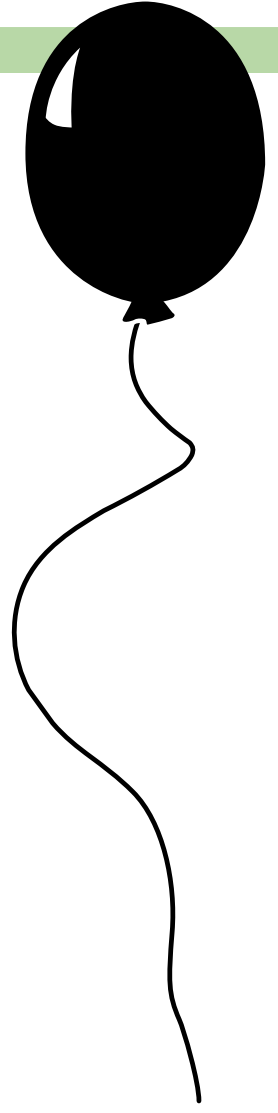




# BESTATTUNGSWELT

Das Fachblatt für die Bestattungsbranche  
Ausgabe 04.2019



*Eines ist so wichtig wie's andere:  
rechtzeitig zufassen und rechtzeitig  
loslassen können.*

Nikolaus von Kues

Der richtige Zeitpunkt für  
die richtige Entscheidung.





# BESTATTERTAG

hören. umsetzen. gewinnen.



# BONN

# 18.09.2019

MITTWOCH  
09:00 – 16:30 UHR

UNIVERSITÄTSCLUB BONN  
KONVIKTSTRASSE 9  
53113 BONN



• Social Media für Bestattungsunternehmen

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



• Dramatische und schnelle Veränderung des Bestattungsmarktes, wie können Bestattungsunternehmen reagieren?  
• Optimierung der Bestattungsrechnung  
• Verkaufspsychologie für Bestatter – mehr Umsatz pro Auftrag



• Kein Konzept ohne geschulte Mitarbeiter



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



• Die Schaufensterausstellung als entscheidendes Element eines ganzheitlichen Marketingkonzeptes



• Bestattersoftware, maßgeschneidert



• Innovative Ideen & hochwertige Qualität für den Bestattungsbedarf – seit Generationen



• Die Diamantbestattung – eine gefragte Alternative zu traditionellen Bestattungsformen

Teilnahmegebühr: 49,- EUR pro Unternehmen

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

MITTWOCH 09.10.2019 MTTWOCH 27.11.2019  
STUTT GART BREMEN



## Liebe Leserin, lieber Leser,

aller guten Dinge sind vier. Dies gilt jedenfalls für die Branche ab September. Am besten jetzt schon notieren: Der Bestattertag beendet seine kleine Sommerpause. Ab kommendem September nimmt er mit insgesamt vier Terminen für die bevorstehenden Herbst- und Wintermonate im laufenden Jahr wieder Fahrt auf. Die Veranstaltungsorte sind bundesweit auf alle Regionen verteilt: von Westen nach Süden und von Norden nach Osten. Den Anfang macht Bonn, danach folgen Stuttgart, Bremen und Magdeburg.

Herzlich willkommen sind alle, die ihren unternehmerischen Erfolg optimieren möchten, sowie Existenzgründer. Falls Sie persönlich verhindert sein sollten, melden Sie gerne Ihre Mitarbeiter für den Bestattertag an. Die praxisnahen Vorträge der erfahrenen Referenten beziehen sich auf alle Bereiche, die für ein Bestattungshaus relevant sind. Der individuelle Rahmen ermöglicht den Teilnehmern einen offenen und konstruktiven Austausch mit den Experten.

Es ist doch ein gutes Gefühl, dass man aktiv für die Bereicherung des eigenen Unternehmens sorgen kann. Weitere Informationen zu den Terminen und Inhalten finden Sie auf [www.bestattertag.de](http://www.bestattertag.de).

Herzlichst

Ihr BestattungsWelt-Team

**Britta Schaible**  
Redaktion

**Nicola Tholen**  
Projektleitung



**Erinnerungschmuck + Objekte**  
befüllbar + mit Patentverschluss

**Made in Germany**

zeitlose Designs  
schnelle Lieferzeiten  
einfache Handhabung  
schneller Einstieg

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



**Fingerprintschmuck**  
Finger, Babyhände + Füße, Pfoten, Handschrift, ...

**Neu!**



**nano** Secret

**nano** Lifelines





8

**Sechs Jahrzehnte im Dienst am Menschen** Die BW im Gespräch mit Sascha Schermert



12

**Unerwartet und doch so naheliegend** Jule Baumeister



18

**Der Erinnerung einen besonderen Ort geben** Trauerkultur, die ihresgleichen sucht: der Ewigkeitsbrunnen

BEITRÄGE

- 3 Editorial
- 6 **Es ist wieder so weit!**  
Erasmus A. Baumeister
- 8 **Sechs Jahrzehnte im Dienst am Menschen**  
Die Bestattungswelt im Gespräch mit Sascha Schermert vom Limburger Bestattungshaus Jakob Ehmann
- 10 **Der Himmel weint für Niki Lauda**  
Beerdigung von Niki Lauda  
Hans-Joachim Frenz
- 12 **Unerwartet und doch so naheliegend**  
Jule Baumeister, Baumeister & Baumeister
- 14 **Die Zentrale**  
Das Herz Ihres Unternehmens  
Dipl.-Ing. Architektur Karsten Schröder
- 16 **Maßgeschneiderte Lösungen schaffen Platz fürs Kerngeschäft**  
Rapid Data GmbH
- 18 **Der Erinnerung einen besonderen Ort geben**  
Der Ewigkeitsbrunnen auf dem Hagener Friedhof Delstern
- 19 **Einstieg light: Bestattungsvorsorge**  
Wie Sie Ihre Kunden behutsam, aber nachhaltig mit diesem Thema konfrontieren.
- 20 **Japan**  
Die besondere Bestatterfachreise 2020 mit Programmviefalt
- 22 **Ein schönes Gefühl ...**  
... auf der Gewinnerseite zu stehen.  
Die Prämie Gewinner der ADELTA.FINANZ AG
- 23 **Lesenswert**  
Der BW-Buchtip
- 26 **Termine/Inserenten**

IMPRESSUM

<b>Herausgeber</b> Agentur Erasmus A. Baumeister e.K. c/o Verlag Bestattungswelt Ltd Neusser Straße 617-621 50737 Köln	<b>Redaktionsanschrift</b> Verlag Bestattungswelt Ltd Jakob-Esser-Platz 2 50354 Hürth Telefon: 02233 628 328 info@bestattungswelt.com	<b>Chefredaktion und Projektleitung</b> Britta Schaible Nicola Tholen	<b>Gestaltung</b> Florian Rohleder	Für unverlangt eingesandte Manuskripte, Bilder, Bücher und sonstige Unterlagen wird keine Gewähr übernommen.	Bei Preisausschreiben der Redaktion ist der Rechtsweg ausgeschlossen.
<b>Geschäftsführung</b> Hans-Joachim Frenz	<b>Erscheinungsweise</b> zweimonatlich	<b>Nächster Anzeigen-/Redaktionsschluss</b> 30.08.2019	<b>Copyright</b> Verlag Bestattungswelt Ltd.	Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben nicht unbedingt die Meinung der Redaktion oder des Verlags wieder.	Es gelten die Mediadaten vom 01.01.2019. € 7,50



# unter allen wipfeln ist ruh?

## 5 Jahre RuheForst Klosterhof Grabhorn

Am Freitag den 24. konnte die Familie Kaempfe bei schönstem Maiwetter zahlreiche Gäste zum Jubiläum des RuheForstes Klosterhof Grabhorn begrüßen. Z.B. Landrat Sven Ambrosy und Bürgermeister Andreas Meinen, Jost Arnold als Geschäftsführer der RuheForst GmbH sowie Vertreter der Landwirtschaftskammer Niedersachsen, zahlreiche Bestatter und Unterstützer des RuheForstes Klosterhof Grabhorn.

„Es ist ein Erfolgsmodell“, sagte Hartmut Kaempfe. Gemeinsam mit seiner Familie betreibt er seit fünf Jahren auf dem Klosterhof Grabhorn einen RuheForst. Dieses Jubiläum wurde mit einer Andacht mitten im Wald und mit vielen Gästen gefeiert. Pfarrerin Annemarie Testa-Klaaßens und Diakon Klaus Elfert sprachen über das Leben und Sterben, den Tod und über Gott. Das Gefühl der Geborgenheit im Wald, mit seinem ständigen Werden und Vergehen, was nicht zuletzt in der ganzen Ökologie dieses Lebensraumes zu erkennen ist. Gemeinsam sangen alle Anwesenden von Bäumen im grünen Kleide, vom Schall des Vogelgezwitschers und der schönen Gärten Zier.

Mehr als 1000 Menschen haben sich schon einen Platz oder einen Baum als Grabstätte in dem 14,5 Hektar großen RuheForst reserviert. „Wir haben Vorsorgeverträge aus ganz Deutschland vorliegen“, berichtete Kaempfe. Gerade auch Urlauber bestaunen die Anlage, die nur wenige Kilometer von der Nordsee entfernt, eingebettet in die weite Geestlandschaft der Friesischen Wehde, liegt.

Der RuheForst Klosterhof Grabhorn wird um sieben Hektar erweitert. Hierzu wurde anlässlich dieser Feier eine zweite Andachtsplatz an einer der schönsten Stellen im Wald eingeweiht.



### 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-badaraisen.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-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.



# Es ist wieder so weit!

Text: Erasmus A. Baumeister

**Gute anderthalb Jahre habe ich nicht mehr über meine direkten Vor-Ort-Erlebnisse im großen deutschsprachigen Bestattungsuniversum geschrieben.**

Nach wie vor erlebe ich auf 120.000 Kilometern jährlich und wöchentlich mit 10–15 Besuchen in Bestattungsunternehmen großartige Menschen. Ich sehe superhübsche kleine Unternehmen mit einer perfekten Kundenorientierung. Ich betrete beeindruckende Neubauten, die deutlich mehr Dienstleistungen bieten, als eine Hinterbliebenenfamilie sich vorstellen kann. Ich treffe außergewöhnlich erfolgreiche Unternehmer, die sich trotz des Erfolges immer weiterentwickeln. Ich führe viele fruchtbare Gespräche zur Zukunft der Bestattungskultur. Ich lerne neue Generationen und hochmotivierte Auszubildende kennen. Ich bringe jeden Tag meine Erfahrung in persönlichen Gesprächen, Telefonaten und digitalen Kontakten in diese Branche ein. Ich lerne jeden Tag dazu, so dass sich mein Gesamtbild permanent erweitert. Ich fühle mich sehr wohl in der deutschen Bestattungswelt. Ich sehe für die nächsten Jahrzehnte noch ungeahntes Entwicklungspotential. Ich bin weiter unterwegs, vielleicht bald 140.000 Kilometer. Ich muss mir jetzt mal wieder ein paar Erlebnisse von der Seele schreiben.

Vor einigen Wochen kam ich in ein Bestattungsunternehmen, nachdem ich den Inhaber auf einer Veranstaltung kennen gelernt hatte. Ein Ladenlokal in bester Lage, Hauptstraße, Hauptdurchgangsstraße und Haupteinkaufsstraße. Nach einer netten Begrüßung, wir kannten uns ja, nahm ich an einem Tisch Platz, wie immer auch der Platz, an dem die Kunden dieses Unternehmens sitzen. Eine Kundin kam rein, so dass ich in Ruhe Zeit hatte mich umzusehen. Di-

rekt an der gegenüberliegenden Wand war ein Regalsystem aufgebaut. Vitrinenelemente, asymmetrische Regalfächer, große und kleine Schubladen. Aha, also wurde zuhause vor Jahren renoviert und die Ex-Möbel dürfen jetzt das Unternehmen schmücken. Aber noch stärker als dieser Designklassiker beeindruckte mich die millimetergenaue Füllung dieses Aufbewahrungssystems. Die gesamte Bandbreite der abgelaufenen Unterhaltungselektronik zwischen 1980 und 2000 wurde tetrisgleich und fugenlos präsentiert. Zwei VHS-Videorekorder, die habe ich seit 20 Jahren nicht gesehen, diverse CD-Player, Röhrenfernsehgeräte und verschiedene mehrstöckige Stereoanlagen mit den passenden Boxen dazu zeigten mir die Pracht vergangener Entertainment-Generationen. Ich vermisste eine Atari-Spielekonsole, aber die konnte ja gut konserviert in einer der Schubladen schlafen. Diese kleine Zeitreise wurde durch eine perfekt beschriftete VHS-Kassetten-Bibliothek gekrönt. Rocky I–IV, Zurück in die Zukunft, Die Dornenvogel, Rambo 1 & 2, verschiedene James-Bond-Klassiker, Peter Maffay in Concert, Die unendliche Geschichte, Pretty Woman und Kevin – Allein zu Haus, ja einfach alles, was man so im Zugriff haben muss, war vorhanden. Ich fragte mich, was dieses Museum mit der zeitgemäßen Bestattungsdienstleistung 2019 zu tun hat. Es kann doch nicht sein, dass der zu Hause aussortierte Ramsch an dem Ort aufgebahrt ist, an dem die Grundlage zur finanziellen Existenz erarbeitet wird. Die Kunden, die Hinterbliebenen, die im vierstelligen Bereich beauftragen und zu Recht eine individuelle Leistung erwarten, können doch nicht im heimischen Rumpelkeller beraten werden. Der Bestatter kam wieder zu mir und wir sprachen ausführlich über seine unternehmerischen Ziele, den Status quo

des Unternehmens und natürlich beleuchteten wir den, wie überall, vorhandenen Wettbewerb. Nach fast 2 Stunden hatte ich alle Informationen, um diesem Bestattungsunternehmen ein individuelles Angebot für die Entwicklung der Marketinginstrumente und der Konzeption zu machen, die notwendig sind, um die gerade definierten Ziele zu erreichen. Es war wirklich ein sehr fruchtbares Gespräch, und hier war nicht nur auf Grund des minderqualitativen Wettbewerbs einiges möglich. Ich traute mich jetzt das Gespräch auf den Elektronikschrott zu bringen. Der Bestatter sagte nichts, seufzte tief und lange, guckte nach unten, stand auf und sagte zu mir: „Kommen Sie mal mit.“ Ich lief hinter ihm her in den privaten Teil des historischen Hauses. Er öffnete eine große, schwere Tür, knipste das Licht an und ließ mich eintreten. Ein sehr großer und auch hoher Raum mit komplett verdunkelten Fenstern. Gegenüber der Tür ein bestimmt sechs Meter breites und drei Meter hohes prall gefülltes Regal.

Nur was war hier so ordentlich archiviert? „12.000 Schallplatten, Vinyl“, sagte der Bestatter ...

Nur was war hier so ordentlich archiviert? „12.000 Schallplatten, Vinyl“, sagte der Bestatter mit einer präsentierenden Armbeugung. Mit großem Abstand zum Regal standen drei verschiedene Schallplattenspieler, von historisch bis High End und ultrateuer, auf ungefähr ein Meter hohen massiven Natursteinquadern. Am anderen Ende des Raums sah ich einen eingesessenen großen englischen Chesterfieldssessel. Ich stand mitten in einer riesigen Leidenschaft, die schon seit Jahrzehnten wahren musste. Der Bestatter erzählte mir, dass er seit seiner Jugend Schallplatten sammle. Seine Augen strahlten, er war aufgeregt, er erzählte. Ich hörte zu. Ich bewundere so etwas, ich liebe es, wenn man sich begeistern kann, es war wunderschön diese Leidenschaft zu spüren. Der Bestatter hatte mir seine ganz eigene Welt gezeigt. Nachdem sich seine Aufregung etwas gelegt hatte, erfuhr ich den Zusammenhang zwischen diesem einmaligen



Schatz und der Giftmülldeponie im Beratungsraum. Die ganze Region kenne seine Leidenschaft, so der Bestatter. Bei jeder dritten Bestattung landeten die Schallplatten, die im Zuge der Haushaltsauflösung von Opa gefunden werden, als Geschenk bei dem Bestatter. Das Meiste sei wohl nicht so spannend, aber hin und wieder sei auch mal etwas Besonderes dabei. Die Platten, die er nicht brauche, schenke oder verkaufe er anderen Sammlern. Ich verstand das, nickte, aber das erkläre noch nicht den Toshiba-, Pioneer-, Sony-, Panasonic- und Philips- Friedhof vorne in der Firma. „Leider, leider bringen mir die Hinterbliebenen auch die entsetzlichen Hifi-Anlagen und den ganzen Kram mit. Sie halten das immer für viel wertvoller als die Schallplatten. Ich bringe es nicht übers Herz diese Geschenke abzulehnen.“ Er blickte mich an, und sein Blick suchte meine Bestätigung. Ich konnte ihn durchaus verstehen, fragte dann aber, warum das Zeug dann in der Beratung stehen müsse. Die Antwort war eindeutig. Die Angehörigen würden ja Wochen und Monate nach der Bestattung immer noch mal vorbeikommen, und die sollten ja sehen, dass die Geschenke geschätzt werden. Ich verstand das System. Alte Geschenke wurden durch die neueren ersetzt, und so drehte sich das Sortiment der Präsentation im Beratungsraum immer weiter. Ein Teufelskreis. Ich setzte zu einem Monolog über zeitge-

mäße Dienstleistungsqualität in der Bestattungsbranche im Jahre 2019 an. Dass der Bestatter seine Leistungen für 2.000, 3.000, 4.000, 5.000 Euro verkaufe, und dass eben auch das Erscheinungsbild dieser Qualität und diesem Preisniveau entsprechen müsse. Der Bestatter würgte mich ab, weil ihm das natürlich komplett klar war.

„Herr Baumeister, Sie haben es geschafft.“

Morgen schmeiß ich den Trödel raus, meine Frau wird Sie lieben.“ Ein Bestattungsunternehmen bringt seinen Kunden nicht die notwendige Wertschätzung durch die Präsentation unsäglicher Geschenke entgegen, sondern durch eine perfekte Leistung mit entsprechender Qualität.

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

**LAVABIS®** Hygiene Online [www.lavabis.de](http://www.lavabis.de)

Bestatterbedarf	Desinfektion und Reinigung	Hygienebekleidung
Bestattungskosmetik	Embalmungs-Geräte und Instrumente	Praktische Sets
Chirurgische Instrumente	Embalmungs-Produkte	Wasch- und Seiertische

Bestatterbedarf für hygienische Versorgung der Verstorbenen rund um die Uhr unter [www.lavabis.de](http://www.lavabis.de) online bestellen - europaweite Lieferung.

LAVABIS GmbH · Steilshooper Allee 49 · 22309 Hamburg  
 ☎ +49 40 46655525 · 📠 +49 40 46655527 · info@lavabis.de





Foto: © Bestattungshaus Jakob Ehmann

# Sechs Jahrzehnte im Dienst am Menschen

Die Bestattungswelt im Gespräch mit Sascha Schermert aus Limburg an der Lahn

**Tradition, Vertrauen und Kompetenz: Sie bilden das Fundament vom Bestattungshaus Jakob Ehmann in Limburg an der Lahn. Im schönen Hessen entstand bereits im Wirtschaftswunderjahr 1959 ein seitdem weithin renommiertes Traditionsunternehmen. Sascha Schermert hat uns verraten, wie eine große Geschichte Hand in Hand mit der Moderne gehen kann.**

Text: Nicola Achterberg

Herr Schermert, Sie sind 42 Jahre alt und leiten mit Ihrem Vater ein erfolgreiches Bestattungsunternehmen, das fest in Familienhand ist. Welche Geschichte bringen Sie mit? Schon Jahre bevor wir das Bestattungshaus Jakob Ehmann übernommen haben, hatten wir bereits eine Filiale in Elz. Dann stellte sich für den Vorbesitzer unseres heutigen Unternehmens die Frage nach einem Nachfolger und er wollte es keinem geben außer uns. Und wir haben das geschichtsträchtige Bestattungshaus Jakob Ehmann sehr gerne übernommen!

Bei Ihnen arbeiten zwei Generationen derselben Familie im Unternehmen. Welche Vorteile haben Sie dadurch? Familie ist einfach unersetzbar und das ist auch im Beruf so. Wo angestellte Mitarbeiter vielleicht auch mal sagen würden, wir haben Feierabend, da macht die Familie weiter. Was ist Ihnen im direkten Kontakt mit den Menschen, die zu Ihnen kommen, wichtig? Mir ist es wichtig, dass die Menschen rückblickend mit einem Lächeln im Gesicht an unsere Zusammenarbeit denken. Jeder hier

im Haus hat seine eigene Art, mit Trauernden umzugehen. Im Nachgang höre ich oft, dass meine ruhige und besinnliche Art Hinterbliebenen gutgetan hat. Bei allem, was die Menschen gerade durchmachen, wenn ein Todesfall eingetreten ist, möchten wir dafür sorgen, dass es ihnen ein wenig besser geht.

Worin sehen Sie Ihre Hauptaufgabe als Bestattungsunternehmer? Das kann ich gar nicht so genau sagen, denn wir machen alles von A bis Z: Abwicklungen, Bestellungen, Trauerdruck, Kommunikation mit Behörden – wo wir helfen können, tun wir das. Jeder, der zu uns kommt, hat durchgehend denselben Ansprechpartner im Haus, vom Erstgespräch bis zur Trauerrede und darüber hinaus. Was die Bestattungsarten betrifft, so haben wir dieses Jahr wieder mehr Erdbestattungen, auch wenn das generell gegenüber Feuerbe-

stattungen nachgelassen hat. Zunehmend kommen auch Baumbestattungen dazu.

Bei aller Tradition steht das Bestattungshaus Jakob Ehmann auch dafür, aufgeschlossen gegenüber Neuem zu sein. So ist auf Ihrer Website zu lesen, dass Sie sogar Bestattungen für Mensch und Tier anbieten. Wie darf man sich das vorstellen?

Es gibt spezielle Friedhöfe dafür, initiiert von „Unser Hafen“, einer davon ist beispielsweise in der Nähe, in Braubach auf der Rheinhö-

he. In gewisser Weise ist das ähnlich wie ein Familiengrab, nur eben in diesem Fall mit dem Tier. Verstirbt das Tier zuerst, dann kann man die Urne aufbewahren und einmal dort zusammen bestattet werden. Andernfalls wird die Urne des Tieres später in demselben Grab bestattet wie der ehemalige Tierbesitzer. Für tierliebende Menschen ist es sehr tröstlich, eines Tages wieder mit ihrem Tier vereint zu sein.

Wie leben Sie Ihre Verbindung zur Region, sind Sie aktiv im Gemeindeleben?

Ja, das bin ich, und zwar sehr gerne! Seit zwei Jahren bin ich in der städtischen Politik aktiv, ich bin Ortsbeirat in Limburg. Zuvor war ich lange Mitglied bei der Freiwilligen Feuerwehr. Und in Elz bin ich seit über 20 Jahren beim Roten Kreuz.

Sie sind als Bestattungsunternehmen Teil eines stetigen Wandels in der Bestattungsbranche und haben ganz unterschiedliche, sicherlich oft auch emotionale Herausforderungen zu bewältigen. Was machen Sie, um einmal abzuschalten und für den nötigen Ausgleich zu sorgen?

Ich bin Sportschütze und wenn ich Ruhe suche, dann gehe ich auf den Schießstand. Es klingt jetzt erst mal überraschend, dass das ausgerechnet bei etwas so Lautem wie dem Schießen klappt, aber tatsächlich ist es ja so:

Man muss, um gut schießen zu können, zunächst innerlich zur Ruhe gekommen sein.

Seit 2010 arbeiten Sie mit der ADELTA BestattungsFinanz zusammen. Was bedeutet das für Ihr Unternehmen, welchen Mehrwert haben Sie dadurch?

Das bedeutet zuallererst Erleichterung. Ich kann mich ganz auf meine Kunden konzentrieren, ohne mir Gedanken zu machen, ob die Rechnung bezahlt wird. Das Forderungsmanagement, was ja auch viel Arbeit bedeutet, entfällt, und wir befassen uns ausschließlich mit den Menschen, die zu uns kommen.

Würden Sie diese Zusammenarbeit heute noch einmal eingehen? Jederzeit wieder!

Verraten Sie uns noch Ihre nächsten Ziele und Pläne?

Wir möchten das, was wir geschaffen haben, erhalten und weiter ausbauen, also expandieren und unserem guten Ruf immer gerecht werden. Und natürlich denken wir auch schon an die nächste Generation. Meine Tochter ist knapp 16 und überlegt noch, ob sie in die familiären Fußstapfen treten möchte, wir haben außerdem noch einen kleinen Nachzügler – wir sind optimistisch!

[www.ehmann-limburg.com](http://www.ehmann-limburg.com)



**Beständigkeit und gleichzeitig Aufgeschlossenheit gegenüber Neuem:** Familie Schermert vom Bestattungshaus Jakob Ehmann weiß das perfekt zu verbinden – immer nah am Menschen, immer mit dem höchsten Anspruch an die eigene Qualität und Menschlichkeit. Die Bestattungswelt wünscht Familie Schermert und allen Mitarbeitern weiterhin alles Gute!

Naturstoff Aschebeutel

Natururnen

Urnen, natürlich schön

für jegliche Urnenform



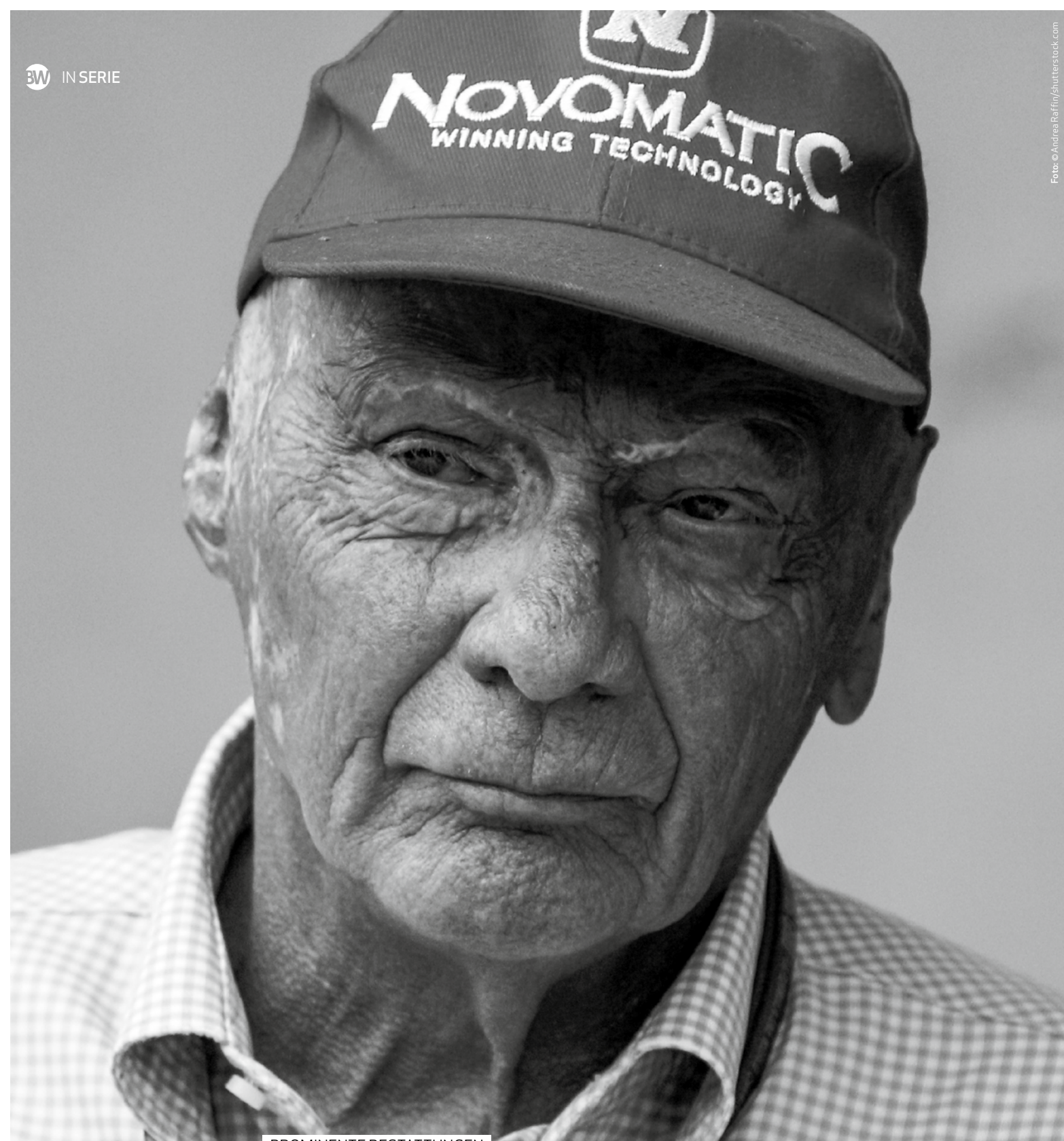
100% biologisch  
abbaubar



Bei Produktion & Lieferung enorm  
reduzierter CO<sub>2</sub>  
Ausstoß

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





PROMINENTE BESTATTUNGEN

# Der Himmel weint für Niki Lauda

Zahlreiche Besucher und stürmisches Wetter bei der Trauerfeier im Wiener Stephansdom

Text: Hans-Joachim Frenz

Ob als Rennfahrer, Fernseh-Experte oder Luftfahrtunternehmer – der Name Niki Lauda ist den meisten Menschen ein Begriff. Seit einem schweren Rennunfall 1976 war seine Gesundheit angeschlagen. Am 20. Mai 2019 starb der Österreicher im Beisein seiner Familie in Zürich. Die öffentliche Trauerfeier fand am 29. Mai im Wiener Stephansdom statt.

Im Jahr 1972, mit gerade Anfang 20, startete Niki Lauda sein erstes Formel-1-Rennen. Viele weitere Starts und drei Weltmeistertitel sollten folgen. Doch Lauda war nicht nur bekannter Rennfahrer und Berater in der Formel 1, sondern auch erfolgreicher Luftfahrtunternehmer. Er gründete mehrere Fluglinien, zuletzt übernahm er 2016 ein Flugunternehmen. Seine letzte Ruhestätte fand der Österreicher jetzt in Wien. Bei einer öffentlichen Trauerfeier im Stephansdom erwiesen ihm rund 4.000 Menschen die letzte Ehre.

### Dem Wetter getrotzt

Der Tod von Niki Lauda berührte viele Menschen auf der ganzen Welt. TV-Programme wurden an seinem Todestag ihm zu Ehren geändert, beim Formel-1-Rennen in Monaco gab es eine Schweigeminute und das Formel-1-Team von Mercedes drehte ein Abschiedsvideo. Vor der Trauerfeier wurde sein Sarg in den Wiener Stephansdom gebracht und vom Dompfarrer in Anwesenheit der Witwe und zweier Söhne Laudas eingeseget. Eingerahmt von Fotos, Kränzen und Kerzen, wurde der geschlossene Sarg für vier Stunden in der Vierung des Wiener Stephansdoms für die Öffentlichkeit aufgebahrt. Nie zuvor geschah dies für einen Sportler. Dies ermöglichte Fans, sich vor der Trauerfeier von ihm zu verabschieden. Auf dem Sarg lagen ein Formel-1-Helm und ein Lorbeerkranz, den seine Witwe Birgit Lauda daraufgelegt hatte. Auch die Familie Schumacher schickte einen Kranz. Dem schlechten Wetter zum Trotz waren zeitwei-

se über 1.000 Fans vor Ort und nahmen teils über eine Stunde Wartezeit auf sich. Der österreichische Nachrichtensender oe24. TV übertrug die Aufbahrung auf YouTube. Auch während der Trauermesse warteten rund 2.000 Fans, die keinen Platz mehr in der Kirche ergattern konnten, auf dem Platz vor dem Stephansdom.

### Abschied von Freunden

Die Trauerfeier, gehalten von Dompfarrer Toni Faber, begann mit Glockenläuten. Während des Requiems sollen viele Wegbegleiter Laudas wie Arnold Schwarzenegger, der DTM-Chef und Ex-Rennfahrer Gerhard Berger sowie der österreichische Bundespräsident Alexander Van der Bellen Reden gehalten haben. Laut Presseberichten soll der Ex-Formel-1-Star und Lauda-Freund Alain Prost die Lesung gesprochen haben. Insgesamt waren rund 300 Ehrengäste eingeladen, darunter zahlreiche bekannte Gesichter aus der Motorsportbranche: Lewis Hamilton, der Red-Bull-Teamchef Franz Tost, Ferrari-Teamchef Mattia Binotto, Formel-1-Boss Chase Carey, FIA-Präsident Jean Todt, die Ex-Formel-1-Piloten David Coulthard, Nico Rosberg und Mark Webber. Auch Schauspieler Daniel Brühl erwies Niki Lauda die letzte Ehre; er verkörperte ihn im Film Rush.

Während der Trauerfeier sollen einige der Lieblingslieder Laudas gespielt worden sein, darunter „Imagine“ von John Lennon und „Fast Car“ von Tracy Chapman. Zum letzten Akt des Requiems läutete die Pummerin, eine der Glocken des Stephansdoms. Um 14.45 Uhr verließ die Trauergemeinde nach fast zwei Stunden Trauermesse den Dom – der Sarg umringt von Formel-1-Fahrern und Freunden des ehemaligen Rennfahrers.

### Beisetzung im kleinen Kreis

Die Beisetzung erfolgte im Anschluss an die Trauermesse im engsten Familienkreis auf einem Wiener Friedhof. Berichten zufolge soll sich das Grab auf dem Heiligenstädter Friedhof befinden. Eine besondere Ehre erwies Niki Lauda auch seine ehemalige Airline. Sowohl an seinem Todestag als auch am Tag seiner Beisetzung drehten Maschinen der heutigen Ryanair-Tochter Laudamotion Ehrenrunden. Ein Sportler und ein Tag, die noch lange in Erinnerung bleiben werden.

[www.adelta-sepulkral.com](http://www.adelta-sepulkral.com)



Hans-Joachim Frenz ist Direktor des Gesamtvertriebs der ADELTA.FINANZ AG, Düsseldorf, und erzählt hier über Bestattungen prominenter Persönlichkeiten.

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



## SEEBESTATTUNG AB BÜSUM/NORDSEE

Die letzte Ruhe auf See





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)



# Unerwartet und doch so naheliegend

Die Vermeidungsstrategie, Handeln wider besseren Wissens, der innere Saboteur ...  
oder: „Huch, das wollte ich ja gar nicht!“



Foto © Carola Vahldiek/AdobeStock.com

Text: Jule Baumeister

**Jeder von uns kennt das – es gehört einfach zum Wesen Mensch dazu – der Mensch tut Dinge, fällt Entscheidungen, ist festen Willens, ist Überzeugungstäter, hat ein klares Ziel; doch wirklich alle Lebensbereiche betreffend, tritt ein menscheigenes Phänomen zutage:**

Wenn es soweit ist, machen wir, als einziges Säugetier, einen Rückzieher. Nicht selten begegnet mir dieses Phänomen, wenn es darum geht, dass sich ein Unternehmer von seinem eigenen Unternehmen

trennen will – äh ... dachte, dass er sich von seinem Unternehmen trennen will, und im vorvorletzten Moment bis hin zum Ergreifen des Füllfederhalters bei der Vertragsunterzeichnung, beim Notar sitzend, den letzten Schritt nicht in der Lage ist zu gehen. Es gibt die unterschiedlichsten Gründe, warum man sein eigenes Unternehmen verkaufen will oder muss, und noch nie glich ein Grund, eine Motivation, einer bisher dagewesenen Situation. Die Ähnlichkeiten kommen im Laufe des Prozesses. Ein Unternehmen zu verkaufen dauert. Es sind eine Vielzahl von Berechnungen und Überlegungen anzustellen. Eine Menge Vorbereitungen sind zu treffen – in absolut allen

Bereichen, die das Unternehmen auch nur im Entferntesten betreffen. Auch Vorbereitungen, ja Einstimmungen im ganz persönlichen, emotionalen Bereich. Und genau hier ist der Knackpunkt. Das ganz intime Innere wird in den allermeisten

---

Der Weg bis zum eigentlichen Verkauf, bis zur Unterzeichnung des Vertrages, ist für eine Unternehmerseele eine spannende Fingerübung.

---

Fällen einfach nicht mit einkalkuliert, noch nicht mal tangentiell beachtet – es handelt sich ja um ein rational abzuwickelndes Geschäft.

Von wegen. Genau das Gegenteil ist der Fall. Was gibt es Emotionaleres, als das eigene Baby abzugeben?!

Es ist vollkommen irrelevant, welches Verhältnis der verkaufswillige Inhaber zu seinem Unternehmen hat/hatte, es kann auch ein katastrophal stressiges Verhältnis gewesen sein. Es ist sein Baby. Eigentlich ist damit alles gesagt.

Uneigentlich heißt die Botschaft, dass es völlig klar ist, dass sich der Verkäufer ein Stück Herz herausreißt, wenn er verkauft, und sehr stark sein muss, wenn er den Stein ins Rollen gebracht hat.

Der Weg bis zum eigentlichen Verkauf, bis zur Unterzeichnung des Vertrages, ist für eine Unternehmerseele, eine spannende Fingerübung. Der Weg bringt neue Aspekte über das eigene Unternehmen und sich selbst zu Tage, die Blickwinkel ändern und erneuern sich. Auch neue Sichtweisen auf sich selbst ergeben sich.

Aber die tatsächliche Umsetzung ist mit das Allerschwerste, was eine Unternehmerkarriere mit sich bringt.

Wenn es soweit ist, kommen mitunter die illustresten Gründe auf den Tisch, warum jetzt doch nicht verkauft werden kann/soll. Es wird um fast jeden Preis eine Strategie gesucht (und meistens gefunden), um doch nicht zu verkaufen. Das passiert meistens völlig unbewusst.

Der Prozess ist nachvollziehbar, leider aber langfristig gesehen kontraproduktiv. Es gibt Möglichkeiten, sich im Vorfeld oder in der Phase der Annäherung an den eigentlichen Verkauf dem Thema und damit einhergehenden Schwierigkeiten zu stellen und sich ihrer bewusst zu werden, um eine Handlungsstrategie zu entwickeln bzw. überhaupt handlungsfähig zu sein/zu bleiben.

Es ist möglich den inneren Saboteur zu überwinden oder sich im Vorfeld seiner eigenen Ängste bewusst zu werden.

Nicht nur Sie selbst sind frustriert, wenn Sie Ihre Ziele nicht erreichen und viel Arbeit, ergo Geld in das Projekt „Unternehmensverkauf“ gesteckt haben. Sie vergraulen sich

auch die Käufer. Das ist eine ganz einfache, wie klare Erfahrung, die wir regelmäßig machen.

Das macht die Sache doppelt schlimmer – Sie scheitern mit Ihrem Projekt und haben auch für die Zukunft keinen Wunschkäufer mehr. Zumindest nicht zu den Konditionen. Lassen Sie sich helfen. Wir haben eine andere Perspektive, weil wir nicht emotional eingebunden sind. Und wir haben die Erfahrung.

[www.baumeister-baumeister.de](http://www.baumeister-baumeister.de)



**Jule Baumeister**  
Baumeister & Baumeister

**Erinnerungsdiamanten von ALGORDANZA:**  
**Ihr Kunde wählt!**

Der Erinnerungsdiamant kann entweder aus der Kremationsasche oder mindestens 5 g Haaren der verstorbenen Person entstehen.

Gerne beraten wir Sie kostenlos unter Tel. 00800 7400 5500!

Urne oder Haare →



# Die Zentrale

Das Herz Ihres Unternehmens

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

Betreten wir in dieser Ausgabe das Zentrum Ihres Unternehmens. Den Verkehrs- und Knotenpunkt, das Auge des Hurrikans, die Amygdala. Den Ort, von dem aus Sie Ihre Mannschaft auf Tour bringen.

Gleichgültig wie groß Ihr Team ist, wie viele Sterbefälle Sie im Jahr begleiten, diesen Ort gibt es in jedem Bestattungsunternehmen. Es ist ein Ort zwischen Tür und Angel, zwischen Außen und Innen, zwischen Schreibtisch und Straße. Er entsteht einfach durch das tägliche Tun. An dieser Stelle holt sich Ihr Mitarbeiter den Tagesbefehl und startet die Tour durch die Gemeinde. Sehr oft entspricht die Fläche der eines Klemmbretts in der Größe A4. Dass es auch anders gehen könnte, zeige ich Ihnen heute auf meinen „zwei Seiten“.



Angehörige sollten von einem Teamgespräch nicht viel, bestenfalls nichts, mitbekommen. Auch auf engstem Raum nicht. Dazu beitragen kann schon ein Stauraummöbel auf Ihrer vorhandenen Schreibtischplatte, welches Ihnen als Distanzmöbel



dient. Genau entlang dieser Theke wechselt der Bodenbelag Farbe und Struktur und schon spürt der Kunde: „bis hierhin und nicht weiter“. Zu einem Sprung auf Ihren Schoß und den Blick in Ihren Monitor braucht es dann schon etwas mehr Überwindung.

Eine gestalterische Steigerung, die man schon als Raumteiler verwenden könnte, um dahinter den Großdrucker zu verstauen, wäre eine Kombination aus Highboard, Mappenfächern und Pinnwand, wahlweise Monatskalender. Zugegeben, Sie müssten sich zu dieser kleinen Zentrale aufmachen und den Schreibtisch verlassen, aber es för-



dert ungemein die Teambildung. Man versammelt sich um diesen Monitor und bespricht den Tagesablauf. Von dieser Station erhält auch der großformatige Bildschirm am Anschlagplatz des Sarglagers seine Informationen. Wenn es der Platz zulässt, geht es noch etwas strukturierter. Auf der einen Seite mit Schrankfächern für die Urnenkapseln und Überurnen, mit jeweils zugeordneten

Schubladen für die Habseligkeiten der Verstorbenen und auf der anderen Seite durch eine inhaltliche Erweiterung der Pinnwand. Hier schaffen drei vertikale Tafeln eine ganz besondere Arbeitserleichterung. Drei Felder mit den Abschnitten: „zu tun“, „in Arbeit“ und „abgeschlossen“ werden von Ihrem Team mit Tätigkeitskarten versehen. So behalten Sie den Überblick über viele, meist parallel laufende Arbeitsschritte und schaffen Transparenz über Aufgaben und Mitteilungen. Für jede Aufgabe wird eine Karte erstellt, die die Aufgabe beschreibt. Die beschriebene Aufgabe sollte nach Möglichkeit innerhalb eines Tages bearbeitet werden können. Ist dies nicht möglich, wird sie zerlegt. Quasi „beim Vorübergehen“ entscheidet Ihr Mitarbeiter „Ach, die Blumen, die könnte ich doch mitnehmen, weil ich von A nach B bei C vorbeikomme!“ Er schnappt sich die Karte, steckt sie in seine Unterspalte und die Kollegen sehen es, ohne es von ihm hören zu müssen. Selbstverständlich vertrauen Sie darauf, dass Ihre Mitarbeiter selbst einschätzen können, was für sie aktuell leistbar ist. Diese drei Tafeln

bilden die Kulisse für Ihr tägliches Teamgespräch. Probieren Sie es aus, lassen Sie es 4 Wochen einfließen und wenn es keine Zeit spart und Ihre routinierten Abläufe nicht wesentlich beschleunigt, schmeißen Sie es feierlich wieder raus. Das Herz Ihres Unternehmens, manchmal nicht mehr als ein Achtel Quadratmeter, kann Ihre ganze Geschichte erzählen. Was Ihre anderen Flächen im Moment sprechen, aber sagen sollten, zeige ich Ihnen, wenn Sie mich mal lassen.

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



Karsten Schröder bietet gemeinsame Nachmittage in Bestattungsunternehmen an, bei denen er beherzt in Wunden sticht und sie danach versorgt.



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](http://www.westhelle-koeln.de) · Telefon 02247 968 25 64



# Maßgeschneiderte Lösungen schaffen Platz fürs Kerngeschäft



Für Michael Brodesser ist Teamwork der Grundstein zum Erfolg.

Eine gut funktionierende Software zur Auftragsabwicklung ist aus dem Alltag des Bestatters nicht mehr wegzudenken. Dabei steht oder fällt die Zuschreibung „gut funktionierend“ mit den Ansprüchen des Einzelnen. Je nach Betrieb stehen unterschiedliche Aspekte im Vordergrund. Vielfach geht es jedoch erst einmal darum, überhaupt zu wissen, was Bestattersoftware alles leisten kann.

Text: Rapid Data GmbH

Frank und Martina Roser von Bestattungen Roser in Lörrach und Weil am Rhein haben sich lange überlegt, was für ihr Unternehmen das Beste ist. Mit einer selbst programmierten Softwarelösung ist das Bestatter-Ehepaar lange gut gefahren. „Doch irgendwann kam der Punkt, an dem uns vor allem die Finanzbuchhaltung große Mühe bereitete“, erinnert sich Frank Roser noch gut. Der Familienbetrieb mit Sohn Tim Roser und mittlerweile neun Mitarbeitern hat viele Vorgänge doppelt bearbeiten

oder auch manuell nachbearbeiten müssen. Ab und an schlichen sich Fehler ein, die es zu korrigieren galt. Das war Rosers dann schlichtweg zu aufwendig. Harald Krämer – gerne auch einfach Harry genannt – ist als PowerOrdo-Mitentwickler sehr vertraut mit den Problemen, Wünschen und Bedürfnissen innerhalb der Bestatterbranche: „Wenn die Technik nicht zufriedenstellt und dann noch Zeit und Mühe kostet – dann ist das eine Riesbelastung!“ Dabei geht es gar nicht darum,

jede technische Neuerung mitzumachen oder viel Geld zu investieren. „Es geht vielmehr darum, dass Bestatter häufig nicht wissen, dass PowerOrdo ihnen den Weg vom eingehenden Trauerfall bis zum letzten bürokratischen Ablauf ebnet. Und damit meine ich die absolute Kontrolle über ALLE anfallenden Daten – eben auch die der Buchhaltung.“

## Funktionen verstehen, Vorteile erkennen und vollständig nutzen

Wer die Software konsequent nutzt, stößt auf keine offenen Rechnungen mehr und muss auch nicht weiter mit einzelnen Papierablagen arbeiten. Die Schnittstelle zur Buchhaltung hat schlussendlich auch Familie Roser überzeugt: „Wir haben uns die Software eine Zeit lang angeschaut, waren sogar in Selmsdorf und haben uns alles

zeigen lassen“, erzählt Martina Roser. „Wir standen dann immer mal wieder mit Harry in Kontakt. Schlussendlich haben wir selbst entschieden, PowerOrdo zu nutzen – und sind jetzt einfach glücklicher.“

Michael Brodesser von Brodesser Bestattungen in Köln-Weiß und Rodenkirchen ist seinen ganz eigenen Weg gegangen. Durch seinen Bestatterkollegen und Freund Benedikt Kirchberg erfuhr er von PowerOrdo: „Benedikt war Kunde der ersten Stunde – das würde Michael Angern wohl sagen. Tatsächlich habe ich auf seinen Rat hin ein, zwei Programme miteinander verglichen.“ Der Kölner Bestatter bemerkte jedoch schnell, dass ihm die Abwicklung der Warenwirtschaft und die Auftragsbearbeitung mit allen Daten per Knopfdruck Arbeitszeit einspart und endlich volle Kontrolle über seine Rechnungslegung verleiht. Damit war die Entscheidung für PowerOrdo schnell getroffen.

Mittlerweile nutzt die Familie Brodesser 90% des Programms und hat über die Zeit hinweg eigene Arbeitsabläufe für sich ausgefeilt. „Ich gebe Ihnen ein Beispiel: Ich möchte eine Traueranzeige buchen. Durch PowerOrdo habe ich die dazugehörige Rechnung automatisch bei meinem Kundenauftrag. Und ich bekomme zu-

gleich meine entsprechenden Handlungsaufträge: Stadtanzeiger anrufen, Anzeige ins Format setzen, Kundenabsprache halten, Sonderwunsch beachten usw.“, führt Bestattermeister Brodesser aus. „Das sind Leitplanken, an denen sich jeder Mitarbeiter langhangeln kann. So schaffe ich Sicherheit und Struktur. Und: Sie können keine Fehler mehr machen.“

Wer die Software konsequent nutzt, stößt auf keine offenen Rechnungen mehr und muss auch nicht weiter mit einzelnen Papierablagen arbeiten.

## Perfektes Feintuning gepaart mit persönlichem Support

Bestatter sollen höchstmöglichen Nutzen von ihrer Arbeits-Software haben und auch von Neuerungen profitieren. Harald Krämer weiß aus langjähriger Erfahrung jedoch sehr genau, dass PowerOrdo immer nur so gut ist, wie es befüllt wurde und wie der Bestatter seine Daten pflegt. Eine gute Vorbereitung vor der Programm-Auslieferung, individuelle Anpassungen und eine sehr

genaue Feinabstimmung nach der Installation sind für den Fachmann deshalb das A und O. „Als Mittler zwischen PowerOrdo und Programmierung Sorge ich für die gesamte Umsetzung und bin von Anfang bis Ende direkter Ansprechpartner. Ich bin da ziemlich perfektionistisch und teste alles auf Herz und Nieren, bis alles läuft.“

Das Bestatter-Ehepaar Roser entschied sich genau wie Michael Brodesser für eine ganz persönliche Programm-Schulung im eigenen Hause. Für die Rosers und ihr Team war das genau das Richtige: „Wir haben ein Wochenende lang mit Harry am Feintuning gesessen. Und danach mit allen Mitarbeitern praktisch geübt. Wir können das jedem weiterempfehlen, da nach der Schulung das gesamte Team auf einem Stand ist und sich gegenseitig unterstützen kann.“

Eine Schulung im eigenen, individuellen Programm ist immer besser – dessen ist sich auch Michael Brodesser bewusst. „Dass Harry dann auch noch ein, zwei Tage länger im Haus bleibt, um betriebliche Abläufe mit PowerOrdo zu festigen, hilft ungemein. Wenn dann noch so tolle menschliche Kontakte entstehen, haben doch alle was davon.“

[www.rapid-data.de](http://www.rapid-data.de)

## Seebestattungen ab Cuxhaven / Nordsee -Die Reederei Ihres Vertrauens-

REEDEREI NARG



Informationen über Seebestattungen und Gedenkfahrten zum Todestag erhalten Sie auf Anfrage.

Reederei NARG | Kapitän-Alexander-Str. 19 | 27472 Cuxhaven | Tel. (04721) 7 25 01 | Fax.(04721) 72 51 00

[info@reederei-narg.de](mailto:info@reederei-narg.de) [www.reederei-narg.de](http://www.reederei-narg.de)



# Der Erinnerung einen besonderen Ort geben

Trauerkultur, die ihresgleichen sucht: Am 4. Juni wurde auf dem Hagener Friedhof Delstern der Ewigkeitsbrunnen eingeweiht.



Text: Britta Schaible

Ein gutes Jahr nach dem Spatenstich Ende März 2018 (s. Bericht Bestattungswelt, Ausgabe 03/18) wurde nun die Fertigstellung des Ewigkeitsbrunnens auf dem Friedhof Delstern unter Anwesenheit geladener Gäste und Besucher gefeiert. Begleitet wurde die Veranstaltung vom WDR sowie von weiteren Medien.

Das Konzept dieser besonderen Ruhestätte, das der Wirtschaftsbetrieb Hagen (WBH) gemeinsam mit dem Wetteraner Steinmetz Timothy C. Vincent entworfen und realisiert hat, ist in Deutschland einzigartig: Der Ewigkeitsbrunnen wird den Ansprüchen an eine moderne Friedhofskultur, die die

persönlichen Bedürfnisse trauernder Menschen berücksichtigt, gerecht. Damit wird die steigende Nachfrage nach individuellen Sonderformen für Feuer- bzw. Urnenbestattungen zukunftsorientiert, mit Stil und Würde, bedient. Die Asche eines Verstorbenen wird in eine ungebrannte Tonurne gefüllt und anschließend in einem unterirdischen Hohlraum (Bestattungskaverne) beigesetzt. Darüber befindet sich die brunnenähnlich gestaltete Gedenkstätte. Auf Natursteinstelen aus Ruhsandstein werden die Namen der Verstorbenen verewigt. Eine Beisetzung ist sowohl unmittelbar nach der Einäscherung, als auch zu einem späteren Zeitpunkt möglich, z.B. nach Ablauf der Ruhezeit der bisher belegten Grabstätte. Wenn die Aufnahmekapazitäten des Ewigkeitsbrunnens erschöpft

sind, wird dieser für die Ewigkeit verschlossen. Die Grabstätte bleibt bis zur endgültigen Schließung des Friedhofs erhalten. Wenn sich Endlichkeit und Unendlichkeit vereinen: Für die Trauer der Hinterbliebenen bietet der Ewigkeitsbrunnen mit seiner tröstlichen Symbolik einen besonderen Ort des Gedenkens und der Erinnerung. Darüber hinaus entfällt die Grabpflege für die Angehörigen. Mit diesem beeindruckenden Bestattungskonzept erhält die Friedhofskultur eine außergewöhnliche Bereicherung. Die Besichtigung des Friedhofs Delstern, Am Berghang 30 in Hagen ist unbedingt empfehlenswert. Sprechen Sie mit Ihren Kunden darüber.

[www.friedhofsverwaltung-hagen.de](http://www.friedhofsverwaltung-hagen.de)  
[www.steinbildhauerei-vincent.de](http://www.steinbildhauerei-vincent.de)

# Einstieg light: Bestattungsvorsorge

Wie Sie Ihre Kunden behutsam, aber nachhaltig mit diesem Thema konfrontieren.

Text: Britta Schaible

Die Bedeutung der Bestattungsvorsorge und ihre entlastende Funktion im Trauerfall liegen auf der Hand. Die Praxis zeigt jedoch, dass sich viele Menschen mit ihren letzten Wünschen zwar auseinandersetzen, jedoch den Schritt zur schriftlichen Fixierung dieser eher vermeiden oder auf den Tag X verschieben.

Woran liegt das eigentlich? Sicherlich an den fehlenden Informationen. Dazu muss man aber auch sagen: Bereits das Wort Bestattungsvorsorgevertrag ist kein schönes oder positiv behaftetes Wort. Es lässt die Vermutung aufkeimen, dass man alle Punkte genau festlegen muss – ohne flexible Änderungsmöglichkeiten. Die Bestattung, die vielleicht im Jahr 2040 stattfindet, wird zwanzig Jahre zuvor in Stein gemeißelt. Daran gibt es nichts zu rütteln. Vertrag ist Vertrag. Wer sich heute für den Sarg Eiche Barock mit Rosenschnitzung entscheidet, der wird diesen auch später bekommen, auch dann, wenn er/sie sich im Lauf der Jahre doch eher für ein modernes Sargmodell mit weißer Klavierlackierung interessiert oder sogar inzwischen zu einer Urnenbeisetzung tendiert. Ein Irrtum, der nach Aufklärung schreit. Darüber hinaus werden sich in der Zukunft außerdem einige Bewegungen in der Bestattungskultur ergeben, z. B. durch neue Sarg- und Urnenmodelle, weitere Sonderformen der Feuerbestattung, innovative und individuelle Dekorationsmöglichkeiten.



Wichtig ist es, dem Kunden die Angst zu nehmen und ihn behutsam an das Thema Bestattungsvorsorge heranzuführen. Die persönliche Beratung ist sicherlich das A und O. Mit einer individuellen und hauseigenen Vorsorgebroschüre, die dem Kunden im Vorfeld den Raum lässt, seine Wünsche in Ruhe festzulegen, ist schon ein erster

wichtiger Schritt getan. Er hat auf diese Weise die Möglichkeit, alleine oder gemeinsam im Beisein seiner Familie seine Vorstellungen für den Ablauf und die Einzelheiten seiner Bestattung ohne direkten Zugzwang festzulegen: Er gestaltet sein eigenes Abschiedsszenario und wird auf Ihre Beratungsdienstleistungen zurückgreifen, denn die Broschüre enthält Ihre Kontaktdaten und Ihr Firmenlogo. Auf diese Weise entsteht ein leichter Einstieg in die Thematik, die sicherlich mit einer festen Bindung, dem Bestattungsvorsorgevertrag, finalisiert wird. Neugierig geworden? Fordern Sie Ihr Angebot und weitere Informationen an: [nr@erasmus1248.de](mailto:nr@erasmus1248.de)

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

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

**Tradition Qualität Innovation**



**Ihr Dienstleister aus Berlin**

Würdevolle Überführungen  
 Friedhofsdienste  
 Callcenter  
 Behördenservice

**„Jeht nicht, jibt's nicht!“**

Lauterstr. 34 · 12159 Berlin-Friedenau  
 Tel: 030 - 851 55 72 · Fax: 030 - 851 52 10  
[www.bestattungsfuhrwesen.de](http://www.bestattungsfuhrwesen.de)





# Die besondere Bestatterfachreise 2020 mit Programmviefalt

Text: Britta Schaible

Sie haben für das Frühjahr 2020 noch keine Pläne? Perfekt, denn der Reiseveranstalter atf - Art Travel Forum in Konstanz bietet im März ein besonderes Highlight an: eine Fachreise nach Japan, die in allen Punkten speziell auf Bestatter/-innen und ihre Angehörigen zugeschnitten ist.

Nachfolgend finden Sie einen kurzen Überblick zu den Programmpunkten: Am 1. März startet Ihre Rundreise mit dem Flug nach Tokio-Haneda. In Tokio tauchen Sie in den kommenden Tagen in die vielseitige Kulturlandschaft Japans ein. Geplant

sind die Besichtigung des Meiji-Schreins sowie Stadtbesichtigungen, der Besuch des Kaiserpalastes, des Tokyo Towers und des Edo-Tokyo-Museums. Darüber hinaus stehen ein Erdbeben-Simulationstraining sowie das Studium verschiedener Tempel und Friedhöfe an. In Tokio erwartet Sie außerdem der persönliche Austausch mit den Vertretern der japanischen Bestatter-Vereinigung. Interessante Impressionen und Einblicke in die Landschaft Japans: Hierzu lädt der Fuji-Hakone-Nationalpark ein. Kyoto ist das darauffolgende Ziel. Die Stadt zählt mit ihrer kulturellen Vielfalt zu den interessantesten Orten Ostasiens. Hier erwarten Sie bekannte Sehenswürdigkeiten und Geheimtipps, wie z. B. der Goldene Pavillon, die Tausend-Tatami-Halle des Higashi Hongan-ji und der Steingarten im Tempelbezirk des Daitoku-ji sowie eine Fahrradtour

zum Tempel Tenrū-ji. Ein Ausflug nach Himeji verspricht die Entdeckung weiterer kultureller Attraktionen. Mit dem Besuch der Stadt Osaka endet die Rundreise. Neben einem Ausflug zum Berg Koya besuchen Sie hier die ältesten und größten Friedhöfe Japans, den Okunoin sowie weitere bedeutende Tempel. Von der Flughafeninsel Kansai geht es dann am 13. März zurück nach Deutschland. Diese Reise ist eine besondere Gelegenheit, die (Bestattungs-)Kultur Japans kennenzulernen. Sie werden sowohl in kultureller als auch in kulinarischer Hinsicht nichts vermissen. Weitere Informationen erhalten Sie über Frau Wilhelmson, Tel. 07531 942 96 29, auf der Internetseite oder auch per E-Mail.

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





**Reise-Highlight**

Tokio - Kyoto - Osaka

**Bestatterfachreise Japan 2020**

01.03.-13.03.2020

Besuchen Sie das Land des Lächelns: Umfangreiches, fachbezogenes Kulturprogramm, Treffen mit der japanischen Bestattervereinigung, fachkundige Reiseleitung, Vollverpflegung u. v. m.

Infos unter: [www.arttravelforum.com](http://www.arttravelforum.com)  
Tel.: 07531 942 96 10 oder [info@arttravelforum.com](mailto:info@arttravelforum.com)



individuell besonders kostengünstig

**SEEBESTATTUNG – das ist Individualität**

Fordern Sie kostenlose verkaufsfördernde Materialien bei uns an!




REEDEREI HUNTEMANN GMBH

Schleuse 2  
26434 Hooksiel

Fon: 0 44 25/17 37  
[www.reederei-huntemann.de](http://www.reederei-huntemann.de)



# Ein schönes Gefühl ...

... auf der Gewinnerseite zu stehen.

Die ADELTA.FINANZ AG schätzt die besonders vertrauensvolle und oft langjährige Zusammenarbeit mit ihren Kunden. Mit den regelmäßigen Verlosungen, die auf den Fachmessen (z. B. FORUM BEFA, PAX) stattfinden, möchte sich das Unternehmen bei den Inhabern der Bestattungshäuser persönlich bedanken.

Auf diese Weise stehen die Kooperationspartner nicht nur in unternehmerischer Hinsicht auf der Gewinnerseite: Sie haben durch die Teilnahme an der Verlosung außerdem die Chance, eine wertvolle Prämie zu erhalten. Ein Besuch auf dem Messestand der ADELTA.FINANZ AG lohnt sich immer. Die nächste FORUM BEFA, die am 21. September in Mannheim stattfindet, ist hier für eine gute Gelegenheit.

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



Pietät von Rüden

Am 28. Mai übergab der stellvertretende Vertriebsdirektor der ADELTA.FINANZ AG Stefan Mittelbach dem Inhaber der Pietät von Rüden in Saarbrücken, Herrn Stefan Kohl, einen Gutschein für eine Veranstaltung in der Hamburger Elbphilharmonie. Das Ehepaar Kohl freute sich besonders über diesen Preis und den bevorstehenden schönen Abend.



Auch in Limburg a. d. Lahn war die Freude groß: Sascha Schermert und sein Vater Günther, Inhaber des Bestattungshauses Jakob Ehmann, erhielten vom Vertriebsleiter Mitte/Süd, Herrn Hermann Reiter, ein nagelneues Smartphone.

Bestattungshaus Jakob Ehmann



Bestattungshaus Albert & Stahl

Christian Friedrich, Inhaber des Mendener Bestattungshauses Albert & Stahl, zeigte sich über den Erhalt des Gutscheins für die Elbphilharmonie besonders begeistert, da er bereits in Hamburg gelebt hat und bisher noch keine Gelegenheit hatte, die neue Kulturstätte zu besuchen. Der Preis wurde ihm und seinem Mitarbeiter Christoph Tünnemann von der Vertriebsleiterin Region Nord/West, Frau Anja Strunz-Happe, übergeben.



# Lesenswert

Sterbebegleitung – authentisch, herzlich und realistisch. Dieses Buch liefert neue Perspektiven.

Manuela Thoma-Adofo

## Auf dem Weg, den niemand kennt.

Eine Sterbebegleiterin mit Herz und Humor erzählt

**Ungewöhnliche Begegnungen mit Sterbenden:** Menschen bis zum Ende zu begleiten, entschieden für sie da zu sein und ihre manchmal sehr außergewöhnlichen Wünsche, Gedanken und Gefühle ernst zu nehmen, ist der Autorin außerordentlich wichtig. Die Begegnungen mit Sterbenden, die Manuela Thoma-Adofo schildert, sind geprägt von Herzlichkeit, Anteilnahme, einem klaren Blick für die Realität und einer guten Portion Humor.

Manuela Thoma-Adofo  
**Auf dem Weg, den niemand kennt.**  
 Eine Sterbebegleiterin mit Herz und Humor erzählt  
 ISBN: 978-3-466-37233-1  
 Kösel Verlag  
 € 17,00 inkl. MwSt.





## Seebestattungen im Atlantik





Mit mehr als 30 Jahren Erfahrung ist die Reederei Albrecht ein vertrauensvoller Partner für Seebestattungen in allen weltweiten Seegebieten. Im Atlantik bieten wir Ihnen Beisetzungen von nahezu allen Küsten- und Inselhäfen an.

Neben den Küstenhäfen von Frankreich und Portugal sind die Inselhäfen der Kanaren, beispielsweise ab Gran Canaria, Lanzarote, Teneriffa oder Fuerteventura, ein beliebter Ausgangspunkt für Seebestattungen im Atlantik.

Reederei Albrecht • Friedrichsschleuse 3a • 26409 Carolinensiel-Harlesiel

[www.seebestattung-albrecht.de](http://www.seebestattung-albrecht.de)



Am 13.06. überreichte Heribert Portner, Vertriebsleiter Region Süd/Ost, dem Bestattungshaus Kellner in Angermünde, hier vertreten durch die langjährige Mitarbeiterin Silke Wilczek, ein brandneues Tablet.



Bestattungshaus Kellner



# 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](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)

## Wir suchen abgeschriebene Bestattungswagen

Alle Baujahre, auch Diesel und V6/V8  
Bei Ankauf – machen wir den Preis  
Bei Kommission – bestimmen Sie den Preis  
30 Jahre faire Abwicklung gebrauchter BKW  
KFZ-Handel R. Stock Wuppertal/Penzlin  
Tel. 0171-8005073 | [cardepot.stock@gmx.de](mailto:cardepot.stock@gmx.de)

## Wir suchen Bestattungsinstitut

Wir suchen ein Bestattungsinstitut zur Übernahme,  
im Umkreis von PLZ 68794 +/- 50km.  
Seriöse und diskrete Abwicklung sind garantiert.  
Christian Bös, Tel. 0160-2825778

## AHORN GRUPPE

Bestattungskultur gestalten

Ronald Dahlheimer  
Direktor Unternehmensnachfolge  
+ 49 172 403 12 04  
[ronald.dahlheimer@ahorn-gruppe.de](mailto:ronald.dahlheimer@ahorn-gruppe.de)  
[www.ahorn-gruppe.de](http://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.

## 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](mailto: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)

# SEEBESTATTUNG

Der maritime Abschied in Nord- & Ostsee

## Sylt | Warnemünde

Nordstrand | Wismar | Rügen | Usedom



- ⚓ 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](http://www.seebestattung-adlerschiffe.de)

**ADLER-SCHIFFE**

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



TERMINE

MESSEN

21.09.2019  
Forum BEFA, Mannheim  
[www.forum-befa.de](http://www.forum-befa.de)

10.11.2019  
happy end, Hamburg  
[www.bestattungs-messe.com](http://www.bestattungs-messe.com)

TAGUNG

03.-06.10.2019  
LEBEN – STERBEN – FEIERN,  
Bad Belzig  
[www.leben-sterben-feiern.de](http://www.leben-sterben-feiern.de)

FRIEDHOFSVERWALTUNGSTAG

21.11.2019 Essen  
  
Weitere Informationen unter  
[www.friedhofsverwaltungstag.de](http://www.friedhofsverwaltungstag.de)

BESTATTERTAG INTENSIV

18.09.2019 Bonn  
09.10.2019 Stuttgart  
27.11.2019 Bremen  
04.12.2019 Magdeburg

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

WORKSHOP LAVABIS  
BESTATTUNGSKOSMETIK

27.07.2019 Hamburg  
26.10.2019 Osterburken

Weitere Informationen unter  
[www.lavabis.de](http://www.lavabis.de)

INSERENTEN

- 2 Bestattertag  
[www.bestattertag.de](http://www.bestattertag.de)
- 3 Nano Solutions GmbH  
[www.nanogermany.de](http://www.nanogermany.de)
- 5 RuheForst GmbH  
[www.ruheforst.de](http://www.ruheforst.de)
- 7 Lavabis GmbH  
[www.lavabis.de](http://www.lavabis.de)
- 9 ikt Lenz GmbH & Co. KG  
[www.natururne.de](http://www.natururne.de)
- 11 Reederei H. G. Rahder GmbH  
[www.seebestattung-buesum.de](http://www.seebestattung-buesum.de)
- 13 Algordanza Erinnerungsdiamanten GmbH  
[www.algordanza.com](http://www.algordanza.com)

- 15 Westhelle Köln GmbH  
[www.westhelle-koeln.de](http://www.westhelle-koeln.de)
- 17 Reederei Narg  
[www.reederei-narg.de](http://www.reederei-narg.de)
- 19 Eschke Bestattungsfuhrwesen GmbH & Co. KG  
[www.bestattungsfuhrwesen.de](http://www.bestattungsfuhrwesen.de)
- 21 Art Travel Forum GmbH  
[www.arttravelforum.com](http://www.arttravelforum.com)
- 21 Reederei Huntemann GmbH  
[www.reederei-huntemann.de](http://www.reederei-huntemann.de)
- 23 Seebestattungs-Reederei Albrecht  
[www.seebestattung-albrecht.de](http://www.seebestattung-albrecht.de)
- 24 VKF Foliensarg | Bioseal  
[www.foliensarg.de](http://www.foliensarg.de)

- 24 Ahorn AG  
[www.ahorn-ag.de](http://www.ahorn-ag.de)
- 25 Linn Sprachverstärker  
[www.linn-sprachverstaerker.com](http://www.linn-sprachverstaerker.com)
- 25 Adler-Schiffe GmbH & Co. KG  
[www.adler-schiffe.de](http://www.adler-schiffe.de)
- 26 Ralf Krings Licht & Leuchter  
[www.licht-leuchter.de](http://www.licht-leuchter.de)
- 27 Adelta.Finanz AG  
[www.adeltafinanz.com](http://www.adeltafinanz.com)
- 28 Rapid Data GmbH  
[www.rapid-data.de](http://www.rapid-data.de)

- BEILAGEN
- Adelta.Finanz AG  
[www.adeltafinanz.com](http://www.adeltafinanz.com)
  - Forevent GmbH  
[www.forum-bestattung.de](http://www.forum-bestattung.de)



# Licht und Leuchter

## Waren aus NE-Metallen und Metallgestaltung

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



Seit 1985  
Licht & Leuchter

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



# „ MIT SPEED AUF KURS BRINGEN

Durch unsere Leidenschaft Rennen zu fahren, wissen wir, dass Power und Freude mehr Speed auf die Piste bringen. Beim Slalom auf der Rennstrecke und beim Rennen um geschäftlichen Erfolg. Und richtig Gas geben kann man nur wenn man sich sicher fühlt. Auf der Rennstrecke bauen wir auf die Sicherheit unserer Tourenwagen und in unserem Geschäft auf die Zuverlässigkeit von ADELTA.FINANZ. Diese Freiheit gönnen wir uns.



„BestattungsFinanz ist unsere Pole-Position, um mit freiem Kopf Gas geben zu können.“  
Corinna und ihr Vater Johannes Riegler, Inhaber Bestattungshaus Riegler

[www.adelta-sepulkral.com](http://www.adelta-sepulkral.com)

Nehmen Sie direkt mit uns Kontakt auf:  
Marc-Chagall-Straße 2 | 40477 Düsseldorf | Tel.: +49 (0)211 355 989-0 | [info@adeltafinanz.com](mailto:info@adeltafinanz.com)







„Persönlicher Trauerdruck – das wollen die Leute! Das Trauerdruckprogramm Scrivaro macht's uns leicht. Test-Zugang bei Frau Trops geordert, gleich alles verstanden und es läuft!“

Thomas Voss, Voss Bestattungen



„Inzwischen arbeiten fast alle Mitarbeiter von Herrn Voss mit Scrivaro – ihre Lieblingsfunktion: unser Scrivaro-Support!“

Ute Trops, Scrivaro Coach & Herzensdame

