



De uitvaart is het laatste wat nabestaanden voor een dierbare overledene kunnen doen. Beknibbelen op de kosten willen de meesten dan ook niet

# Onderhandelen over kist en cake

**AFSCHEID** / Over de hoge kosten van een uitvaart wordt zelden onderhandeld. Ten onrechte. Waarom zou u de begrafenisondernemer meer betalen dan nodig is?

Ruud Deijkers, Lennaert Lubberding en  
Nic Vrieselaar

**T**wee keer stuurde de 52-jarige Guy de begrafenisondernemer weg om zijn huiswerk over te doen. Zijn 89-jarige moeder was op een koude januaridag in 2013 onverwacht overleden.

Toen Guy, een zakenman, vanuit de Randstad in zijn geboortestad in het zuiden arriveerde, zaten zijn vader en broers al meer dan een uur met de begrafenisondernemer om de tafel. Niet veel later bezorgde de uitvaartman een offerte van 7300 euro. Guy bekeek het papier en besloot de on-

derhandelingen te heropenen. Het werd een taai gesprek. 'Ik kreeg het idee dat er veel impulsieve beslissingen waren genomen. "Goed idee, doe dat maar." Bij veel posten dacht ik: waarom vraagt hij de prijs die hij vraagt? Ik zag nergens een onderbouwing en vond het allemaal aan de dure kant.'

Een lange discussie over de kosten van de uitvaart is iets waarin veel nabestaanden weinig trek hebben. Het verlies van een dierbare is al erg genoeg, gebakkelei over centen is het laatste waarop ze zitten te wachten. Dus wordt in de meeste geval-



## Wat kost een uitvaart?

Een zeer eenvoudige uitvaart, zonder hulp van een uitvaartondernemer, plichtigheid, rouwkaarten, vervoer of graf is mogelijk voor nog geen 2.000 euro. De kosten van een gemiddelde begrafenis met alles erop en eraan en professionele begeleiding liggen eerder rond de 10.000 euro.

Het is verstandig om de verschillende onderdelen van een uitvaart langs te lopen. Is alles wel nodig? Kan het misschien goedkoper? Nabestaanden besparen flink door aspecten zelf te regelen. Denk hierbij aan opbaring thuis, wassen en aankleden van de overledene en een locatie voor een afscheidsplichtigheid. Zelfs het vervoer naar de begraafplaats mogen nabestaanden zelf regelen. Andere specifieke wensen brengen juist extra kosten mee, zoals een professionele videoregistratie van de plichtigheid of het verstrooien van as vanuit een vliegtuig boven zee.

De gemiddelde bedragen in het overzicht zijn afkomstig van de Consumentenbond en de Landelijke Vereniging van Begraafplaatsen. Ter controle en aanvulling vroeg Elsevier ook tien offertes van uitvaartondernemers op.

### BASISTARIEF € 1.550

Basistarieven – vaak voor gewerkte uren, verleende diensten en sommige basisproducten – verschillen per ondernemer. Hierin zit vaak onderhandelingsruimte. De gemiddelde weekeinde- en avondtoeslag is 240 euro.

### BEKENDMAKING

#### OVERLIJDENSAKTE € 12,50

Bij de gemeente moet het overlijden van iemand worden aangegeven. Hiervoor is een verklaring van overlijden van een arts nodig. De kosten zijn in alle gemeenten gelijk.

### ROUWADVERTENTIE € 935

Prijs per millimeter advertentie varieert van 60 cent in de regio tot 9 euro voor een kleurenadvertentie in de zaterdageditie van een landelijke krant. Het gegeven gemiddelde (€ 935) is gebaseerd op advertenties in landelijke kranten. Regelt de ondernemer dit voor u, dan betaalt u meestal meer.

### ROUW- EN BEDANKKAARTEN € 435

Twee keer honderd kaarten. Let op: exclusief verzendkosten.

### VERZORGEN EN OPBAREN

#### VERZORGEN EN BALSEMEN € 665

Een overledene kan door nabestaanden worden gewassen en aangekleed. Eventueel kan een deskundige het lichaam met chemische stoffen voor enkele dagen conserveren. Bedrag is inclusief balsemen.

#### KIST € 920

Kisten van spaanplaat met houtprint zijn er al voor 250 euro. Het gegeven gemiddelde is over de prijzen van massief eikenhouten kisten.

### OPBAREN € 425 (THUIS)

Thuis opbaren is het voordeligst. Vaak zitten de kosten voor thuis opbaren in het basistarief van de uitvaartondernemer. Sommige ondernemers berekenen extra kosten voor de huur van schragen, baar en koelinstallatie. Opbaren in een uitvaartcentrum kost gemiddeld 800 euro, inclusief vervoer.

### CONDOLEANCEREGISTER € 30

Een eenvoudig condoleanceregister kunnen nabestaanden zelf aanschaffen bij een boekhandel of via internet, vanaf 12,50 euro.

### BLOEMSTUK € 95

Een boeket bloemen kost ongeveer 25 euro, maar een bloemist kan ook een groot bloemstuk schikken waarmee de hele kist wordt bedekt.

### BEGRAFENIS OF CREMATIE

#### VERVOER € 885

Eigen vervoer van overledenen kost niets. Het moet wel respectvol zijn en niet aanstootgevend. Sommige gemeenten stellen aanvullende eisen aan het vervoermiddel. Het gegeven gemiddelde is voor een volledig vervoer: lijkwagen, twee volgauto's en dragers.

### AFSCHEIDSBIJENKOMST € 525

Het genoemde bedrag is het gemiddelde voor de huur van een aula en een ruimte na afloop van de uitvaart, in totaal anderhalf uur. Prijzen verschillen per locatie en tijdstip. Het is ook mogelijk om thuis of op een andere locatie afscheid te nemen.

### KOFFIE MET CAKE € 440

Catering voor 100 personen.



### GRAF € 1.244

Kosten verschillen per begraafplaats. Een door vrijwilligers onderhouden plaats in een dorp is goedkoper dan een monumentaal park in een stad. Genoemd is het gemiddelde in 2012 voor een particulier eenpersoonsgraf voor tien jaar. Prijzen variëren van 212 tot 3.333 euro. Een algemeen graf, waarin meer mensen zonder familieband liggen, is gemiddeld 25 procent per jaar goedkoper dan een particulier graf.

### GRAFSTEEN € 1.990

Er zijn veel soorten 'grafbedekkingen' mogelijk. Genoemd is de gemiddelde prijs voor een grafsteen. Tip: regel dit later zelf, zonder hulp van de begrafenisondernemer.

### CREMATIE € 1.235

Cremeren is goedkoper dan begraven. As van overledenen wordt ten minste een maand bewaard door het crematorium. Prijs is inclusief gebruik van de aula.

### SIERURN € 205

Bedrag voor een urn van keramiek.

### URNEN-NIS € 85

Bijzetting van urn in een algemene nis. Gemiddelde prijs per jaar.





len de offerte van de begrafenis-ondernemer keurig ondertekend en de rekening betaald.

Een eenvoudige uitvaart kost volgens de Consumentenbond zo'n 7.000 euro. Dat is zonder extra's, zoals een dure grafsteen of de huur van een graf. Met wat meer luxe klimt de prijs al snel tot boven de 10.000 euro. Op papier heeft de uitvaartbranche de kenmerken van een normaal functionerende markt. Er is veel vraag en aanbod. Maar wie beter kijkt, ziet een markt die gebreken vertoont.

In tegenstelling tot bij de aanschaf van, bijvoorbeeld, een nieuwe auto of keuken is de tijd om een begrafenis of crematie te regelen beperkt. Volgens de Wet op de lijkbezorging moeten overledenen binnen zes werkdagen zijn begraven of gecremeerd – en dat in een voor nabestaanden instabiele periode, vlak na de dood van een dierbare.

'Nabestaanden zijn in die periode zeer beïnvloedbaar en vatbaar voor suggesties en willen zich op zo'n moment niet om financiële zaken bekommeren,' zegt Manu Keirse (68), hoogleraar verliesverwerking aan de Katholieke Universiteit Leuven. 'Iemand die hiervan gebruik wil maken, kan inspelen op de schuldgevoelens die er bij nabestaanden altijd zijn. Dat gaat in de trant van: "Omdat uw man zo bijzonder was, zouden deze extra's – versiersels op de kist, bloemen, linten – op zijn begrafenis niet misstaan." Ik ga ervan uit dat uitvaartondernemers voldoende ethisch besef hebben, maar in elk beroep heb je mensen die het moerel minder nauw nemen.'

De uitvaartbranche is een stabiele markt: jaar-

**'Nabestaanden willen zich niet om financiën bekommeren'**

lijks overlijden in Nederland zo'n 140.000 mensen, en het aantal overledenen neemt geleidelijk toe. Voor uitvaartondernemers – met ruim 1.500 vestigingen in Nederland – is het een grote en stabiele markt.

Nabestaanden zijn door het overlijden van een dierbare vaak emotioneel en daardoor eigenlijk niet goed in staat

om zelf zoiets complex en kostbaars als een uitvaart te regelen. Ze handelen anders – vooral minder rationeel – dan bij andere grote uitgaven. Zelden nodigen ze meer dan één uitvaartondernemer uit voor een gesprek en bijna nooit vragen ze verschillende offertes aan. Ze denken na een gesprek met een invoelende medewerker van een uitvaartonderneming al snel: regel het maar. Veel – zo niet alles – wordt overgelaten aan de deskundigheid van de uitvaartondernemer. Ondanks het verdriet willen nabestaanden vooral een goede herinnering overhouden aan het afscheid van de overledene.

'Een uitvaart is de uitdrukking van de liefde voor een dierbare,' zegt Klaas-Jan Rodenburg (65), directeur van het Landelijk Steunpunt Rouw. 'Hoe dieper de relatie met die dierbare was, hoe dieper men in de buidel wil tasten. Bovendien zijn mensen niet goed geïnformeerd en weten ze bij aanvang niet wat het gaat kosten.'

In het gesprek tussen nabestaande en uitvaartondernemer zijn de rollen niet altijd eerlijk verdeeld. Peter Wakker (58), hoogleraar econometrie aan de Erasmus Universiteit Rotterdam: 'Wie in korte tijd een uitvaart moet regelen, heeft door de tijdsdruk en het gebrek aan kennis een zwakkere onderhandelingspositie.' Volgens Wakker moeten

Een doodskist van spaanplaat is al te koop voor 250 euro. Een eikenhouten kist kost gemiddeld 920 euro

**In rook op**

Begraven versus cremeren

|                       | Begraven | Gecremeerd | aantal |
|-----------------------|----------|------------|--------|
| 2000                  | 71.827   | 68.700     |        |
| 2001                  | 71.338   | 69.039     |        |
| 2002                  | 71.404   | 70.951     |        |
| 2003                  | 70.121   | 71.815     |        |
| 2004                  | 66.055   | 70.498     |        |
| 2005                  | 65.636   | 70.766     |        |
| 2006                  | 62.706   | 72.666     |        |
| 2007                  | 60.604   | 72.418     |        |
| 2008                  | 59.834   | 75.302     |        |
| 2009                  | 57.983   | 76.191     |        |
| 2010                  | 58.430   | 77.465     |        |
| 2011                  | 56.334   | 79.182     |        |
| 2012                  | 57.330   | 83.379     |        |
| 2013                  | 55.227   | 86.018     |        |
| 2014 eerste half jaar | 26.295   | 42.241     |        |





Een kopje koffie met een plakje cake voor honderd gasten na een uitvaart kost door de bank genomen 440 euro

nabestaanden er vaak, net als bij de automonteur, maar op vertrouwen dat de service de juiste is.

Een goede uitvaartverzorgerspeelt in op persoonlijke wensen en komt met alternatieven. Rodenburg: 'Daarmee heeft de uitvaartondernemer een ongelooflijk grote invloed op de totale kosten van een uitvaart.' Hij waarschuwt dat nabestaanden geen zaken in de maag moeten krijgen gesplitst. 'Ze worden in een kwetsbare periode blootgesteld aan allerlei commerciële vragen. Een ondernemer kan er misbruik van maken.'

Naast de grote afhankelijkheid valt ook het gebrek aan transparantie in deze markt op. 'Het zijn allemaal onafhankelijke en zelfstandige bedrijven en personen. Er is geen etalage waarin duidelijk te zien is wat de (vaste) prijzen zijn,' zegt hoogleraar verliesverwerking Keirse.

Uitvaartondernemingen hanteren basistarieven, maar welke diensten en producten onder het basistarief vallen en welke kosten daaraan worden toegerekend, blijven vaak vaag. Dat kan een uitvaartonderneming zelf bepalen. Kosten voor het opbaren, de kist, het vervoer, de uitvaartplechtigheid en condoléance, de bloemen en de rouwkaarten en -advertentie behoren meestal niet tot het basistarief en komen apart op de rekening.

Sommige ondernemers hanteren een relatief hoog basistarief en rekenen een-op-een de prijzen door voor producten die zij van derden afnemen, zoals de rouwkaarten of -advertentie, de bloemen of de kist. Wat vaker voorkomt, is dat bedrijven een lager basistarief hebben – rond 1.600 euro – en

**'Mensen worden in een kwetsbare periode blootgesteld aan commerciële vragen'**

marges leggen op onderdelen van derden. Hieraan verdienen zij aan. Een kist die voor 100 euro wordt ingekocht, kan voor 275 euro op de rekening staan. Hoe duurder de kist, hoe meer de onderneming verdient aan provisies. Het is als consument daarom verstandig goed op te letten of een uitvaartondernemer niet te veel marges rekent naast zijn basistarief.

Bovendien hanteert elk bedrijf zijn eigen definities. Dat is ondernemersvrijheid, maar de verschillen in offertes zijn daardoor groot en nauwelijks met elkaar te vergelijken. Die ondoorzichtigheid leidt tot ontevredenheid bij nabestaanden.

### Bijbetalen

Veel Nederlanders bekijken zich op de kosten van een uitvaart. Velen denken de financiering ervan te hebben geregeld door een of meer uitvaartverzekeringen te hebben afgesloten. Een uitvaartverzekering dekt vaak niet alle kosten (zie 'Sparen voor de dood' op pagina 73).

Uit onderzoek van de Consumentenbond blijkt dat de helft van de ondervraagden 2.500 euro of meer moet bijbetalen boven op het bedrag dat ze hebben verzekerd – en dat terwijl jarenlang trouw premie is betaald. Nog eens vier op de vijf moeten minstens 1.000 euro toeleggen. Het zorgt voor vertoewardiging en gedoe, te meer omdat de rekening vaak pas achteraf wordt gepresenteerd. Om niet voor onaangename verrassingen te komen staan, is het aan te raden om vooraf duidelijke prijsafspraken te maken met de uitvaartondernemer. Nabestaanden moeten zich niet laten over-

## Grafrechten

Inkomsten van gemeenten

miljoen euro

|      |     |
|------|-----|
| 2008 | 98  |
| 2009 | 103 |
| 2010 | 105 |
| 2011 | 109 |
| 2012 | 112 |
| 2013 | 114 |
| 2014 | 115 |

©ELSEVIER

BRON: CBS, 2014



## Sparen voor de dood

### EEN UITVAARTVERZEKERING AFSLUITEN, IS VAAK NIET NODIG. LET OOK OP DE VALKUILEN

Van alle Nederlanders heeft meer dan 38 procent een uitvaartverzekering die de kosten van een eenvoudige begrafenis of crematie vergoedt. Daarvoor betalen ze levenslang premie, die flink in hoogte kan verschillen.

Zo'n uitvaartverzekering keert vrijwel altijd uit. Ook als u de verzekering na tien jaar stopzet, krijgen uw nabestaanden na uw dood toch, na aftrek van kosten, een bedrag uitgekeerd. Aan dat spaarpotje zitten wel wat haken en ogen. Zo kunnen verzekeren bij de populairste polis, het naturapakket, niet zomaar een eigen uitvaartondernemer kiezen, maar krijgen ze die toegewezen door bijvoorbeeld Dela of Monuta. De verzekeraars, vaak ook uitvaartondernemer, verzorgen de uitvaart zelf. Wie liever zelf een begrafenisondernemer kiest, moet daarvoor in de buidel tasten: van een verze-

kerde som van 6.000 tot 8.000 euro wordt dan niet zelden minder dan de helft uitgekeerd.

Waarom zoveel mensen dan toch een uitvaartverzekering hebben? Peter Wakker (58), hoogleraar econometrie aan de Erasmus Universiteit: 'In hun hoofd denken veel mensen in aparte financiële potjes. Bijvoorbeeld één voor als de auto stukgaat en één voor de kerstcadeaus. Met een uitvaartverzekering hopen ze die gebeurtenis af te dekken.'

Maar ook bij een naturapolis moet voor extra wensen worden bijbetaald, zoals voor meer kopjes koffie en plakjes cake. Wakker vindt dat degenen die het zich kunnen veroorloven beter zelf geld opzij kunnen zetten, wat ze dan meteen achter de hand hebben voor andere calamiteiten. Ralph Koijen (33), hoogleraar financiën aan de London Business

School, snapt wel waarom veel mensen toch een begrafenispolis afsluiten: 'Iedereen gaat een keer dood, maar gebeurt dat als je over weinig vermogen beschikt, dan trekt een begrafenis van 10.000 euro een flinke wissel op de beurs van je nabestaanden.'

De meesten sluiten er een af op jonge leeftijd als ze weinig geld hebben. Op latere leeftijd vinden ze het 'zonde' om die jarenlang betaalde premie op te geven of genoeg te nemen met een kleine uitkering. Opvallend is dat veel Nederlanders met een eigen huis dubbel verzekerd zijn: de uitkering van de overlijdensrisicoverzekering, die een smak geld ineens uitkeert bij overlijden, is meer dan genoeg om ook een uitvaart te betalen. In dat geval is het zonde van het geld om een aparte uitvaartverzekering af te sluiten.

rompelen. Ze moeten vooraf checken welke onderdelen de uitvaartverzekering dekt en voor welke kosten moet worden bijbetaald. Het kan helpen om de financiële kant te laten regelen door iemand die wat verder van de overledene af staat, iemand die niet overmand raakt door emoties tijdens een gesprek over de prijs van zoiets als een kist.

Toen Guy namens zijn familie zijn handtekening onder de derde, laatste offerte zette, was het bedrag gedaald van 7.300 tot 5.600 euro. 'Hij is twee keer bozig weggereden in zijn grote Mercedes, maar kwam toch telkens terug.' Guy pikte steeds enkele posten uit de offerte en hield die tegen het licht. 'De kosten van een advertentie in de krant kun je zelf nagaan, net als de huur van een locatie. Dan zie je snel of en welke marge erop zit. Natuurlijk moet hij ook geld verdienen, maar als het op alle posten gebeurt, gaat het om veel geld. Ze maken volgens mij misbruik van de situatie. Ze weten dat mensen geen gedoe willen.'

De duurste post zat in de uren die de ondernemer in rekening bracht. Guy: 'Het is een geolied bedrijf dat dagelijks uitvaarten regelt. Veel dingen zijn strak geregeld. De offerte wekte de indruk dat alles maatwerk was. Daar heb ik ook het grootste bedrag vanaf weten te onderhandelen.'

Zijn familie had moeite met zijn aanpak, maar was hem na de uitvaart dankbaar voor de besparing. De begrafenisondernemer vatte het sportief op. 'Op een gegeven moment was het klaar en hebben we elkaar de hand geschud. Hij vond het volgens mij achteraf ook een aparte ervaring.'

Een uitvaart heeft iets heiligs: het

moet mooi en perfect zijn en waardig iemands laatste wens vervullen. Als de uitvaart aan die aspecten voldoet, hebben nabestaanden over algemeen weinig te klagen. Het aantal klachten dat Stichting Klachteninstituut Uitvaartwezen jaarlijks binnenkrijgt, is dan ook beperkt. Ook over de kosten wordt via de officiële weg weinig geklaagd. Afscheid nemen kan immers maar één keer. Als daar een stevig prijskaartje aan hangt, dan is dat maar zo.

#### Wensenlijst

'Maar iemand wordt niet minder dood als je meer betaalt,' zegt Peter van Schaik (44). 'De liefde voor een overleden dierbare wordt er niet minder om als je minder betaalt, dus je mag best kritisch zijn op de prijs van het product.' Ondernemer Van Schaik lanceerde begin dit jaar een site die nabestaanden helpt offertes van uitvaartondernemingen uit de buurt te vergelijken. Nabestaanden kunnen op [uitvaartmarkt.nl](http://uitvaartmarkt.nl) een formulier invullen dat alle wensen rond een uitvaart inventariseert. 'Een uitvaartonderneming doet niets anders dan een prijs invullen achter alle afzonderlijke componenten op die wensenlijst. Dus niet het aanbod van de uitvaartonderneming is leidend, maar de vraag van de nabestaanden. Die krijgen zo een duidelijke indicatieprijs, zonder sturing van derden.'

De 387 bedrijven die nu toegang hebben tot [uitvaartmarkt.nl](http://uitvaartmarkt.nl) verzorgen jaarlijks 85 procent van alle uitvaarten in Nederland. Van Schaik denkt dat er een tuchtigende werking uitgaat van zijn site. 'Het is een extreem competitieve markt. Alle on-

'Iemand wordt niet minder dood als je meer geld betaalt'

## TIPS OM TE BESPAREN

Vraag offertes aan bij verschillende uitvaartondernemers.

Laat het onderhandelen over aan iemand die niet te emotioneel betrokken is.

Komt de dood niet als een verrassing? Regel de uitvaart dan van tevoren.

Let erop dat de uitvaartondernemer u geen overbodige producten verkoopt.

Regel een aantal zaken zelf, zoals bloemen of rouwadvertenties.



## Grote verschillen

Gemiddelde prijs particulier graf  
euro per jaar

|               |     |
|---------------|-----|
| Noord-Holland | 195 |
| Utrecht       | 173 |
| Limburg       | 135 |
| Drenthe       | 133 |
| Gelderland    | 120 |
| Flevoland     | 120 |
| Zuid-Holland  | 112 |
| Friesland     | 102 |
| Zeeland       | 100 |
| Overijssel    | 98  |
| Noord-Brabant | 89  |
| Groningen     | 78  |
| Nederland     | 124 |

© ELSEVIER BRON: LANDELIJKE ORGANISATIE VAN BEGRAFENPLAATSEN 2012

dernemers die zich vergeleken voelen en het gevoel hebben in de race te zijn, doen hun best zo scherp mogelijk te offeren. Dat heeft een matigend effect op de branche.'

Ook de stijging van het aantal kleinschalige zelfstandige ondernemingen doet de branche goed. De vraag naar persoonlijkere uitvaarten wordt steeds groter. Volgens Paul Koeslag (61) van brancheorganisatie BGNU verlangen nabestaanden meer ruimte voor eigen invulling en rituelen. Zogeheten uitvaartvernieuwers spelen daar handig op in. De marktomstandigheden worden uitdagender en de concurrentie neemt sterk toe. Dat houdt de druk op de prijzen en marges. Ook dankzij de opkomst van low-budget-uitvaarten, zonder opsmuk. Voorkeuren en ondersteuning zijn hierbij beperkt.

De uitvaartbranche kent (nog) geen echte offertecultuur, maar Koeslag merkt wel dat mensen steeds beter voorbereid zijn. Hij raadt aan meerdere offertes op te vragen en te vergelijken – niet alleen als een overlijden te voorzien is. Het plannen van een uitvaart kan veel eerder, zegt hoogleraar Keirse, die er ook een boek over schreef: *Later begint vandaag*. 'Ik raad aan vroegtijdig over de laatste periode van het leven na te denken. Dat is beter dan in moeilijke, kritische toestanden, waarin het op stel en sprong moet – op een moment dat je andere dingen aan je hoofd hebt. Als je ziek bent, is het al te laat. Later begint vandaag.'

Als je het erover hebt, dan lok je het uit: dan haal je de dood in huis. Die vrees weerhoudt velen ervan voortijdig over hun uitvaart na te denken. Toch loont het, zowel emotioneel als financieel. Wie bij

leven zijn laatste wensen vastlegt, maakt het voor nabestaanden eenvoudiger de uitvaart te regelen. Kosten zijn dan beter te voorzien. Een activiteit die al snel duizenden euro's kan schelen.

Ook Wilma den Uijl (56) van Zielhuis Uitvaart in Amsterdam geeft dat advies. 'Als je wordt overvallen door de dood, heb je geen tijd meer om allerlei marktonderzoek te doen. Dus of je nu 40, 50 of 60 bent, kijk gewoon eens wat de mogelijkheden zijn. Kijk eens of je een uitvaartondernemer kunt vinden die bij je past. En laat diegene ook eens een kostenbegroting maken.'

Den Uijl vindt dat een goede, eerlijke uitvaartondernemer ruimte moet bieden om te onderhandelen. Die ruimte is er volgens haar vooral bij kleinere bedrijven zonder enorme overhead. Maar wie in de aanloop naar – en tijdens – een uitvaart wil besparen, kan ook zelf de handen uit de mouwen steken. 'Heb je een bloemist in de buurt? Ga er dan zelf naartoe en regel zelf de bloemen die je

vindt passen op de uitvaart. Je kunt ook besparen op de locatie. Ik doe begrafenissen bij mensen thuis, in de tuin. Of in het clubhuis van de voetbalclub. Daar kunnen mensen ook hun eigen catering regelen. Koop twaalf stokbroden en de catering is ook geregeld. Of vraag tantes om taarten te bakken. Maak zelf een rouwkaart en laat die afdrucken bij een copyshop. Als je dit soort zaken zelf regelt, zit je hoe dan ook altijd onder de prijs van de uitvaartondernemer.' Niet iedereen heeft daar trek in. Dan is het goed als iemand oprecht met je meedenkt.

De naam Guy is om privacyredenen gefingeerd. **E**

'Als je wordt overvallen door de dood, heb je geen tijd om marktonderzoek te doen'

## DE WEEK / WETENSCHAPPELIJK NIEUWS SAMENGEVAT

**EBOLA** Drie experimentele medicijnen tegen ebola zullen de komende maand voor het eerst worden **getest** op vierhonderd patiënten in Guinee en Liberia. Inmiddels zijn ruim 14.000 mensen besmet geraakt met het virus en zijn ruim vijfduizend patiënten aan de ziekte overleden.

**KERNENERGIE** Dankzij de groei in capaciteit zullen kerncentrales wereldwijd tot 2040 een forse bijdrage gaan leveren aan de reductie van **kooldioxide**. Dit stelt het onafhankelijke adviesorgaan IEA, het Internationaal Energie Agentschap.

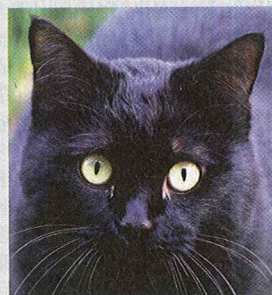
**PHILAE** De komeetlander *Philae* is na een eerste succesvolle touchdown

op komeet 67P/Churyumov-Gerasimenko alsnog in de problemen gekomen. De lander kon zich niet verankeren en **stuitte** naar een plek waar weinig zonlicht komt, waardoor de accu via de zonnepanelen nauwelijks wordt opgeladen.

**TONGZOEN** Onderzoek met de Kiss-o-meter in de Amsterdamse dierentuin Artis naar het speeksel en tongschraapsel van 21 tongzoenende stelletjes heeft aangetoond dat de **mondflora** van partners sterk op elkaar lijkt. Maar als een van hen vóór de tongzoen een yoghurt-drinkje drinkt, dan worden er 80 miljoen bacteriën uitgewisseld, schreven de onderzoekers in het blad *Microbiome*.

**BABYSTERFTE** Van de 6,3 miljoen kinderen onder de vijf jaar die in 2013 zijn overleden, stierven er 1,1 miljoen aan de complicaties van vroeggeboorte. Voorheen waren vooral infecties de belangrijkste **doodsoorzaak** onder zuigelingen, aldus het medische blad *The Lancet*.

**KATTEN** Hoewel mensen en katten al negendui-



Huiskatten zijn altijd wat wilder gebleven dan honden

zend jaar samenleven, heeft de huiskat zich niet zo **aangepast** als de hond en zal hij nooit zo tam en gehoorzaam worden. Dit blijkt uit DNA-onderzoek onder huiskatten, wilde katten, honden en tijgers.

**VIS** Kweekvis en kweekgarnalen afkomstig uit Zuidoost-Azië, zoals pangasius, tilapia en black tigersgarnalen, zijn vaak besmet met **multiresistente bacteriën**. Dit blijkt uit een beperkt onderzoek van Wakker Dier. De organisatie dringt erop aan om voortaan alle kweekvis hierop te controleren, zoals al gebeurt met vlees.

**OUDERDOM** Amerikaans onderzoek van het genoom van zeventien mensen van 110 jaar of ouder,

gepubliceerd in *Plos One*, heeft geen bewijs opgeleverd voor het bestaan van een zogeheten **Methusalem-gen**, een genetische variant die ervoor zou zorgen dat iemand zeer oud kan worden.

**KINDERMOORD** Het doden van jongen komt veel vaker voor bij zoogdiersoorten die het hele jaar kunnen paren, zoals leeuwen, dan bij soorten met een vast **paarseizoen**. Dat blijkt uit onderzoek naar infanticide onder 260 zoogdiersoorten, gepubliceerd in *Science*. Het bewijst opnieuw dat een mannetje vaak de jongen van een vrouwtje doodt, zodat ze weer vruchtbaar wordt en hij haar kan bevruchten met zijn eigen zaad. **José van der Sman**