch das Kernstück von Webtool, das Gedenkportal, wird deutlich weiterentwickelt. Neben einer umfangreichen Überarbeitung der Benutzeroberfläche, die das Gedenkportal für die Hinterbliebenen noch attraktiver machen wird, sind auch neue Möglichkeiten für das Kondolieren oder das Versenden symbolischer Nachrichten an den Verstorbenen in Vorbereitung. Webtool ebnet so den Weg für eine zeitgemäße Erinnerungskultur, die dem modernen Kommunikationsverhalten Rechnung trägt und langfristig das Andenken der Verstorbenen bewahrt. Laut Rapid sollen alle genannten neuen Funktionen im Laufe des ersten Halbjahres 2017 verfügbar sein.

📍 Nähere Informationen unter 0451-61 96 60 oder unter [www.webtool.de](http://www.webtool.de).

**Unsere Grabkreuze - 100 Prozent Qualität aus deutscher Produktion**  
Wir fertigen Qualitätskreuze in unserer eigenen Produktion im Emsland. Durch ständige Produktionsoptimierung, Verbesserung der Materialbearbeitung und deren Veredelung können wir Ihnen eine Qualität bieten, die höchsten Ansprüchen gerecht wird.



### Unser Angebot

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

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

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

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

Tischlerei Büttel GmbH & Co KG Hookstraße 13 48480 Spelle-Venhaus  
Tel: 05977 253 Fax: 05977 8327 Online bestellen unter: [www.grabkreuze.de](http://www.grabkreuze.de)

Grabkreuzbeschriftungen  
**Beschriftung nach Maß**

*Im Grunde sind es immer die Verbindungen mit Menschen, die dem Leben seinen Wert geben.*

Wilhelm von Humboldt

*Wir bedanken uns bei ihnen für die gute Zusammenarbeit und wünschen ein frohes Weihnachtsfest, Gesundheit und Erfolg für das Jahr 2017.*

*J. K. K.*



# Veröffentlichungspflichten des Handelsgesetzbuches sind bei Nichteinhaltung abmahnbar



**Text:**  
 Claus Volke, Rechtsanwalt,  
 Fachanwalt für Gewerblichen Rechtsschutz,  
 Fachanwalt für IT-Recht und Mediator

*„... Der Zweck der Offenlegung nach §§ 325 ff. HGB ist zum einen der Funktionsschutz des Marktes und zum anderen der Individualschutz der Marktteilnehmer; Offenlegung bzw. Publizität bildet das Korrelat der Marktteilnahme (Merkt, in: Baumbach/Hopt, HGB, 36. Aufl. 2014, § 325 Rn. 1). Die Publizitätspflichten dienen insbesondere dem Schutz der Gläubiger und der übrigen Teilnehmer am Wirtschaftsleben, die so einen Einblick in die wirtschaftlichen Verhältnisse erhalten (OLG Köln v. 08.03.1991, 2 Wx 1/91, NJW-RR 1992, 486) ...“*

**Unser Praxistipp:**

Dieses Urteil zeigt einmal mehr, dass nun auch sogar u. U. Pflichten, die sich aus dem Handelsrecht ergeben und eigentlich auf den ersten Blick mit dem Wettbewerbsrecht nicht viel zu tun haben, durchaus durch Mitbewerber „(aus-)genutzt“ werden können, um entsprechende Abmahnungen auszusprechen. Daher sollten auch diese gesetzlichen Vorgaben unbedingt geprüft und den jeweiligen Vorgaben entsprechend auch korrekt wiedergegeben werden. Passiert dies nicht, droht hier u. U. eine weitere Abmahnwelle zwischen den Unternehmen. Dass die abmahnenden Unternehmen, wie leider nicht selten in der Praxis, auch hier diese Befugnis nur als Mittel zum Zweck missbrauchen könnten, ändert an deren rechtlicher Durchsetzbarkeit leider erst einmal nichts.

Da die Kosten für Abmahnungen oder entsprechende Klagen nicht selten sehr hoch durch die Abmahnenden selbst durch den vorgegebenen Streitwert angesetzt werden, ist eine vorherige Prüfung ggf. sogar wesentlich günstiger. Vor den langjährigen und nachteiligen Folgen z. B. bei Abgabe einer außergerichtlichen Unterlassungs- und Verpflichtungserklärung oder dem Zugang einer (berechtigten) Einstweiligen Verfügung hatten wir bereits in einem vorangegangenen Beitrag gewarnt.

Vermeiden Sie hier also diese unnötigen Risiken. Gerne stehen wir Ihnen hier für Rückfragen zur Verfügung. 

 [www.volke2-0.de](http://www.volke2-0.de)

Immer wieder werden Fälle bekannt, in denen Unternehmen die ihnen obliegenden gesetzlichen Pflichten zu handelsrechtlichen Veröffentlichungen gar nicht oder nicht richtig einhalten und wegen solcher Verletzungen dann z. B. abgemahnt oder sogar verklagt werden. Und meistens gewinnen hier die angreifenden Unternehmen.

So hat z. B. auch das Landgericht Bonn in einem aktuell veröffentlichten einstweiligen Verfügungsverfahren (Urteil vom 31. August 2016, Az.: 1 O 205/16) klar für die abmahnende Partei entschieden und somit nicht nur eine Verletzung bejaht, sondern auch die Möglichkeit, dass sich nun auch Mitbewerber selbst aus dem Wettbewerbsrecht gegenseitig bei solchen Verletzungen auf Unterlassung in Anspruch nehmen und kostenpflichtig gegenseitig abmahnen können.

Abgemahnt worden war in dem vorliegenden Fall ein Unternehmen, das für das Jahr 2014 einem Teil seiner gesetzlichen Publizitätspflichten nicht nachgekommen war. Diese ergeben sich, je nach Gesellschaftsform, aus den §§ 325 ff. HGB und können so z. B. sogar auch die im vorliegenden Fall gerügte Unterlassung der Veröffentlichung eines Jahresabschlusses betreffen.

Die Richter des Landgerichts Bonn sahen hier nämlich auch in der Nichteinhaltung einer solchen Offenlegungsvorschrift eine Marktverhaltensregelung im Sinne des § 3a UWG, öffneten damit die Möglichkeit, dies so z. B. auch aus einem Wettbewerbsverhältnis heraus abmahnen zu können, und gaben dem einstweiligen Verfügungsantrag auch inhaltlich statt. Das Gericht begründete seine Entscheidung unter anderem so:



*Frohe Weihnachten*

Zum Jahresende 2016 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 2017!

Ihre Familie Albrecht und Team

gebrauchte-bestattungswagen.de



**Edler Bestattungswagen Mercedes Vito 119 CDI 190 PS und Allrad, neues Modell, 1/2 Sargausbau EZ 9-2015 23.500 km, Automatik, Klima, Navigation und Rückfahrkamera, ILS Licht, EURO 6, Mercedes Garantie bis 8-2018, nur 49.900 € zzgl. MwSt, sofort verfügbar**

*Bestattungen* **WOLF OHG**

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

**Neu im FAIRPREIS-Sortiment:**  
Dekorative Kunst-Pflanzen!

**FAIRPREIS**  
Bestattungsbedarf. Günstig & schnell.

**Ihr Vorteil:** Lieferung in **stabilen, standfesten** und **formschönen Töpfen** – **sofort einsetzbar!**

Wählen Sie aus  
bis zu **3 Größen:**  
**120 cm, 150 cm**  
und **180 cm**



**FAIRPREIS**

Theodor-Jörg-Straße 13+15 | 86480 Waltenhausen | Telefon 08263 960-535 | Fax 08263 960-536  
Verkauf@FP-Versand.de | www.FP-Versand.de

## Entlastung mit sensiblem Mahnwesen

Individuelle Kundenbetreuung mit Überblick

Der Bestatter baut bereits ab dem Zeitpunkt des Trauergesprächs zu seinen Kunden eine emotionale Bindung auf, die sich während der Planung und Durchführung der Beisetzung noch vertieft.

Auf der anderen Seite ist der Bestatter aber auch Unternehmer und muss wirtschaftlich handeln – immer mit Blick auf den Kontoauszug. Zur Vermeidung von Außenständen und Forderungsausfällen nutzen daher immer mehr Bestatter einen Abrechnungsservice wie die ADELTA.FINANZ AG. Da die Bestatter diese enge Bindung zu Ihren Kunden aufbauen, ist es natürlich verständlich, dass sie wissen möchten, wie das Mahnwesen mit einem Abrechnungsservice funktioniert, wenn der Kunde nicht pünktlich zahlt. Jedoch auch in der Zusammenarbeit mit einem Abrechnungsservice bleibt die notwendige Sensibilität im Mahnwesen jederzeit erhalten. Zunächst hat der Kunde grundsätzlich ein Zahlungsziel von 21 Tagen. Wenn er innerhalb dieser Zeit die Rechnung nicht begleicht, versendet die ADELTA.FINANZ AG am 22. Tag die erste freundlich formulierte Erinnerung. Bei weiterem Ausbleiben des Geldeingangs wird die zweite Mahnung am 30. Tag verschickt. Die ADELTA.FINANZ AG ist daran interessiert, so wenig Vorgänge wie möglich an einen Rechtsanwalt abzugeben. Daher werden die Kunden bei Nichtzahlung auch telefonisch kontaktiert. So wird versucht zu klären, warum bisher keine Zahlung erfolgte, und man hat so auch die Möglichkeit, dem Hinterbliebenen noch einmal eine Ratenzahlung/Rückzahlungsvereinbarung anzubieten. Ein Gang zum Rechtsanwalt lässt sich so in den meisten Fällen verhindern. Der Bestatter hat zu jedem Zeitpunkt über sein Kundenportal einen Überblick über die offenen Forderungen. So kann der Bestatter auf einen Blick erkennen, wie das Zahlungsverhalten seiner Kunden ist und welcher seiner Kunden nicht pünktlich zahlt. Der Bestatter kann jederzeit Herr des Mahnverfahrens bleiben.



„... Das erspart allen Seiten Ärger und den Hinterbliebenen unnötige Mahnungen.“

Anja Strunz-Happe ADELTA.FINANZ AG

Er hat sogar die Möglichkeit, das erste Mahnschreiben an seinen Kunden weitere 10 Tage zurückzustellen. Der Bestatter kann dann selbst noch einmal Kontakt mit seinem Kunden aufnehmen. Erfolgt darauf hin immer noch keine Zahlung, wird dann erst nach den 10 weiteren gewährten Tagen das erste Mahnschreiben versendet. Möchte der Bestatter dies nicht, so hat er sogar die Möglichkeit, die Forderung zurückzukaufen. So ist in jedem Fall ein sensibler und sehr individueller Umgang mit dem Mahnwesen möglich.

### Verlängerte Zahlungsziele

An gewisse Abläufe ist die ADELTA.FINANZ AG gebunden, da sie der BaFin unterstellt ist. Die Erfahrung zeigt jedoch, dass man ab und zu auch schon einmal flexibel reagieren muss. Wenn der Bestatter die ADELTA.FINANZ AG informiert, dass ein Kunde Leistungen vom Sozialamt beantragt hat, dann wird das Zahlungsziel auf bis zu 90 Tage erweitert. Der Bestatter kann dies einfach hand-

schriftlich auf der Forderung vermerken. Die ADELTA.FINANZ AG benötigt für die Verlängerung des Zahlungsziels im Falle einer Sozialbestattung eine Bescheinigung vom Sozialamt über die entsprechende Antragsstellung. Sobald der Nachweis vorliegt, wird das Zahlungsziel auf 90 Tage verlängert. Das erspart allen Seiten Ärger und den Hinterbliebenen unnötige Mahnungen.

### Sensibles Thema Abtretungsvermerk

Bei der Überlegung zur Zusammenarbeit mit einem Abrechnungsservice stellt neben dem Mahnwesen der notwendige Abtretungsvermerk ein zweites sensibles Thema dar. Es gibt gelegentlich bei den Bestattern Bedenken, wie Kunden reagieren könnten, wenn auf der Rechnung die Kontodaten der ADELTA.FINANZ AG aus Düsseldorf zu lesen sind. Bei Abrechnungen von Ärzten ist man dies schon lange gewohnt, aber in anderen Branchen ist dies noch eher weniger bekannt. Hier muss es erst gar nicht zu diesen Überlegungen kommen, wenn der Bestatter bereits im Trauergespräch den Arztvergleich darstellt und über die Vorteile, die dem Hinterbliebenen dadurch entstehen, aufklärt. Wenn der Bestatter dem Hinterbliebenen erläutert, dass er sich so ganz auf seine ursprüngliche Aufgabe als Bestatter konzentrieren und sich Zeit für die Hinterbliebenen nehmen möchte, so nimmt man den Kunden schon den Wind aus den Segeln. Welcher Arzt kümmert sich selbst um Buchhaltung und das Mahnwesen? In den meisten Fällen ist eine Abrechnungsstelle zwischengeschaltet. Im Trauergespräch kann der Bestatter dann zusätzlich noch auf den Vorteil der Möglichkeit einer Ratenzahlung zu moderaten Konditionen hinweisen. Für weitergehende Informationen und Fragen rund um das Thema Abrechnungsservice und Forderungsankauf bietet die ADELTA.FINANZ AG interessierten Bestattungsunternehmen ein persönliches und unverbindliches Beratungsgespräch an. 

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



Fotos: Grabmal.de

**Seit mehr als 10 Jahren Partner für das Bestattungsgewerbe**  
 Grabmal.de arbeitet seit Anfang des Jahrtausends erfolgreich mit Bestattungsunternehmen im deutschsprachigen Raum zusammen und beliefert diese mit Grabsteinen, die i. d. R. von Hand zu transportieren sind und einfach auf ein Grab oder in den Rasen gelegt werden. Die zunehmende Anzahl von Einäscherungen mit Urnenbeisetzung und die steigende Nachfrage nach sog. pflegefreien Gräbern dürften diesen Trend künftig noch forcieren. Überdies wünschen immer mehr Hinterbliebene eine „Rundum-Lösung“ von der Abholung des Leichnams bis zur Fertigstellung des Grabes aus einer Hand. Und wer könnte das besser erledigen als das kompetente und vertraute Bestattungsunternehmen, für das man sich entschieden hat?

**Mehr Umsatz ohne Akquise-Aufwand**  
 Haben Hinterbliebene ihr Bestattungsinstitut gewählt, erwarten sie Beratung und oftmals brauchen sie auch Ihre Empfehlung: Nicht wenige werden dankbar sein, wenn Sie eine attraktive Lösung für das Grabmal anbieten. Das kostet Sie nichts und natürlich machen Sie das nur in den Fällen, wo ein Grabstein benötigt wird, den Sie liefern könnten. Aus den Erfahrungen unserer Partner-Bestatter wissen wir, dass dieser Service Hinterbliebene oftmals nicht nur überrascht, sondern mit Erleichterung gerne in Anspruch genommen wird.

**Statt Vermittlung an andere: künftig Ihr Geschäft**  
 In der Vergangenheit verwiesen viele Bestatter ihre eigenen Kunden bei der Frage nach einem Grabstein mangels Alternative an andere Unternehmen. In der Zusammenarbeit mit Grabmal.de können Sie dieses Geschäft ab sofort in eigener Regie auf eigene Rechnung abwickeln. Wir versorgen Bestatter mit Grabsteinen zum Festpreis, unabhängig von der Inschrift (Anzahl der Zeichen/Buchstaben/Ornamente) d. h. Sie können den Hinterbliebenen bereits im Verkaufsgespräch exakt Ihren Preis nennen – und den legen Sie selbst fest. Überdies sind Sie als Partner von Grabmal.de in der Lage, Bestattungen inkl. Grabstein zu attraktiven Komplett-Preisen anzubieten. Einige Bestatter entwickeln dazu mit Friedhöfen Konzepte, die ein weiteres Alleinstellungsmerkmal für das jeweilige Unternehmen bedeuten.

**Kundenbindung und Marktpräsenz**  
 Als Bestatter sind Sie in erster Linie Dienstleister, und selbst von der aufwendigsten Trauerfeier und ausgefallensten Beisetzung bleiben vielleicht Fotos und schöne Gedanken bei den Teilnehmern – auf



# Steinzeit für Bestatter

Wenn es um Zusatzgeschäfte neben der klassischen Bestattung geht, beweisen viele Bestatter Fantasie, Mut und Tatkraft: Einige unterhalten ein Trauer-Café mit Catering, andere entwickeln und betreiben ein eigenes Kolumbarium und nicht wenige bauen, modernisieren oder expandieren ...

Die meisten dieser Ideen bedingen nicht unbeträchtliche Investitionen, die nie ganz frei von Risiken sind und sich zudem oftmals erst nach vielen Jahren amortisieren. Für all jene Bestatter, die ohne Kapitaleinsatz ein dennoch attraktives Nebeneinkommen erzielen möchten, bietet die Zusammenarbeit mit Grabmal.de ein lohnendes Zusatzgeschäft (neudeutsch: Cross-Selling).

**Zusatzgeschäfte ohne Kapitaleinsatz und Risiko**  
 Ist das realistisch? Sicherlich sollte man sich ein wenig mit der Thematik beschäftigen, bevor man Grabsteine anbietet, damit allgemeine Fragen seitens der Kunden beantwortet werden können – darüber hinaus müssen Sie nichts investieren, wenn Sie künftig Hinterbliebenen „einfache“ Grabsteine anbieten und verkaufen möchten. Der Bestatter muss dazu ebenso wenig zum „Stein-Fachmann“ qualifiziert werden, wie er Tischler sein oder eine Ausbildung im Tiefbau absolviert haben muss, um einen Holzsarg verkaufen oder ein Loch in der Erde (Grab) erklären zu können ...

dem Friedhof weist in der Regel ein Aufkleber am Grabstein auf dessen Lieferanten hin und nicht auf Ihr Bestattungshaus. Nichts erinnert mittel- und langfristig an Sie und Ihre Leistung. Das können Sie ab sofort ändern, indem Sie selbst Grabsteine verkaufen, und auch ohne aufdringliche Werbung am Stein werden Hinterbliebene Sie als dessen Urheber nennen und sich in dem Zusammenhang sehr gerne an die schöne Beerdigung erinnern. Wenn Sie als modernes Bestattungshaus eine eigene Erinnerungsseite auf Ihrer Homepage betreiben (z. B. in Kooperation mit [www.ingedenken.de](http://www.ingedenken.de)), könnte ein sog. QR-Code in einem Ornament darauf (und somit auf Ihr Unternehmen) verweisen.



**Wenn gar kein Grabmal benötigt wird ...**  
 Neben dem wachsenden Anteil der Einäscherungen nimmt zum Leidwesen vieler Beteiligten auch die Zahl der Sterbefälle zu, bei denen kein Grabstein benötigt wird, weil es kein klassisches Grab gibt: Seebestattungen, anonyme Beerdigungen, Urnenbeisetzungen in der Natur bzw. in Kolumbarien ... Besonders in diesen Fällen bieten wir mit unseren Miniatur-Grabsteinen (sog. Memofakte) der Trauer einen Platz in den eigenen vier Wänden. Auch wenn ein konkretes Grab mit Gedenkstein existiert, ist in vielen Fällen der Besuch oftmals nicht oder nur schwer möglich. Unser Memofakt als Andenken für zu Hause bietet der Erinnerung an den Verstorbenen einen würdevollen Platz und Hinterbliebene werden Ihnen für die Lösung dankbar sein. In diesem Sinne ist die „Stein-Zeit“ für Bestatter keine längst vergangene Epoche, sondern die Eröffnung eines neuen Geschäftsfeldes, das ohne viel Aufwand und Einsatz hocheffizient genutzt werden kann: Lassen Sie sich die Butter vom Brot nehmen? <

Wenn Sie erfahren möchten, wie es geht, setzen Sie sich jetzt mit uns in Verbindung, damit auch Sie möglichst bald schon vom eigenen Geschäft mit Grabmalen profitieren! [Grabmal.de](http://Grabmal.de) oder telefonisch 04242-936 964.

**Grabsteine in Best(att)er-Qualität**



**Grabmal.de**



**SEEBESTATTUNGS-REEDEREI NORDDEICH NORDSEE**

- seit 1996 Seebestattungen ab Norddeich, Norderney, Juist, Borkum und Baltrum mit der MS „Groninger“ – bis zu 13 Personen
- Seebestattungen Spanien, Costa Blanca, Altea mit der „Blue Moon“ – bis zu 8 Personen
- Die Angehörigen haben bei uns exklusiv die Möglichkeit, an der Gedenkstätte „Meeresblick“ am Norddeicher West Hafen ihrer Verstorbenen durch das Anbringen einer Namensplakette zu gedenken.

Stoppels Sailing GmbH & Co. KG | Steffen Scheepker  
 Hattermannsweg 18 | 26506 Norden-Norddeich | Tel. 0 49 31/9 55 24 32  
 mobil 0175 2022233 | [info@stoppels-sailing.de](mailto:info@stoppels-sailing.de) | [www.seebestattungen.org](http://www.seebestattungen.org)

**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.

# Eine Bereicherung für Ihre Unternehmenskommunikation

Das individuelle Firmenvideo

Das haben Sie sicherlich auch schon einmal gesehen: ein standardisiertes Unternehmensvideo, das einen extrem kurzen Einblick in eine Firma vermittelt und durch phrasenhafte Texte eines unbekanntem Sprechers untermauert wird. Dazu spielt eine tragende Musik im Hintergrund, die uns schon beim Anhören der ersten Klänge betroffen macht.

Das geht aber auch ganz anders. Ein Bestattungsunternehmen muss zeigen, dass die Menschen, die hier arbeiten, mit Leidenschaft ihrer Tätigkeit nachgehen. Sie haben ein engagiertes Team, ein facettenreiches Dienstleistungsangebot, freundliche und moderne Räumlichkeiten und kreative Ideen bezüglich der Abschiedsgestaltung? Das sollten Sie auch entsprechend kommunizieren. Nur so können Berührungspunkte abgebaut werden. Ein individuelles Unternehmensvideo muss Ihr Bestattungshaus authentisch widerspiegeln. Worte des Inhabers und auch von den Mitarbeitern oder der Familie über die Unternehmensphilosophie wirken persönlich

und laden dazu ein, hier auch in der Zeit außerhalb eines Trauerfalls einmal vorbeizuschauen. Besondere Merkmale können Sie mit dem Video kurz und ansprechend transportieren: eigene Abschiedsräume oder die Trauerhalle, Schaufensterausstellungen, Veranstaltungen im Bestattungshaus, Ange-

**Ihr individuelles Unternehmensvideo – alle Vorteile im Überblick:**

- + Sie überzeugen nicht nur durch Leistungen, sondern auch durch Sympathie.
- + Sie können innerhalb kürzester Zeit Berührungspunkte abbauen, indem Sie Ihre Räumlichkeiten und Ihr Team präsentieren und einige persönliche Worte über Ihre Arbeit adressieren.
- + Sie zeigen Verbundenheit mit den Menschen und der Region.
- + Sie sorgen dafür, dass Ihre Website auch bezüglich des Stands im Google-Ranking profitiert.

bote der Trauerhilfe oder das spezielle Engagement in der Stadt bzw. der Region. Eine Platzierung des Firmenvideos auf Ihrer Internetseite zeigt den Besuchern, dass Sie ein sympathischer Dienstleister mit einem großen Hilfsangebot sind. Bewegte Bilder wirken offen, lebendig und dynamisch. Ein wichtiger Vorteil ist außerdem: Sie profitieren auch von der verbesserten Online-Präsenz, denn dadurch wird das Google-Ranking für Ihre Seite optimiert. Eine Verknüpfung zu den sozialen Medien erreicht außerdem weitere Zielgruppen. Wie lässt sich das am besten realisieren? Mit einem Team, das weiß, worauf es ankommt. Es ist das perfekte Zusammenspiel von Videografie, Bild, Ton, Musik und Text, das für jedes Unternehmen individuell produziert wird.

- ➊ Weitere Infos über erhalten Sie telefonisch über Jule Baumeister, Tel. 089-27 27 50 21, oder auch über [www.erasmus1248.de](http://www.erasmus1248.de).
- ➋ Beispiele finden Sie online unter [www.erasmus1248.de/audio-video.html](http://www.erasmus1248.de/audio-video.html)

**mobile Dekoration, Pflanzen**

**ILU-Kerzen**

**Beschriftung**

**HKD Systems GmbH**

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

Basic Line: ab 15 EUR netto  
Professional Line: ab 28 EUR netto

Follow us on Facebook

# Kleine Geschenke erhalten die Freundschaft ...

... und sorgen für Kundenbindung. Mit der informativen Ratgeberreihe rund um die Themen Abschied, Bestattung, Trauer und Bestattungsvorsorge geben Sie Ihren Kunden und denen, die es werden sollen, etwas Besonderes in die Hand.

Viele Menschen kennen die Situation: Eigentlich weiß man, zumindest ungefähr, wie eine Beileidsbekundung aussehen muss oder wie man sich auf einer Trauerfeier richtig verhält. Und das Thema Bestattungsvorsorge kommt einem auch nicht ganz unbekannt vor. Aber in der Praxis sieht dann wieder alles ganz anders aus.

Bei Eintritt eines Trauerfalls treten jedoch auf einmal wieder Fragen und Unsicherheiten auf. Welche ersten Maßnahmen muss ich nun als Angehöriger ergreifen? Wie kann ich meine Kondolenz den Trauernden gegenüber mitteilen? Wie kann ich eine Trauerfeier besonders individuell gestalten? Wer hilft mir beim Formulieren meiner Trauerpost? Wer unterstützt mich, wenn die Trauer mich erdrückt? Wie kann ich eigentlich dafür sorgen, dass ich später auf meinem Wunschfriedhof meine letzte Ruhe finde? Mit den Ratgebern zu diesen Themen haben Sie als Bestattungshaus den entsprechenden Trumpf im Ärmel und decken gezielt den Bedarf an Informationen. Die attraktiv gestaltete Broschüre erscheint regelmäßig mit besonderen Schwerpunktthemen. Gedruckt auf hochwertigem Papier (20 Inhaltsseiten) im praktischen DIN-lang-Format hat sie sich inzwischen als Sammlerobjekt durchaus bereits bewährt.

Auf der Rückseite haben Sie die Möglichkeit, Ihre Kontaktdaten per Firmenstempel aufzudrucken. Sie können Ihren Kunden die Ratgeber persönlich überreichen oder diese auch entsprechend in Ihrem Hause präsentieren. Als weitere Auslagestellen empfehlen sich Steinmetzbetriebe, Friedhöfe, Floristen, Gärtner und Kirchengemeinden.

Die aktuelle Ausgabe „Warum Bestattungsvorsorge?“ enthält alle wichtigen Informationen über die Möglichkeiten, den eigenen letzten Weg zu Lebzeiten zu bestimmen, und die damit verbundenen Vorteile und Entlastungen – auch für die Angehörigen. Für den Leser ist diese Ausgabe eine konkrete, aber unaufdringliche Aufforderung zur Auseinandersetzung mit der eigenen Bestattung und dem entsprechenden Beratungsgespräch in Ihrem Hause. Die perfekte Kundenbindung – so einfach kann es gehen.



- ➊ Fordern Sie weitere Informationen sowie eine Preisliste u. ein kostenloses Mustere exemplar an!  
Per Telefon: 0221-82 95 64 08  
Per Fax: 0221-82 95 64 09  
Per E-Mail: [bestellung@erasmus1248.de](mailto:bestellung@erasmus1248.de)

**REEDEREI HUNTEMANN**

individuell besonders kostengünstig

**SEEBESTATTUNG – persönlich und unvergesslich**

Familie HUNTEMANN wünscht Ihnen frohe Festtage und für 2017 alles Gute, verbunden mit einem Dank für die gute Zusammenarbeit.

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

# Erinnerungsschmuck, erfolgreich anders

Die Erinnerung an den besten Freund, die Familie, ein tolles Ereignis oder andere schöne Dinge möchte man nicht vergessen. Sie sind von persönlichem Wert und verdienen einen speziellen, adäquaten Platz in unserem schnellen und hektischen Alltag. Sie sollen uns täglich begleiten, ohne große Aufmerksamkeit auf sich zu ziehen. Seit 2013 ist dies mit der Schmuckserie Nano Secret aus dem Hause Nano Solutions möglich.

Die innovative Nano Secret Kollektion bietet viele verschiedene Formen und Farben. Jedes Schmuckstück der Serie enthält eine kleine Kammer, in der die ganz persönliche Erinnerung in Form von Haaren, Blüten, Asche oder Stoff Platz findet.

Der Vorteil des Kunden: Die Erinnerung lässt sich gut transportieren, ist sicher und für immer verschlossen und kann dabei unauffällig, wie ein einfaches Schmuckstück, getragen werden.

Bestatter haben es seither einfach, denn die Schmuckstücke sind leicht zu befüllen und mit nur einem „Klick“ sicher zu verschließen. Kein Kleben, kein Schrauben, keine komplizierten Vorgänge. Eine spezielle Befüllungshilfe vereinfacht diesen Prozess enorm. Zudem kann der Vorgang des Verschließens mit den Hinterbliebenen als eine Art Zeremonie stattfinden, die auch als ein Aspekt der Trauerbewältigung wahrgenommen wird. Nach dem Verschließen kann das Schmuckstück nie wieder geöffnet werden, der eigens dafür



Fotos: Nano Solutions GmbH

entwickelte Mechanismus ist patentiert. Der Bestatter kann die Ausstellungsstücke direkt abverkaufen, da diese im geöffneten Zustand geliefert werden. Hauptbestandteil der Kollektion ist ein spezieller Edelstahl, der auch in der Medizintechnik eingesetzt wird. Das Risiko einer Allergie wird dadurch vermindert. Die Nano Secret Kollektion beinhaltet jedoch auch hochwertige Modelle mit Gold oder Silberakzenten. All diese Materialien sind massiv und keine Plattierungen, was die Haltbarkeit der Produkte stark verlängert. Das beliebteste Produkt ist das Modell „Colour“, mit diversen synthetischen Farbsteinen erhältlich sieht der Schmuckanhänger ganz normal aus. Auf der Rückseite verbirgt sich die kleine Kammer, nicht sichtbar für äußere Betrachter.

Designed und produziert wird alles am linken Niederrhein. Das Familienunternehmen Nano Solutions GmbH verbindet goldschmiedisches Know-how mit neuester CNC-Technik. Qualität und Service stehen an erster Stelle, so werden individuelle Anfragen schnell bearbeitet und Sonderwünsche wie beispielsweise eine Goldeinlage aus einem Kunden-Ehering, eine spezielle Gravur oder eine besondere Halschnurlänge möglich.

## Nano LifeLines ist da!

Mit der brandneuen Schmuckserie Nano LifeLines können nun auch Fingerabdrücke stilvoll getragen werden. Die neue Serie ist seit Oktober 2016 erhältlich und bietet ein großes Programm an Anhängern für Hals und Arm sowie innovative Lederarmbänder in vielen Farben. Abdrücke von Händen, Füßen, Tatzen oder sogar ganze Schriftzüge können auf die Schmuckstücke graviert werden. Auch hier steht der Kunde voll im Fokus: Das Gravurverfahren wurde so optimiert, dass Bestellungen innerhalb von 10 bis 14 Tagen geliefert werden. Und auch der Bestatter hat es wieder einfach: Die Abdruckentnahme findet per Inkless-Pad statt, sodass keine Farbrückstände am Finger bleiben. Die Daten können digital oder per Post übermittelt und zu späteren Zeitpunkten erneut verwendet werden.

Die Nano LifeLines Kollektion bringt wie Nano Secret einen weiteren Mehrwert für den Bestatter und seine Kunden. Ziel ist es, auch den anspruchsvollen Kunden eine schöne Erinnerungsmöglichkeit zu bieten.

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

Noch keine  
**REISEPLÄNE?**

Auf nach Indien!  
Die exklusive Leserreise  
vom 10.03. - 22.03.2017.  
Infos und Anmeldung unter  
[www.arttravelforum.com](http://www.arttravelforum.com)

# Trauerbewältigung durch Tattoos?

Auch die Tattoobranche hat ihre eigenen Fachmagazine. So konnte man in der Ausgabe einer hier führenden Publikation neulich lesen, dass Tattoos eine Art von Trauerbewältigung sein können. Das Thema wurde u. a. jüngst auch in einer bekannten Fachzeitschrift für Psychologie aufgegriffen.

Grundsätzlich stellt sich zuerst die Frage: Tätowierung – ja oder nein? Wenn man sich umhört, so gibt es in der Regel drei Meinungen dazu: Für die einen bedeutet es stilvolle Körperkunst und -kultur, andere scheuen aus verschiedenen Gründen ausdrücklich diese Form, sich auszudrücken. Und dann gibt es noch die, die sich vielleicht mit einem kleinen Tattoo an einer verdeckten Stelle anfreunden können, es aber dann letztlich nicht umsetzen, weil sie z. B. den Schmerz fürchten oder eben die Vorstellung, es nicht ohne Weiteres irgendwann einmal rückgängig machen zu können.

Das ist alles sicherlich eine Frage des Geschmacks. Aber kann ein Tattoo wirklich helfen, Trauer besser zu verarbeiten? Es gibt Psychologen, professionelle Trauerhelfer und Betroffene, die diese Frage eindeutig bejahen und die intime Form der Verewigung befürworten.

Es gibt jedoch auch die Kritiker. Der Markt bietet verschiedene greifbare Formen, sich Erinnerungen für die Ewigkeit zu bewahren, ob als Totenmaske, Schmuckstück (Fingerprints), Kristall oder Diamant. Der Unterschied besteht dennoch darin, dass hierbei jeder Trauernde wählen kann, ob er das besondere Erinnerungstück nahe bei sich (z. B. am Körper) trägt oder es lieber als Andenken an einem exponierten Ort aufbewahrt, zu dem er gehen kann, wenn ihm danach ist. Die Trauerbewältigung ist so individuell wie das Leben eines Menschen. Für einige Menschen ist es hilfreich, durch diese besonders persönliche Art ihre Trauer nach außen zu kommunizieren.

Das Buch „trauertattoo – Unsere Haut als Gefühlslandschaft“ beschäftigt sich mit dem Phänomen. Dabei schildern nicht nur Betroffene ihre Erfahrungen, sondern auch Experten kommen zu Wort. Komplettiert werden die Interviews durch zahlreiche Fotos. In einigen Städten gab es hierzu sogar die entsprechende Ausstellung.



## trauertattoo – Unsere Haut als Gefühlslandschaft

92 Seiten, Softcover, Klebebindung, 17 x 24 cm  
UVP 14,90 €  
ISBN: 978-3-00-052750-0  
[www.convela.eu](http://www.convela.eu)

Mona Jäger

## Der Lauf des Lebens

Die Autorin erzählt einfühlsam, aber auch ungewöhnlich direkt, ohne jede Sentimentalität und ohne Scheu von all dem, was Leben und Sterben ausmachen kann. Ihre außergewöhnlichen Erzählungen ziehen einen weiten Bogen und verfolgen den Lauf des Lebens von der Geburt bis zum Tod. Mit dem klaren Blick der Journalistin macht sie Schlüsselmomente aus, in denen sich jeder wiedererkennen kann, mit dem ganz eigenen Ton einer vielversprechenden Erzählerin hält sie sie auf eine Weise fest, die einzigartig ist.



Mona Jäger  
Der Lauf des Lebens  
Gebundenes Buch mit Schutzumschlag  
€ 18,00 inkl. MwSt., Luchterhand Literaturverlag  
ISBN: 978-3-630-87501-9

Marielle Seitz

## Briefe, die zum Himmel fliegen

Trauerhilfe für Kinder – Ein Familienbuch

Kinder mit der Endlichkeit zu konfrontieren ist eine sensible Aufgabe. Die Wahl der richtigen Worte kann die Entstehung von Unsicherheiten und unklaren Bildern vermeiden. In diesem Buch gibt es praktische Hilfestellungen für Kinder und Erwachsene, sich den Themen Tod, Trauer und Abschied zu stellen. Selbst gemalte Bilder unterstützen die Trauerarbeit auf eine kreative Weise. Der Titel basiert auf dem Kunstprojekt „L(i)ebensbriefe“. Die von den Kindern gestalteten Briefe werden durch ein luftiges Aufhängen besonders präsentiert und bewirken bei den Besuchern der Ausstellungen einen Zugang zu den eher schwierigen Themen. Sie vermitteln Trost und Momente der Hoffnung.

Marielle Seitz  
„Briefe, die zum Himmel fliegen“  
Trauerhilfe für Kinder – Ein Familienbuch  
Gebundenes Buch  
€ 22,99 inkl. MwSt., Kösel-Verlag  
ISBN: 3466371597



# unter allen wipfeln ist ruh.

## Den letzten Weg gemeinsam gehen...

unter mächtigen alten Bäumen,  
begleitet von den Stimmen der Natur,  
in Ruhe, auf meine Art...und auf deine,  
dir die Ehre erweisen  
und deine sterblichen Überreste der Erde übergeben,  
damit sie dort dem vielfältigen Leben dienen können,  
dich immer in meinem Herzen bewahren,  
dich frei geben...  
(S. Mroß)



Diese oder ähnlich heilsame Gedanken beim Abschied von einem nahen, geliebten Verstorbenen zu unterstützen, das ist seit über 9 Jahren das Anliegen des RuheForst-Teams Elbtalaue in Gartow. Regelmäßig führen Anke Krüger und Susanne Mroß einfühlsam nicht nur Trauernde, sondern auch unverbindlich und kostenlos Gruppen- oder Einzelführungen durch, damit Menschen für den Notfall informiert sind oder sich zu Lebzeiten schon einen Platz kaufen können. Auch solche Begegnungen sind nicht selten Anlass zur Trauerbegleitung, konfrontieren sie doch jeweils mit der eigenen Endlichkeit der Interessierten. Eine Besonderheit der Trauerbegleitung des Gartower Teams liegt in der jährlichen Gedenkfeier, die immer am Ewigkeitssonntag zur selben Zeit am Gedenkplatz des RuheForstes stattfindet. Persönlich eingeladen werden immer nur die Angehörigen, die in den zurückliegenden 12 Monaten hier Abschied nehmen mussten. Allerdings steht der Termin schon bei vielen länger Trauernden fest im Kalender. Es werden die Namen verlesen und es findet eine weltlich-philosophische Andacht statt. Der Förster des RuheForst-Teams bläst auf dem Jagdhorn ein letztes Halali. Wenn dann der Wind durch die Wipfel der alten Eichen und Buchen streicht und dabei die Sonne im Hintergrund untergeht, dann haben Menschen den Eindruck, dass die Verstorbenen ganz nah sind.

Infos unter [www.ruheforst-elbtalaue.de](http://www.ruheforst-elbtalaue.de) oder Tel: 05846-979082.

### RuheForst Standorte in Deutschland

Weitere Informationen erhalten Sie unter den angegebenen Internetadressen.

[www.erbacher-ruheforst.de](http://www.erbacher-ruheforst.de)  
[www.ruheforst-wildenburgerland.de](http://www.ruheforst-wildenburgerland.de)  
[www.ruheforst-pfaelzerwald.de](http://www.ruheforst-pfaelzerwald.de)  
[www.ruheforst-huemmel.de](http://www.ruheforst-huemmel.de)  
[www.ruheforst-badarolsen.de](http://www.ruheforst-badarolsen.de)  
[www.ruheforst-rostockerheide.de](http://www.ruheforst-rostockerheide.de)  
[www.ruheforst-hilchenbach.de](http://www.ruheforst-hilchenbach.de)  
[www.ruheforst-hagen.de](http://www.ruheforst-hagen.de)  
[www.ruheforst-weidenstetten.de](http://www.ruheforst-weidenstetten.de)  
[www.ruheforst-schaumburgerland.de](http://www.ruheforst-schaumburgerland.de)  
[www.ruheforst-hunsrueck.de](http://www.ruheforst-hunsrueck.de)  
[www.ruheforst-stadtusedom.de](http://www.ruheforst-stadtusedom.de)  
[www.ruheforst-stadtprozelten.de](http://www.ruheforst-stadtprozelten.de)  
[www.ruheforst-elbtalaue.de](http://www.ruheforst-elbtalaue.de)  
[www.ruheforst-bad-driburg.de](http://www.ruheforst-bad-driburg.de)  
[www.ruheforst-fredeburg.de](http://www.ruheforst-fredeburg.de)  
[www.ruheforst-kaufungen.de](http://www.ruheforst-kaufungen.de)  
[www.ruheforst-ruegen.de](http://www.ruheforst-ruegen.de)  
[www.ruheforst-mueritz.de](http://www.ruheforst-mueritz.de)  
[www.ruheforst-vogelsberg.de](http://www.ruheforst-vogelsberg.de)  
[www.ruheforst-eberswalde.de](http://www.ruheforst-eberswalde.de)  
[www.ruheforst-deister.de](http://www.ruheforst-deister.de)  
[www.ruheforst-werraland.de](http://www.ruheforst-werraland.de)  
[www.ruheforst-straussberg.de](http://www.ruheforst-straussberg.de)  
[www.ruheforst-ruppinerheide.de](http://www.ruheforst-ruppinerheide.de)  
[www.ruheforst-obersulm.de](http://www.ruheforst-obersulm.de)  
[www.ruheforst-grabhorn.de](http://www.ruheforst-grabhorn.de)  
[www.ruheforst-kirchlinteln.de](http://www.ruheforst-kirchlinteln.de)  
[www.ruheforst-damp.de](http://www.ruheforst-damp.de)



[www.ruheforst-losheim.de](http://www.ruheforst-losheim.de)  
[www.ruheforst-segebergerheide.de](http://www.ruheforst-segebergerheide.de)  
[www.ruheforst-suedpfaelzerbergland.de](http://www.ruheforst-suedpfaelzerbergland.de)  
[www.ruheforst-coesfeld.de](http://www.ruheforst-coesfeld.de)  
[www.ruheforst-brodau.de](http://www.ruheforst-brodau.de)  
[www.ruheforst-schwerinerseen.de](http://www.ruheforst-schwerinerseen.de)  
[www.ruheforst-wingst.de](http://www.ruheforst-wingst.de)  
[www.ruheforst-ostenfeld.de](http://www.ruheforst-ostenfeld.de)  
[www.ruheforst-nauen.de](http://www.ruheforst-nauen.de)  
[www.ruheforst-suedheide.de](http://www.ruheforst-suedheide.de)  
[www.ruheforst-rhoen.de](http://www.ruheforst-rhoen.de)  
[www.ruheforst-jagsthausen.de](http://www.ruheforst-jagsthausen.de)  
[www.ruheforst-coburgerland.de](http://www.ruheforst-coburgerland.de)  
[www.ruheforst-holsteinische-schweiz.de](http://www.ruheforst-holsteinische-schweiz.de)  
[www.ruheforst-schloss-wendinghausen.de](http://www.ruheforst-schloss-wendinghausen.de)  
[www.ruheforst-rheinessen-nahe.de](http://www.ruheforst-rheinessen-nahe.de)  
[www.ruheforst-lahn-taunus-hoehe.de](http://www.ruheforst-lahn-taunus-hoehe.de)  
[www.ruheforst-harz-falkenstein.de](http://www.ruheforst-harz-falkenstein.de)  
[www.ruheforst-landhege.de](http://www.ruheforst-landhege.de)  
[www.ruheforst-eiderquelle.de](http://www.ruheforst-eiderquelle.de)  
[www.ruheforst-gutpanker.de](http://www.ruheforst-gutpanker.de)  
[www.ruheforst-vorharz.de](http://www.ruheforst-vorharz.de)  
[www.ruheforst-gluecksburg.de](http://www.ruheforst-gluecksburg.de)  
[www.ruheforst-marburgerland.de](http://www.ruheforst-marburgerland.de)  
[www.ruheforst-schloss-berleburg.de](http://www.ruheforst-schloss-berleburg.de)  
[www.ruheforst-frankenhoehe.de](http://www.ruheforst-frankenhoehe.de)  
[www.ruheforst-jesteburg.de](http://www.ruheforst-jesteburg.de)  
[www.ruheforst-kaiserslautern.de](http://www.ruheforst-kaiserslautern.de)  
[www.ruheforst-rutenmuehle.de](http://www.ruheforst-rutenmuehle.de)  
[www.ruheforst-cappenberg.de](http://www.ruheforst-cappenberg.de)  
[www.ruheforst-marklohe.de](http://www.ruheforst-marklohe.de)  
[www.ruheforst-harbke.de](http://www.ruheforst-harbke.de)  
[www.ruheforst-maintal.de](http://www.ruheforst-maintal.de)



RuheForst. Ruhe finden.



## 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)

## 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](mailto:info@welsch-online.com) · [www.welsch-online.com](http://www.welsch-online.com)

# 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)



## 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 2017!

Ihre BestattungsWelt

Die Erscheinungstermine 2017 finden Sie auf [www.bestattungswelt.com](http://www.bestattungswelt.com)



## 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.



Ralf Krings seit 1985

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

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



Westhelle Köln GmbH  
Bestattungsbedarf · Särge · Dekorationen

## Setzen Sie sich ab!

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



© Design ist gesetzlich geschützt.

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

[www.westhelle-koeln.de](http://www.westhelle-koeln.de) · Telefon 0221 39 57 16



## HANDELSAGENTUR MARTIN PLAUMANN

Wir wünschen unseren Kunden besinnliche Weihnachten und alles Gute für 2017!



SÄRGE



BESTATTUNGSWAGEN



ZUBEHÖR



MIETFAHRZEUGE\*

\*AB 80 EURO/TAG

### IHR HANDELSPARTNER FÜR

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

**Kaufen und verkaufen Sie kein Bestattungsfahrzeug ohne Angebot von uns!**

Fordern Sie auch unverbindlich unseren Katalog an!



Handelsagentur Martin Plaumann · Tel: 04240-919 75 98 · Fax: 04240-919 75 99  
[post@handelsagentur-plaumann.de](mailto:post@handelsagentur-plaumann.de) · [www.handelsagentur-plaumann.de](http://www.handelsagentur-plaumann.de)

## TERMINE

### MESSEN

- 12.-13.05.2017**  
Leben und Tod, Bremen
- 13.05.2017**  
FORUM BEFA, Hamburg
- 25.-27.05.2017**  
PIETA, Dresden
- 24.-26.05.2017**  
Funermostra, Spanien

### BESTATTERTAG INTENSIV

Veranstaltung für Bestatter und Friedhofsgärtner

- 25.01.2017** Nürnberg  
**15.02.2017** Kassel  
**15.03.2017** Frankfurt am Main  
**22.03.2017** Salzburg/Österreich  
**26.04.2017** Osnabrück  
**10.05.2017** Kaiserslautern

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

### FRIEDHOF HEUTE – MODERNES FRIEDHOF-MARKETING

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

### FRIEDHOFSVERWALTUNGSTAG

Die Termine, Inhalte und weitere Informationen zu den Veranstaltungen finden Sie unter [www.friedhofsverwaltungstag.de](http://www.friedhofsverwaltungstag.de)

## INSERENTEN

- |  |  |   |   |
|--|--|---|---|
| 2 Daxecker Sargerzeugung<br><a href="http://www.daxecker.at">www.daxecker.at</a>                               | 19 Tischlerei Büttel GmbH & Co KG<br><a href="http://www.grabkreuze.de">www.grabkreuze.de</a>                                | 28 atf Art Travel Forum GmbH<br><a href="http://www.arttravelforum.com">www.arttravelforum.com</a>  | 31 Adelta.Finanz AG<br><a href="http://www.adeltafinanz.com">www.adeltafinanz.com</a>   |
| 3 Reederei H. G. Rahder GmbH<br><a href="http://www.seebestattung-buesum.de">www.seebestattung-buesum.de</a>   | 19 Beschriftung nach Maß<br><a href="http://www.beschriftung-nach-mass.de">www.beschriftung-nach-mass.de</a>                 | 29 Ruheforst GmbH-Verwaltung<br><a href="http://www.ruheforst.de">www.ruheforst.de</a>  | 32 Rapid Data GmbH<br><a href="http://www.rapid-data.de">www.rapid-data.de</a>  |
| 5 Bestattertag<br><a href="http://www.bestattertag.de">www.bestattertag.de</a>                                 | 21 Seebestattungs-Reederei Albrecht<br><a href="http://www.seebestattung-albrecht.de">www.seebestattung-albrecht.de</a>      | 30 Sylter Seebestattungsreederei<br><a href="http://www.sylterseebestattungsreederei.de">www.sylterseebestattungsreederei.de</a>          | BEILAGEN  |
| 9 Adelta.Finanz AG<br><a href="http://www.adeltafinanz.com">www.adeltafinanz.com</a>                           | 22 Bestattungen Wolf OHG<br><a href="http://www.bestattungen-wolf.de">www.bestattungen-wolf.de</a>                           | 31 Karosseriebau Kurt Welsch<br><a href="http://www.welsch-fahrzeugbau.de">www.welsch-fahrzeugbau.de</a>                                  | Suchan Großhandel für Bestattungsbedarf<br><a href="http://www.bestattungsbedarf-west.com">www.bestattungsbedarf-west.com</a> |
| 11 Ahorn AG<br><a href="http://www.ahorn-ag.de">www.ahorn-ag.de</a>  | 22 Fairpreis Bestattungsbedarf AG<br><a href="http://www.FP-Versand.de">www.FP-Versand.de</a>                                | 32 VKF Foliensarg   BioSeal UG<br><a href="http://www.foliensarg.de">www.foliensarg.de</a>  | Devota<br><a href="http://www.devota.at">www.devota.at</a>  |
| 12 ikt Lenz GmbH & Co. KG<br><a href="http://www.natururme.de">www.natururme.de</a>                            | 25 Seebestattungsreederei Norddeich<br><a href="http://www.seebestattungen.org">www.seebestattungen.org</a>                  | 32 Ralf Krings Licht & Leuchter<br><a href="http://www.licht-leuchter.de">www.licht-leuchter.de</a>                                       | Forevent GmbH<br><a href="http://www.forum-bestattung.de">www.forum-bestattung.de</a>   |
| 13 Messe Dresden Pieta<br><a href="http://www.pieta-messe.de">www.pieta-messe.de</a>                           | 25 Eschke Bestattungsfuhrwesen GmbH & Co. KG<br><a href="http://www.bestattungsfuhrwesen.de">www.bestattungsfuhrwesen.de</a> | 33 Westhelle Köln GmbH<br><a href="http://www.westhelle-koeln.de">www.westhelle-koeln.de</a>  | VNR Verlag für die Deutsche Wirtschaft AG<br><a href="http://www.wirtschaftswissen.de">www.wirtschaftswissen.de</a>           |
| 15 Rimann GmbH & Co. KG<br><a href="http://www.rimann-fulda.de">www.rimann-fulda.de</a>                        | 26 HKD Systems GmbH<br><a href="http://www.holzkreuzbeschriftungen.de">www.holzkreuzbeschriftungen.de</a>                    | 33 Handelsagentur Martin Plaumann<br><a href="http://www.handelsagentur-plaumann.de">www.handelsagentur-plaumann.de</a>                   | V+V Handels GmbH<br><a href="http://www.trauerwaesche.de">www.trauerwaesche.de</a>  |
| 17 Linn Sprachverstärker<br><a href="http://www.linn-sprachverstaerker.com">www.linn-sprachverstaerker.com</a> | 27 Reederei Huntemann GmbH<br><a href="http://www.reederei-huntemann.de">www.reederei-huntemann.de</a>                       | 34 PaxMare Seebestattungsreederei der Hammonia GmbH<br><a href="http://www.seebestattungen-paxmare.de">www.seebestattungen-paxmare.de</a> |   |

Viele Bestattungsunternehmen schätzen schon heute unsere kompetente und verantwortungsvolle Arbeit.

seit 1973

**VERTRAUEN SIE ERFAHRENEN PARTNERN**

Bestattungen im Seegebiet zwischen Juist und Norderney

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

Nutzen Sie das komfortable Buchungsmodul auf unserer Homepage!

# FROHE WEIHNACHTEN



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.

Von ganzem Herzen ein ruhiges und besinnliches Weihnachtsfest und alles Gute für 2017.

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

Michael aus dem Siepen  
Bestattungshaus aus dem Siepen, Mülheim an der Ruhr

Online  
erfolgreicher  
sein:  
webtool.de

Neue Schritte wagen.

PowerOrdo Scrivaro Webtool PowerOrdo Krematorium

 **RAPID**DATA  
Ihr Erfolg ist unser Programm

Rapid Data GmbH Telefon +49 451 61966-0 info@rapid-data.de www.rapid-data.de