

Jenseits des Üblichen.



Daxecker[®]
SARGKULTUR AUS ÖSTERREICH



Liebe Leserin, lieber Leser,

„Sieh, das Gute liegt so nah“ – dieses Zitat aus Goethes „Erinnerung“ bestätigt sich im Leben doch immer wieder und trotzdem können wir manchmal die Spreu vom Weizen nicht trennen.

Warum ist das eigentlich so? Es ist sicherlich der Alltag, der uns in Schach hält. Aber es ist auch die Fülle von Informationen, mit der wir auf allen Kanälen täglich konfrontiert werden. Dabei bleibt oft kaum Luft, diese zu verarbeiten, und die Verzettlungsgefahr ist groß.

Ist es nicht besser, sich einmal wieder auf das Wesentliche zu konzentrieren? Da wäre z. B. das Schaufenster, das dringend einen neuen Look braucht. Auch die Kundenpflege könnte intensiviert werden. Facebook, Instagram oder auch Twitter haben sicherlich ihre Berechtigung. Aber sind es nicht eher das Netzwerk und die Kommunikation vor Ort sowie die persönlichen Kontakte, die mehr Aufmerksamkeit benötigen?

Kunden- und Imagepflege im Dienstleistungsbereich ist immer eine gute Idee und es gibt viele gute Konzepte für den unternehmerischen Erfolg, die greifbar sind. Goethe hatte Recht.

Wir wünschen Ihnen eine schöne Adventszeit
und ein gutes und erfolgreiches 2019!

Herzlichst

Ihr BestattungsWelt-Team

Britta Schaible
Redaktion

Nicola Tholen
Projektleitung



PIETA

10. FACHMESSE FÜR BESTATTUNGSBEDARF
UND FRIEDHOFSTECHNIK

24 – 25 MAI 2019

MESSE DRESDEN





6

Personalnot
Erasmus A. Baumeister



8

ADELTA.BestattungsFinanz:
Liquidität und Sicherheit für Bestatter



16

Zeitgemäße Bestattungskultur in
Deutschland: Die neue Serie in der
Bestattungswelt (Teil 1)

BEITRÄGE

- 3 Editorial
- 6 Personalnot
Erasmus A. Baumeister
- 8 ADELTA.BestattungsFinanz
Liquidität und Sicherheit für Bestatter
- 10 Miteinander durch die Trauer
Die Bestattungswelt im Gespräch mit Lena Lajiq aus Meppen
- 12 Innovative Lichtkonzepte
Aus dem Sortiment von Ralf Krings
- 14 Warum gemeinsam mehr möglich ist
Ein Blick nach vorne – und auch zurück
- 15 Zusatzqualifikation für Quereinsteiger
Grundkurs Bestattung der Rapid Data GmbH
- 16 Zeitgemäße Bestattungskultur in Deutschland
Die neue Serie in der Bestattungswelt (Teil 1)
- 17 Hören. Umsetzen. Gewinnen.
Der Bestattertag: Individuelle Lösungen
für Ihren unternehmerischen Erfolg
- 18 Zu wenig Kosten in diesem Jahr?
Dipl.-Ing. Architektur Karsten Schröder
- 20 Gehen, wenn's am schönsten ist!
Jule Baumeister, Baumeister & Baumeister
- 22 Etwas, das bleibt
Dipl.-Kfm. Wolf Meth
- 24 Onlineshop für Marketingprodukte – was ist das denn?
Bestatterspezifische Marketinginstrumente
zu überschaubaren Preisen.
- 30 Termine/Inserenten

IMPRESSUM

<p>Herausgeber Agentur Erasmus A. Baumeister e.K. c/o Verlag Bestattungswelt Ltd Neusser Straße 617-621 50737 Köln</p> <p>Geschäftsführung Hans-Joachim Frenz</p>	<p>Redaktionsanschrift Verlag Bestattungswelt Ltd Jakob-Esser-Platz 2 50354 Hürth Telefon: 0173 9449522 info@bestattungswelt.com www.bestattungswelt.com</p>	<p>Chefredaktion und Projektleitung Britta Schaible Nicola Tholen</p> <p>Erscheinungsweise zweimonatlich</p> <p>Nächster Anzeigen-/ Redaktionsschluss 11.01.2019</p>	<p>Gestaltung Florian Rohleder</p> <p>Copyright Verlag Bestattungswelt Ltd. Nachdruck, Vervielfältigung und elektronische Speicherung, auch auszugsweise, sind nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlags gestattet.</p>	<p>Für unverlangt eingesandte Manuskripte, Bilder, Bücher und sonstige Unterlagen wird keine Gewähr übernommen. Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben nicht unbedingt die Meinung der Redaktion oder des Verlags wieder.</p>	<p>Bei Preisausschreiben der Redaktion ist der Rechtsweg ausgeschlossen. Es gelten die Mediadaten vom 01.01.2018. € 7,50</p>
---	---	---	---	--	--

Anmeldung + Infos unter: www.bestattertag.de (verbandsunabhängig)



BESTATTERTAG

hören. umsetzen. gewinnen.



07.12.2018

Freitag 09:00 – 16:30 Uhr

SCHLOSSHOTEL REICHENSCHWAND

NÜRNBERG



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



- Finanzierung von Firmenkäufen, Gründungen und Umbaumaßnahmen
- Endlich ohne Außenstände und Ausfallrisiko arbeiten



- Kein Konzept ohne geschulte Mitarbeiter



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



- Die Schaufensterausstellung als entscheidendes Element eines ganzheitlichen Marketingkonzeptes



- Bestattersoftware, maßgeschneidert



- Innovative Ideen & hochwertige Qualität für den Bestattungsbedarf



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



- Die Diamantbestattung – eine gefragte Alternative zu traditionellen Bestattungsformen



Teilnahmegebühr: 49,- EUR (Auszubildende kostenfrei)

23.01.2019

Mittwoch 09:00 – 16:30 Uhr

PARKHOTEL VÖLKLINGEN

SAARBRÜCKEN

Personalnot



Text: Erasmus A. Baumeister

Seit zwei Jahren komme ich in den meisten Gesprächen mit Inhabern von Bestattungsunternehmen irgendwann immer auf das Thema des Personalnotstandes.

Wie in fast allen Bereichen der deutschen Wirtschaft, sind auch sehr viele Bestattungsunternehmen permanent auf der Suche nach qualifizierten Mitarbeitern oder solchen Mitarbeitern, die qualifiziert werden können. Die Lage ist so angespannt wie noch nie. Mitarbeitermangel an jeder Ecke und in jeder Region, ob Stadt, oder Land, ob West, oder Ost: Überall herrscht das gleiche Problem. So werden Unmengen

an Überstunden produziert, Altmitarbeiter werden aus dem Ruhestand geholt. Wo sind denn die ganzen Bestattungsfachkräfte, die seit vielen Jahren ausgebildet werden? Dieser Lehrberuf erfreut sich doch einer unglaublichen Beliebtheit. Nur ein Teil der Bewerber ergattert den hoch begehrten Ausbildungsplatz. Da müsste doch in den letzten Jahren einiges an Nachschub entstanden sein. Die klassischen Ausbildungswege dieser Branche über die verbandseigenen Angebote wurden jahrzehntelang fast nur von Inhabern und Familienmitgliedern der Bestattungsunternehmen genutzt. Inzwischen gibt es aber Tausende von abgeschlossenen Bestattungsfachkräften, die die Branche personell entlasten müssten – eigentlich. Wo sind sie? Sind es zu wenig? Machen sie sich alle selbstständig? Sowohl als auch. Der Hauptgrund besteht in der Veränderung

der Branche, der Gesellschaft, der Technik und des Marktes. Ein traditionsreiches Bestattungsunternehmen in Deutschland, ein inhabergeführtes Familienunternehmen war es über Generationen gewohnt 24 Stunden und 7 Tage sofort zur Verfügung zu stehen. Alle Beteiligten kannten keine Arbeitszeiten und keine Unterschiede zwischen Tag und Nacht und Werktag und Wochenende, also der klassische Unternehmergedanke. Die Bestatterfamilienmitglieder waren ab dem vierzehnten Geburtstag einsatzbereit und beendeten ihre beruflichen Aktivitäten erst mit dem eigenen Tod. Es spielte sich alles fast ausschließlich familienintern ab. Drei Generationen arbeiteten zusammen. Externe Arbeitnehmer gab es zunächst keine oder nur wenige. So und ähnlich funktionierte die Bestattungsbranche im Vorhandyzeitalter. Heute ist ein Bestattungsunternehmen

auch immer erreichbar, aber es muss eben nicht immer im Unternehmen selbst sein, eine schöne Freiheit. Bestattungsunternehmen haben Öffnungszeiten eingeführt, ganz normal von 8:00 bis 17:00 Uhr. Darüber hinaus natürlich eine Rufbereitschaft, die nicht über Jahrzehnte der Inhaber selbst leisten muss, sondern auch reihum von Mitarbeitern übernommen wird. Der aktive Bestatter ist freier. Die Großelterngeneration arbeitet nicht mehr bis ins Grab, sondern übergibt mit 60 Jahren das Familienunternehmen samt jeglicher Verantwortung komplett an den 35-jährigen Sohn und genießt die letzten Jahrzehnte. Der Sohn führt das Unternehmen nicht unbedingt mit seiner Frau weiter, sondern mit einem großartigen Team aus Mitarbeitern. Seine Frau hat ihren eigenen Job außerhalb des Unternehmens oder ist für viele Jahre in erster Linie mal nur Mutter. Die beiden Geschwister des Sohnes entfallen auch als Arbeitskräfte, weil sie beruflich ganz woanders unterwegs sind. Kinder kommen nicht sofort nach der Schule in das Unternehmen, um als Arbeitskraft zur Verfügung zu stehen, sondern machen oft erst mal eine ganz andere Ausbildung, und kehren mit Mitte dreißig ins elterliche Bestattungsunternehmen zurück, oder auch nicht. Viele, sehr viele Gründe haben den Personalbedarf in der deutschen Bestattungsbranche stark steigen lassen. Darüber hinaus hat sich das Leistungsspektrum eines Bestattungsunternehmens in den letzten 20 Jahren deutlich vergrößert, was natürlich auch mehr Personalaufwand bedeutet. So kommt eins zum anderen und führt zu einem stark wachsenden Bedarf an guten Mitarbeitern. Die Lücke ist so groß, dass sie nicht von den ausgebildeten Bestattungsfachkräften, geprüften Bestattern, Bestattungsfachwirten und Bestattermeistern gefüllt werden kann. Ein in der Zukunft noch wachsendes Problem sucht eine Lösung. Der Inhaber eines Bestattungsunternehmens in Rheinland-Pfalz erzählte mir neulich von einem personellen Glücksgriff. Seit 18 Monaten arbeitet eine junge Frau bei ihm, die eine Ausbildung zur Hotelfachfrau absolviert habe. Seine Begeisterung war sofort zu erkennen. Die junge Dame hatte sich wohl in wenigen Wochen perfekt in das Unternehmen eingearbeitet. Der Bestatter schilderte mir, wie gut die mitgebrachten Voraussetzungen als Hotelfachfrau waren. Der Servicegedanke

und der Umgang mit Menschen seien perfekt, das Organisationstalent großartig und das kaufmännische Know-how völlig ausreichend. Der Qualitätsanspruch und die Präzision seien beeindruckend. Die neue Mitarbeiterin hat in der Ausbildung in einem guten Hotel offensichtlich viel gelernt, was ein Bestattungsunternehmen gut gebrauchen kann. Außerdem ist sie vertraut mit ungewöhnlichen Arbeitszeiten und verdient als Bestatterin mehr als im Hotel. Vielleicht ist das eine Berufsgruppe, aus der unsere Branche Mitarbeiter rekrutieren kann. Von einem anderen Kunden weiß ich, dass er aktiv Stellenausschreibungen in den theologischen Fakultäten der umliegenden Universitäten gemacht hat. Mit dieser Methode ist er zu einem fertig ausgebildeten Theologen und einem Studienabbrecher gekommen, die sich seit Jahren in seinem Unternehmen bewähren. Für ein Bestattungsunternehmen im Rheinland haben wir Plakatwände entworfen – nicht eine Anzeige, sondern richtig groß – die an drei verschiedenen Stellen in seiner Stadt um Mitarbeiter warben. Das führte schneller zum Erfolg als eine Stellenausschreibung bei der Arbeitsagentur. Plakat 1: „STOPP! Traust Du Dich Bestatter zu sein? Komm in unser Team.“ Plakat 2: „Unser Beruf ist etwas Besonderes. Nicht alltäglich, aber doch normal.“ Plakat 3: „Jetzt sarg doch mal ... suchst Du nicht eine abwechslungsreiche Tätigkeit mit Perspektive?“ Ein Bestattungsunternehmen aus Baden-Württemberg ist sehr glücklich mit zwei Mitarbeiterinnen, die aus dem Pflegebereich kommen. Die Damen, beide Mitte fünfzig, waren nach Jahrzehnten des Schichtdienstes körperlich angeschlagen und suchten eine Veränderung. Auch hier passt die Erfahrung mit Menschen in besonderen Situationen und der Gedanke des Helfenwollens. Natürlich werden auch Stellenangebote, die im Social-Media-Bereich verbreitet werden, immer mehr Erfolg haben, nur muss hier eine sensationelle Idee perfekt als Clip umgesetzt werden, sodass die entsprechende Ver-

breitung funktioniert. Wichtig, wie bei allen Kommunikationsmöglichkeiten für Bestattungsunternehmen, ist es, dass nur Medien und Instrumente genutzt werden, die zum Unternehmen, zum Inhaber und zur Region passen. Eindeutig ist, dass sich die Personalsituation in der Bestattungsbranche nicht entspannen wird. Erfolgreiche und zukunftsorientierte Bestattungsunternehmen werden immer weiter neue Dienstleistungen entwickeln müssen, die nicht nur zu Umsatz- und Ertragssteigerung führen, sondern auch ein vergrößertes Team benötigen. Die Zukunft des deutschen Qualitätsbestatters liegt in der oberen Hälfte des Marktes, mit Kunden, die eine gute Leistung zu schätzen wissen und diese auch gerne gut bezahlen. Das geht nur mit einem guten und ausreichend großen Team.

Viele, sehr viele Gründe haben den Personalbedarf in der deutschen Bestattungsbranche stark steigen lassen.

Vielleicht helfen meine oben dargestellten Erfahrungen, dem einen oder anderen Bestattungsunternehmen, bei der Suche nach engagierten Mitarbeitern mit langfristiger Perspektive. Wenn eine qualifizierte Bestatterin, oder ein qualifizierter Bestatter, der sich beruflich verändern möchte, diese Zeilen liest, dann bitte ich um schnelle Kontaktaufnahme mit mir. Ich kann sofort einen Wunschjob in der Wunschstadt vermitteln.

www.erasmus1248.de

LAVABIS Hygiene Online
www.lavabis.de

Neu im Web-Shop:
Nachfüllbare Ölpatronen

LAVABIS GmbH · Steilshooper Allee 49 · 22309 Hamburg
☎ +49 40 46655525 · 📠 +49 40 466 555 27 · info@lavabis.de

ADELTA.BestattungsFinanz

Liquidität und Sicherheit für Bestatter

Text: Hans-Joachim Frenz

Das alternative Finanzierungsinstrument erfreut sich wachsender Beliebtheit

Alternative Finanzierer gewinnen immer mehr an Bedeutung. Es sind nicht länger allein die klassischen Kreditgeber aus den Bereichen der Banken und Sparkassen, die zur Sicherung der Zahlungsfähigkeit genutzt werden. Neben Leasinggesellschaften sind es besonders die Factoring-Institute, die eine wachsende Rolle im Finanzierungsmix der Unternehmen spielen. Factoring hat sich überproportional im Vergleich zur Gesamtwirtschaft entwickelt. Zweistellige Wachstumsraten belegen die zunehmende Beliebtheit von Factoring. Factoring etabliert sich in vielen Branchen. In der Bestattungsbranche ist die ADELTA.FINANZ AG aus Düsseldorf mit ihrer Dienstleistung im Markt führend.

Doch noch immer besteht Informationsbedarf, wenn es um die Möglichkeiten des Factoring für Unternehmen geht. Schnell stellen sich Fragen wie: „Was passiert, wenn mein Kunde nicht zahlen kann?“, „Muss ich alles verkaufen?“ oder „Was kostet Factoring eigentlich?“. Es ist also noch Aufklärungsbedarf vorhanden.

Der Traum eines jeden Bestatters

Die Rechnungen sind innerhalb von zwei Tagen beglichen, Zahlungsausfälle gibt es nicht, säumige Zahler ebenso wenig und um ausstehende Gelder vom Sozialamt

muss er sich auch nicht kümmern. Mit der ADELTA.BestattungsFinanz kann dieser Traum weitgehend Realität werden. Doch was beinhaltet diese Dienstleistung? Und was hat das Bestattungsunternehmen davon?

Bei der ADELTA.BestattungsFinanz bekommt der Bestatter ein Paket aus sofortiger Liquidität, Schutz gegen Forderungsausfall, Abwicklung des Mahnwesens sowie ein umfangreiches Dienstleistungspaket geschnürt.

Wie funktioniert es?

Das Bestattungsunternehmen führt über die Plattform der ADELTA.FINANZ AG eine kostenfreie Bonitätsabfrage seines Auftraggebers durch. Innerhalb von 10 Sekunden liegt das Ergebnis vor. Bei positiver Bonität kauft dann die ADELTA.FINANZ AG die daraus resultierende Forderung abzgl. einer Abrechnungsgebühr an. Die Originalrechnung sendet das Bestattungshaus an den Auftraggeber. Parallel dazu schickt er eine Kopie zur ADELTA.FINANZ AG und erhält innerhalb von 48 Stunden den Betrag ausgezahlt. In der Gebühr eingeschlossen ist ein Dienstleistungspaket, ergänzt um Ratenzahlungsmöglichkeit (bis zu 24 Monate) sowie verlängerter Zahlungsziele in besonderen Fällen. Dazu wird perfekter Service geliefert, die Abrechnungen sind so aufbereitet, dass diese unmittelbar an den Steuerberater weitergegeben werden können.

Welche Vorteile hat der Bestatter?

Neben einem 100%igen Schutz vor Forderungsausfällen und der Übernahme aller Rechtsverfolgungskosten erhält der Bestatter mehr Zeit, um sich auf sein Kerngeschäft zu konzentrieren. Die Verwaltung wird durch den Wegfall des Mahnwesens und viele zeitaufwendige Telefonate entlastet. Die eigene Liquidität wird gesteigert und die Zinsbelastung bei den Banken sinkt durch einen sofortigen und planbaren Geldeingang. Gleichzeitig kann der Bestatter den Hinterbliebenen verlängerte Zahlungsziele und auch Ratenzahlungen bis 24 Monate anbieten.

Werden auch Sozialbestattungen angekauft?

Die ADELTA.FINANZ AG kauft bei positiver Bonität Sozialbestattungen an, die sich in der Höhe allerdings im Rahmen des ortsüblichen Satzes halten sollten. Auch diese angekauften Forderungen werden natürlich innerhalb von 48 Stunden an den Bestatter ausgezahlt. Der Antragsteller erhält bei Nachweis eines Antrages ein Zahlungsziel von 90 Tagen und die ADELTA.FINANZ AG übernimmt auch den zeitaufwändigen Part der Kommunikation mit dem Antragsteller und dem zuständigen Sozialamt.

Was kostet die Premiumdienstleistung der ADELTA.BestattungsFinanz?

In der Regel liegen die Gebühren etwa in Höhe von Skontosätzen. Der finanzielle Aufwand für Premiumdienstleistung rechnet sich schnell, da man die eigene Skontoausnutzung, die Reduzierung der Zinsaufwendungen im Bankenbereich durch eine geringere Kreditlinie, die Einsparung von Auskunftgebühren, eine Reduzierung der Personalkosten sowie den Wegfall von Forderungsausfällen gegenrechnen muss. Die ADELTA.FINANZ AG bietet interessierten Bestattungsunternehmen ein persönliches und unverbindliches Informationsgespräch an. Testen Sie unser Einsteigerpaket für 6 Monate!

www.adelta-sepulkral.com



Foto: © ADELTA.FINANZ AG



Frohe Weihnachten

Zum Jahresende 2018 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 2019!

Ihre Familie Albrecht und Team



Miteinander durch die Trauer

Die Bestattungswelt im Gespräch mit Lena Lajiq aus Meppen

Text: Nicola Achterberg

Früher war alles anders – aber nicht besser. Früher, da dachte man beim Begriff „Bestatter“ an düster dreinblickende und ebenso gewandete Herren, die immer eine gewisse Schwere umgab. Diese Zeiten sind zum Glück vorbei und ganz besonders charmant steht dafür eine Bestatterin: Lena Lajiq.

BW: Frau Lajiq, Sie sind erst 25, bereits Mutter und Inhaberin des Traditionshauses Bestattungen Efken mit elf Mitarbeitern. Was bringt eine junge Frau dazu, sich für den Beruf der Bestatterin zu entscheiden?

LL: Eigentlich hatte ich zunächst überlegt, Rechtsmedizinerin zu werden. Damals schaute ich gerne die Serie „Crossing Jordan“ und fand das unglaublich spannend! Bei näherer Überlegung, auch zusammen mit einem Berufsberater, kristallisierte sich dann heraus, dass mich Bestatterin noch mehr interessiert. Erst habe ich bei Bestattungen Efken ein zweiwöchiges Schülerpraktikum gemacht, dann nach der Schule ein zehnmönatiges. Ehrlich gesagt, wusste ich gleich: Das ist genau das Richtige für mich!

BW: Wie wurde das damals aufgenommen, als Sie Ihren Praktikumsplatz bekanntgaben?

LL: In der Schule wurde das schon ein wenig belächelt und irgendwie nicht so recht ernst genommen – es war halt etwas ganz Anderes als sonst. Aber dafür gab es die volle Rückendeckung aus meinem persönlichen Umfeld, ganz besonders von meinen Eltern.

BW: Hatten Ihre Eltern und Freunde nicht etwas Bedenken?

LL: Nein, tatsächlich nicht. Meine Eltern wussten immer schon, dass ich bestimmt etwas Außergewöhnliches machen würde. Bei uns ist zwar niemand in der Familie Bestatter, aber da gab es nicht die geringsten Berührungspunkte. Meine Mutter arbeitet in

der Altenpflege und kann sich in ganz viele Überlegungen besonders gut einfühlen.

BW: Und mit 21 Jahren schlossen Sie Ihre Ausbildung ab – und wurden direkt zu Niedersachsens bester Bestatterin gekürt! Wie ist die Geschichte dazu?

LL: Ich wusste gar nicht, dass es das gibt –



Lena Lajiq
Inhaberin des
Traditionshauses
Bestattungen Efken

Fotos: © Bestattungen Efken

und dann wurde ich Landessiegerin und habe den dritten Platz bundesweit gemacht. Aber ich habe auch viel Glück gehabt, beim praktischen Teil kam etwas dran, was mir besonders liegt: Deko. Das war natürlich schon von Vorteil.

BW: Sie haben im Bestattungshaus Efken gelernt und es dann zum 1.1.2018 selbst übernommen – haben Sie Familie mit im Unternehmen?

LL: Ja, meinen Mann Charly. Er ist gelernter Schlosser und war früher beruflich unter der Woche unterwegs – aber seit wir unseren Sohn haben, möchte er natürlich viel lieber in der Nähe sein. Herr Efken hatte ihm dann ein Angebot gemacht und seitdem ist er bei uns im Außendienst tätig. Das ist einfach perfekt!

BW: Sie erleben täglich Hinterbliebene, die in emotionalen Ausnahmezuständen sind. Gibt es Momente, in denen eine Bestatterin auch selbst mit der Fassung kämpfen muss?

LL: Das sind ganz sicher die, wenn es um die Bestattung von Kindern geht. Früher habe ich diese Gespräche gerne geführt, obwohl ich so jung war und keine Kinder hatte. Heute ist das genau andersherum, jetzt sieht man immer auch die eigene Familie. Das sind sehr emotionale Momente, auch bei den Trauerfeiern – aber man ist ja nicht ausschließlich Bestatter, sondern auch Mensch.

BW: Was war die positivste Erfahrung in Ihrem bisherigen Berufsleben?

LL: Das ist eine Summe vieler Kleinigkeiten. Generell haben wir das große Glück, wirklich wunderbare Familien hier vor Ort zu kennen. Oft gibt es auf dem Lande ja richtig große Beerdigungen, mit Straßensperrungen und viel Organisation. Wenn dann hin-

terher die Angehörigen sagen: „Es hat alles so reibungslos geklappt, wie wir uns das gewünscht haben“ – das freut uns dann sehr!

BW: Bei Ihrem anspruchsvollen und vielseitigen Beruf muss doch auch mal Zeit zum Ausspannen sein. Was tun Sie, um sich auf andere Gedanken zu bringen und aufzutanken?

LL: Dafür sorgt schon unser Sohn! Er ist jetzt zweieinhalb und ersetzt mühelos jedes Sportprogramm. Ansonsten mache ich das, was andere 25-Jährige auch tun: ausgehen mit Freunden, Kino und ich lese gerne. Und dann bin ich sozusagen ein „Ostsee-Kind“. Früher waren wir da oft campen und auch heute fahren meine Familie und ich immer wieder gerne hin, wir brauchen ja auch nur etwas über drei Stunden von Meppen aus. Ich brauche Weite um mich herum und die Ostsee fasziniert mich immer wieder.

BW: Gibt es etwas, was Ihnen in Ihrem Beruf ganz besonders am Herzen liegt?

LL: Zum einen ist es das Miteinander, persönliche Kontakte und die Betreuung sind das A und O. Wir haben bei uns im Unternehmen nicht diese Trennung von Bestatter und Angehörigen, wir sehen das alles als gemeinsame Aufgabe. Deshalb tragen wir, außer bei Bestattungen natürlich, hier bei der Arbeit auch durchaus farbige Kleidung. Wir wollen uns nicht distanzieren, sondern wir sind nahbar. Wichtig ist uns auch die offene Aufbahrung. In unserer Region machen diese etwa 90 Prozent aus. Wir bitten die Angehörigen, ihre Kinder mitzubringen, alle, die möchten, sogar Haustiere. Die offene Aufbahrung ist so wichtig, um in Ruhe Abschied nehmen zu können. Manche Menschen bleiben Stunden – und das können sie bei uns auch gerne.

BW: Sie arbeiten mit der ADELTA BestattungsFinanz zusammen. Welchen Stellenwert hat das für Ihr Unternehmen?

LL: Es wäre einfach unklug, wenn ich nicht mit der ADELTA BestattungsFinanz zusammenarbeiten würde. Schon Herr Efken hat damit nur die allerbesten Erfahrungen gemacht und ich habe das selbstverständlich übernommen. Das hat nur Vorteile: für mich als Unternehmerin, aber auch für die Angehörigen. So kann ich zum Beispiel Ratenzahlungen zu äußerst günstigen Konditionen anbieten, wer kann das denn sonst schon?

BW: Und wie funktioniert das?

LL: Wir erklären das den Angehörigen gerne mit dem Beispiel der Hausärzte, die ja auch mit einer Abbuchungsstelle zusammenarbeiten. Praktisch gibt es ein Infoblatt, das die Familien bekommen, und da stehen dann alle Möglichkeiten drauf, welche Monatsrate zu welchen Zinsen usw. Wir arbeiten transparent, die ADELTA BestattungsFinanz ganz genau so – also, da passt alles.

BW: Vielen herzlichen Dank für das angeregte und überaus angenehme Gespräch!

www.bestattungen-efken.de

Leidenschaft, Verantwortungsgefühl und Kompetenz: Lena Lajiq und ihr Unternehmen Bestattungen Efken zeigen, was Herausragendes entstehen kann, wenn sich moderne Frische mit Herz und Berufung verbindet. Wir wünschen ihr und dem ganzen Team von Bestattungen Efken weiterhin alles Gute!

Viele Bestattungsunternehmen schätzen schon heute unsere kompetente und verantwortungsvolle Arbeit.

PAX MARE
Seebestattungsreederei
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
www.seebestattungen-paxmare.de

Nutzen Sie das komfortable Buchungsmodul auf unserer Homepage!

Natururnen
Urnen, natürlich schön

Wir danken für Ihr Vertrauen und die gute Zusammenarbeit. Für 2019 wünschen wir Ihnen alles Gute und viel Gesundheit.

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

Innovative Lichtkonzepte

Text:
Britta Schaible



Fotos: © Ralf Krings

Die Atmosphäre einer Abschiednahme erhält durch die Beleuchtung einen besonders festlichen und würdevollen Charakter.

Seit inzwischen fast 35 Jahren bietet das Pulheimer Unternehmen Ralf Krings, Licht & Leuchter hochwertige Bestattungs- und Aufbahrungsdekorationen und ergänzende Artikel an. Die stilvollen Leuchter setzen außergewöhnliche Akzente bei der Gestaltung des Abschieds: Qualität made in Germany.

Das Sortiment umfasst eine Vielfalt unterschiedlicher Produktlinien, die sich durch eine erstklassige Verarbeitung sowie eine besondere Flexibilität der aus Aluminium, Messing, Holz und Edelstahl gefertigten Konstruktionen auszeichnen. Die Kombination aus ansprechendem Design, Stabilität und praktischer Handhabung sucht ihresgleichen.

Ralf Krings und sein Team legen im Rahmen der Erstellung außerdem Wert auf eine unkomplizierte Technik und sorgen dafür, dass die Systeme optimal für den Transport geeignet sind. Mit wenigen Handgriffen lassen sich diese sicher verstauen, um den Weg von A nach B anzutreten.

Auf der Internetseite finden Sie einen gesamten Überblick zu dem Angebot (inklusive

Zubehör) sowie zu den Neuheiten im Programm. Darüber hinaus gibt es hier den aktuellen Katalog zum Download.

Die individuelle Beratung steht im Hause Ralf Krings ganz vorne. Unter der Telefonnummer 02234/922 546 oder im per-

sönlichen Gespräch vor Ort (im Ausstellungsraum) werden Ihre Wünsche, auch für maßgeschneiderte Unikate, gerne berücksichtigt.

www.licht-leuchter.de





SEEBESTATTUNG AB BÜSUM/NORDSEE

Die letzte Ruhe auf See






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



” **Kurs kopffrei!**

Seit ich BestattungsFinanz ins Boot geholt habe, steure ich mein Unternehmen durch sicheres Fahrwasser. Ganz entspannt kann ich mir die Freiheit nehmen in See zu stechen, um den Kopf frei zu bekommen.

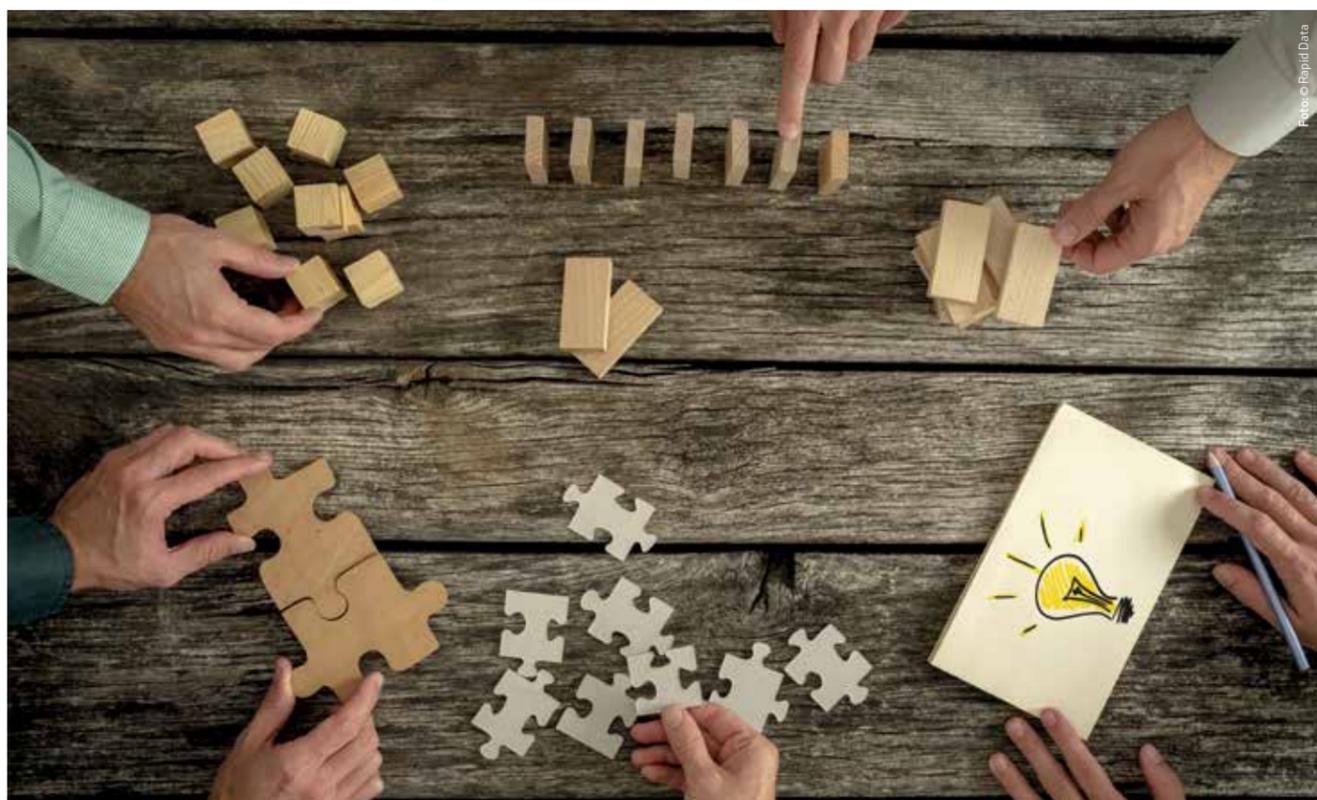
Olaf Schlingmann
begeisterter Freizeit-Kapitän
und Inhaber des Bestattungshauses
Schlingmann in Bad Laer



www.adelta-sepulkrall.com

Nehmen Sie direkt mit uns Kontakt auf:
Marc-Chagall-Straße 2 | 40477 Düsseldorf | Tel.: 0211 355 989-0 | info@adeltafinanz.com

ADELTA.FINANZ AG
Vertrauen – Sicherheit – Zuverlässigkeit



Der Erfolg des Bestatters setzt sich immer aus verschiedenen Bausteinen zusammen.

Ein Blick nach vorne – und auch zurück

Warum gemeinsam mehr möglich ist

Text: Christian Meier

Wie auch immer die betriebliche oder persönliche Bilanz für das bald vergangene Jahr aussehen wird – eines ist jetzt schon klar: Das Jahr 2018 steht für die anhaltende Weiterentwicklung der Bestattungsbranche. Die Anforderungen an den Bestatter haben sich tiefgreifend verändert. Die Trauerkultur ist offener und auch bunter geworden. Trauernde und Vorsorgende wünschen sich nicht nur Unterstützung und Beratung, sondern individuelle Lösungen, die den unterschiedlichen Ansprüchen gerecht werden.

Der Bestatter des Jahres 2019 überzeugt nicht mehr nur durch das langjährige Bestehen seines Familienbetriebs oder durch Weiterempfehlung, „weil das schon immer so war“. Der Wettbewerb wird größer, die Wahlmöglichkeiten rund um die Beisetzung nehmen zu und die Palette an Angeboten für Trauernde wächst kontinuierlich.

Umso wichtiger ist es, aus dieser Palette ein sinnvolles Portfolio auszuwählen, mit dem die verschiedenen Zielgruppen angesprochen werden – in allen Preisbereichen.

Hinterbliebene, die sich eine traditionelle Bestattung wünschen, bei der die Wahl des Sarges im Vordergrund steht, werden zunehmend weniger. Stattdessen werden von einem Bestatter umfassende Dienstleistungen in Bezug auf Beratung, Betreuung und Organisation erwartet. Fundiertes Know-how hinsichtlich rechtlicher und sozialer Belange zu Sterben, Tod und Trauer sind genauso selbstverständlich wie Beratungskompetenz rund um die Bestattungsvorsorge.

Wie das alles unter einen Hut bekommen? Wie auf dem sich verändernden Markt langfristig erfolgreich sein? Und wie die modernen Kommunikations- und Marketing-Möglichkeiten nutzen, ohne sich zu verzetteln und trotzdem authentisch zu bleiben? Ein Schlüssel zur Beantwortung dieser Fragen liegt im Nutzen von Synergien und in der Wahl der richtigen Partner.

Kompetenzen ausbauen, Vorteile nutzen und auch noch Zeit für das Wesentliche haben

Moderne Bestattungsdienstleistung bietet den Hinterbliebenen die Möglichkeit, sich auf die Art und Weise zu verabschieden, wie es den Betroffenen guttut oder wie es sich der Verstorbene gewünscht hat. Vorsorgende erhalten genau das Angebot, das zu ihnen passt – inhaltlich und finanziell. Um das gewährleisten zu können, brauchen der Bestatter und sein Team Zeit: Zeit für individuelle Beratung und persönliche Begleitung. Zeit zum Zuhören. Und auch Zeit, sich mit aktuellem Branchenwissen vertraut zu machen und weiterzubilden.

Das ist nur machbar, wenn der Bestatter wirksame Instrumente nutzt, die den Arbeitsalltag erleichtern und zukünftige Kunden wirksam ansprechen und binden. Dazu gehört eine maßgeschneiderte Bestatter-Software, die Arbeitsabläufe und Buchhaltung optimiert, eine Grafik-Software, die Trauerdruck schnell und professionell gestaltbar macht. Und eine angemessene Außendarstellung – online und

Grundkurs Bestattung Zusatzqualifikation für Quereinsteiger

offline – sowie die geschickte und langfristige Ansprache der Trauergemeinschaft über ein Gedenkportal.

Am Ende kommt es nicht darauf an, möglichst viel anzubieten. Es geht eher darum, die richtige Auswahl zu treffen und die richtigen Prozesse anzustoßen – um Qualität statt Quantität zu bieten. Der passende Dienstleister kann dann dazu beitragen, dies neben dem intensiven Arbeitsalltag überhaupt erst möglich zu machen. Ziel ist, die Abläufe, das Produktportfolio und den Außenauftritt zu optimieren, die Kundengewinnung und -bindung zu verbessern – und so Zeit zu gewinnen. Zeit für Kundenwünsche und kreative Lösungen. Zeit für Fortbildung und Mitarbeitergespräche. Und natürlich Zeit für die schönen Dinge des Lebens – für Familie, Freunde und vor allem sich selbst. Damit auch das kommende Jahr 2019 ein Erfolg wird.

www.rapid-data.de

Bereits seit einigen Jahren bietet Rapid Data neben den hausinternen Programm-Schulungen vielfältige bedarfsgerechte Weiterbildungen für Bestatter an. Als Zusatzqualifikation für Quereinsteiger spielt der Grundkurs Bestattung eine ganz besondere Rolle.

Mit dieser speziell für neue Mitarbeiter aus anderen Branchen konzipierten Weiterbildung werden die Grundzüge des Bestattungswesens vermittelt – unterteilt in die Schwerpunktbereiche Beratung und Betreuung, Qualität und Kommunikation sowie Wirtschaft und Marketing. In drei 40-stündigen Wochenmodulen mit abschließenden Prüfungen geben versierte Referenten das nötige Branchenwissen weiter. Ziel ist es dabei, wesentliche kaufmännische Kenntnisse und Fähigkeiten für die praktische Arbeit im Beratungs- und Betreuungsbereich zu vermitteln.



Die Teilnehmer sind herzlich eingeladen, sich in dem modernen Schulungsgebäude „Rapid Forum“ in entspannter Atmosphäre wohlfühlen. Der nächste Grundkurs Bestattung beginnt am 28. Januar 2019. Und das Beste: Für eine Anmeldung bis spätestens vier Wochen vor Kursbeginn erhält man 10 Prozent Frühbucherrabatt!

Weitere Infos unter 0451-619660 und www.rapid-forum.de



Für jeden Zweck der optimale Ausbau



Wählen Sie nach Ihren Erfordernissen:

- leichtgängiges Liftsystem für 1- und 2-Sarg Transport
- 2 Schlitten nebeneinander, oder 4-Sargsystem

Vito „UNIVERSAL“ bis zu 4 Sitzplätzen

- Stauraum und Staufächer XXXL für (fast) alle Situationen
- Elektr. Zuziehilfe der Heckklappe und vieles mehr

Individualität ist unsere Stärke



FÖRSTER-BeWa

www.foerster-bewa.de

Auto-Förster GmbH
01809 Dohna
Müglitztalstr. 40
Tel.: 0 35 29 / 51 55 84
bewa@foersterdohna.de

wir stellen aus



24.05. - 25.05.2019

Zeitgemäße Bestattungskultur in Deutschland

Die neue Serie in der Bestattungswelt (Teil 1)

In dieser und den folgenden Ausgaben der Bestattungswelt berichten wir über das Symposium der Algordanza in Magdeburg im Herbst 2018. Somit erfahren Sie regelmäßig aktuelle Einblicke in die Entwicklung und Trends der Bestattungs- und Erinnerungskultur.

Am 16. Oktober 2018 führte die Algordanza Erinnerungsdiamanten GmbH unter Schirmherrschaft der Bestatterinnung Sachsen-Anhalt e. V. in Magdeburg eine Informationsveranstaltung mit dem Thema der zeitgemäßen Bestattungskultur durch. Der Fokus lag darauf, Trends und Entwicklungen in der Bestattungskultur durch ausgewiesene Fachexperten vor dem Hintergrund der gesellschaftlichen Veränderungen in Deutschland aufzuzeigen.

Ziel dieser Veranstaltung war es, für Vertreter aus Politik, Medien, Kirchen, Verbänden und Gesellschaft eine fundierte Wissensgrundlage über die aktuelle Situation und Entwicklungsmöglichkeiten der Bestattungskultur in Deutschland zu schaffen. Dies insbesondere vor dem Hintergrund, dass der Landtag in Sachsen-Anhalt beabsichtigt, sein Bestattungsgesetz zu novellieren.

Vor ca. 70 Gästen gewährten Dozenten aus allen, die Bestattungskultur betreffenden Bereichen einen tiefen Einblick in die aktuelle Situation der Bestattungskultur in Deutschland. Abgerundet wurde die Veranstaltung durch Präsentation der Glasskulpturen der „Sternspuren“ von Sabine Möller sowie der Erinnerungsdiamanten der Algordanza.

Eingeleitet wurde das Symposium durch ein Grußwort von Professor Axel Noack, der als langjähriger vormaliger Bischof der Evangelischen Kirche der Kirchenprovinz Sachsen die Position der EKD zu verschiedenen Aspekten des Bestattungswesens reflektierte. So werden nach Professor Noack die demographischen und gesellschaftlichen Änderungen der letzten Jahre in Deutschland durchaus von der EKD erkannt. Eine zu-



nehmende Polarisierung der Gesellschaft, die leerer werdenden Friedhöfe und die Zunahme unterschiedlicher Religionsgemeinschaften in der Gesellschaft führen zu Veränderungen im Bestattungswesen. Der Staat darf an dieser Stelle jedoch nicht aus der Verantwortung entlassen werden und muss auch künftig alle Lebensphasen – auch die letzte – schützen.

Um dies zu erreichen und zu unterstützen führte Axel Noack folgende vier Punkte auf: (a) Das Bestatterhandwerk ist auch künftig als ehrbares Handwerk aufzufassen und entsprechend zu werten. Dabei kann (b) die Reputation der Bestatter durchaus verbessert werden. Einhergehend damit sollte es (c) zu keinen anonymen Bestattungen mehr kommen. Aus Sicht der EKD ist ein fester Ort der Trauer unumgänglich. Dabei gilt jedoch aber auch, dass (d) andere Kulturen und Glaubensgemeinschaften in die bis dato christlich geprägten deutschen Gesetze einzubeziehen sind.

Im direkten Anschluss und in Weiterführung der Gedanken von Herrn Professor Noack sprach Oberkirchenrat Albrecht Steinhäuser in seiner Schnittstellenposition der EKD zur Politik in Sachsen-Anhalt das nächste Grußwort.

So betonte er, dass die Bestattung Ausdruck einer im Tod nicht endenden Würde des Menschen ist, auch wenn Bestattungswelt und -formen durchaus einer Pluralisierung unterliegen. Dabei ist seiner Auffassung nach offen, ob eine staatliche Instanz oder die Religion als Entscheider der Form dienen soll. Ein weiterer Fokus seiner Ausführungen lag auf der Trauer(-bewältigung), die sowohl eine private als auch öffentliche Dimension habe und zudem kein statischer Moment sei, sondern einen Prozess darstellte. Vor dem Hintergrund der Frage, wie der pietätvolle Umgang mit Erinnerungsobjekten (Miniurnen, Glasskulpturen und Erinnerungsdiamanten) dauerhaft gesichert werden kann, verwies er auf die Bedeutung, den Weg aus der Trauer zurück in die Normalität des Alltags für die Hinterbliebenen nicht zu blockieren.

Als Schirmherr des Symposiums begrüßte der Obermeister der Bestatterinnung von Sachsen-Anhalt, Wolfgang Ruland, die Gäste und bedankte sich bei der Algordanza dafür, eine Diskussionsebene geschaffen zu haben, an der alle, die mit Bestattung zu tun haben – egal ob Christ oder Atheist – partizipieren können. Er verwies dabei auch auf neue Entwicklungen wie den zunehmenden Wunsch

der Gesellschaft beispielsweise nach Erinnerungsobjekten oder gemeinsamen Grabfeldern für Mensch und Tier. Betont wurde zudem auch die hohe Bedeutung des Friedhofs als Ort der Trauer und die der Totenruhe, die unter keinen Umständen gestört werden dürfe. Dies vorausgesetzt, erklärt sich die Landesinnung Sachsen-Anhalt für grundsätzlich offen gegenüber neuen Gedanken und Formen der Trauerbewältigung.

André Könecke, Mitglied im Bundesvorstand des Verbandes der Friedhofsverwalter Deutschlands e. V., stellte dar, dass sich die Friedhöfe durchaus dem gesellschaftlichen Wandel stellen. Durch eine permanente Anpassung der Leistungen und attraktive Angebote solle der Erhalt der Friedhöfe auch für die Zukunft gewährleistet werden. Der Verband der Friedhofsverwalter folgt dabei dem Konsens, dass die Würde des Menschen nicht mit dem Tod endet. Eine abschließende Meinung des Verbandes zu dem Thema Ascheteilung wurde bislang noch nicht gefunden.

Abgeschlossen wurde die Runde der Grußworte durch Christoph Windscheif vom Bundesverband Bestattungsbedarf e. V.

Als Verband, der die Interessen all jener Unternehmen vertritt, welche Produkte und Dienstleistungen rund um die Bestattung anbieten, sieht sich der Verband auch als Partner der Bestattungsunternehmen. Daher erläuterte Herr Windscheif die hohe Bedeutung einer Rechtssicherheit für ebendiese Unternehmen, Zulieferer und auch für die Hinterbliebenen. Seriosität und Professionalität der vertretenen Unternehmen sind für den Verband dabei wesentliche Garantien für den pietätvollen Umgang mit Verstorbenen und die Erhaltung der Würde der verstorbenen Menschen. Dabei vertritt der Verband eine liberale Grundhaltung und äußert den Vorschlag, den bundesweit auseinanderdriftenden Bestattungsgesetzgebungen ein verbandsübergreifendes institutionalisiertes Forum zur Konsensbildung und Koordination entgegenzustellen.

Bleiben Sie gespannt: In der nächsten Ausgabe der Bestattungswelt geht es weiter. ☺

☺ www.algordanza.com

Hören. Umsetzen. Gewinnen.



Der Bestattertag: Individuelle Lösungen für Ihren unternehmerischen Erfolg

Wenn der Dezember naht, fragen sich viele: „Wo ist nur das Jahr geblieben? Warum kämpfe ich immer noch mit den gleichen Problemen, wie im letzten Jahr und in den Jahren zuvor?“ Die Antwort ist ganz einfach: Sie haben es vermutlich verpasst, am Bestattertag teilzunehmen.

- Sie möchten Ihren Außenständen nicht ständig hinterherrennen?
- Sie wundern sich, warum Ihre Werbemaßnahmen ins Leere laufen?
- Sie ärgern sich über ungenutzten Raum und hadern trotzdem mit dem Umbau Ihrer Räumlichkeiten?
- Sie verbringen zu viel Zeit am PC, weil Ihre Software extrem umständlich ist?
- Sie stellen eine Urne mit einer Kunstblume ins Schaufenster und wundern sich, dass sich niemand angesprochen fühlt?
- Sie besuchen ungerne Ihre eigene Website, weil diese dringenden Renovierungsbedarf hat?

Wenn Sie ehrlich zu sich sind und auch nur eine dieser Fragen mit „Ja“ beantworten, dann ist es höchste Zeit, sich anzumelden, denn diese Themen und noch viele mehr werden hier direkt und praxisnah angepackt. Der Bestattertag ist die Veranstaltung, die Ihren Unternehmenserfolg nach vorne bringt und auf Ihre individuellen Herausforderungen eingeht. Besser geht es nicht. Und nicht vergessen: Das Jahr ist noch nicht gelaufen ...

☺ Infos, Termine und Anmeldung unter: www.bestattertag.de

individuell
besonders
kostengünstig

Familie HUNTEMANN
wünscht Ihnen
frohe Festtage und
für 2019 alles Gute,
verbunden mit einem
Dank für die gute
Zusammenarbeit.

SEEBESTATTUNG-
persönlich und unvergesslich

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

Zu wenig Kosten in diesem Jahr?

Ich hätte da ein paar Ideen.

Text & Grafiken:

Dipl.-Ing. Architektur Karsten Schröder

26.835,46 €

Für die Grundlagenermittlung, Vorplanung und Entwurfsplanung eines Bestattungshauses von 400 m² Bruttogrundfläche nach HOAI § 35 Abs. 1 Gebäude; anrechenbare Kosten 554.621,85 €; Honorarzone 4, Honorarsatz Mittel; Nebenkosten 3 %; inkl. MwSt.

9.466,35 €

Für die Grundlagenermittlung und Vorplanung eines Bestattungshauses von 400 m² Bruttogrundfläche nach HOAI § 35 Abs. 1 Gebäude; anrechenbare Kosten 554.621,85 €; Honorarzone 4, Honorarsatz mittel; Nebenkosten 3 %; inkl. MwSt.

5.771,50 €

Für einen innenräumlichen Entwurf im Maßstab 1 : 100, Bilder aus dem 3D-Modell, Farbkonzept, Lichtplanung und Produktbeispiele.

2.796,50 €

Für einen Ortstermin mit maßstäblichem und möbliertem Lösungsansatz, inkl. Kostenschätzung und Leitfaden.

1.725,50 €

Für einen Ortstermin mit Skizze und Leitfaden.

803,25 €

Für einen Ortstermin zur räumlichen Optimierung des Bestands.

175,00 €

Für den gedruckten Leitfaden mit Grundrisslösungen, Möbelentwürfen, Farb- und Lichtkonzepten, Erläuterungstext und exemplarischer Vorhabenbeschreibung.

119,00 €

Für eine Stunde am Telefon, nach Einsicht in die Bestandspläne.

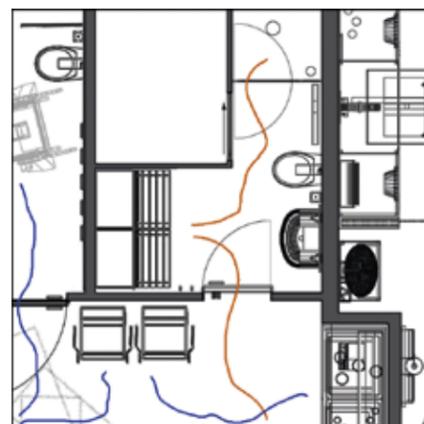
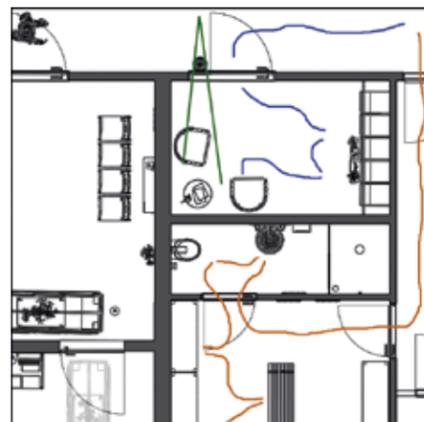
49,00 €

Für eine Vorlesung über die Grundlagen der Raumgestaltung auf einem der nächsten BESTATTERTAGE.

20,00 €

Für eine Skizze auf der BEFA.

Dies alles sind Anreize für Ihre wichtige Arbeit an der Bestellqualität. Was bestellen Sie bei Ihrem Architekten? Was wollen Sie umsetzen, für wen wollen Sie umsetzen und was passiert mit dem Umgesetzten in 20 Jahren? Geben Sie Geld aus, bevor Sie Geld ausgeben! Bitte gleich zu Beginn und lange, bevor Ihr Architekt den Bauantrag stellt. Ob es sich bei Ihrer Maßnahme um einen Umbau handelt, um eine Erweiterung oder einen Neubau auf der grünen Wiese, kaufen Sie sich rechtzeitig Rat – Rat von jemandem, der es sich leisten kann, Sie mit Ihren Visionen zum Arzt zu schicken oder zu einem Kollegen, der damit Erfolg hatte. Lassen Sie einen Experten kommen, der beherzt in die Wunden sticht, die richtigen Fragen stellt, weil er die Branche und die Rituale kennt. Sie erklären ihm Ihre Situation, und Ihre Vorstellung damit umzugehen und lassen auf sich wirken, wie er die Sache sieht.



tigen Fragen stellt, weil er die Branche und die Rituale kennt. Sie erklären ihm Ihre Situation, und Ihre Vorstellung damit umzugehen und lassen auf sich wirken, wie er die Sache sieht.

www.2plus-konzeptionen.de



Karsten Schröder
Nach einer Bauzeichnerlehre in Stuttgart und einigen Jahren in einem

Wiener Planungsbüro, studierte Karsten Schröder an der Universität Siegen Architektur. Nach einem Lehrauftrag im Fach Entwerfen trat er durch Zufall in die Bestattungswelt ein. Für diese Branche bearbeitet er in Hamburger Büro zurzeit das 198ste Projekt.

Erinnerungsdiamanten aus Haaren

Eine individuelle und einzigartige Erinnerung

Kremationsasche ist nicht mehr die einzige Kohlenstoffquelle, welche bei der ALGORDANZA die Basis für den Erinnerungsdiamanten bildet. Dieser kann nun auch aus mindestens **fünf Gramm Haaren** der verstorbenen Person entstehen. Dies ist für die Hinterbliebenen eine schöne Alternative und Ergänzung, wenn neben dem Erinnerungsdiamanten auch eine Beisetzung in Sarg oder Urne gewünscht oder gar gefordert ist.



Das entsprechende Verfahren zur Umwandlung der Kremationsasche oder der Haare in einen Erinnerungsdiamanten wurde von der Algordanza selbst entwickelt. Den Hinterbliebenen wird mit dem Diamanten eine besondere und unvergängliche Erinnerung über Generationen hinweg ermöglicht. Beauftragung und Besitz eines Erinnerungsdiamanten aus Haaren ist in allen Bundesländern Deutschlands uneingeschränkt erlaubt!



ALGORDANZA Erinnerungsdiamanten GmbH

Kemptener Str. 8
88131 Lindau am Bodensee



Gehen, wenn's am schönsten ist!



Foto: © iStock.com/AluabaStock.com

Text: Jule Baumeister

Ein kleiner, aber weiser Spruch, den wir alle kennen. Und sicher haben wir alle schon des Öfteren, wider besseren Wissens, unweise gehandelt, also auch die zwangsläufige Katerstimmung – ob mentaler oder physischer Natur – aushalten müssen.

Wenn Sie mit dem Gedanken spielen, Ihr Unternehmen zu verkaufen, widmen Sie der Wahl des Zeitpunktes die entsprechende Aufmerksamkeit – wählen Sie weise. Wenn Sie sich zu dem Entschluss durchgerungen haben, möchten Sie natürlich auch den maximalen Gewinn erzielen. Um größten Benefit aus dem Verkauf Ihres Bestattungsunternehmens herauszuholen, ist es sinnvoll es zu dem Zeitpunkt zu veräußern, wenn es am erfolgreichsten ist und am allerbesten dasteht – propper, kraftvoll und gesund.

Die Idee, das eigene Engagement langsam etwas zurückzufahren, um dann entspannt zu verkaufen um sich mit viel Geld in den verdienten Ruhestand, im Wohnmobil um die Welt schippernd, zu begeben, ist ein Fehler. Auch wenn Sie seit Jahren auf einen nahen Nachfolger hoffen und währenddessen mit halber Kraft und lustlos weitermachen – aus welchen Gründen auch immer Sie Ihr Unternehmen nicht in Topform präsentieren können, Sie werden enttäuscht werden. Ihre Erwartungshaltung und Hoffnung hinsichtlich eines Käufers und Kaufpreises werden sich nicht erfüllen, ganz sicher nicht. Wer will denn Geld in die Hand nehmen, um ein schwaches und ungepflegtes Unternehmen zu erwerben? Entweder Sie verkaufen zu einem Preis, der Ihnen deutlich zu niedrig sein wird, oder Sie finden erst gar keinen Käufer.

Ersparen Sie sich diesen Kater
Je besser Sie dastehen, je gesünder die Firma floriert, je höher der Umsatz pro Bestattung

ist, je bekannter und größer Sie sind, je imposanter Ihre Sterbefallzahlen – umso eher finden Sie einen Käufer, der dazu bereit ist, ja sogar Lust darauf hat, eine adäquate Summe für Ihr Lebenswerk zu bezahlen. Das Gefühl nach dem erfolgreichen Verkauf wird ein großartiges sein! Denken Sie daran, wie schön Erfolg ist, welche Freude und Befriedigung es bringt, wenn Sie Anerkennung erfahren. Anerkennung für Ihr ureigenes Handeln, Ihr von Ihnen erfolgreich gemachtes Unternehmen. Und jetzt stellen Sie sich vor, wie schön es ist, wenn das Ganze auch noch abschließend entsprechend gewertschätzt wird. Eine ganz klare Win-win-Situation. Sie sind glücklich, weil Ihre Erwartungen erfüllt wurden, und der Käufer ist glücklich, weil er eine intakte, mit Leben erfüllte, schöne und lukrative Firma sein Eigen nennen kann und nicht in eine Ruine fehlvestiert hat. Und jetzt stellen Sie sich vor, wie schrecklich es sein wird, wenn sich niemand für Ihr Lebenswerk interessiert, wenn man Ihnen einen Vogel zeigt bei Ihren Preisvorstellungen, wenn man darüber die Nase rümpft. Sie werden Ihren Ruhestand oder alles andere, was Ihnen vorschwebt, wenn Sie nicht mehr Bestatter sind, mit einem wirklich schalen Beigeschmack starten, den Sie auch mit einem Rollmops nicht werden abstellen können – dieser Kater wird bleiben.

Also: Gehen Sie, wenn's am schönsten ist
Wenn Sie Lust haben, rufen Sie uns an – wir helfen Ihnen, Ihr Bestattungsunternehmen aufzumöbeln. Wir kennen die Branche, wir kennen ihre Peripherie, wir wissen, worauf es ankommt. Wir bewerten Ihr Unternehmen und entwickeln gemeinsam Strategien, um es bestmöglich zu verkaufen. Ein Unternehmensverkauf ist ein langer Prozess und sollte von langer Hand geplant sein, um ebendiese Enttäuschungen zu vermeiden – beginnen Sie rechtzeitig.

www.baumeister-baumeister.de

Mobile Lautsprecheranlagen für Bestattungen



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

AHORN GRUPPE

Bestattungskultur gestalten

Ronald Dahlheimer
Direktor Unternehmensnachfolge
+ 49 172 403 12 04
ronald.dahlheimer@ahorn-gruppe.de
www.ahorn-gruppe.de



Machen Sie den ersten Schritt!



Mit uns lebt Ihr Lebenswerk weiter.

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

Wenn Sie keinen Nachfolger innerhalb der Familie finden sind wir jederzeit zu einem Gespräch zum Verkauf interessiert. Erfolgreich geführte Bestattungsunternehmen im gesamten Bundesgebiet finden innerhalb der Ahorn Gruppe eine neue Zukunft. Für ein gutes Gefühl, wenn wir Ihre Nachfolge antreten.



Etwas, das bleibt

Text: Dipl.-Kfm. Wolf Meth, Bestattercoach

Angst vor Veränderungen

Älter werden bedeutet immer weniger Hoffnung auf mehr als vielmehr die Frage, was bleibt. Erst wenn es spät – oft zu spät – ist, stellt sich die Frage: „Was

habe ich aus den vielen Jahren gemacht?“ Im Älterwerden verliert sich, obwohl das Ende nahe ist, paradoxerweise die Angst, die einen zum großen Teil das Leben steuern lässt – einen zum Hamster im Rad werden lässt, aus Angst vor der Veränderung, die einen aus dem (Hamster-)Rad fallen lassen

könnte, das einem scheinbar Sicherheit gibt, weil man es kennt und es vertraut ist. In diesem Rückblick auf das eigene Leben liegt Potential für die nächste Generation, und darüber hinaus, als Chance brach.

Überprüfung der eingetretenen Pfade

... nicht zuletzt bei den Bestattungsunternehmen. Der Zufall hat einen großen Anteil am Leben: Wer uns wann wo geboren hat, in welcher gesellschaftlichen Umgebung, prägt unsere Persönlichkeit so essentiell, dass wir

in dieser Phase bereits zum „Klon“ einer vorgegebenen Situation werden können bzw. es meist schon sind. Dass wir ein Produkt der Evolution sind, hilft uns wenig weiter. Durch die Entwicklung unseres Verstandes – eines von der Natur abgekoppelten „Betriebssystems“ – haben wir vielfach das Eingebettetsein in das Ganze verloren. Wir könnten also den Mut haben, unser „eigenes“ Leben zu leben. Leider erkennen wir die Schaltpunkte zu diesen Verzweigungsmöglichkeiten oft erst nach exakter Lebensanalyse im Rückblick. Aber ganz generell ist dies ein Thema der Vorwärtsstrategie für alle angehenden Führungskräfte und Unternehmer: Überprüft die eingetretenen Pfade – aber erfindet das Rad nicht aufs Neue! Eingetretene Pfade sind besonders in Traditionenberufen eine Herausforderung – vor allem auch in der Bestattungsbranche.

Diversifikation als Erfolgsmodell in der globalen Welt

In welchen Branchen bewegt sich wirklich etwas? Laut Forbes oder Boston Consulting u. a. bewegen sich an der Spitze der Innovationskraft immer Apple, Microsoft, Tesla, Google etc., also Branchen, die den Menschen eine Erleichterung in irgendeiner Form in ihrem Leben bringen. Aber den Trend beobachtend, stellt man fest, dass die führenden Unternehmen des Forbes-Rankings als zentrale Quelle ihrer Erfolgsstrategien die Unternehmenskultur zur Förderung von Diversifikation und dem Mut zu neuen Geschäftsmodellen sehen. So macht etwa der Einzelhandelsriese Amazon seine Gewinne heute mit IaaS-Cloud-Computing

und nicht mit dem Einzelhandel und dies ließe sich in vielen Beispielen fortsetzen.

Gilt diese Tendenz auch für den Bestattungsbereich?

Lächerlich, oder? Faktum ist, dass die Menschen gebildeter, wissender, aufgeklärter sind und immer älter werden und trotzdem ein ganzes Leben im „Hamster-Rad“ rennen, ohne sich bewusst werden zu wollen, dass das Leben nicht unendlich abläuft. Was wissen die Menschen vom Bestatter? Oft nichts – er kommt für sie im Leben kaum vor. Also kontaktieren sie ihn, wenn jemand verstirbt, um zu organisieren. Früher ging man zum Pfarrer, der aber auch im Leben präsent war – immer war man ja um das „Seelenheil“ besorgt. Professionelle Bestatter bringen zwar Rituale ein, organisieren manchmal Trauerzirkel, bleiben in ihrem Kern aber doch Organisatoren der Verabschiedung.

Denken Sie voraus

Vielleicht muss eine ganz neue Tendenz im Bestattungsbereich entstehen. Das kann auch Diversifikation sein.

Ganzheitliches Angebot

Die Kirche war über Jahrhunderte nicht nur wegen der alten Machtverhältnisse erfolgreich, sondern weil sie von der „Wiege bis zur Bahre“ einen Weg für den Menschen aufzeigen konnte. Psychotherapeuten, Mediatoren, Lifecoaches u. a. übernehmen vielfach diese Funktionen – ein Zeichen dafür, dass die Menschen Orientierung suchen, auch wenn die Individualisierung der Main-

stream ist. Doch viele Menschen verlieren sich darin.

Wo kann der Bestatter hier ansetzen – mit einem Shift zurück mehr ins Leben und nicht nur allein als der Handwerker am Grab?

Was dem Kunden Unbehagen schafft

Gerade das Festhalten am traditionellen Angebot, das die Menschen bei den gegebenen gesellschaftlichen Verhältnissen mangels Alternativen oft verständnislos annehmen, schürt das Misstrauen der Kunden, für Nicht-als-wertvoll-Empfundenes hohe Preise zahlen zu müssen.

In jeder Branche gibt es „Zusatzverkauf“, der vom Bestatter nur zögerlich eingebracht wird – um ja nicht in den Verdacht zu kommen, den Kunden abzocken zu wollen. Ist es nicht Zeit, den Wert unseres Lebens neu zu denken und damit auch den Abschied daraus?

Produkt-/Leistungsmarketing

Wir können die Menschen nicht nur fragen, was sie wollen – sie erwarten alternative Vorschläge. Das ist Produkt-/Leistungsmarketing!

So machen es die globalen Großen – Sie meinen: „Nicht vergleichbar“? Zur Veränderung gehört Mut.

meth@meth-consulting.com
und +49 170 8320787

Wolf Meth, NLP-Trainer und Diplomkaufmann,
Unternehmensberater, seit 15 Jahren Bestattercoach,
Zusatzangebot: www.asche-glas-koerper.com

Ein Stück Ewigkeit

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

2-3 Gramm Asche verschmelzen unsere Künstler bei 1300 Grad in Glas, greifbar für den Hinterbliebenen, wenn das Loslassen zur Qual wird – ein Zeitfenster über das Leben hinaus. Sehen Sie verschiedene Mustersteine und Schmuckanhänger auf www.asche-glas-koerper.com.

Dienen Sie Ihren Kunden nachhaltig mit dem Verkauf dieses besonderen Erinnerungstücks.

Einkaufspreis für Bestatter ab 198.- netto

KONTAKTADRESSE Deutschland - Wolf METH - Am Stein 8 - 97080 Würzburg - info@asche-glas-koerper.com
T: +49(0)931 8806 20 80 - M: +49(0)170 832 0787 - FAX: +49 3212 99 16 324
VERTRAGSPARTNER: METH-CONSULTING & HANDELS GmbH - Trattnerhof 2, Top 205 - 1010 Wien - UID: ATU43693605 - Foto: ©TJefferson - Fotolia.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.

Vorteile des Foliensarges:

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

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

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

Onlineshop für Marketingprodukte – was ist das denn?

Probieren Sie's aus! Bestatterspezifische Marketinginstrumente zu überschaubaren Preisen.

Text: Jule Baumeister

Marketing fängt bei dem allerersten Gedanken an die Außenwirkung an und hört eigentlich nirgendwo auf – Marketing geht also ganz klein los und nach oben ist das Ende offen.

Irgendwo sollte man anfangen sich zumindest mal darüber im Klaren zu sein, dass man nach außen wirkt und das natürlich auch bestmöglich tun will – denn nur so kommen potenzielle Kunden auf die Idee bei Ihnen womöglich einen Auftrag zu platzieren.

Heutzutage sind Sie Lichtjahre davon entfernt, das Geschäft einfach so laufen lassen zu können – Ihre Kunden kommen nur noch in seltenen Fällen zu Ihnen, weil das Oma und Uropa schon getan haben – Kunden kommen zu Ihnen, weil sie sich bewusst für Sie und gegen einen Konkurrenten entscheiden. Das heißt, Sie müssen den Kunden für sich gewinnen.

Wie machen Sie das? Indem Sie für den Kunden sichtbar werden. Zeigen Sie sich und klappern Sie, was zu Ihrem Handwerk gehört.

Fangen Sie damit an sichtbar zu sein. Hinterlassen Sie positive Emotionen. Werden Sie sich darüber klar, wie wichtig Marketing ist, was Sie damit erreichen können und wie zunehmend wichtig es zukünftig sein wird sich am Markt zu behaupten. Fangen Sie doch einfach klein an, um ein Gefühl dafür zu bekommen.

Natürlich kostet Marketing Geld. Und wenn man sich nicht vorstellen kann, was das eigentlich soll und ob es wirklich etwas bringt, fällt es natürlich schwer zu investieren.

Oder ergänzen Sie Ihre bestehenden Marketingmaßnahmen durch weitere Werkzeuge zur Sichtbarkeitssteigerung.

Wir haben Ihnen eine Auswahl an Marketinginstrumenten zusammengestellt, die für kleines Geld zu haben sind.

Von der Anzeigenserie, die mit Ihrem Logo und Kontaktdaten individualisierbar ist, über kleine Ratgeberbroschüren zu unterschiedlichen Themen sowie einzelne Internetbausteine bis hin zum Erklärfilmchen für Ihre Website.

Die Produkte sind ideal als Erstestieg ins eigene Marketing oder als kleine schnelle Ergänzung zu Ihren großen Marketingstrategien. Probieren Sie's aus. Wirksam, schnell unkompliziert und preiswert

shop.erasmus1248.de/shop





NEU!
Befüllbarer Armschmuck mit
Patentverschluss + Laserung



**Erinnerungsschmuck
Fingerprintschmuck**



Made in Germany
zeitlose Designs
schnelle Lieferzeiten
einfache Handhabung

nano
lifelines

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

nano
Secret



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 2019.



unter allen wipfeln ist ruh.

RuheForst Hohenstein im Rheingau-Taunus-Kreis eingeweiht

Mit einem ökumenischen Gottesdienst ist der RuheForst Hohenstein am Donnerstag den 4. Oktober eingeweiht worden. Der aktuell siebte RuheForst in Hessen liegt damit im direkten Einzugsbereich von Wiesbaden und Frankfurt. Auf etwa zehn Hektar Fläche kann man sich jetzt in einem natürlichen Wald bestatten lassen. Der erste Abschnitt umfasst etwa 2,3 ha, wie Bürgermeister Daniel Bauer erklärte. Schon zur Zeit der Kelten seien auf diesem Höhenrücken Bestattungen vorgenommen worden. Schon jetzt habe es zwei Beisetzungen im RuheForst gegeben. Jost Arnold, Geschäftsführer der RuheForst GmbH freute sich über die Schönheit und Lage dieses RuheForstes. "Nicht nur der direkt angrenzende Wanderparkplatz, sondern auch die nahezu ebene Plateaulage wird den Besuchern sehr entgegenkommen. Wir erleben es immer häufiger, dass Interessenten mehrere Bestattungswälder besuchen und sowohl die Preise, wie auch die Lage der einzelnen Friedhöfe vergleichen. Von daher kann ich der Gemeinde zur Gestaltung der Fläche wie auch zu den moderaten Preisen nur gratulieren. Für diesen RuheForst werden sich die Menschen interessieren." Der evangelische Pfarrer Jürgen Noack und sein katholischer Kollege Martin Meuser erinnerten in ihrer Andacht daran, dass viele Menschen mit schwerem Herzen hierher gehen werden. Aus Bestattungen in solch stimmungsvoller Umgebung könne jedoch auch Trost und Zuversicht geschöpft werden. „Alles ist vergänglich und jedes Samen Korn muss derben, um neues Leben zu bringen“, so Noack. Gemeinsam segneten Sie die den RuheForst.



Weitere Informationen zum RuheForst Hohenstein unter www.ruheforst-hohenstein.de

RuheForst Standorte in Deutschland

Weitere Informationen erhalten Sie unter den angegebenen Internetadressen.

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



RuheForst. Ruhe finden.



Westhelle Köln GmbH
 Bestattungsbedarf · Särge · Dekorationen

5-teiliges Stelen-Schachtelsystem BABUSCHKA

NEU jetzt auch passende Leuchter



formschön, modern, leicht, praktisch und vielseitig in seinen Möglichkeiten · erhältlich in allen RAL-Farben, Acryl-Glas, verschied. Dekoren · NEU Beton-Optik u. v. m · ideal für den einfachen, leichten und schnellen Transport und Aufbau (Einzelteile zwischen 1,9 und 7 kg) · 5-teilig und ineinander schachtelbar · verschiedene Aufsätze wie Windlicht, Rednerpult-Aufsatz, runde und/oder eckige, herzförmige, beleuchtete Aufsatz-Platten, Bildträger, Wasserschale etc. · NEU gleiches System passende Leuchter

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

Stellenanzeige

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt eine/n Mitarbeiter/in mit Berufserfahrung im Bestattungsgewerbe für ein Institut im Münsterland (PLZ 48...). Auf Wunsch wird eine Betriebswohnung gestellt.

Ihre Aufgaben umfassen: Betreuung und Beratung von Angehörigen inkl. Vorsorgegespräche, Bürotätigkeiten zur allgemeinen Auftragsbearbeitung, Führen von Mitarbeitern, Abwicklung der Formalitäten bei Behörden und Ämtern, Erstellung von Trauerdruck und Traueranzeigen, Übernahme von Bereitschaftsdiensten

gewünschtes Bewerberprofil: empathisch und diskret, zuverlässig, verantwortungsbewusst, verbindlich und gewissenhaft, teamfähig, gepflegtes und freundliches Auftreten, psychisch und physisch belastbar, gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift

gewünschte Ausbildung/Qualifikation: kaufm. Ausbildung, Bestattungsfachkraft (m/w), Geprüfte(r) Bestatter(in), Bestattermeister(in)

Ihre Bewerbung senden Sie bitte an:
 Agentur Erasmus A. Baumeister e.K.
 Neusser Straße 617-621, 50737 Köln,
 gerne per Mail an: ah@erasmus1248.de

ESCHKE

Bestattungsfuhrwesen
 Familienbetrieb in 4. Generation seit 1910

Ihr
 Dienstleister
 aus Berlin



Das Jahr neigt sich dem Ende und wir möchten uns bei unseren treuen Kunden und fleißigen Mitarbeitern bedanken.

Wir wünschen allen ein schönes Weihnachtsfest und freuen uns auf ein neues, erfolgreiches Jahr 2019!

www.bestattungsfuhrwesen.de

sofort verfügbar!



46,900 €
zzgl. MwSt.

Bestattungswagen Mercedes Vito 114 CDI in Indiumgrau metallic
Neuwagen mit hochwertigem Ausbau, 2 Bahnen-Technik und Automatikgetriebe
Weitere Informationen zu diesem und vielen weiteren Modellen auf www.bestattungswagen-wolf.com

BESTATTUNGSWAGEN WOLF OHG - VOM BESTATTER FÜR BESTATTER

WOLF OHG
+49 170 7722320

Südstraße 5-7
57632 Eichen

info@bestattungswagen-wolf.com
www.bestattungswagen-wolf.com



HANDELSAGENTUR MARTIN PLAUMANN



MIETFAHRZEUGE*

*AB 80 EURO/TAG

IHR HANDELSPARTNER FÜR
Bestattungswagen, Mietfahrzeuge, Finanzierung
Ankauf von Bestattungsfahrzeugen.

Kaufen und verkaufen Sie kein Bestattungsfahrzeug
ohne Angebot von uns!

Wir wünschen Ihnen frohe
Weihnachten & ein glückliches
neues Jahr 2019.

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



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

wormstall
BÜROTECHNIK

EIN MEHRWERT FÜR JEDES
BESTATTUNGSINSTITUT

Professioneller
Trauer- und Bürodruck:

- Drucken
- Scannen
- Kopieren
- Faxen (optional)
- Trauerdruck

Intelligent, innovativ
und einfach zu
bedienen.

Andreas Wormstall Bürotechnik
Mehr Infos: ☎ + 49 (0)2374/4042

wormstall

“ EIERLEGENDE
WOLLMILCHSAU 2.0

Jetzt: **24h Vor-Ort-Service!**
(Gültig mit Servicevertrag)



www.trauerdruck-wormstall.de

SEEBESTATTUNG

Der maritime Abschied in Nord- & Ostsee

Sylt | Warnemünde

Nordstrand | Wismar | Rügen | Usedom



©nordpunkt-Werbeagentur

- ⚓ Erfahrung seit mehr als 20 Jahren
- ⚓ eigene Flotte an 6 Standorten
- ⚓ stilvolle und komfortable Räumlichkeiten
- ⚓ maritime Trauerfeiern für bis zu 100 Gäste (standortabhängig)
- ⚓ auch anonyme & stille Seebestattungen möglich
- ⚓ Gastronomie und Service an Bord

www.seebestattung-adlerschiffe.de

ADLER-SCHIFFE

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

TERMINE

MESSEN

30.03.2019
FORUM BEFA, Hamburg

26.-28.04.19
PAX, Giessen

10./11.05.2019
LEBEN UND TOD, Bremen

15./16.05.2019
REUTLINGER FRIEDHHOFSTAG,
Reutlingen

24./25.05.2019
PIETA, Dresden

BESTATTERTAG INTENSIV

28.11.2018 Hamburg
07.12.2018 Nürnberg
23.01.2019 Saarbrücken
13.02.2019 Kassel
13.03.2019 Schwerin

Anmeldung und weitere Informati-
onen unter www.bestattertag.de

WORKSHOP LAVABIS
BESTATTUNGSKOSMETIK

Weitere Informationen unter
www.lavabis.de

INSERENTEN

2 Daxecker Sargerzeugung
www.daxecker.at

53 Messe Dresden Pieta
www.messe-dresden.de

5 Bestattertag
www.bestattertag.de

7 Lavabis GmbH
www.lavabis.de

9 Seebestattungs-Reederei Albrecht
www.seebestattung-albrecht.de

10 PaxMare Seebestattungsreederei
der Hammonia GmbH
www.seebestattungen-paxmare.de

11 ikt Lenz GmbH & Co. KG
www.natururme.de

12 Reederei H. G. Rahder GmbH
www.seebestattung-buesum.de

13 Adelta.Finanz AG
www.adeltafinanz.com

15 Auto Förster GmbH
www.foerster-bewa.de

17 Reederei Huntemann GmbH
www.reederei-huntemann.de

19 Algordanza GmbH
www.algordanza.com

21 Linn Sprachverstärker
www.linn-sprachverstaerker.com

21 Ahorn AG
www.ahorn-ag.de

22 Meth-Consulting & Handels GmbH
www.asche-glas-koerper.com

23 VKF Foliensarg | BioSeal
www.foliensarg.de

24 Nano Solutions GmbH
www.nanogermany.de

25 Adelta.Finanz AG
www.adeltafinanz.com

26 Ruheforst GmbH
www.ruheforst.dee

27 Westhelle Köln GmbH
www.westhelle-koeln.de

27 Eschke Bestattungsfuhrwesen
GmbH & Co. KG
www.bestattungsfuhrwesen.de

28 Bestattungen Wolf OHG
www.bestattungen-wolf.de

28 Wormstall Bürotechnik
www.trauerdruck-wormstall.de

29 Handelsagentur Martin Plaumann
www.handelsagentur-plaumann.de

29 Adler-Schiffe GmbH & Co. KG
www.adler-schiffe.de

30 Ralf Krings Licht & Leuchter
www.licht-leuchter.de

31 Pludra Frankfurt GmbH
www.pludra.de

32 Rapid Data GmbH
www.rapid-data.de

BEILAGEN

Erwin SUCHAN
Bestattungsbedarf-West
www.bestattungsbedarf-west.de

FOREVENT GmbH
www.forum-bestattung.de

SARGEXPRESS GmbH
www.sargexpress.de

Wir suchen abgeschriebene Bestattungswagen

Baujahre 1965 bis 2000 (auch in schlechtem Zustand) für den Export oder Museum – nicht fahrbereit. Großvolumige Motoren/ohne KAT kein Problem. KFZ ab Baujahr 2000 in kommissionsweisem Verkauf. Leihwagen zur Überbrückung möglich!

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

Bestattungsunternehmen zu verkaufen

Alteingesessenes Bestattungsunternehmen
im PLZ Kreis 90xxx zu verkaufen.

Baumeister & Baumeister
Telefon: 089 - 97337608
www.baumeister-baumeister.de



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
e-mail: 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



URNEN



BESTATTUNGS-
WÄSCHE



TECHNIK



Danke
für ein erfolgreiches Jahr 2018.
Das ganze Team
wünscht Ihnen frohe Weihnachten
und einen guten Rutsch
ins neue Jahr 2019.

Wir freuen uns auf weiterhin
gute Zusammenarbeit
und sind immer gerne
für Sie da.

Thomas Pludra
Uwe Teske
Christian Pludra
Olaf Kluge
Frank Kuhlmann
René Schmitz Emmel Trauerpapiere
Robert Emmel Trauerpapiere
Thomas Köhler
Thomas Zimmer

ZUBEHÖR



FRIEDHOFS-
TECHNIK

INFINITY HOME



TRUHEN
& SÄRGE

TRAUERPAPIERE



DEKORATION



www.pludra-shop.com



Online
erfolgreicher
sein:
webtool.de

Mut zum Kurswechesel.