



BESTATTUNGSWELT

Das Fachblatt für die Bestattungsbranche
Ausgabe 06.2017

~~gestern~~

HIER & JETZT

~~morgen~~

Gute Konzepte brauchen **keine** Wartezeit.





Seebestattungs-Reederei
Albrecht



Frohe Weihnachten

Zum Jahresende 2017 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 2018!

Ihre Familie Albrecht und Team





Liebe Leserin, lieber Leser,

bald werden wir wieder überhäuft mit den Jahresrückblicken in den Medien. Das Weltgeschehen, die Politik, Wirtschaft, Kultur und Unterhaltung des laufenden Jahres kommen erneut unter die Lupe.

In der Regel folgt dann am Ende der Sendung oder an einem anderen Nischenplatz, leicht versteckt und meist unter Einspielung von theatralischer Musik, die Aufzählung der prominenten Verstorbenen von Januar bis Dezember. Oft scheint die Erwähnung der Todesfälle eher wie ein lästiges Übel, dem man nicht zu viel Sendezeit zur Verfügung stellen möchte. Der Tod ist ein Tabuthema und hat in einer Unterhaltungssendung keinen adäquaten Platz. Da ist das turbulente Liebesleben einer Schlagersängerin doch viel spannender.

Schade eigentlich, denn oft wird dabei vergessen, dass viele Verstorbene, ob nun politisch oder künstlerisch, unsere Kultur mitgeprägt haben und ihr Schaffen und ihre Werke uns auch in Zukunft noch begleiten werden. Bleibt zu hoffen, dass es vielleicht einmal ein Konzept der Sender geben wird, das dies berücksichtigt.

Wir wünschen unseren Leserinnen und Lesern eine schöne Adventszeit und ein gutes und erfolgreiches 2018!

Herzlichst

Ihr BestattungsWelt-Team

Nicola Tholen
Projektleitung

Britta Schaible
Redaktion

Erinnerungschmuck + Objekte
Fingerprintschmuck

made in Germany
zeitlos
schnelle Lieferzeiten
einfache Handhabung

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

nano Lifelines
www.nanolifelines.de

nano Secret
www.nanosecret.de



6

Der Sarg
Erasmus A. Baumeister



14

Partnerschaftlich denken und handeln
Hans-Joachim Frenz, ADELTA.FINANZ AG



22

Die Gedenkfahrten der Büssumer
Reederei Rahder

BEITRÄGE

- 3 Editorial
- 6 **Der Sarg**
Erasmus A. Baumeister
- 10 „Ich finde es gut, wenn die Jugend neue Gedanken einbringt.“
Die Bestattungswelt im Gespräch mit Johannes Riegler
- 12 **Die Feierhalle**
Dipl.-Ing. Architektur Karsten Schröder
- 14 **Partnerschaftlich denken und handeln**
Die Bestattungswelt im Gespräch mit Hans-Joachim Frenz
- 20 **Befa Forum 2018**
- 22 **Der Erinnerung einen Ort geben**
Die Gedenkfahrten der Büssumer Reederei Rahder
- 25 **WertSchätzung**
Was macht den Wert eines Unternehmens aus? Teil 2/2
- 26 **„Alleine mit über 200 kg! Mein Rücken ist es mir wert!“**
Die neuen Körperheber der Westhelle Köln GmbH
- 27 **Lohnt die Investition in ein eigenes Online-Gedenkportal?**
Eine Bestandsaufnahme
- 28 **Angenehmes mit Nützlichem verbinden**
Der Bestattertag 2018 in Potsdam/Berlin
- 29 **Nachgehört und nachgelesen**
Die CD- und Buchtipps der Bestattungswelt
- 34 **Termine/Inserenten**

IMPRESSUM

Herausgeber

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

Geschäftsführung

Hans-Joachim Frenz

Redaktionsanschrift

Verlag Bestattungswelt Ltd
Friesenwall 19
50672 Köln
Telefon: 0221 / 277 949 20
Telefax: 0221 / 277 949 50
info@bestattungswelt.com
www.bestattungswelt.com

Chefredaktion und

Projektleitung

Britta Schaible
Nicola Tholen

Erscheinungsweise

zweimonatlich

Nächster Anzeigen-/

Redaktionsschluss

12.01.2018

Gestaltung

Florian Rohleder

Copyright

Verlag Bestattungswelt Ltd.
Nachdruck, Vervielfältigung
und elektronische Speicherung,
auch auszugsweise, sind nur mit
schriftlicher Genehmigung des
Verlags gestattet.

Für unverlangt eingesandte

Manuskripte, Bilder, Bücher und
sonstige Unterlagen wird keine
Gewähr übernommen.
Namentlich gekennzeichnete
Beiträge geben nicht unbedingt
die Meinung der Redaktion oder
des Verlags wieder.

Bei Preisausschreiben der

Redaktion ist der Rechtsweg
ausgeschlossen.
Es gelten die Mediadaten
vom 01.01.2018.

€ 7,50



BESTATTERTAG

hören. umsetzen. gewinnen.



HANNOVER

06.12.2017

MITTWOCH 09:00–16:30 UHR

HOTEL AM KLOSTER
MÜHLENSTR. 6-7
29342 WIENHAUSEN

- 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)

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 17.01.2018
INGOLSTADT

MITTWOCH 21.02.2018
KAISERSLAUTERN



DER SARG

Der einfachste Umsatz überhaupt.

Text: Erasmus A. Baumeister

Der arme Sarg hat es in Deutschland unglaublich schwer. Die Zukunft scheint für ihn auch nichts Gutes in Aussicht zu stellen. Er kennt bessere, viel bessere Zeiten.

Es ist gar nicht so lange her, als er noch ein Statussymbol war. Der Sarg konnte nicht stabil genug sein, der Deckel musste hoch sein, das Holz war am besten 2–3 Finger dick, 6 Träger sollten den Sarg auch leer schon kaum bewegen können, handgemach-

te Schnitzereien und übertriebene Gussgriffe dekorierten im Überfluss. Aber nun hat der schon so unbeliebte Sarg immer weniger Freunde. Obwohl für jeden Verstorbenen in Deutschland definitiv ein Sarg benötigt wird, was inzwischen einige Kunden sogar anzweifeln, handelt es sich hier um eins der größten Problemprodukte überhaupt. Die Anzahl der jährlich verkauften Särgen ist schon ewig auf gleichem Niveau, aber die Qualität stürzt immer weiter und schneller ab. Niemand hat heute Nacht ausgiebig von einem Sarg geträumt. Niemand freut sich auf dieses Antiprodukt. Einige wenige sparen noch für die eigene Bestattung in einem schönen Sarg. Selbst bei hochwertigen Bestattungen scheint der Sarg eine immer geringere Rolle zu spielen. Viele Bestattungsunternehmen, deren liebstes Kind über Jahrzehnte und Jahrhunderte der Sarg war, jammern jetzt, dass es doch ausgeschlossen sei, in diesen Zeiten einen anständigen Sarg

zu verkaufen. Mit aufgerissenen Augen werde ich immer mal wieder gefragt, ob ich mir vorstellen könne, dass hier bis zu 70% kremiert wird und dass es dann natürlich nur der rohe Verbrenner ist, den die Angehörigen verlangen. Es gibt ja auch kaum noch Trauerfeiern und Abschiednahmen, wird mir entsetzt berichtet, wofür braucht man da noch einen guten Sarg? Mit der Vokabel „Verbrenner“ oder „Verbrennungssarg“ hat sich die deutsche Sargindustrie vor fast 30 Jahren das eigene Grab geschaufelt. Der Sarg ist für die meisten Bestattungsunternehmen in Deutschland der Grund, warum sie heute überhaupt Bestattungen anbieten, der Grund für die eigene wirtschaftliche Existenz. Ein Vorfahre hat vor 2, 3, 4 oder 5 Generationen die Bestattung durchgeführt, weil er Schreiner war und als Einziger am Ort den Sarg bauen konnte. Daraus hat sich dann ein erfolgreiches Bestattungsunternehmen entwickelt. Von einem Bestattungs-

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

REEDEREI
H.G. RAHDER

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

unternehmen zu leben, ist heutzutage wesentlich einfacher und dankbarer als von einer Schreinerei. Natürlich ist der Sarg schon lange ein Industrieprodukt, das überall auf der Welt günstiger herzustellen ist als in Deutschland. Ich höre auch immer häufiger, dass der Bestatter angeblich doch nur noch die rohe Kiste verkaufen kann. Wenn wir dann gemeinsam in den Ausstellungsraum gehen, wird mir der geölte Wildeichensarg mit der Bemerkung gezeigt, dass der in der letzten Woche zweimal ging. Das muss alles deutlich differenzierter betrachtet und analysiert werden. Warum bauen denn seit 20 Jahren immer mehr Bestattungsunternehmen Trauerhallen und Abschiedsräume, wenn es diese Veranstaltungen doch angeblich kaum noch gibt? Ich widerspreche hiermit deutlich: Es ist einfach, gute Säрге zu verkaufen, aber das geht eben nicht mehr fast von selbst, wie früher, und auch lange nicht in allen Fällen, aber es geht wieder immer öfter! Jetzt höre ich sofort diejenigen, die sagen, dass der Sarg doch völlig egal ist, weil heute die Dienstleistung berechnet wird und nicht der Gewinn über den Sarg generiert wird. Das stimmt auch, aber trotzdem ist ein hochqualitativer Sarg, fair kalkuliert, das Sahnehäubchen auf jeder Bestattungsrechnung.


Ein Bestattungsunternehmen 2017 in Deutschland ist selbstverständlich ein modernes Dienstleistungsunternehmen und liefert eine sensationell gute Leistung, aber für jede Bestattung wird eben auch ein Sarg benötigt, dann darf es auch in immer häufigeren Fällen wieder ein sensationell guter Sarg sein. Mit einer perfekten Verkaufspsychologie suchen sich die Hinterbliebenen, die es sich leisten können, und das sind erstaunlich viele, selbstständig den besseren Sarg aus. Einfacher ist kein Umsatz zu generieren. Keinem Hinterbliebenen soll etwas aufgequatscht werden, sondern der Kunde wird sich selbstständig für einen hochwertigeren Sarg entscheiden, wenn dieses Produkt im Bestattungsunternehmen selbstbewusst dargestellt wird. Der Sarg wird nicht verkauft, sondern so kommuniziert, dargestellt und präsentiert, dass die Hinterbliebenen sich für ein hochpreisiges Modell entscheiden. Der erfolgreiche Metzgermeister, der immer S-Klasse gefahren ist und sich mehr um seine Immobilienverwaltung kümmerte als um sein Hackfleisch, kann doch nicht im B-Klasse-Sarg bestattet werden, nur weil

das örtliche Bestattungsunternehmen seinen Hinterbliebenen die Oberklasse vorenthält. Große Teile der Bestattungsbranche reden sich ein, dass der Sarg keine Rolle mehr spielt. Das ist nicht richtig. Der Sarg wird für jede Bestattung benötigt, für absolut jede. Außerdem ist die Sargauswahl nicht abhängig von der Bestattungsart. Ob vergraben oder verbrannt, weg ist weg und keiner sieht ihn jemals wieder. Dieses Argument, dass es ja nur eine Feuerbestattung sei und dafür nur ein ganz einfacher Sarg benötigt wird, wird immer wieder einfach so vom Bestatter akzeptiert. Die Hinterbliebenen habe sich nicht selbst gefragt, was sie gerne für ihre verstorbene Mutter hätten, sondern plappern, aus Sorge vor den Kosten, nur das nach, was ein oberschlauser Nachbar vor Jahren mal behelrend über den Zaun gerufen hat.

Der Sarg wird für jede Bestattung benötigt, für absolut jede.

Die große Kunst des Bestatters ist es, seine Kunden zu erkennen und diese zu führen, weil niemand wirklich Ahnung vom Leistungsspektrum und Produktsortiment in dieser Branche hat. Ein ganz großer Fehler ist es auch, das eigene Sargsortiment in Feuer- und Erdbestattungssäрге zu unterteilen. So wird der Kunde bevormundet und der Bestatter beraubt sich selbst der Möglichkeit für einen höheren Umsatz. Das Krematorium verbrennt sehr gerne Eiche, Mahagoni oder Nussbaum. Der Sarg steht doch in der Denkweise von Lieschen Müller schon fast als Synonym für das Bestattungsunternehmen an sich. Warum sollten wir Frau Müller dann so enttäuschen und ihr plötzlich suggerieren, dass der Sarg eigentlich unwichtig ist? Hinterbliebene, die einfach wollen, bekommen das natürlich, aber den anderen Hinterbliebenen muss ein Bestattungsunternehmen auch sehr gute, qualitative und hochpreisige Produkte anbieten, die ihren Preis wert sein müssen. Wenn es nicht angeboten wird, dann kann es auch nicht verkauft werden.

Wie ich in ähnlichen Zusammenhängen schon häufig dargestellt habe, wird die untere Hälfte der Bestattungen, die Entsorgung

gen, immer weiter in Qualität und Preis abstürzen, damit ist in Zukunft für ein seriöses Bestattungsunternehmen kein Geld mehr zu verdienen. Darum ist es so besonders wichtig, den Umsatz und den Ertrag mit der oberen Hälfte, mit den Individualbestattungen deutlich zu steigern. Aus diesem Grund ist es notwendig, auch wieder gute Säрге verkaufen zu können. Ich zeige Ihnen sehr gerne, wie das geht. Ein Bestattungsunternehmer muss und darf Geld verdienen, auch mit dem Verkauf eines hochwertigen Sarges. Selbstverständlich steht die Kundenzufriedenheit über allem, aber das bedeutet nicht, dass der Kunde unterfordert werden soll, sondern dass der Kunde die freie Wahl hat. Der Kunde muss beraten werden, gerade dann, wenn er den schlichten Sarg für die anstehende Kremierung erwähnt, muss ihm gesagt werden, dass das möglich ist, aber dass das natürlich keine Voraussetzung ist. Im Ausstellungsraum werden ausschließlich Säрге präsentiert, die für Erd- und Feuerbestattung geeignet sind. Den Kunden, die hiermit nicht zurechtkommen, kann dann der ganz einfache Sarg in den Beratungsunterlagen als Bild präsentiert werden. Es macht doch auch einfach viel mehr Spaß, sich bei der täglichen Arbeit auch mit schönen und hochwertigen Produkten zu beschäftigen. Es werden mit den guten und besseren Särgen natürlich nicht alle Hinterbliebenen erreicht, auch nicht alle Hinterbliebenen aus dem Marktsegment der gehobenen und der Individualbestattungen, aber es werden, wenn es gut gemacht ist, ganz schnell wieder immer mehr. Ein gutes Beratungsgespräch dauert zwei Stunden und es folgen oft noch einige Telefonate oder auch ein Zweitgespräch. Dieser Zeiteinsatz aufseiten des Bestattungsunternehmens macht auch die Qualität des Unternehmens aus, die der Kunde zu schätzen weiß. Ein hochwertiger Sarg verkauft sich in wenigen Minuten von selbst. Auch so liefert ein Bestattungsunternehmen 2017 eine Topqualität. Der von mir zu Beginn so bedauerte arme Sarg hat es also, wenn er gut behandelt wird, in Zukunft gar nicht mehr so schwer. Ich zeige jedem Bestattungsunternehmen gerne, wie die Hinterbliebenen sich selbst für hochwertigere Säрге entscheiden werden. Laden Sie mich ein, diese kurze Schulung kostet gar nichts, ein Geschenk. 

 www.erasmus1248.de

Sarg, was Du denkst.

Was ist ein Sarg? Ein hochwertiger Sarg ist Ausdruck der Beratungsqualität des Bestatters. Er ist aber auch Gradmesser für die Wertschätzung der Hinterbliebenen gegenüber ihren lieben Verstorbenen. Säрге von **Daxecker®** werden aus heimischen Hölzern in bester Güte und mit großer Sorgfalt ausschließlich in Österreich hergestellt.

Sargkultur aus Österreich.



Daxecker®

„Ich finde es gut, wenn die Jugend neue Gedanken einbringt.“

Die Bestattungswelt im Gespräch mit Johannes Riegler aus Höchststadt

Text: Marius Hanke

Das Bestattungsinstitut Riegler verfügt über einen ausgezeichneten Ruf in der Region. Johannes Riegler hat den Betrieb 1995 in zweiter Generation übernommen und seitdem kontinuierlich ausgebaut. Und trotzdem findet er dabei immer noch ausreichend Zeit für seine große Leidenschaft – auf der Rennpiste hinter dem Steuer seines Tourenwagens. Wir wollten natürlich mehr wissen ...

BW: Herr Riegler, Sie haben das Unternehmen vor über 20 Jahren von Ihrem Vater übernommen. Was hat sich seitdem getan und was war Ihre größte Herausforderung?

JR: Mein Vater war ursprünglich Schreiner und hat – wie das ja so üblich war damals – nebenher Särge verkauft und schließlich auch die Bestattungen übernommen. Als ich dann ins Unternehmen kam, haben wir uns mehr auf diesen Bereich konzentriert und unser Leistungsangebot erweitert. Inzwischen sind wir ein reines Bestattungsunternehmen mit fünf festen Mitarbeitern und zwölf Springern. Und die Zahl der jährlichen Bestattungsaufträge ist seit damals um ein Vielfaches gestiegen.

Das Unternehmen voranzubringen hat mich in dieser Zeit natürlich immer wieder vor Herausforderungen gestellt – und tut es auch heute noch. Aber ich denke, wir können mit den bisherigen Erfolgen mehr als zufrieden sein.

BW: Was war Ihrer Meinung nach ausschlaggebend für den Erfolg?

JR: Auf der einen Seite natürlich die viele Energie, die wir ins Vorankommen investiert haben. Bei uns in der Region ist es zum Beispiel immer noch üblich, dass der Bestatter die Gräber übernimmt. Dadurch konnten wir unseren Wirkungsbereich allmählich auf neue Friedhöfe ausweiten und

Johannes Riegler mit Tochter Corinna Bestattungsinstitut Riegler, Höchststadt



Foto: © Bestattungsinstitut Riegler

insgesamt sichtbarer werden. Außerdem bin ich Mitglied im Stadtrat und setze mich in dieser Funktion stark für die Region ein. Dieses Engagement kann auch positive Nebeneffekte fürs Unternehmen haben, wie ich wiederholt feststellen durfte. Aber das darf dabei natürlich nicht der Antrieb sein.

Auf der anderen Seite haben wir seit vielen Jahren einen guten Ruf in der Umgebung, was schnell zum Selbstläufer wird. Wir gehen sehr flexibel auf die Angehörigen ein und generell wirkt vieles bei uns etwas lockerer als anderswo. Hinzu kommt, dass meine Tochter Corinna die Ausbildung zur Bestattungsfachkraft absolviert hat und damit auch viele tolle Gedanken ins Unternehmen mitgebracht hat.

BW: Gab es dabei auch Ideen, bei denen Sie anfangs eher kritisch waren?

JR: Überhaupt nicht. Ganz im Gegenteil: Ich finde es gut, wenn die Jugend neue Gedanken einbringt. Wir haben jetzt komplett neue Dekorationen, der Urnenausstellungsraum wurde neu gemacht, die Sargausstel-

lung folgt in Kürze, und auch das Büro sieht gar nicht mehr nach dem typischen Bestatter aus. Das kommt unwahrscheinlich gut an.

BW: Wie gut funktioniert generell das Zusammenarbeiten in der Familie? Wo sehen Sie die Vorteile, wo eventuelle Nachteile?

JR: Schön ist, dass wir uns zum Beispiel abends beim Essen noch in Ruhe über die Arbeit unterhalten können, was man mit normalen Mitarbeitern ja in dieser Form nicht hat. Seit zwei Jahren ist auch meine jüngere Tochter mit im Unternehmen, wodurch die ganze Familie involviert ist. Auf der anderen Seite geht man natürlich mit den eigenen Kindern etwas softer um. Nach außen hin funktioniert alles bestens. Meine Töchter machen ihren Job super und immer mehr Angehörige sind wahrlich begeistert.

BW: Neben der Arbeit gehen Sie einer für Bestatter wohl eher unüblichen Leidenschaft nach: Sie sind Rennfahrer. Über die Facebookseite Team Riegler kann man Sie

auf der Rennpiste in Aktion sehen – oft auch gemeinsam mit Ihrer Tochter Corinna. Wie hat sich das entwickelt?

JR: Ich mache das jetzt seit 30 Jahren. Am Anfang bin ich noch Rally gefahren, dann Tourenwagen. Meine ältere Tochter hat mit sechs Jahren das Kartfahren begonnen, mit 18 hatte sie schließlich ihr erstes Rennen in Hockenheim. Mittlerweile ist sie überall dabei.

BW: Ist es für Sie eine reine Leidenschaft oder verfolgen Sie auch bestimmte Ziele mit dem Sport?

JR: Meine Tochter möchte natürlich noch die eine oder andere Meisterschaft gewinnen. Ich habe meine Ziele früher erreicht und bin da nicht mehr so hinterher.

BW: Was war denn Ihr größter Erfolg?

JR: Das war der dritte Platz bei einer Meisterschaft, wo die Siegerehrung im Steigenberger Airport Hotel in Frankfurt stattgefunden hat. Da wurden dann auch richtige Renngrößen ausgezeichnet wie der damalige Tourenwagenmeister Eric van der Poele und der junge Michael Schumacher, der damals noch Kartfahrer war. Da mit dabei zu sein, war eine Riesenehre für mich.

BW: Gibt es Erfahrungen aus dem Sport, die Ihnen auch bei der Arbeit und überhaupt im Leben helfen?

JR: Zuallererst natürlich das Mentale, schließlich musst du im Rennen hundertprozentig konzentriert sein. Du bist auch ausgeglichener, denn du powerst dich richtig aus. Viele denken, es wäre nur im Auto sitzen und ein bisschen um die Kurven fahren, aber das ist harte Körperarbeit. Gerade im Sommer verlierst du dabei auch mal ein bis anderthalb Kilo Gewicht pro Rennen. Und insgesamt bist du einfach ... Wie soll ich es erklären? – Glücklicher.

BW: So eine Leidenschaft beansprucht ja auch viel Zeit. Wie gut lässt sich das mit dem eigenen Unternehmen vereinbaren?

JR: Ich habe gute Mitarbeiter, auf die ich mich absolut verlassen kann. Früher war das schon mal so, dass wir nicht in den Urlaub konnten, aber inzwischen ist das kein Problem mehr. Die Firma läuft absolut rund, auch wenn wir mal für zwei Wochen weg sind.

BW: Eine zusätzliche Erleichterung ist dabei sicherlich auch Ihre Zusammenarbeit mit der ADELTA.FINANZ AG, deren Service Sie seit fast 10 Jahren nutzen. Wie hat sich das ergeben?

JR: Ich habe früher viel Zeit damit verbracht, Mahnungen zu schreiben – was mich oft auch wertvolle Schlafenszeit gekostet hat. Da hat es dann ganz gut gepasst, als mich der Herr Portner von der Adelta angerufen hat. Ich bin generell sehr offen für Neues, das Konzept hat gepasst und der Kontakt war mir sofort sympathisch. Also haben wir es einfach mal ausprobiert.

BW: Und Sie sind bis heute glücklich mit dieser Entscheidung?

JR: Absolut. Das Geld ist schnell da und ich habe kein Mahnwesen mehr. Das ist das Wichtigste.

BW: Sie haben ja schon viele Jahre in der Bestattungsbranche hinter sich und damit gar nicht mehr so lange, bis Sie in den Ruhe-

stand gehen können. Glauben Sie, dass Ihnen dieser Schritt schwerfallen wird?

JR: Damit habe ich tatsächlich überhaupt kein Problem. Dank meiner Töchter weiß ich das Unternehmen in den besten Händen. Ich sehe ja, dass es läuft. Die werden das schon perfekt machen.

BW: Eine letzte Frage haben wir noch: Gibt es einen besonderen Rat, den Sie anderen Unternehmern mit auf den Weg geben können? Etwas, das Sie in den vielen Jahren für sich mitgenommen haben?

JR: Man soll sich nicht über Kleinigkeiten aufregen, über die es sich nicht zu streiten lohnt. Dann lebt man gesünder und besser.

BW: Das klingt sehr vernünftig. Herr Riegler, wir danken Ihnen für das tolle Gespräch und wünschen Ihnen und Ihren Töchtern weiterhin viel Erfolg für die Zukunft. ◀

📍 www.bestattungsinstitut-riegler.de



REEDEREI HUNTEMANN

individuell
besonders
kostengünstig

**Familie HUNTEMANN
wünscht Ihnen
frohe Festtage und
für 2018 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

Die Feierhalle

Mit Stil an die Grenze von Leben und Tod

Text & Grafiken:

Dipl.-Ing. Architektur Karsten Schröder

In den vergangenen Ausgaben der Bestattungswelt warfen wir einen Blick in Ihre Ausstellung, Ihren Beratungsraum und in Ihren kleinen Abschiedsraum. Jetzt wird es Zeit für die große Feierhalle. Nach den planbaren Grundlagen wie Akustik, Licht und Lüftung gehört eine würdige Kulisse zur notwendigen Pflicht.

Die Größe

Nicht unbedingt zweigeschossig. Nicht mit „Treppe nach oben“ und „Orgel auf der Galerie“ und riesiger Bühne. Bleiben Sie maßvoll, denn für diese Leistung hat Ihr Lebensstandard es nicht verdient, während einer Finanzierung zu leiden. Lieber mit einem Stehbänkchen im Eingangsbereich arbeiten, den vorhandenen Sitzbereich um das Foyer erweitern oder den geschützten Hof dazunehmen, als die Räume der Kirche kopieren. Enge wird einem Bestatter niemals übel genommen!

Die Lage

Auf dem Weg in die Feierhalle erzählen Ihre Wände eine Geschichte. Sie erzählen von der Landschaft, den Kirchen, den alten Fabriken und Ihrem Unternehmen. Sie lassen auf dem Weg in die Feierhalle Ihre Ausstellung und Ihr Kurzzeit-Kolumbarium erkennen und durchschreiten Ihr Familienzimmer.

Der Zutritt

Sollte es in Ihrer Feierhalle ein deutliches „Vorne – Hinten“ geben, dann treten Ihre Besucher hinten ein. An den Sarg treten Ihre Gäste nur freiwillig. Der Vorraum zur Halle hat eine geringere Raumhöhe als die Halle selbst, es gibt hier genug Platz für den Kondolenzstisch und die Warteschlange dahinter. Die Garderobe passt, das WC zeigt sich, Stellplätze für Rollatoren sind vorhanden.



Die Kulisse

Gleiche Höhe ist kein Abseits! Der fahrbare Kühlkatafalk bettet den Sarg auf ca. 45 cm Höhe und befindet sich damit auf gleichem Niveau wie die Angehörigen im Zuschauer-raum. Wir verabschieden uns im Haus „unserer Bestatterfamilie“ gemeinsam vom Verstorbenen. Unser Trauerredner spricht nicht von der Kanzel, er spricht „unter uns“. Bieten Sie für die Aufbahrung eine unaufdringliche, stilvolle Kulisse an. Eine Form, die sich zurücknimmt und dem Hauptdarsteller nicht die Luft nimmt. Ob „Rotunde“, „Bogen“, „Tor“ oder „Würfel“, ertränken Sie den Sarg erst mit Blumen, wenn der Kunde es verlangt! Fragen Sie sich beim abschließenden Blick auf das Gesamtbild, ob es Konkurrenz zwischen zwei Objekten gibt. Ob nicht ein Objekt eingesetzt wurde, weil es einfach vorhanden war. Das Heilige braucht Raum zur Entfaltung und keine Staubfänger. Das abnehmbare, grazile Kreuz findet seinen Platz an einer freien Rückwand oder einem stilvollen und sich zurücknehmenden Rednerpult. Ein Belagswechsel im Boden, zwischen Kulisse und Bestuhlung oder dem Flurbereich, macht die Raumnutzung etwas statisch.

Eine kleine „15er-Aufbahrung“ sollte sich bei Bedarf auch einmal von der Kulisse lösen können. Für eine stoßfreie Beschickung kommen raumhohe Wandtafeln infrage, die an die jeweilige Kulisse andocken.

Die freien Wandflächen

Sollten Sie freie Wandflächen haben, dann verstecken wir darin Ihre aktive Dekoration, die Stühle auf Rollbrettern und die Klappstühle für das Trauer-Kochseminar. Sollte Stauraum fehlen, könnte auch die Kulisse erhalten. Hinter dem „Bogen“ findet sogar ein Mitarbeiter Platz, der die Zeichen vom Trauerredner über eine Kamera erfasst. Das Licht kommt zur Gänze aus

der abgehängten Decke. Die Wandleuchten bekommen Sie nur, wenn der Raum dann nicht zu statisch wird. Als Wandgestaltung gerne Ihre Hausdekoration auf kleinen Wandborden, gerne selbstgeschnittene Handarbeiten im Holzkasten und gerne die Relieftapete in Brusthöhe, wenn der Raum dabei flexibel bleibt und dieses „Gewicht“ auch verträgt.

Die abgehängte Decke

Diese liegt mindestens 40 cm tiefer als die Rohdecke. Die Lüftung braucht Platz. Eine Akustik-Rasterdecke ist extrem praktisch, gibt es aber selten in Schön. Zumindest gibt es sie mit verdeckten Leisten und man kann die Blicke ja auf einen schönen Boden lenken. In dieser abgehängten Decke verschwinden die Boxen, die Lüftung, das allgemeine Raumlicht und alle Notsignale.

Die Vorhangstoffe

Die Vorhangstoffe dienen zuallererst der Atmosphäre des Raumes, dann der Regulierung der Durchsichtigkeit, danach einer gu-

ten Akustik und zuletzt dem Transport Ihrer Farbwelt. Ihr Vorhang läuft dreireihig, somit können Sie Aus- und Einblicke steuern. Der richtige Stoff, wellenförmig angebracht, kann hinsichtlich Geräuschkämmung eine Menge bewirken. Ihre Hausfarbe, unter die Vorhangfarbe gemischt, hilft, sich an Ihr Unternehmen zu erinnern.

Das Lichtkonzept

Ein gleichmäßiges Feld von Deckeneinbauspots oder Pendelleuchten bei besonders hohen Räumen schafft eine Beleuchtungsstärke von 150 lx für das allgemeine Raumlicht. Ergänzt wird dieses Raster durch eine einzelne Pendelleuchte über der Aufbahrung,

mit drei oder vier frei gelenkigen Einzelspots mit schmalen Lichtkegel. Durch einen frei hängenden Lichtkranz über dem bestuhlten Bereich oder Wandleuchten auf Höhe jeder dritten Stuhlreihe lässt sich diese Basis durch einige Akzente erweitern. Natürlich bieten LED-Streifen jede Menge Spielraum für spannende Lichtinszenierungen. Das „Tor“ bildet durch dreiseitig und versteckt angebrachte Lichtstreifen eine Lichtwand und führt auf diese Weise damit an die Grenze von Leben und Tod. ◀

📄 www.2plus-konzeptionen.de



Karsten Schröder

Herr Schröder bietet für Bestattungsunternehmen landesweit Ortstermine für einen gemeinsamen Nachmittag an. Bei diesen Terminen sticht er beherzt in die Wunden, skizziert Lösungsansätze, schätzt die zu erwartenden Kosten und beurteilt die Wunschvorstellungen. Ein übertragbarer Leitfaden unterstützt dabei die Umsetzung.

Mit uns lebt Ihr Lebenswerk weiter.

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

Qualitätszertifizierter
Bestattungsdienstleister



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

Ronald Dahlheimer
0531 / 580 896 11
ronald.dahlheimer@ahorn-ag.de
www.ahorn-ag.de





Foto: ©ADELTA.FINANZ AG

Partnerschaftlich denken und handeln

Hans-Joachim Frenz, Direktor Vertrieb Sepulkralbereich der ADELTA.FINANZ AG, im Interview mit der Bestattungswelt

Text:
Nicola Tholen

Die ADELTA.FINANZ AG ist seit mehr als zehn Jahren bundesweit erfolgreich tätig und entlastet Bestattungsunternehmen von aufwendigen Verwaltungstätigkeiten. Als Spezialist für Abrechnungsservice bietet das Unternehmen Service-, Finanzierungs- und Versicherungsfunktionen an. So können Zahlungsausfälle vermieden und gleichzeitig die Liquidität der Kunden gesichert werden. Die ADELTA.FINANZ AG übernimmt sämtliche Forderungen, Mahnungen oder juristische Vorgehensweisen und gibt ihren Kunden langfristige Planungssicherheit.

BW: Herr Frenz, Sie sind seit 17 Jahren in der Branche tätig und haben das Unternehmen in der jetzigen Form 2007 mit aufgebaut. Ihr Konzept hat sich schnell durchgesetzt, Sie sind unumstrittener Marktführer. Das wäre für viele Menschen Anlass genug, sich über das Erreichte zu freuen und sich ein wenig zurückzuziehen. Wie sehen Sie das?

HJF: (lacht) Ich hoffe, Sie merken mir an, dass das Gegenteil der Fall ist. Natürlich wollen wir noch mehr! Unser Ziel ist es, unsere Stellung am Markt nicht nur zu konsolidieren, sondern weiter auszubauen. Solange es etwas gibt, was man erreichen will, wird man ja nicht müde. Ich zitiere da gern Solon, einen griechischen Lyriker und Staatsmann ...

BW: War das nicht einer der „Sieben Weisen“ Griechenlands, der sogenannten Vorsokraten?

HJF: Genau, er starb vermutlich um ca. 560 v. Chr. Er sagte: „Ich werde älter und höre doch nicht auf, immer noch viel zu lernen.“ Ein äußerst stimmiges Zitat, das ich gerne auf mich beziehe; ich möchte niemals ausgelernt haben.

BW: Wir wissen nun also, dass Sie sich, salopp formuliert, von Ihrer Konkurrenz bereits abgesetzt haben – wie ist das so schnell gelungen?

HJF: Die ADELTA.FINANZ AG bietet, ebenfalls salopp formuliert, seit Beginn eine Flatrate, sodass jeder Kunde entsprechend kalkulieren kann. Und natürlich haben wir unse-

re Premiumdienstleistung ständig erweitert und verbessert, bis hin zum Hinterbliebenenservice. Besser geht es meiner Ansicht nach nicht.

BW: Können Sie uns das bitte noch etwas genauer erläutern?

HJF: Natürlich. Zunächst führt der Bestatter über unsere Plattform eine kostenfreie Bonitätsabfrage seines Auftraggebers durch. Innerhalb von 10 Sekunden liegt das Ergebnis vor. Bei positiver Bonität wird der Bestattungsauftrag abgeschlossen. Die ADELTA.FINANZ AG kauft dann die daraus resultierende Forderung abzüglich der Gebühr zuzüglich Umsatzsteuer an. Die Originalabrechnung mit allen Unterlagen versendet der Bestatter an seinen Auftraggeber. Parallel dazu sendet er eine Kopie per Fax, E-Mail oder über seinen Software-Hersteller an die ADELTA.FINANZ AG und erhält innerhalb von 48 Stunden den Forderungsbetrag abzüglich der Gebühr auf sein Unternehmenskonto. Unsere Premiumdienstleistung ist ein sehr solides Paket. Sie beinhaltet neben Ratenzahlungsmöglichkeiten bis zu 24 Monaten auch verlängerte Zahlungsziele in bestimmten Fällen. Dazu liefern wir perfekten Backoffice-Service, der zum Beispiel die Arbeit des Steuerbüros durch entsprechende Buchungsunterlagen erheblich erleichtert.

BW: Ein Service, der auf gegenseitigem Vertrauen basiert, oder?

HJF: Das sehen Sie ganz richtig. Wir sind natürlich an einem partnerschaftlichen Verhältnis zu unseren Kunden interessiert – das ist im beiderseitigen Interesse. Und auch nur, weil das in den vergangenen Jahren so gut funktioniert hat, können wir unsere Gebühren nach wie vor so niedrig halten wie bisher.

BW: Nun eine Frage zu einem anderen Thema. Wie ist das bei heiklen Fällen, zum Beispiel den Sozialamtsbestattungen? Wie verhält sich die ADELTA.FINANZ AG, wenn es kritisch wird?

HJF: Auch bei Sozialbestattungen haben wir uns für eine faire Vorgehensweise entschieden. Der jeweilige Antragsteller erhält, wenn er die Antragstellung nachweist, bis zu 90 Tage Zahlungsziel. Die Sozialämter bezahlen allerdings regional unterschiedlich hohe Sätze und in der Regel auch erst viele Monate nach Eingang der Rechnung. 95 Prozent der Bestatter kennen die Vereinbarung mit dem Sozialamt und halten sich daran. Wenn doch einmal ein höherer Betrag in der Rechnung auftaucht, als das Sozialamt bereit ist zu übernehmen, gehen wir schrittweise vor. Zunächst schreiben wir einen Brief an den Hinterbliebenen mit der Bitte, innerhalb von drei Wochen den Betrag auszugleichen. Bei eventuellen Rückzahlungsmöglichkeiten gehen wir, wie sonst auch, individuell auf jeden Endkunden ein, das heißt, es gibt Fristenlösungen von bis zu 24 Monaten, die dem Hinterbliebenen sehr ent-

Grabkreuzbeschriftungen Beschriftung nach Maß

Kundentreue ist unsere Bestätigung



www.grabkreuzbeschriftung.de

Beschriftung nach Maß | Kinzenbacher Str. 20 | 35435 Wettenberg | Tel. 0641 2095065



grabkreuze.de

Holzkreuze - direkt vom Hersteller

Unsere Grabkreuze - 100 Prozent Qualität aus deutscher Produktion

Wir fertigen Qualitätskreuze in unserer eigenen Produktion im Emsland. Durch ständige Produktionsoptimierung, Verbesserung der Materialbearbeitung und deren Veredelung können wir Ihnen eine Qualität bieten, die höchsten Ansprüchen gerecht wird.



Unser Angebot

Grabkreuz, Holzkreuz Größe S

80 cm hoch und 50 cm breit.
Lattenbreite 8cm, Stärke 2,3cm.

Preis pro Stück 16,50 € | VPE 10 Stück

Grabkreuz, Holzkreuz Größe M

120 cm hoch und 50 cm breit.
Lattenbreite 8cm, Stärke 2,3cm.

Preis pro Stück 19,50 € | VPE 10 Stück

Grabkreuz, Holzkreuz Größe L

145 cm hoch und 59 cm breit.
Lattenbreite 10cm, Stärke 2,3cm.

Preis pro Stück 23,50 € | VPE 7 Stück

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

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

gegenkommen. Das Risiko für den Bestatter ist also so gering wie möglich, er erhält sein Geld ja viel früher. Nur in einigen wenigen Ausnahmefällen könnte es zu einer Rückbelastung des offenen Betrages an unseren Partner kommen. Dann haben wir aber vorher alle Möglichkeiten ausgeschöpft.

BW: Das heißt, Sie versuchen also alles, auch neben Ihrem Kunden den Angehörigen entgegenzukommen?

HJF: Das ist richtig. Da wird äußerst feinfühlig vorgegangen, unsere Mitarbeiter sind Branchenkenner, und schließlich geht es um etwas sehr Persönliches und Emotionales – den Verlust eines geliebten Menschen.

BW: Ein weiteres Thema, das uns interessiert, ist die Portfoliobereinigung. Arbeiten Sie inzwischen nur noch mit großen Unternehmen zusammen? Was ist rentabel für Sie?

HJF: Auch das ist ein wichtiger Punkt unserer Unternehmenspolitik, auf den ich gerne eingehe. Tatsächlich ist unser Kundenstamm äußerst vielfältig. Neben großen Bestattungsinstituten gibt es auch zahlreiche kleinere Familienunternehmen und z. B. Neugründer, die wir sehr gerne betreuen – und für die wir uns selbstverständlich genauso einsetzen wir für die „Großen“. Trotzdem müssen wir die Zahlen immer genau im Auge haben.

BW: Was bedeutet das?

HJF: Sie haben das mit Ihrer vorherigen Frage bereits angedeutet. Wir sind natürlich darauf angewiesen, rentabel zu arbeiten, genau wie unsere Kunden, die Bestatter. Deshalb müssen wir die Anzahl der Sterbefälle unserer Kunden und die Abverkaufsquote mit

beachten. Das gilt auch für Ratenzahlungen und Sozialamtsbestattungen. Partnerschaft und Fairness sind keine Einbahnstraße und sollten von beiden Seiten gelebt werden.

„Und natürlich haben wir unsere Premiumdienstleistung ständig erweitert und verbessert, bis hin zum Hinterbliebenenservice. Besser geht es meiner Ansicht nach nicht.“

BW: Und wie verhalten Sie sich, wenn sich die Werte eines Kunden verschlechtern?

HJF: Ähnlich wie bei den Sozialbestattungen – wir fragen nach. Es gibt einen Besuchstermin, bei dem ein qualifizierter Mitarbeiter vor Ort mit dem Bestatter ein Gespräch in aller Offenheit führt. Übrigens zeigt ja auch unsere sechsmonatige Probezeit, dass wir von Anfang an vertrauensvoll mit unseren Kunden umgehen. Meistens lässt sich in einem solchen Gespräch die Ursache der Schwierigkeiten klären. Und in einigen wenigen Fällen muss man sich tatsächlich trennen, zumeist in beiderseitigem Einverständnis.

BW: Eine Entscheidung, von der wahrscheinlich auf längere Sicht Ihr Kundenstamm profitiert.


HJF: So ist es. Denn nur so können wir zu diesen Konditionen das leisten, was wir versprechen. Ich möchte das mit einem weiteren Zitat belegen ...

BW: Noch ein weiser Grieche?

HJF: Nein, ein Engländer. Und zwar der Sozialreformer John Ruskin, er lebte von 1819–1900 und war außerdem ein bedeutender Kunsthistoriker. Aber jetzt das Zitat: „Es gibt kaum etwas auf der Welt, das nicht irgendjemand ein wenig schlechter und etwas billiger verkaufen könnte, und die Menschen, die sich nur am Preis orientieren, werden die gerechte Beute solcher Machenschaften. Es ist unklug, zu viel zu bezahlen, aber es ist noch schlechter, zu wenig zu bezahlen. Wenn Sie zu viel bezahlen, verlieren Sie etwas Geld, das ist alles. Wenn Sie dagegen zu wenig bezahlen, verlieren Sie manchmal alles, da der gekaufte Gegenstand die ihm zugedachte Aufgabe nicht erfüllen kann. Das Gesetz der Wirtschaft verbietet es, für wenig Geld viel Wert zu erhalten. Nehmen Sie das niedrigste Angebot an, müssen Sie für das Risiko, das Sie eingehen, etwas hinzurechnen. Und wenn Sie das tun, dann haben Sie auch genug, um für etwas Besseres zu bezahlen.“

BW: Wir glauben, das ist ein schönes, weises und äußerst zeitgemäßes Schlusswort, das sich auf viele Bereiche unseres Lebens beziehen lässt, nicht nur auf die Bestattungsbranche.

HJF: (lächelt) Das denke ich auch.

BW: Herr Frenz, wir danken Ihnen für das Gespräch. 

 www.adelta-sepulkral.com



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!

Jederzeit ein Partner.



Wir begleiten Sie bei Ihrer Investition

Mit unseren Lösungen sind Sie finanziell flexibel

Als traditioneller Partner des Mittelstandes bietet die MKB/MMV-Gruppe flexible Produkte und Lösungen aus den Bereichen Investitionsfinanzierung und Absatzförderung an. Damit eröffnen wir Ihnen optimale Möglichkeiten für eine erfolgreiche Unternehmensentwicklung. Sprechen Sie mit uns. Wir setzen gerne Maßstäbe.

Leasing
Mietkauf
Finanzierung
Absatzförderung

MKB  **Bank**


MKB Mittelrheinische Bank GmbH
MMV Leasing GmbH

Ferdinand-Sauerbruch-Straße 7 · 56073 Koblenz
Telefon: 0261 9433-0 · Telefax: 0261 9433-555
info@mmv-leasing.de · www.mmv-leasing.de

MMV  **Leasing**

Niederlassungen und Büros in Ihrer Nähe:

Bayreuth Berlin Bielefeld Bremen Dresden Frankfurt Göttingen
Hamburg Krefeld München Stuttgart Villingen-Schwenningen

A person in a dark jacket is seen from behind, looking out over a mountain lake at sunset. The sky is a mix of blue and orange, with clouds reflecting in the water. A large rock is in the foreground, also reflected in the lake. The mountains in the background are partially covered in snow.

Den Schmerz können
wir nicht nehmen.
Die finanzielle Belastung
können wir lindern.

www.hinterbliebenen-service.de

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



HinterbliebenenService

Ein Angebot der ADELTA.FINANZ AG



15. International Funeral Trade Fair

**BEFA
FORUM**

10. 11. 12. MAY 2018
FAIR DÜSSELDORF - GERMANY



**IDEAS
CREATE
FUTURE**

www.befa-forum.com

**BEFA
FORUM
2018**



Bilder: © Udo Gengen

15. Internationale Bestattungsfachausstellung

**BEFA
FORUM**

10. 11. 12. MAI 2018
MESSE DÜSSELDORF



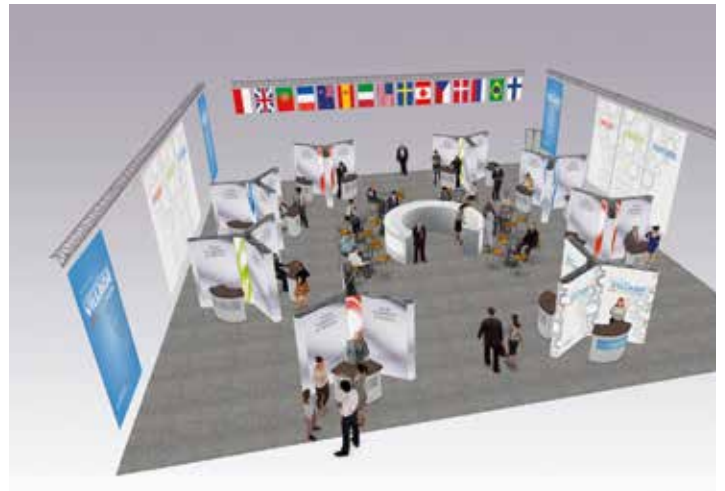
**IDEEN
GESTALTEN
ZUKUNFT**

Bereits zum 15. Mal gastiert die Veranstaltung als eine der größten und führenden internationalen Bestattungsfachmessen für drei Tage in der Landeshauptstadt von Nordrhein-Westfalen.

Zahlreiche Produkte, moderne Dienstleistungen und erfolgversprechende Konzepte: Weit über 200 Aussteller aus fünf Kontinenten präsentieren hier Innovatives und Bewährtes für die Branche auf einer Gesamtfläche von über 25.000 qm, auf der über 12.000 Besucher erwartet werden. Dabei werden im Rahmen des internationalen Fachkongresses aktuelle Themen, Trends und Entwicklungen erörtert und durch interessante Präsentationen, Podiumsdiskussionen und Praxis-Workshops vertieft. Erfahrene Referenten/Referentinnen und Fachmänner und -frauen aus verschiedenen Bereichen stehen für Ihre Fragen zur Verfügung. Hier gibt es Zeit für den persönlichen Austausch und das Gespräch.

Die Geschäftsführer der BEFA FORUM, Udo Gentgen und Stephan Neuser, haben auch dieses Mal wieder ein attraktives Programm aufgestellt, das die Besucher begeistern wird.


Im „International Village“ gibt es Raum und Zeit für den kollegialen Austausch auf internationaler Ebene.




Was ist neu bei der BEFA FORUM?

Neben der Sonderausstellung zum Projekt „Friedhof 2030“ und dem Trendtable erwartet die Besucher mit dem „International Village“ ein besonders gestalteter Bereich innerhalb der Ausstellung. Dieser dient dazu, die Zusammenarbeit und das Netzwerk, insbesondere auf internationaler Ebene, auszubauen.

Die Stadt Düsseldorf mit ihren kulturellen Angeboten bietet ihren Gästen außerdem das perfekte Programm, sich nach einem Messtags zu entspannen. Zahlreiche urige rhei-

nische Brauhäuser, moderne Gastronomien und vielfältige Shoppingmöglichkeiten, wie z. B. die berühmte Königsallee, runden den Besuch in der Rheinmetropole ab. 

 www.befa-forum.de

Öffnungszeiten:

Donnerstag, 10. Mai: 10–18 Uhr
Freitag, 11. Mai: 9–18 Uhr
Samstag, 12. Mai: 9–17 Uhr



BESTATTUNGSWELT

Das Fachblatt für die Bestattungsbranche

Unseren Kunden und allen Lesern der Bestattungswelt wünschen wir schöne Feiertage und ein gesundes neues Jahr! Wir danken für die gute Zusammenarbeit und freuen uns auf ein erfolgreiches und spannendes 2018!

Ihr Bestattungswelt-Team

www.bestattungswelt.com

Der Erinnerung einen Ort geben

Die Gedenkfahrten der Büssumer Reederei Rahder



Fotos: Reederei Rahder




Für viele Menschen stellt das Meer einen besonderen Bezugspunkt in ihrem Leben dar und sie möchten ihm auch im Tod mit einer Seebestattung verbunden sein. Seit über 45 Jahren ist die familiengeführte Reederei Rahder mit Sitz in Büsum ein zuverlässiger und renommierter Partner für die Durchführung individueller und würdevoller Seebestattungen vor Büsum.

Um den Angehörigen über die Bestattung hinaus einen Ort zur Erinnerung und für

ihre Trauer zu geben, führt die Reederei seit Jahren Gedenkfahrten zum Seebeisetzungsgebiet durch. Begleitet wird die Gedenkfahrt von einer Mitarbeiterin der Urlauberseelsorge Büsum. Die Hinterbliebenen finden in ihr eine wichtige Ansprechpartnerin, die sich Zeit nimmt für ihre Trauer, Fragen und Sorgen.

Bei Ankunft an der Gabelung Norderpiep/Süderpiep werden die Maschinen gestoppt und die Hinterbliebenen können ihrer Verstorbenen in Ruhe gedenken. Die Weite des

Meeres schafft hierfür einen besonders würdigen Rahmen. Während einer feierlichen Zeremonie werden die Namen der Verstorbenen vorgelesen. Die Angehörigen haben die Möglichkeit, mit Blumengrüßen, die sie dem Meer in Erinnerung an den Verstorbenen übergeben, ihrer Trauer Ausdruck zu verleihen. Eine schöne Geste, die die Verbundenheit zu den Verstorbenen erhält und gleichzeitig hilfreich für die Trauerbewältigung ist.

Für die Angehörigen ist die Gedenkfahrt ein wichtiger Schritt auf ihrem persönlichen Trauerweg. Das Meer, die Natur und besondere maritime Rituale spenden ihnen Trost und Zuversicht. Die Reederei Rahder hat bereits von vielen Teilnehmern äußerst positive Resonanz auf diese Fahrten erhalten. Auch in Zukunft gibt es hier für Trauernde die Möglichkeit, sich Zeit für das Gedenken zu nehmen. Im kommenden Jahr wird die MS „OL Büsum“ am 7. Juli 2018 um 10 Uhr zur rund zweistündigen Gedenkfahrt ablegen. 

LAVABIS Hygiene Online

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

Bestatterbedarf für hygienische Versorgung der Verstorbenen rund um die Uhr unter www.lavabis.de Online bestellen. Europaweite Lieferung.

LAVABIS GmbH · Steilshooper Allee 49 · 22309 Hamburg
 +49 (0)40 46655525 ·  +49 (0)40 46655527 · info@lavabis.de

 www.rahder.de

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 2018.





Forget me not
 mevisto.com
 Instagram Facebook YouTube



MEVISTO, Sapphire und Rubine gemacht aus Erinnerungen.

Die MEVISTO Edelsteinmanufaktur verwandelt Haare und Asche in personalisierte Edelsteine. Ein weltweit neuartiges Verfahren, wissenschaftlich nachgewiesen.

MEVISTO ermöglicht Eltern von Sternenkindern ein Andenken in unvergänglicher Form: Ein Edelstein gefertigt aus der Asche des geliebten Kindes, ergänzt um Haarsträhnen des Elternpaares. So bleiben Kind und Eltern, wie das Glitzern der Sterne, im Funkeln des Edelsteines für immer vereint.

Jeder Edelstein ist einzigartig, so wie jeder Mensch einzigartig ist. Die aus dem Haar oder Asche extrahierten Elemente erschaffen den persönlichsten Edelstein der Welt. Besonders ist auch die Farbenvielfalt der MEVISTO Sapphire und Rubine. Diese variiert individuell und ergibt sich aus der Einzigartigkeit der Elemente.

Für die Herstellung eines Sternenkind- Erinnerungsstein empfiehlt es sich, die Asche des

Kindes um 10 g Haare der Familie zu ergänzen. Damit sind Eltern und Geschwister für immer mit dem Kind verbunden.

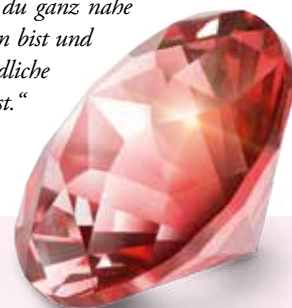
Dass im personalisierten Edelstein mehrere Bestandteile nachweisbar sind, ist weltweit einzigartig und wissenschaftlich bestätigt. Die Edelsteine werden ab 0,5 bis 12 ct. angeboten. Es besteht die Möglichkeit, den personalisierten Saphir oder Rubin in ein Schmuckstück fassen zu lassen. Eine unvergessliche Erinnerung an einen ganz besonderen Menschen.



Persönliche Worte eines betroffenen Elternpaares ...

„Gestern habe ich noch deine Hand gehalten. Deine kleinen Finger mit meinen berührt. Ich habe deine geschlossenen Augen bewundert, die zarten Lider immer und immer wieder geküsst. Gestern habe ich dich zur Welt gebracht. Habe dir, neuem Erdenbürger das Leben geschenkt. Nur einen Moment lang konnte ich dir meine Welt zeigen. Konnte dich meine Wärme spüren lassen. Bevor du zurückgekehrt bist. Zu den Sternen. Diesen tausenden von Lichtern, die dich in ihre Welt aufgenommen haben. Und doch wirst du immer ein Teil von mir bleiben. Ein Teil meines Herzens. Und einer von den Sternen.

*Ein kleines Stück Stern trage ich nun bei mir. Es erinnert mich an dich und daran, dass du über mir wachst. Dass du ganz nahe an meinem Herzen bist und mich deine unendliche Liebe spüren lässt.“
 (Anonym)*



**Werden auch SIE MEVISTO-Partner
 und profitieren Sie von unserem einzigartigen Kundenservice!**

T. +43 7619 22122-600, E-Mail: stones@mevisto.com

WertSchätzung

Was macht den Wert eines Unternehmens aus? Teil 2/2

Text: Jule Baumeister

Sie erinnern sich – in meinen letzten Gedanken zum Thema Unternehmenswert sprach ich über die weichen, schwer messbaren Faktoren, die sich gewichtig in der Bewertung eines Unternehmens Raum verschaffen – positiv wie negativ. Und ich sprach über die lieb gewonnen und subjektiv wertvollen gewachsenen Güter, die eher deutlich kontraproduktiv für den Verkäufer sind, und ich sprach über die Substanz.

Zu all dem kommt dann also der Markt – der Binnenmarkt, das lokale Umfeld, der Konkurrenzdruck, die an sich schon „Spezialität“ Bestattungsbranche. Und natürlich die harten Fakten: die Zahlen.

Um ein Unternehmen seriös bewerten zu können, müssen wir uns zwingend den lokalen Markt ansehen und ihn analysieren. Anders als in anderen Branchen nur den lokalen Markt, weil ein Bestattungsunternehmen in der Regel nicht überregional Kunden rekrutiert. Außer es handelt sich um einen Filialbetrieb, eine Kette – dann allerdings muss auch hier natürlich jeder einzelne Standort für sich bewertet werden unter Einbeziehung der lokalen Gegebenheiten, um schlussendlich einen aussagekräftigen Schnitt ermitteln zu können.

Was also bedeutet die Betrachtung des lokalen Marktes, welche Schlüsse lassen sich daraus ziehen? Welche Mitbewerber teilen sich den Markt mit dem zu bewertenden Unternehmen? Welchen Marktanteil haben sie? Welche Klientel bedienen sie? Sind sie auf Wachstum ausgelegt? Stehen sie gut da? Und so weiter ...

Das alles gibt uns Auskunft darüber, ob das zu bewertende Unternehmen unter Druck steht, den eigenen Platz im Markt zu behaupten, oder selbst der Platzhirsch ist, ob es Ausbaupotenzial gibt oder Verteidigungsstrategien konzipiert werden müssen.



Natürlich ist das Gesamtvolumen des lokalen Marktes ausschlaggebend für die denkbaren Wachstumsraten bzw. den Kraftaufwand, den Status Quo zu erhalten. Dieses Gesamtvolumen ist abhängig von der Bevölkerungsdichte und dem Kaufkraft(-willen), der demografischen Entwicklung und von der Tradition.

Diese wirklich vielen und schwierig einzuordnenden Faktoren fließen nun endlich mit den handfesten und nicht diskutierbaren Zahlen zusammen, um aus allen gesammelten Informationen – hart wie weich – Werte zu visualisieren. Reale(!) Werte.

Die verifizierbaren Zahlen des Unternehmens sind die Umsätze der letzten Jahre, das Verhältnis von Aufwand zu Nutzen, Effizienz, Mitarbeiter, Gehälter, Wareneinkauf, Mieten, Immobilien, Verträge, Vorsorgen, Progression und, und, und ...


Sind dann alle Ingredienzien, um eine handfeste Aussage über einen realen Unternehmenswert treffen zu können, zusammengetragen, beginnt die Auswertung und Bestimmung.

Zu der abschließenden Beurteilung gehört viel Erfahrung und Branchenkenntnis – hier nun wieder überregional, denn aus den Erfahrungen im gesamten deutschsprachigen Raum ziehen wir praktische Rückschlüsse, die wir in die lokale Beurteilung konstruktiv einfließen lassen.

Es ist immer wieder eine neue und vor allem spannende Erfahrung, sich mit den lokalen Gegebenheiten, dem Binnenmarkt und den Besonderheiten eines Unternehmens im gewachsenen Markt zu beschäftigen.

Doch wie bereits erwähnt: Ein Unternehmen ist so viel wert, wie ein Käufer bereit ist zu zahlen.

Je handfester und schlüssiger die Bewertung, umso realer der Preis und damit die Chance, einen Käufer zu finden bzw. ein Unternehmen für einen soliden Preis zu erwerben.

Fragen Sie uns – wir wissen, wie. 

 www.baumeister-baumeister.de

Körperheber

„Alleine mit über 200 kg! Mein Rücken ist es mir wert!“

Unser neuer Körperheber aus Edelstahl V2A hilft Ihnen dabei!

Bei der Planung und Einrichtung von Versorgungsräumen stellt sich immer wieder die Frage, wie heben wir den Verstorbenen auf unseren Wasch- oder Seziertisch – oft müssen wir alleine arbeiten! Mit einer Hubleistung von ca. 250 kg und dem Einsatz bzw. der Bedienung durch nur eine Person ist unser neuer Körperheber eine unbedingt sinnvolle Ausrüstung für Ihren Hygiene- und Versorgungsbereich!

Die praktische, präzise Konstruktion und Lösung machen das Ein- und Umbetten eines Verstorbenen würdevoll und sicher und ist für eine Person denkbar einfach und leicht zu handhaben. Die einstellbare Schulter- und Unterschenkelbreite sowie eine separate Kopflagerung und ein verschiebbarer Hebemittelpunkt ermöglichen eine exakte, waagerechte Positionierung des Verstorbenen im Körperheber.

Ideal ist eine Verbindung mit einem elektrischen Körperheber (mit Handsteuerung) und einer Deckenschiene oder einem Deckenschienensystem zur Quer- und Längsverschiebung des Körperhebers oder einer fahrbare Portalbrücke. Der Körperlift wird mit vier Doppelrollen in der Profilschiene geführt und diese machen ein Verkanten beim Verschieben der Last unmöglich – vielleicht im Gegensatz zu einem einfachen Hebezug aus dem Baumarkt!



Foto: © Westhelle Köln GmbH

Es lässt sich nicht verhindern, dass auch einmal Besucher diese Räume betreten, nicht zuletzt bei einem „Tag der offenen Tür“ oder einer Führung. Mit dieser modernen Einrichtung und Technik, Körperheber und -lift, können Sie sich sehen lassen! Keine Baggeroptik oder ein grober Haken mit Hebezug, der einen Laien an eine Fleischerei erinnert! Dieser Körperheber aus Edelstahl und der Körperlift runden neben ihrer Funktion auch das Bild eines professionellen, fachge-

rechten Versorgungsbereiches ab und damit das Ihres Unternehmens.

Optionen zu unserem neuen Körperheber (Art. 8-672) sind der Körperheber mit Edelstahlträger und schweren Kunststoffgurten (Art. 8-671) und unser fahrbarer Körperlift (Art. 8-670).

📍 www.westhelle-koeln.de



Natururnen

Urnen, natürlich schön

Auch im kommenden Jahr werden wir mit neuen Ideen für Sie da sein. Für 2018 wünschen wir Ihnen alles Gute, Gesundheit und Erfolg.

Ihr IKT Lenz Team

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

Lohnt die Investition in ein eigenes Online-Gedenkportal?

Eine Bestandsaufnahme

Als Bestatter hat man in aller Regel engen Kontakt zu den Angehörigen der Verstorbenen, von der Trauergemeinschaft wird man meist nur am Rande wahrgenommen. Und auch das nur, falls es überhaupt eine Trauerfeier gibt. Doch was ist mit den vielen Menschen aus dem weiteren Bekanntenkreis, die zwar Anteil nehmen, aber nicht zur Trauerfeier kommen (können)? Ein riesiges Potenzial an Weiterempfehlern und potenziellen Auftraggebern, das ungenutzt bleibt. Ein Webtool-Gedenkportal schafft hier Abhilfe – das verspricht zumindest die Werbung von Rapid Data. Aber funktioniert das auch? Hier einige Stimmen aus der Praxis.

„Ich war am Anfang ziemlich skeptisch“, sagt Annette Czerwinski von August Holdorf Bestattungen. „Einerseits war ich überzeugt, dass das die Zukunft ist – andererseits hatte ich irgendwie eine Hemmschwelle im Kopf.“ Czerwinski lässt sich das Gedenkportal zwar in ihren Online-Auftritt integrieren, nutzt es aber zunächst nicht. Bis sie im Mai dieses Jahres auf der FORUM BEFA mit einem Kollegen spricht. „Er sagte: ‚Warum machst du es nicht einfach, es funktioniert‘, da habe ich einfach angefangen, Gedenkseiten einzurichten. Obwohl man es mir ja vorausgesagt hatte, war ich wirklich überrascht, wie viele zusätzliche Besucher ich seitdem hatte, und viele haben sich auch die anderen Seiten über unser Haus angesehen.“

Dieses „Schlüsselerlebnis“ hatte Michael Gitter bereits relativ schnell nach Online-Stellung seines neuen Internet-Auftritts. Eine Gedenkseite zu einem Verstorbenen mit außergewöhnlich großem Freundeskreis erreichte große Bekanntheit und wurde auch in sozialen Medien geteilt. „Plötzlich hatte ich innerhalb einer Woche über 9.000 Online-Besucher und wurde auch ‚offline‘ mehrfach auf die Seite angesprochen. In der Folge wollte sogar jemand bei mir eine Gedenkseite für einen Todesfall einrichten, den ich gar nicht selbst betreut

habe – der zuständige Bestatter konnte das nicht anbieten.“ Michael Gitter zählt zu den Anwendern, die nur wenige Gedenkseiten anlegen, mit diesen aber jeweils eine extrem große Zielgruppe erreichen.

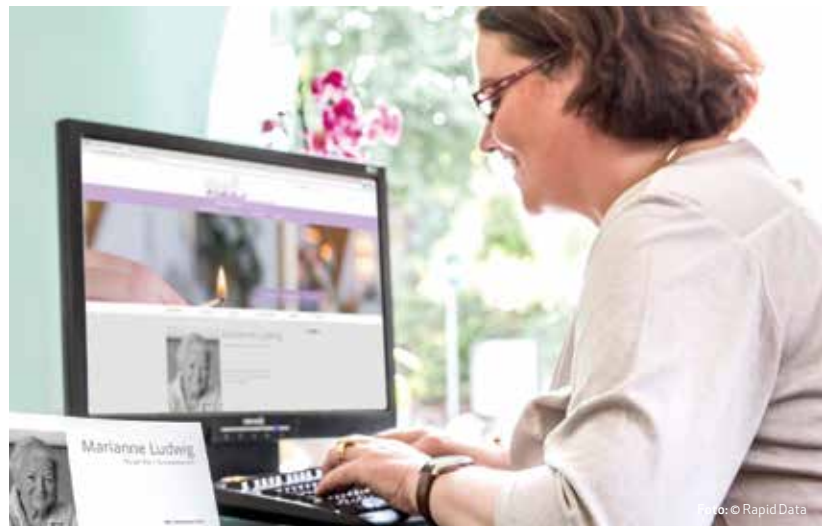
Dieter Sauerbiers Herangehensweise ist ganz anders. Er legt grundsätzlich zu jedem Sterbefall auch eine Gedenkseite an. „Ich thematisiere das im Trauergespräch meist gar nicht und versende im Anschluss eine freundliche Mail, in der ich darüber informiere. Hier biete ich auch die Möglichkeit der Abschaltung an, aber nur etwa 5 Prozent der Kunden machen davon Gebrauch.“ Die Besucherstatistiken zeigen, dass der Internet-Auftritt des Hauses Sauerbier mittlerweile zu einem regionalen Informationsportal für Sterbefälle geworden ist: Mehr als 40 Prozent der Besucher kommen regelmäßig vorbei.

Diesen Effekt kann auch Lars Oerding bestätigen: „Es gibt eine ganze Reihe von Leuten, die sagen: ‚Wir schauen fast täglich bei Ihnen auf die Seite.‘ Ich werde auch von den Auftraggebern mittlerweile öfter auf das Gedenkportal angesprochen.“ Weit über die Hälfte der Online-Besucher kommt wegen der Gedenkseiten, in der Regel sind es sogar zwei Drittel. Im Schnitt sehen sich etwa 30 Prozent dieser Besucher

auch andere Informationen zum Bestattungshaus an. Also ein deutliches Mehr an Kontakten – aber führt das letztendlich auch zu mehr wirtschaftlichem Erfolg? „Da besteht für mich ein ganz klarer Zusammenhang“, konstatiert Arne Fries vom Institut Günter Fries in Steinbergkirche, „seit ich das Gedenkportal nutze, kann ich eindeutig ein Plus verzeichnen.“

Andere Anwender sind in dieser Hinsicht etwas zurückhaltender – zu vielschichtig sind die Einflussfaktoren auf das wirtschaftliche Ergebnis. Doch einige sind sich die Anwender dahingehend, dass das Webtool-Gedenkportal ihr wichtigstes Marketing-Instrument ist. „Welches andere Medium bringt bei gleichen Kosten derart viele Kontakte, regional und überregional?“, bestätigt Heiner Buß aus Wiesmoor. „Und durch die neuen Service-Funktionen wie Online-Blumenbestellung und -Fotobuch wird sich dieser Effekt sicherlich weiter verstärken, ganz abgesehen von der höheren Kundenzufriedenheit und dem Wettbewerbsvorteil.“

i Weitere Informationen finden Sie unter www.webtool.de, Ihre Fragen beantwortet gerne Kristina Freytag unter webtool@rapid-data.de.



Annette Czerwinski war zunächst skeptisch – und dann umso erfolgreicher

Photo: © Rapid Data

Angenehmes mit Nützlichem verbinden

Der Bestattertag 2018 in Potsdam/Berlin

Das Jahr 2018 steht vor der Tür und ab dem 21. Dezember werden die Tage auch langsam, aber sicher wieder länger. Es gibt viele gute Gründe, sich bereits jetzt schon einmal Gedanken über Pläne und Ziele zu machen. Wenn Sie noch keine Idee für eine schöne kleine Reise haben, dann haben wir da einen besonderen Tipp für Sie: den Bestattertag in Potsdam/Berlin, der am 1. Juni 2018 stattfindet.

In der Branche hat sich der Mittwoch als fester Termin für den Bestattertag bereits seit vielen Jahren etabliert. Diese Veranstaltung findet jedoch an einem Freitag statt. Warum? Weil der 31. Mai in vielen Bundesländern ein Feiertag (Fronleichnam) ist. Sie haben damit die Möglichkeit, eine interessante Städtereise in die Region Berlin/Potsdam mit einem für Ihr Unternehmen erfolversprechenden Tagesseminar zu kombinieren. Gestalten Sie Ihr persönliches Kulturwochenende 2018! Sie erhalten zahlreiche zielführende Anregungen und praktische Hilfestellungen für Ihre Unternehmenskultur und den wirtschaftlichen Erfolg, verbunden mit dem Genuss der kulturellen Vielfalt, die diese Region mit ihren Städten bietet.



Foto: © Mike Magee/fotolia.com

Zwar scheint der Juni vielleicht jetzt noch in weiter Ferne, aber hier gilt der altbewährte Spruch: „Der frühe Vogel fängt den Wurm.“ Eine rechtzeitige Anmeldung ist unbedingt empfehlenswert. <

📍 www.bestattertag.de

Weitere Termine

- Dezember:** Hannover 06.12.2017
- Januar:** Ingolstadt 17.01.2018
- Februar:** Kaiserslautern 21.02.2018
- März:** Dresden 21.03.2018
- April:** Münster 25.04.2018



Ralf Krings seit 1985

Licht und Leuchter

Waren aus NE-Metallen und Metallgestaltung

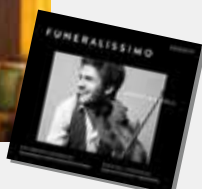
Wir wünschen Ihnen und Ihrer Belegschaft frohe Weihnachten und ein gutes neues Jahr, verbunden mit dem Dank für die vertrauensvolle geschäftliche Zusammenarbeit.



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

Nachgehört



Matthias Well

Funeralissimo

Funeralissimo – Matthias Well Eine einzigartige musikalische Verbindung von Trauerkulturen, inspiriert von der Kunst der Trauergeiger im 17. Jahrhundert: Mit der CD „Funeralissimo“ schafft der 24-jährige Musiker Matthias Well (Preisträger des „Fanny Mendelssohn Förderpreis 2017“) genau diesen Spagat auf eine einfühlsame und besondere Weise. Damit ist ein wunderbares und vielseitiges Album entstanden, das 17 Titel enthält und eine schöne Zeitreise durch die Trauerharmonien in und außerhalb von Europa bietet.

Gemeinsam mit der Violoncellistin Maria Well und dem Akkordeonisten Zdravko Živkovič hat Matthias Well hier klassische Werke mit innovativen Akzenten einfühlsam, berührend und lebensbejahend interpretiert – vom „Allerseelen Jodler“ bis zu Melodien und Totentänzen aus Asien, Afrika sowie Nord- und Südamerika. Für den Hörer entsteht dadurch ein Klangerlebnis, das so facettenreich ist wie das Leben und die Menschen. Die CD ist im September auf dem Label Genuin erschienen.

Nachgelesen

Jürgen Domian

Dämonen

Hansens Geschichten

Ein Mann hat das Leben satt. Er ist gesund, nicht depressiv. Er hat einfach genug. In einer Winternacht in Lappland will er sich nackt in den Schnee legen und sterben. Schon im Sommer bricht er auf in den Norden. Doch statt den Frieden des Abschieds bringt dieser Rückzug den Kampf: Die Dämonen der Stille fallen ihn an.

Kurzvita

Jürgen Domian wurde 1957 in Gummersbach geboren. Nachdem er bei verschiedenen Sendern der ARD als Autor und Reporter arbeitet hatte, moderierte er von 1995 bis 2016 die bimediale Telefon-Talkshow »Domian« (WDR-Fernsehen/WDR-Hörfunk 1LIVE). 2003 wurde er für die Sendung mit dem Bundesverdienstkreuz ausgezeichnet.

Jürgen Domian

Dämonen

Gütersloher Verlagshaus
Gebundenes Buch mit
Schutzumschlag, 192 Seiten
ISBN: 978-3-579-08691-0
€ 17,99 [D]



Weitere Informationen und Termine für die Lesungen finden Sie unter:
<https://de-de.facebook.com/Domian.Juergen/>
und unter www.meistersingerkonzerte.de

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.

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

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

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

unter allen wipfeln ist ruh'

10 Jähriges im RuheForst Südpfälzer Bergland

Innovativer Abschiedspavillon eingeweiht

Zahlreiche Gäste waren der Einladung des Ortsbürgermeisters von Wilgartswiesen, Jürgen Brödel gefolgt. Darunter auch die beiden Bundestagsabgeordneten Anita Schäfer und Angelika Glöckner, sowie der Bürgermeister der Verbandsgemeinde Hauenstein, Werner Kölsch. In seiner Begrüßungsrede ließ Bürgermeister Brödel dann die Erfolgsgeschichte des RuheForstes Südpfälzer Bergland noch einmal Revue passieren: Ende Oktober 2007 wurde im Wilgartswieser Gemeindewald der 5. RuheForst in Rheinland-Pfalz eröffnet, heute gibt es dort 8. Laut RuheForst Geschäftsführer Jost Arnold ziehen heute rund 8% aller Menschen den Bestattungswald dem traditionellen Friedhof vor. Da auch im RuheForst Südpfälzer Bergland immer mehr Menschen ihre letzte Ruhe finden, gab es hier ein besonderes Projekt zum zehnjährigen Bestehen: ein Abschiedspavillon.



Für dessen Architektur war ein Wettbewerb im Studiengang Architektur an der FH Kaiserslautern ausgeschrieben. Als Siegerin ging Stefanie Dembert hervor, mit der baulichen Umsetzung des Entwurfs wurde das Architekturbüro Gaiotto aus Hauenstein beauftragt, alle Arbeiten wurden ausschließlich durch örtliche Handwerksbetriebe ausgeführt.

„Die Wandbegrenzungen des Pavillons sind als drehbare Lamellen ausgeführt, damit kann die Traueratmosphäre individuell gestaltet werden“ erläuterte Stefanie Dembert eine gestalterische Besonderheit.

Der neu erbauten Abschiedspavillons wurde nun im Rahmen einer ökumenischen Feier eingeweiht. „Die Waldbestattung geht auf eine alte christlich-jüdische Tradition zurück: Christus ist der Baum des Lebens“ erklärt hierzu Jost Arnold, Geschäftsführer der RuheForst GmbH.

Musikalisch umrahmt wurde die Feier von einem Jaghornbläser-Quintett aus Eppelborn unter der Leitung von Stefan Weber, das zu diesem besonderen Anlass eine besondere Stimmung in den Wald zauberte.

RuheForst Standorte in Deutschland

Weitere Informationen erhalten Sie unter den angegebenen Internetadressen.

www.erbacher-ruheforst.de
www.ruheforst-wildenburgerland.de
www.ruheforst-pfaelzerwald.de
www.ruheforst-huemmel.de
www.ruheforst-badarolsen.de
www.ruheforst-rostockerheide.de
www.ruheforst-hilchenbach.de
www.ruheforst-hagen.de
www.ruheforst-weidenstetten.de
www.ruheforst-schaumburgerland.de
www.ruheforst-hunsrueck.de
www.ruheforst-stadtusedom.de
www.ruheforst-stadtprozelten.de
www.ruheforst-elbtalae.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-grahorn.de
www.ruheforst-kirchlinteln.de
www.ruheforst-damp.de
www.ruheforst-kummerfeld.de



www.ruheforst-losheim.de
www.ruheforst-segebergerheide.de
www.ruheforst-suedpfaelzerbergland.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-cappenberge.de
www.ruheforst-marklohe.de
www.ruheforst-harbke.de
www.ruheforst-maintal.de
www.ruheforst-zollerblick.de



RuheForst. Ruhe finden.

Mobile Lautsprecheranlagen für Bestattungen



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



Wahlweise:
Sender
- Handmikrofone
- Ansteckmikrofone
- Headsetmikrofone

LINN SPRACHVERSTÄRKER

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



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

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

Oder besuchen Sie uns unter:
www.linn-sprachverstaerker.de



Westhelle Köln GmbH
Bestattungsbedarf · Särge · Dekorationen

Wir kennen keinen besseren Körperheber!



© Design ist gesetzlich geschützt.

leichte, respektvolle Handhabung • beste Verarbeitung aus Edelstahl (V2A-Typ 304) • Hebeleistung 250 kg und mehr • einstellbare Körperbreite • separate Kopflagerung • ideale Lösung für den Versorgungsbereich • Bedienung durch eine Person

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

bestattungswagen-wolf.com



**2 Bodensysteme, oben liegender Boden mit 2 Bahnen oder mit Hubsystem
viele Aussenfarben, Panorama, Spange, Edelstahlleisten oder neutrales Schwarzglas
sofort verfügbare neue Vito ab 34.990 € zzgl. Mwst**

Bestattungswagen WOLF OHG

ESCHKE
Bestattungsfuhrwesen
Familienbetrieb in 4. Generation seit 1910



Danke!

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

Dienstleistungen für:
Bestatter · Friedhöfe · Krankenhäuser
Callcenter bundesweit.

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 cardpot.stock@gmx.de

Bestattungsfahrzeug Ford Mondeo, Baujahr 2004

Aufbau Kuhlmann Cars Silbermetallic, 146.000 Km gelaufen,
2 Sarg System, 1 Satz Sommer/1 Satz Winterreifen, optisch
einwandfreier Zustand. VB 9999,-
Kontakt unter 04747567



BESTATTUNGSWELT
Das Fachblatt für die Bestattungsbranche

unabhängig | innovativ | kreativ

www.bestattungswelt.com

ZU VERKAUFEN

INTERNET BESTATTUNGS-VERKAUFSPLATTFORM UND BESTATTUNGSHAUS GMBH

Sehr gut und aufwändig programmiert und einsetzbar sowohl regional als auch national.

Interessant für bestehende Bestattungsunternehmen | Gründer | Investoren

Verkauft wird die komplette GmbH, inkl. Konzept, Corporate Identity, Name, usw.

Verkaufspreis VHB auf Anfrage.

Chiffre: BW 06-17-01

Seebestattung

Der maritime Abschied in Nord- & Ostsee

Sylt | Warnemünde

Wismar | Nordstrand | Usedom



©nordpunkt-Werbeagentur

- ⚓ Erfahrung seit mehr als 20 Jahren
- ⚓ eigene Flotte an über 5 Standorten
- ⚓ stilvolle und komfortable Räumlichkeiten
- ⚓ maritime Trauerfeiern für bis zu 100 Gäste (standortabhängig)
- ⚓ auch anonyme & stille Seebestattungen möglich
- ⚓ Gastronomie und Service an Bord

www.seebestattung-adlerschiffe.de

**ADLER-SCHIFFE**

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

TERMINE

MESSEN

17.03.2018
Memorès, Groningen (NL)

04.-05.05.2018
Leben und Tod, Bremen

10.-12.05.2018
Befa Forum, Düsseldorf

AUSSTELLUNG

16.11.2017-21.05.2018
Tod & Ritual: Kulturen von Abschied und Erinnerung, smac, Staatl. Museum für Archäologie Chemnitz

BESTATTERTAG INTENSIV

Veranstaltung für Bestatter und Friedhofsgärtner

06.12.2017 Hannover
17.01.2018 Ingolstadt
21.02.2018 Kaiserslautern
21.03.2018 Dresden
25.04.2018 Münster
01.06.2018 Potsdam/Berlin
13.06.2018 Schweinfurt
19.09.2018 Freiburg im Breisgau
10.10.2018 Essen
28.11.2018 Hamburg

Anmeldung und weitere Informationen unter www.bestattertag.de

FRIEDHOFSVERWALTUNGSTAG

Informationen zu den Veranstaltungen unter www.friedhofsverwaltungstag.de

WORKSHOP LAVABIS BESTATTUNGSKOSMETIK

02.02.2018 Hamburg
24.03.2018 Osterburken
02.06.2018 Berlin
23.06.2018 Hamburg
15.09.2018 Lauterbach
10.10.2018 Köln

Anmeldung und weitere Informationen unter www.lavabis.de

INSERENTEN

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

3 Nano Solutions GmbH
www.nanogermany.de

5 Bestattertag
www.bestattertag.de

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

9 Daxecker Sargerzeugung
www.daxecker.at

11 Reederei Huntemann GmbH
www.reederei-huntemann.de

13 Ahorn AG
www.ahorn-ag.de

15 Beschriftung nach Maß
www.grabkreuzbeschriftung.de

15 Tischlerei Büttel GmbH & Co KG
www.grabkreuze.de

16 Seebestattungsreederei der Hammonia GmbH
www.seebestattungen-paxmare.de

17 MKB Mittelrheinische Bank GmbH
MMV Leasing GmbH
www.mmv-leasing.de

18 Adelta.Finanz AG
www.adeltafinanz.com

20 Befo Forum International
www.befa-forum.com

22 Lavabis GmbH
www.lavabis.de

23 Adelta.Finanz AG
www.adeltafinanz.com

26 ikt Lenz GmbH & Co. KG
www.natururne.de

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

29 VKF Foliensarg | BioSeal
www.foliensarg.de

30 Ruheforst GmbH
www.ruheforst.de

31 Linn Sprachverstärker
www.linn-sprachverstaerker.com

31 Westhelle Köln GmbH
www.westhelle-koeln.de32

32 Bestattungen Wolf OHG
www.bestattungen-wolf.de

32 Eschke Bestattungsfuhrwesen GmbH & Co. KG

www.bestattungsfuhrwesen.de

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

34 Narg GmbH Cuxhaven
www.reederei-narg.de

35 Pludra Frankfurt GmbH
www.pludra.de

36 Rapid Data GmbH
www.rapid-data.de

BEILAGEN

Sargexpress GmbH

www.sargexpress.de

Seebestattungen ab Cuxhaven / Nordsee -Die Reederei Ihres Vertrauens-

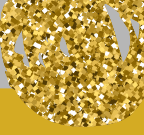
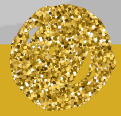
REEDEREI
NARG



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 www.reederei-narg.de



Es ist Weihnachten



Eine Zeit der Besinnung und der Freude.
Eine Zeit für Wärme und Frieden.
Und vor allem auch eine Zeit der Dankbarkeit.

Wir möchten uns bei Ihnen für Ihr Vertrauen
und für die erfolgreiche Zusammenarbeit
bedanken und wünschen Ihnen



Frohe Weihnachten und ein gutes neues Jahr!



Ihr **PLUDRA-TEAM**

© Celle Tourismus

www.pludra-shop.de

Andreas Tielitz
Ellermann Bestattungen,
Bremerhaven

Ruhe bewahren.

Online
erfolgreicher
sein:
webtool.de

PowerOrdo Scivaro Webtool PowerOrdo Krematorium

 **RAPID DATA**
Ihr Erfolg ist unser Programm

Rapid Data GmbH Telefon +49 451 619 66-0 info@rapid-data.de www.rapid-data.de