

# BESTATTUNGSWELT

ANZEIGENBLATT FÜR DEN BESTATTUNGSMARKT

AUSGABE 01.2011



Thema  
**Abschiedsräume**



... sie haben über 100 Jahre Automobilgeschichte geschrieben,  
 ... über Jahrzehnte technischen Automobilverstand geprägt  
 ... und haben den Klassiker „KARMANN Ghia“ geschaffen!

Nicht einfach einen Bestattungswagen zeichnen, sondern ein Juwel aus Emotionen, Sachverstand,  
 hoher Praktikabilität und Vielfältigkeit in einer neuen Dimension schaffen:

## „Die Bestattungswagenlimousine“

Schon jetzt können Sie einen zukünftigen „Klassiker“ fahren, der zu Recht sagen kann:  
 „Design und technische Entwicklung by **KARMANN**“

**Kuhlmann Cars®**

Tel.: (+49) 0 28 67/ 97 57- 0 • [www.kuhlmann-cars.de](http://www.kuhlmann-cars.de)



## BW INHALT

### Beiträge

- 4 **Editorial/Impressum**
- 6 **Von der Tradition in die Neuzeit**  
Ein Interview mit Rene Neunecker
- 8 **Werbung über den Preis**  
Der Anfang vom Ende
- 10 **Das A und O eines Abschiedsraumes**  
Von Karsten Schröder, Architekt
- 14 **Digital in die Zukunft**  
Update per Knopfdruck
- 16 **Neuer, schöner, bunter und ökologischer?**  
Individuelle Sargbedruckung
- 18 **Vom Trauergespräch zum Sargvertrieb**  
Wie eine "Schnapsidee" zu einer Firmengründung führte
- 21 **Mit angebrachten Mitteln werben**  
Werbemittel in der Bestattungsbranche
- 25 **"Daran habe ich ja noch nie gedacht."**  
Spezialisten kümmern sich um den digitalen Nachlass
- 26 **Die scrivaro-Bibliothek ist online**  
Das neue Programm scrivaro von Rapid Data
- 29 **Termine**
- 34 **Das Feuer greift um sich**  
Mit steigender Tendenz wächst die Zahl der Feuerbestattungen

### Inserenten

- 2 **Kuhlmann-Cars** [www.kuhlmann-cars.de](http://www.kuhlmann-cars.de)
- 3 **Udo Conen®** [www.bestatter-bekleidung.de](http://www.bestatter-bekleidung.de)
- 5 **Agentur Erasmus A. Baumeister e.K.** [www.erasmusl248.de](http://www.erasmusl248.de)
- 7 **Adelta.Finanz AG** [www.adeltafinanz.com](http://www.adeltafinanz.com)
- 9 **Rappold Karosseriewerk GmbH** [www.rappold-karosserie.de](http://www.rappold-karosserie.de)
- 11 **Messe Dresden** [www.pieta-messe.de](http://www.pieta-messe.de)
- 13 **Daxecker Sargerzeugung** [www.daxecker.at](http://www.daxecker.at)
- 15 **Linn Sprachverstärker** [www.linn-sprachverstärker.de](http://www.linn-sprachverstärker.de)
- 17 **Reederei Elbeplan GmbH** [www.seebestattung-nordsee.com](http://www.seebestattung-nordsee.com)
- 18 **Udo Conen®** [www.bestatter-bekleidung.de](http://www.bestatter-bekleidung.de)
- 20 **Cascada Design Manufactur** [www.cascada.at](http://www.cascada.at)
- 23 **Binz GmbH & Co KG** [www.binz.com](http://www.binz.com)
- 24 **Bestattungsfuhrwesen René Hentschel**  
[www.bestattungsfuhrwesen.eu](http://www.bestattungsfuhrwesen.eu)
- 27 **Phoenixx-Germania** [www.phoenixx-germania.de](http://www.phoenixx-germania.de)
- 28 **Ruheforst Verwaltung** [www.ruheforst.de](http://www.ruheforst.de)
- 29 **MEC – Innovative Conceptionen in EDV** [www.mec-software.de](http://www.mec-software.de)
- 30 **Tischlerei Rotterdam** [www.tischlerei-rotterdam.de](http://www.tischlerei-rotterdam.de)
- 30 **Seebestattungs-Reederei Albrecht**  
[www.seebestattungen-nordsee.de](http://www.seebestattungen-nordsee.de)
- 30 **Ralf Krings Licht & Leuchter** [www.licht-leuchter.de](http://www.licht-leuchter.de)
- 31 **Ahorn AG** [www.ahorn-ag.de](http://www.ahorn-ag.de)
- 31 **Reederei Narg** [www.reederei-narg.de](http://www.reederei-narg.de)
- 31 **Cascada Design Manufactur** [www.cascada.at](http://www.cascada.at)
- 32 **Reederei H.G. Rahder GmbH** [www.seebestattung-buesum.de](http://www.seebestattung-buesum.de)
- 32 **Vessel GmbH & Co. KG** [www.sarg.de](http://www.sarg.de)
- 32 **Kurt Eschke KG** [www.bestattungsfuhrwesen.de](http://www.bestattungsfuhrwesen.de)
- 32 **Global Body Transfer** [www.g-b-t.com](http://www.g-b-t.com)
- 33 **Karosseriebau Kurt Welsch** [www.welsch-online.de](http://www.welsch-online.de)
- 33 **Sylter Seebestattungsreederei**  
[www.sylterseebestattungsreederei.de](http://www.sylterseebestattungsreederei.de)
- 34 **Foliensarg** [www.foliensarg.de](http://www.foliensarg.de)
- 35 **Die Feuerbestattungen** [www.die-feuerbestattungen.de](http://www.die-feuerbestattungen.de)
- 36 **Rapid Data GmbH** [www.rapid-data.de](http://www.rapid-data.de)

### Beilagen

- BL **Adelta.Finanz AG** [www.adeltafinanz.com](http://www.adeltafinanz.com)
- BL **Willibald Völsing KG** [voelsing.ebootis.de](http://voelsing.ebootis.de)
- BL **Forevent GmbH** [www.forum-bestattung.de](http://www.forum-bestattung.de)
- Rössler Papiere** [www.roesslerpapier.de](http://www.roesslerpapier.de)

Udo Conen®
• Online-Katalog • Bestell-Shop • Premium-Angebote •

[www.bestatter-bekleidung.de](http://www.bestatter-bekleidung.de)

... die 1. Adresse für Bestattungsunternehmen!

Fa. Udo Conen® | [conen@bestatter-bekleidung.de](mailto:conen@bestatter-bekleidung.de) | TEL. +49 (0) 36208 - 73 770 | FAX +49 (0) 36208 - 73531

# ERASMUS A. BAUMEISTER

Herzlich Willkommen in der Bestattungswelt!



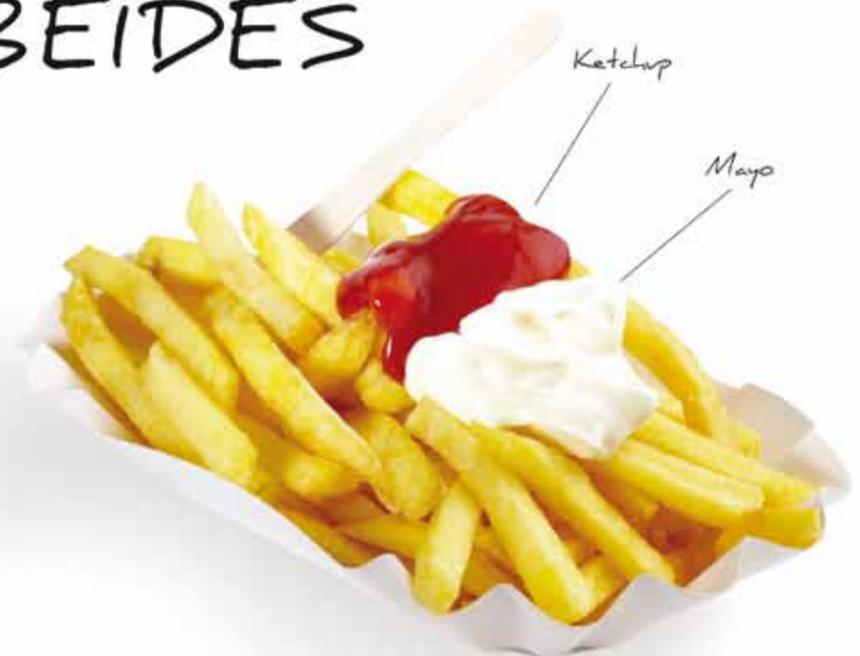
Die schmückenden Details im Abschiedsraum als Aufhänger für ein Editorial – ein bisschen dünn, oder? Könnte man denken, aber es geht hier eher um die Idee, die dahinter steht. Häufig sind es gerade die kleinen Details, mit denen man etwas verändern kann. Diese stoßen etwas an, ändern einen Baustein in der Denkweise und führen zu einer neuen Sichtweise. Der berühmte Blick über den Tellerrand. Wie viele Menschen machen Tag für Tag das Gleiche, denselben Ablauf, dieselben Handlungen und dieselben Gedanken. Gerade hier gibt die Kleinigkeit – die irgendwie anders ist den Anstoß, einmal weiterzudenken. Weg vom „Das haben wir schon immer so gemacht“.

Insgesamt findet gerade ein positives Umdenken im Dienstleistungsbereich in Deutschland statt. Das muss nicht immer groß aufgehängt sein, aber kleine Details können heute, auch in Branchen, in denen man es früher nicht erwartet hätte, den Ausschlag für einen Wechsel geben. Muss ein Patient wirklich im fahlen weißen Wartezimmer, bei Neonlicht, auf einem harten Stuhl sitzen und sich durch „das goldene Blättchen“ von 2007 quälen? Jahrelang war es so und wurde auch hingenommen. Sitzt man aber einmal in einem angenehm gestalteten, freundlichen Raum, mit Wasserspender oder Kaffeemaschine, leichter Musik und aktueller Lektüre oder gar dem „Patienten-TV-Flatscreen“ an der Wand, so kann das durchaus ein Zünglein an der Waage sein, „...die Ärzte verschreiben eh das gleiche Schnupfenmittel“. Über den Rand schauen und patienten-/kundenorientiert denken. Vor 15 Jahren sahen Bestatterschaufenster immer gleich fade aus, eine Urne, ein Kreuz, meist verstaubt und dahinter ein angeschmuddelter Vorhang oder Lamellen. Die Vorstellung, dort mal eine Ritterrüstung, Kunstmotive oder eine afrikanische Totenmaske „zur Unterhaltung und Bildung“ zu platzieren, wäre fast schon absurd gewesen. Der offene Blick für Neues ist in den immer schneller werdenden Zeiten nicht mehr nur eine Option, sondern ein Muss. So hängt Ron Sommer, dem damaligen Telekom-Chef, immer noch das kurzsichtige Zitat nach: „Das Internet ist eine Spielerei für Computerfreaks, wir sehen darin keine Zukunft.“

  
Tom Bette, Chefredaktion

Mehr Bestattungen?  
Oder  
mehr Umsatz pro Bestattung?

BESSER  
BEIDES



Ich mache das für Sie.  
Laden Sie mich doch mal ein, das kostet überhaupt nichts.

## Impressum

Herausgeber:  
Verlag Bestattungswelt Ltd.  
Heinrich-Klerx-Str. 12  
51469 Bergisch Gladbach

Tel.: 0177/2 47 70 84  
Fax: 02202/92 95 31  
info@verlag-bestattungswelt.de  
leserbrief@verlag-bestattungswelt.de

www.verlag-bestattungswelt.de

Projektleitung und Redaktion:  
Tom Bette

Erscheinungsweise:  
zweimonatlich

Nächster Anzeigen-/Redaktionsschluss:  
26. März 2011

Gestaltung:  
Florian Rohleder

Produktion und Vertrieb:  
RPM  
Regionalprodukt Marketing GmbH  
Mühlentreppe 2  
35037 Marburg

Copyright:  
Verlag Bestattungswelt Ltd.

Nachdruck, Vervielfältigung und elektronische  
Speicherung, auch auszugsweise, sind nur mit  
schriftlicher Genehmigung des Verlags gestattet.  
Für unverlangt eingesendete Manuskripte, Bilder,  
Bücher und sonstige Unterlagen wird keine  
Gewähr übernommen.

Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben  
nicht unbedingt die Meinung der Redaktion,  
oder des Verlages wieder.

Bei Preisausschreiben der Redaktion ist der  
Rechtsweg ausgeschlossen.

Es gelten die Mediadaten vom 01.01.2009

# Von der Tradition in die Neuzeit

Die Bestattungswelt im Interview mit Herrn Rene Neunecker vom Traditionsunternehmen Adolf Volk Bestattungsinstitut

**Vor ca. 40 Jahren übernahm Albert Neunecker, damaliger Schreinermeister, das Bestattungsinstitut Adolf Volk. Gegründet wurde das Unternehmen 1870 und als Einzelfirma gilt es als ältestes Bestattungsinstitut in Mainz. Mit dem Sohn, Herrn René Neunecker, sprach Bestattungswelt im Februar 2011.**

**Herr Neunecker, wann begann Ihr Weg in die reale Bestattungswelt?**

Nach einer Schreinerlehre – der Tradition der Familie verpflichtet – trat ich 1981 in das Unternehmen meiner Eltern ein. Im Moment sind meine Tätigkeitsschwerpunkte Einkauf und Werbung, während sich meine Mutter mit zwei Mitarbeitern und Mitarbeiterinnen um die Trauergespräche und die Gestaltung der Bestattung kümmert. Zwei weitere Mitarbeiter/-innen sind im Außendienst für uns tätig.

**Was bedeutet für Sie der Ruf oder auch der Titel des Unternehmens, das älteste Trauerhaus in Mainz zu sein?**

Wir müssen uns als Unternehmen natürlich weiterentwickeln, ohne auf die Tradition und die gelebte Philosophie zu verzichten. Das bedeutet, dass wir laufend nach Verbesserungen suchen, auch wenn der Trend hier bei uns im Stadtgebiet eher zur Feuerbestattung mit Trauerfeier geht. Da wir aber auch im ländlichen Bereich tätig sind, liegt



der Schwerpunkt dort immer noch eher bei der traditionellen Erdbestattung mit einer größeren Trauerfeier. Es gilt also, den Spagat zwischen Tradition und der Neuzeit zu schaffen, was nicht immer einfach ist.

**Sie sind ein gut aufgestelltes Unternehmen und verfügen offensichtlich auch über entsprechende Räumlichkeiten für Veranstaltungen in Ihrem Hause.**

Ja, es gibt neben einer Trauerhalle für etwa 25 Personen ein neu gestaltetes Sarglager, einen Abschiedsraum und entsprechende Beratungsräume. Bei der Gestaltung wurde darauf geachtet, diese alle in hellen und freundlichen Farben zu halten, um eine ohnehin schon belastete Atmosphäre ein wenig zu entspannen.

Die Neugestaltung der Trauerhalle steht auf unserer Agenda weit oben, um auch hier den passenden Raum, der zu unserem Institut passt, zu erhalten. Weiterhin verfügen wir über zwei Bestattungsfahrzeuge, eines davon wurde auf Basis eines Audi A6 zusammen mit der Firma Welsch und mir entwickelt.

Mit dem Einsatz aller bei uns handelnden Personen und den gesamten Einrichtungen bieten wir als qualifizierter Dienstleister unseren Kunden Hilfe in schweren Stunden, umfassende Betreuung und Entlastung an. Die Konzentration auf unser Kerngeschäft ist für uns sehr wichtig.

**Sie sprechen vom Spagat zwischen Tradition und Neuzeit. Wir sehen hier in Ihren Räumen auch Hinweise zu Dienstleister-**

**firmen wie zum Beispiel der Adelta.Finanz BestattungsFinanz ...**

Ja, und darüber sind wir sehr froh. Ein Kollege hat mich im Januar 2009 besucht, um sich das erwähnte Audi-A6-Bestattungsfahrzeug anzusehen. Wir unterhielten uns auch über rückständige Zahler und damit verbundene Ausfälle.

Ein lästiges Thema, womit aber immer mehr Bestatter zu kämpfen haben. Dieser Kollege war bereits seit Jahren Kunde der Adelta.Finanz BestattungsFinanz und kannte diese – meine – Probleme gar nicht mehr. Am nächsten Tag rief ich ihn dann an und ließ mir die Anschrift und Telefonnummer des zuständigen Vertriebsleiters, Herrn Mittelbach, geben. Kurz darauf wurden wir Partner der Adelta.Finanz BestattungsFinanz.

Diesen Beschluss haben wir bis heute nicht bereut. Es ist wichtig, sich auf die Betreuung

Wir wollen kein Erstarren in Tradition, aber doch deren Würdigung.

der Kunden zu konzentrieren, und ein gutes Gefühl, von dem ganzen Thema der Debitorenverwaltung befreit zu sein.

**Die Tradition bringt diese Unternehmen ja mit sich, aber wie führt der Weg zur Neuzeit, wie wird die weitere Entwicklung des Adolf Volk Bestattungsinstituts aussehen?**

Nun, wir beobachten schon seit geraumer Zeit das Aufkommen sogenannter Discount-

bestattungen und Internetmakler für Bestattungen. Man kann darüber denken, wie man will, aber unser Weg wird bestimmt ein anderer sein. Wir bleiben bei unseren etablierten Werten, viel Wert auf persönliche Beratung zu legen, und das zu für den Kunden fairen und nachvollziehbaren Preisen. Wir wollen unsere Kunden in einer zum Teil schweren Zeit betreuen und begleiten.

Wir denken nach wie vor, dass dieser Weg eine Kundenbindung und Kundensicherung garantiert. Wir wollen kein Erstarren in Tradition, aber doch deren Würdigung. Dies widerspricht nicht dem Grundsatz, dennoch aufgeschlossen für Neuerungen zu sein.

Die Zufriedenheit unserer Kunden gibt uns recht, das zeigt die Anzahl der Empfehlungen, die wir erhalten.

**Herr Neunecker, wir bedanken uns für dieses Gespräch.**



**ADELTA.FINANZ AG**  
Geschäftsbereich  
BestattungsFinanz

**Kosten senken. Liquidität sichern.  
Unternehmen stärken.**

ADELTA.FINANZ AG Schinkelstraße 44a | 40211 Düsseldorf | Fon: +49 (0) 211/35 59 89 23 | info@adeltafinanz.com | www.adeltafinanz.com



## Werbung über den Preis

Der Anfang vom Ende. Von Erasmus A. Baumeister

**Berlin ist der übelste Bestattungsmarkt in Deutschland. In Berlin wirbt ein Großteil der Bestatter über den Preis, und das seit 20 Jahren. Es gibt in unserer Hauptstadt kaum eine Straße, die länger als 500 Meter ist, ohne ein Bestattungsunternehmen. Jedes zweite ist beklebt mit „Preiswert-Bannern“, zugepflastert mit 699,- € Angeboten und versehen mit dem Charme eines Matratzen-Outlets.**

Die Berliner Bestattungsbranche hat sich den eigenen Markt durch diese Kundenansprache zerstört. Es gibt in Berlin genug

Menschen mit Geld und Bildung, die durchaus Wert auf eine würdige und individuelle Bestattung legen würden. Nur, diese Menschen bekommen seit 20 Jahren die Billigwerbung um die Ohren gehauen, sodass auch der eigentlich anspruchsvolle Kunde gar nicht mehr auf die Idee kommt, für eine anständige Bestattung Geld auszugeben. Für den Rest der Republik soll das bitte eine Warnung sein.

Natürlich muss es auch preiswerte oder sogar sehr preiswerte Bestattungen geben. Diese kann aber jeder Bestatter anbieten, ohne sich

das Discount-Image umhängen zu müssen. Der Bestatter ist Vollsortimenter. Er bietet natürlich von der günstigen Anonymbestattung bis zur High-End-VIP-Bestattung alles an. Genau das muss durch eine zeitgemäße Marketingstrategie kommuniziert werden. Die kleine Familie mit wenig Geld muss sich genauso zu einem Traditionsunternehmen trauen wie der Immobiliencycoon mit einer „Geld-spielt-keine-Rolle-Mentalität“.

Die große Kunst ist es, Zielgruppen zu kennen, zu analysieren und eine gezielte Kommunikation aufzubauen, die Jung und Alt,

Arm und Reich, Gebildet und Ungebildet, Männlich und Weiblich versteht. In Berlin ist leider schon fast alles zu spät. Der Markt wird sich hier nach einer natürlichen Bereinigung, die in den nächsten zehn Jahren stattfinden wird, wieder langsam erholen. Aber nötig war das alles nicht.

Der Bestatter, der mit 699,- € Angeboten auf Kundenfang geht, bekommt auch nur Billigkunden. Warum will dieser Bestatter denn unbedingt die Kunden in seinem Unternehmen konzentrieren, mit denen es sowieso nur Ärger gibt und die eventuell gar nicht bezahlen können oder wollen? Wie wäre es mit zehn Bestattungen pro Jahr weniger, wenn die restlichen sich auf einem guten Niveau bewegen, bezahlt werden und keinen Ärger machen?

Der Discount-Bestatter, der über Preise lockt und später die Stufen zählt, die der Verstorbene hoch- oder runtergetragen wird, diese dann pro Stück für 3,90 € abrechnet,

hat eine sehr begrenzte Lebenserwartung. So blöd sind die Menschen dann doch nicht.

Der ehrenwerte Bestatter bietet eine hochqualitative Leistung, die oft sehr unangenehm sein kann, an. Der Bestatter hat einen riesigen Apparat, der viele Kosten verursacht, um überhaupt tätig werden zu können. Der Bestatter hat sieben Tage die Woche 24 Stunden Dienst mit zwei Personen, er braucht ein Büro mit der entsprechenden Kommunikationstechnik, einen Ausstellungsraum, eine Werkstatt, eine Kühlung, einen Raum für die hygienische Versorgung, einen Leichenwagen etc., das alles wird mit jeder einzelnen Bestattung bezahlt. Der Bestatter muss mit vollem Selbstbewusstsein zu seinen Leistungen stehen und diese auch perfekt durch Werbung, Marketing und Kommunikation transportieren. Die Zielgruppe muss einfach verstehen, warum eine individuelle Bestattung ihren Preis hat, dann ist die Kostenfrage auch nicht mehr Thema Nummer eins.

Aber als Wichtigstes muss der Bestatter seinen potenziellen Kunden verständlich machen, wofür eine gute Bestattung notwendig ist. Es gibt viele Argumente, hier ein Anfang: Die Bestattung, die Zeremonie ist ein Teil der Trauerbewältigung für die Hinterbliebenen. Die Bestattung ist ein Zeichen der Wertschätzung für den Verstorbenen. Die Bestattung ist ein Statussymbol. Die Bestattung kann die Erlösung eines schlechten Gewissens sein. Warum besichtigen die Menschen zu Millionen die ägyptischen Pyramiden, die größten Grabmale der Menschheit, und geben selbst kein Geld für ein bisschen Bestattungskultur aus? Weil es an Information fehlt. Weil jedes zweite Wort in dieser Branche „Verbrenner“ ist.

Bitte keine Berliner Verhältnisse im übrigen Deutschland. Der Bestatter hat es in der Hand. Ich erzähle Ihnen gerne noch mehr davon.

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



# Das A und O eines Abschiedsraumes

Von Karsten Schröder

**Die Gestaltung einer Aufbahrung wird den Bestattern auf den Friedhöfen nicht immer leicht gemacht. Es ist schon eine Herausforderung, in der Kürze der Zeit mit den zur Verfügung stehenden Mitteln die Aufbahrungen in den Kapellen erträglich oder gar würdevoll zu gestalten. Mit den Buchsbäumen in verschiedenen Übertöpfen auf Holztellern mit groben Gummirollen oder dem rostigen Sargwagen mit Überrollbügeln, kaschiert mit schwarzen Samttüchern inklusive Palmenzweig aus den 50ern, gibt man ihnen nicht sehr viel an die Hand.**

Und der Raum selbst? Naturgemäß zu groß, zu dunkel, zu zugig. Da sind schon Sattelschlepper nötig, aber es gibt nur den Kleintransporter: „Körbe, Säulen, Kerzen raus! Hopp, hopp, bau schon mal auf! Und denk dran, für Meier die gelbe Samtdecke mit den Sonnenblumen!“ Sargträger sind keine Dekorateure. Großen Respekt vor denen, die diese Aufgabe trotzdem meistern. Einige würden es auch schaffen, mit einer Kordel und einem Stück Alufolie ein Atomkraftwerk zu imitieren.

Und die Beisetzung selbst? Ein ausgehobenes Grab inmitten einer engen Parzelle mit den notwendigen konstruktiven Sachverhalten kann man nicht wirklich schön dekorieren. Das gelingt nicht. Die grünen Grasmatten der Industrie sind alles andere als grasgrün. Die seitlichen Metallroste, auf



*Trauerhalle Bestattungsinstitut Friedrich Pohlmann*

denen die Sargträger beim Sargherablassen stehen, blitzen in der Sonne und blenden beim Blick auf die Schuhspitzen. Der aufgeschüttete Erdhaufen wirkt bedrohlich und nicht selten reicht er bis zur Schulter der Anwesenden. Selbst eine Armada von Drogerie-Teelichtern kann dieses Bild nur verschlimmbessern.

Von den Räumen der Gemeinde scheint der Kunde jedenfalls genug zu haben. So tritt er denn vermehrt in die Räume des Bestatters. Dass es diese Räume beim Bestatter gibt, weiß der Kunde. Er weiß, dass sich auf dem Markt etwas bewegt hat.

Der Kunde fragt nicht mehr, ob Sie einen Abschiedsraum haben, er geht davon aus und möchte mittlerweile vergleichen. Er möchte sehen, ob Ihre Abschiedsräume behaglicher sind als die Ihres Mitanbieters. Sind sie spritzwassergeschützt gekachelt wie bei seinem Lieblingsmetzger oder empfangen ihn Strukturtafeln? Erinnert die Raumtemperatur an eine Reifenhalle eines Bananengroßhändlers oder ist er angenehm temperiert? Begrüßt ihn gleißend helles oder stimmungsvoll gestuftes Licht? Sollten Sie die Räume der Gemeinde einfach nur kopieren, kommt zu Ihnen kein Mensch. Der längere Besuch eines poten-

ziellen Neukunden ist aber ein wunderbarer Grund für die Abschiednahme beim Bestatter. Wirtschaftliche Gründe fallen hier weg. Mit Abschiednahme lässt sich kein Geld verdienen, aber es lassen sich zufriedene Kunden gewinnen – und das ist in Ihrem Sinne!

Wollen Sie über Ihr abgestecktes Territorium hinaus von sich reden machen und mehr Umsatz nicht scheuen, dann bewegen Sie etwas. Das Tolle daran ist, es braucht dazu nicht viel. Denn meist lässt sich der jetzige Ist-Zustand mit zwei, drei Schritten leicht übertreffen. Im Grunde eine erstklassige Ausgangsposition für den Verdrängungsmarkt Bestattung. Sollten Sie dann etwas bewegen, bewegen Sie es nur einmal, bewegen Sie es richtig und verkünden Sie das Bewegte auf angemessene Art.

Folgende Grundlagen zur Planung eines Abschiedsraumes haben sich in meiner Arbeit als richtig erwiesen:

### Die Lage des Raumes

Wenn möglich, gönnen Sie Ihrem Gast den Blick ins Freie. Von Vorteil ist bei der Anwesenheit eines Fensters auch die praktische Funktion der Lüftung. Was nützt denn der schönste Raum, wenn sich die Nase daran stört? Der Bereich vor einem Abschiedsraum ist nicht zu unterschätzen. Dort kommt Ihr Gast zur Ruhe, sammelt sich und hier lässt er sich auch gerne einmal ablenken. In diesem Vorbereitungsbereich

Sie Ihrem Gast einen Blick in die Trauerbibliothek, auf die Gruppenzeiten des Trauercafés oder auf die Einladung zum nächsten Trauerkochkurs. Selbstverständlich auch einen flüchtigen Blick auf die Messeneinheit in Ihrem Ausstellungsraum.

### Die Temperatur des Raumes

Nicht der Raum wird gekühlt, sondern der Leichnam. Es gibt seit einiger Zeit den fahrbaren Kühlkatafalk mit integrierter Kühlplatte und dekorativem Klapprahmen im Hausdekor. Bei diesem System wird gegebenenfalls der Verstorbene durch den Sargboden hindurch auf der notwendigen Temperatur gehalten. Unterstützen Sie Ihren Kunden bei seiner Trauerarbeit mit angenehm temperierten Räumen.

### Der Bodenbelag

Ein spiegelnder Fliesenboden in hellen Tönen, mit

groben Fugen und sportlicher Beleuchtung wirkt in den meisten Fällen kalt und lässt sich nur schwer mit Samttüchern nachträglich noch erwärmen. Stuhlbeine und

*Fortsetzung auf der nächsten Seite*

Schuhsohlen entwickeln auf preiswertem Laminat ohne Trittschalldämmung ein Gewitter von Geräuschen und schnattern lauthals vom Preisniveau des Bestatters. Nicht bei Ihnen. Ihr Boden transportiert die Farben des Hauses, passt sich angemessen dem Thema an, ist schalldämmend, pflegeleicht und bildet eine perfekte Basis zur schnörkellosen Inszenierung Ihrer Abschiednahme. Sparen Sie nicht am Boden. Es gibt andere Stellen dafür.

**Der Stuhl**

Natürlich ist Ihr Stuhl vierbeinig, hat keine Armlehnen, besitzt eine durchgehende Rückenlehne und sein Bezugsstoff ist angelehnt an das Farbkonzept Ihres Hauses. Zudem ist er stapelbar und auch im Beratungsraum zu verwenden. So weit, so schön. Das Wesentliche und Krönende Ihres Stuhls ist aber seine solide Verarbeitung und das hochwertige Holz. Sollte Ihr Stuhl im Abschiedsraum diesen Anforderungen entsprechen, können Sie auch in Ihrem Ausstellungsraum höherwertige Särge verkaufen. Das eine führt zum anderen.

**Das Licht**

Licht kostet weniger, als Sie denken. Verstecktes Licht, bei dem nur das Ergebnis,



Karsten Schröder, Dipl.-Ing. Architektur (FH)

der Lichtkegel, zu sehen ist, kostet noch weniger. Setzen Sie gezielt ein paar wenige Punkte, in der Helligkeit regulierbar, dann zaubert für Sie das Licht. Das Hauptlicht in Ihrem Abschiedsraum kommt von oben. Bei einer offenen Aufbahrung ist das von Vorteil. Die exakte Leuchtenposition mit den genauen Lichtwerten, sowohl für Ihren Abschiedsraum als auch für Ihren Ausstellungsraum, sollten Sie sich über schlaue Programme berechnen lassen.

**Die Dekoration**

Hier ersparen Sie sich den Aufpreis für den guten Boden und den guten Stuhl. Ihr Kunde kommt zu Ihnen,

wird in diesen Raum treten und dort seinen Angehörigen sehen, wie er ihn noch nie zuvor gesehen hat. Jetzt heißt es für ihn, Trauerarbeit zu leisten und bewusst Abschied zu nehmen. Bieten Sie Ihrem Gast für diesen Gang einen unaufdringlichen und funktionierenden Rahmen an.

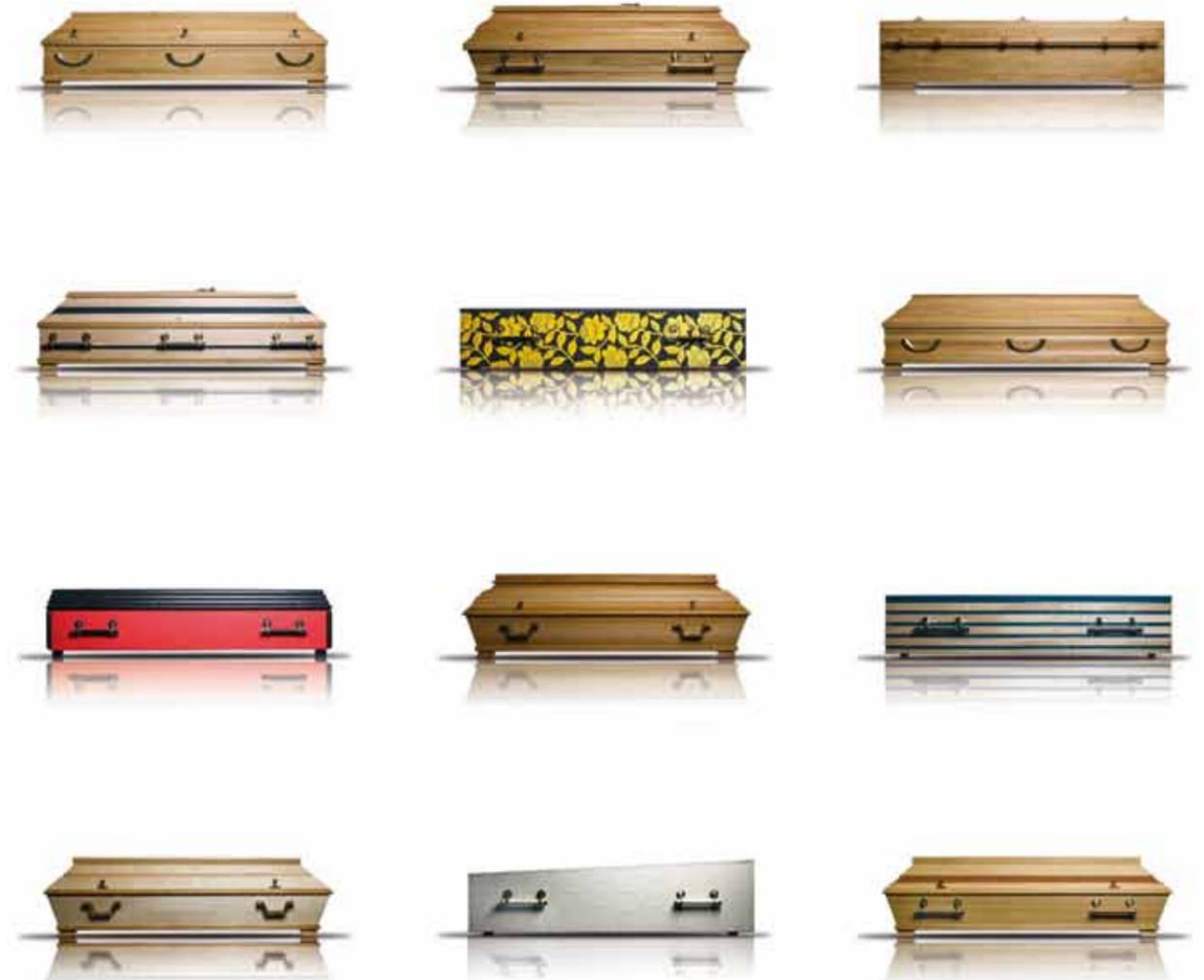
Mit einer thematischen Raumgestaltung nach den Gesichtspunkten eines Walt-Disney-Parks lenken Sie für den Trauernden nur ungefragt vom Thema ab. Als begleitende Dekoration sollte die richtige Bodenvase mit dem richtigen Blütenzweig ausreichen.

Dies sind nach meiner Erfahrung die wesentlichen Merkmale für einen guten Abschiedsraum. Konsequenter umgesetzt und im richtigen Ton vermittelt wird Ihre Gemeinde aufmerksam und fängt an zu vergleichen. Die Menschen vergleichen dabei immer Nachvollziehbares. Sie vergleichen dabei weniger das Gütesiegel, DIN-Normen, Ausbildungsabzeichen und Kammerzugehörigkeiten, sondern gelebte Empathie durch die Bereitstellung einfach guter Räume.

*Karsten Schröder ist Dipl.-Architekt und seit nunmehr zehn Jahren aktiv in der Bestattungsbranche tätig.*

*Er untersucht für Bestatter in ganz Deutschland sinnvolle Möglichkeiten der Erweiterung und erarbeitet maßgeschneiderte Raumkonzepte, abgestimmt auf die jeweilige Situation vor Ort.*

# PLATZ DES GUTEN GESCHMACKS



**Was ist ein Sarg?** In erster Linie ist er Grad-

messer für die Wertschätzung der Hinterbliebenen gegenüber den lieben Verstorbenen. Ein hochwertiger Sarg ist aber auch Ausdruck der Beratungsqualität der Bestatter und eine gute Möglichkeit für Sie, mehr zu verdienen. Hölzer in bester Güte, Sorgfalt in der Verarbeitung, stilvolle Modelle von klassisch bis modern.

Daxecker – Sargkultur aus Oberösterreich.



# Daxecker®

# Digital in die Zukunft

Update per Knopfdruck

**Nur noch wenige Minuten verbleiben der jungen Bestatterin Laura P. bis zu ihrem nächsten Kundentermin. Schnell will sie noch ihren Urnenkatalog auf den neuesten Stand bringen. Dreimal berührt sie mit ihrem Finger die Glasplatte ihres iPads und aktualisiert sekundenschnell die Neuheiten ihres Anbieters.**

„Seit 2 Monaten benutze ich das iPad täglich und bin absolut überzeugt von seinem Nutzen. Die Flut an Katalogen und Prospekten diverser Anbieter ist nicht nur unübersichtlich, sondern auch schwer und unhandlich beim Transport. Ich war diese Katalogschlepperei einfach leid. Außerdem haben viele ältere Kunden Probleme mit zu kleinen Urnenabbildungen. Dies ist auf dem iPad ganz anders, hier kann ich Bilder beliebig vergrößern und verkleinern. Zudem lässt die Oberfläche des iPads Abbildungen brillanter und hochwertiger aussehen als im Druck.“

Nachdem das iPad Ende 2009 auf den Markt kam, erschienen kurze Zeit später zahlreiche Anwendungen, gerade im Modereich, welche die portable Nutzung auf dem iPad ermöglichten. Warum sollte man also nicht auch auf dem Bestattungsmarkt diesen digitalen Fortschritt nutzen?

Dies dachte sich auch die Firma Völsing und reagierte prompt. Die Idee, den Urnenkatalog und die diversen Urnenabbildungen digital auf dem iPad darstellen zu können, überzeugte und kurz darauf erschien der Hauptkatalog in digitaler Form. Mittlerweile stehen das komplette Katalogsortiment sowie alle Einzelabbildungen für das iPad zur Verfügung.

Der ökologische Vorteil liegt auf der Hand: „Ändern sich Preise oder Artikel, so stellt der Hersteller direkt ein Update zur Verfügung. Ich bin also immer auf dem neuesten Stand, ohne dass dafür neue Kataloge gedruckt werden müssen“, betont Laura P.



Zu Recht, denn bisher musste bei jeder Änderung ein Neudruck erfolgen, der nicht nur Unmengen an Material verschlingt, sondern auch immer mit einem höheren Aufwand verbunden ist. Laura P. bestätigt dies: „Ein neuer Anbieter hatte in letzter Zeit mehrere Änderungen im Sortiment. Nach kurzer Zeit hatte ich drei verschiedene Kataloge und viele Probleme, diese auseinanderzuhalten. Auch ein Grund, warum ich mich für den digitalen Urnenkatalog entschieden habe. Zudem ist das

ten Stand, ohne dass dafür neue Kataloge gedruckt werden müssen“, betont Laura P.



iPad leicht, handlich, verfügt über schnelle Ladezeiten und überzeugt auch äußerlich. Wenn ich auf der Suche nach einer bestimmten Urne bin, beispielsweise um sie den Kunden zu präsentieren, so kann ich diese mithilfe der Seitenübersicht schnell und einfach finden.“

Auch Kunden, die Schwierigkeiten im Umgang mit dem PC haben, können den digitalen Urnenkatalog problemlos bedienen. „Auch ich war erst etwas skeptisch“, erzählt Laura P. „Aber nach den ersten er-

„Ich denke, der digitale Katalog wird den gedruckten Katalog nicht vollständig ersetzen, sondern ergänzen.“

folgreichen Testversuchen war ich einfach nur noch begeistert.“

Auf die Frage, ob der digitale Urnenka-

talog den gedruckten Katalog in Zukunft ablösen wird, reagiert Laura P. allerdings mit gemischten Gefühlen. „Ich denke, der digitale Katalog wird den gedruckten Katalog nicht vollständig ersetzen, sondern ergänzen. Nicht jeder Bestatter verfügt über die notwendigen technischen Voraussetzungen. Dennoch sehe ich den digitalen Urnenkatalog als Fortschritt und vor allem als sinnvolle Ergänzung an, die bei keinem fehlen sollte.“

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

**LINN SPRACHVERSTÄRKER an jedem Ort aufstellen - einschalten - vortragen**

- kabellose Beschallung durch drahtlose Sendertechnik und Akkubetrieb - in und vor der Halle, am Grab und im Ruheforst
- Kosten sparen durch geringe Auf- und Abbaueiten, laiensichere Bedienung
- kraftvoller, professioneller Klang
- Kunden gewinnen durch persönliche Gestaltung der Trauerfeier
- Musikeinspielung CD/MP3-Player, USB-Stick-Eingang
- Bausteinsystem, individuelle Anpassung auf die Verhältnisse vor Ort
- dezente Optik, attraktiver Preis
- verständliche Trauerreden bis in die letzte Reihe

**Wir beraten Sie gern !  
Nutzen Sie unseren Beratungsservice !**

**LINN SPRACHVERSTÄRKER** Donatusstr. 156 50259 Pulheim  
TEL. 02234 - 2004040 FAX 02234 - 2005240 [www.linn-sprachverstaerker.de](http://www.linn-sprachverstaerker.de)

# Neuer, schöner, bunter und ökologischer?

Individuelle Sargbedruckung

**Die Firma LifeArt Deutschland kommt mit einem neuen Sargprodukt auf den Markt. Kein Vollholzsarg, sondern ein Kompositwerkstoff ist die Grundlage der individuellen Säрге. Enviroboard ist ein Material, welches aus größtenteils wiederverwertbarem Papier, Karton und Zuckerrohr-Abfällen hergestellt wird. Der Vorteil: Es vereint alle positiven Eigenschaften eines herkömmlichen Sarges, entsteht aus einer enorm ökologischen Produktion und ist individuell zu gestalten und auch zu bedrucken. Die Lieferung wird nach zwei Tagen garantiert.**

„Geben Sie dem Sarg eine individuelle Note! Der Gestaltung sind nun keine Grenzen mehr gesetzt.“ So die Aussage von LifeArt Deutschland mit Sitz in Marl. Vorgestellt wurden diese Säрге bereits auf der BEFA 2010 und fanden dort reges Interesse und großen Zuspruch.

Der Sarg wird aus Enviroboard hergestellt, hat ein Eigengewicht von ca. 11 kg und kann aufgrund einer patentierten Produktionstechnik über 250 kg schwere Personen leicht tragen.

Bisher war es produktionsbedingt oder aus zeitlichen Gründen kaum möglich, dem gesamten Sarg einen gewünschten individuellen Ausdruck/Aufdruck zu verleihen. Dies ist mit der neuen Produktionsart nun

hinfällig. Jeder Sarg ist eine Einzelanfertigung und wird individuell nach Kundenwunsch hergestellt.

Die Angebotspalette enthält ein großes Standardprogramm, welches aber immer individuell angepasst werden kann. So kann ein Sarg im Holzdesign gestaltet werden und auf Wunsch zusätzlich mit Blumen oder Fotos bzw. persönlichen Worten versehen werden. Auch ist es möglich, ganze Textpassagen, von der Traueranzeige bis hin zu einem Konfirmationsspruch oder einer Passage aus dem Lieblingsgedicht, individuell auf dem Sarg zu platzieren.

Der Leitgedanke ist, die individuellen Vorlieben des Verstorbenen, die Gruppenzugehörigkeit oder ein Lebensgefühl auf den Sarg zu übertragen.

Der Leitgedanke ist, die individuellen Vorlieben des Verstorbenen, die Gruppenzugehörigkeit oder ein Lebensgefühl auf den Sarg zu übertragen und so die Bestattung selbst zu individualisieren und die verstorbene Person in dem Sarg zu Grabe zu tragen, der ihrer Persönlichkeit entspricht.



Emotionalität und Individualität können so bei der Bestattung noch gefördert werden und bei der Abschiednahme helfen. Die Hinterbliebenen können dem Sarg eine persönliche Note geben und ihre Gefühle für den Verstorbenen ausdrücken. Das Leben des Verstorbenen kann aufgegriffen und dargestellt werden, Logos, Vereins-, Zunftwappen können auf der Sargoberfläche dargestellt werden. Doch neben einzelnen Gestaltungswünschen stehen auch die komplett nach Kundenwunsch gestalteten Säрге im Fokus.



Nicht nur ein Detail, sondern der komplette Sarg ist gestaltbar und nach Kundenwunsch bis zur Bestattung gefertigt. Nach Verabschiedung der Druckdaten wird der Sarg innerhalb von 48 Stunden rechtzeitig zur Trauerfeier ausgeliefert.

Bestattungsunternehmen haben auch die Möglichkeit, einen eigenen nach Firmenwunsch gestalteten Sarg für sich produzieren zu lassen. Sozusagen nach der eigenen Corporate Identity/Design des Unternehmens wird dieses Modell dann exklusiv nur für den einen Bestatter gefertigt und ausgeliefert.

Natürlich sind auch „Blanko-Säрге“, also komplett weiß gestaltete Säрге lieferbar, welche dann von den Angehörigen vor Ort individuell bemalt, geschmückt

und gestaltet werden. Ergänzt wird das Programm mit speziell für Kinder gestalteten Särgen.

Diese Sargtechnologie ist nicht neu, sondern wird bereits seit sieben Jahren in Australien mit Erfolg eingesetzt. „Test-Safe Australien“, ein unabhängiges, anerkanntes Prüfinstitut, hat die Säрге u. a.

bezüglich der Stabilität, nach den gleichen Kriterien wie für Holzsäрге gültig, geprüft und keinerlei Nachteile gegenüber traditionell gefertigten Holzsärgen festgestellt. Die Vertriebsrechte für dieses neue Verfahren liegen bei LifeArt Europe mit Sitz in Holland, und als deutsche Dependenz gestaltet die LifeArt Deutschland die Fertigung und Abwicklung für Deutschland.

Als Komplettanbieter für das Bestattungswesen bietet LifeArt Deutschland nicht nur die individuelle Herstellung von Särgen, sondern liefert auch Ideen bezüglich der Gestaltung von Ausstellungsräumen, der Trauerhalle und Utensilien rund ums Thema Bestattung.

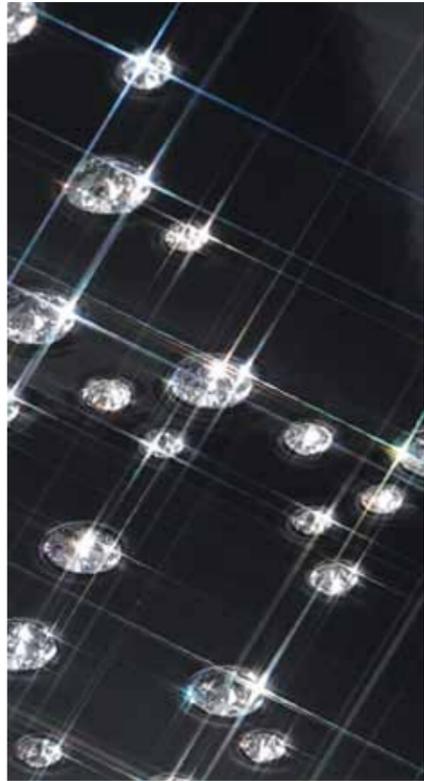
[www.lifeart-deutschland.de](http://www.lifeart-deutschland.de)

**Reederei Elbeplan  
Huntermann**  
Reederei Elbeplan GmbH  
persönlich · besonders · verlässlich

*Halbmast und vier Doppelschläge...*  
„Das unendliche Meer, aus dem das Leben einmal hervorging, ist ein würdiger Ort, um ewige Ruhe zu finden.“

Reederei Elbeplan  
Seebestattung Nordsee, Ostsee und weltweit · Schleuse 2  
Hooksiel · Fon 04425/17 37

[www.seebestattung-nordsee.com](http://www.seebestattung-nordsee.com)



## Vom Trauergespräch zum Sargvertrieb

Wie eine „Schnapsidee“ zu einer Firmengründung führte.

Von Claudia Laskewitz

**Die Firma Cascada Design ist ein junges Unternehmen, welches sich dem Vertrieb von Designersärgen verschrieben hat. Ihr Schwerpunkt liegt in der Kombination von „Materialkombination von massiven, hochwertigen Hölzern und faszinierenden, geschliffenen Kristallelementen“. Es geht um neue Kollektionen von Särgen und Urnen, dekoriert und designt mit Swarovski-Kristallen. Frau Claudia Laskewitz ist die Vertriebsleiterin der jungen Firma und schildert uns, wie es zu dieser ausgefallenen Idee gekommen ist.**

Alles begann mit einer Sargausstellung, die wir mit Freunden besuchten. Nicht alle der Freunde waren vom Fach und einige daher auch noch nie auf einer Sargmesse gewesen. Gerade diese waren begeistert von so unterschiedlichen Modellen und konnten nicht verstehen, dass unser Bestatterherz nicht jubelte. Wir erklärten, dass die Produkte zwar wirklich schön seien, aber leider seit Jahren nicht wirklich etwas Neues dabei sei. Es gab uns – den Leuten vom Fach – zu wenig Bewegung im Markt und kaum frische neue Ideen. Die spontane, aber verblüffende Antwort darauf war:

„Dann entwickelt doch selbst etwas! – Meckern kann jeder.“

Am Abend bei einer Flasche Wein dachten Jochen Austermühle, selbst erfahrener Bestatter, und ich über diese Herausforderung nach. Wir hatten eine eigene Schreinerei im Gepäck und viele Ideen. Wir wussten, es sollte neu und innovativ und auch ein „Eyecatcher“ werden. Im weiteren Gespräch und mit fortschreitendem Weinkonsum wurde uns schnell klar, dass Klavierlack eine Rolle spielen sollte, genauso wie massives und edles Echtholz. Das

Ganze brauchte auch noch einen Namen und so kamen wir dann auf Cascada, was im Spanischen Wasserfall bedeutet. Dieses Perlen, die Bewegung und die Schönheit des Wasserfalls wollten wir mit unseren Särgen und Urnen widerspiegeln. Die Idee, die Klarheit und Kraft mit Diamanten bzw. Kristallen umzusetzen, entstand und wir nahmen Kontakt zu einem der größten und bekanntesten Hersteller der Branche auf, der Firma Swarovski.

Nach einem Jahr Planung mit vielen Höhen und Tiefen waren elf Särgen und elf Urnen fertiggestellt. Eigentlich haben wir, das Team der Cascada, gehofft, dass wir mit unseren doch ausgefallenen Sarg- und Urnenmodellen wenigstens ein paar wenige Bestatter in Deutschland ansprechen werden. Doch unsere Erwartungen wurden noch übertroffen. Bereits auf der Befa10 waren wir offensichtlich ein besonderer Hingucker und ein Highlight der Messe und somit wurden wir vom Bestatter plötzlich zum Sargverkäufer.

Das Interesse der Bestatter war eindeutig geweckt! Vielleicht lag es an dem bekannten Namen Swarovski, aus deren Haus die Kristalle auf unseren Särgen und Urnen stammen, oder aber auch am schwarzen und weißen Pianolack. Wahrscheinlich aber ist es gerade die Kombination von beiden edlen Komponenten, die das Interesse geweckt hat. Immerhin

„Heute weiß ich, dass wir vieles richtig gemacht haben.“

bieten wir damit etwas an, was wir selbst im Markt vermisst haben, die Möglichkeit, sich etwas Neues und Exklusives, was nicht jeder im Sortiment hat, in seine Ausstellung zu stellen.

Doch Aufmerksamkeit zu erlangen ist eine Sache, die nächste Herausforderung war dann, unser neues Produkt auch noch zu verkaufen. Das hieß, ich kümmerte mich um den Vertrieb, und dass, wo ich doch genau weiß, dass Bestatter wenig Zeit für Lieferanten haben. Mit einem komischen Gefühl fuhr ich zu den ersten Unternehmen: der Firma Hahn in Berlin, Bestattungen Bell in Siegen, Bestattungen Rech in Mainz sowie Freudensprung in Bamberg. Alles keine unbekannt Namen. Ich war sichtlich nervös und verunsichert. Doch alle hatten Zeit für mich, es gab Kaffee, eine Hausbesichtigung und nette Gespräche. Doch das Schönste war: Sie waren überzeugt von unserem Produkt!

Dann kam eine Einladung zu einem Jubiläum. 20 Jahre Antea Bestattungen in Chemnitz und dort sollten unsere Särgen und Urnen zu den Feierlichkeiten aus- bzw. vorgestellt werden. Die Familie Morgenstern und ihre Mitarbeiter haben mich sehr herzlich im harmonisch geführten Traditionsunternehmen aufgenommen. Schön war, dass unsere Särgen und Urnen an diesem Abend den Mittelpunkt des Festraumes darstellten. Um sie herum standen das Buffet und sowie viele nette Menschen. Prägend für mich war ein intensives Gespräch in der hauseigenen Trauerhalle. Wir saßen mit einigen Gästen (Blumenlieferanten, Kunden usw.) um einen Cascada-Sarg und sprachen über unser Produkt (und noch vieles mehr).

Die positive Meinung von so vielen unterschiedlichen Menschen während dieser Feier und der Wunsch von Herrn Morgenstern Junior, der Buchhalter ist, noch einen Sarg von uns zu behalten, bestärkte mich, dass wir mit unserem Produkt richtigliegen und den Geschmack vieler Menschen getroffen haben.

Heute weiß ich, nachdem wir viele Partner in der Bestatterwelt haben, die unser Produkt erfolgreich verkaufen und mit denen wir auf einer sehr freundschaftlichen Ebene arbeiten, dass wir vieles richtig gemacht haben ... und es geht noch weiter!

[www.cascada.at](http://www.cascada.at)

Udo Conen® • Online-Katalog • Bestell-Shop • Premium-Angebote •

[www.bestatter-bekleidung.de](http://www.bestatter-bekleidung.de)

... die 1. Adresse für Bestattungsunternehmen!

Fa. Udo Conen® | [conen@bestatter-bekleidung.de](mailto:conen@bestatter-bekleidung.de) | TEL. +49 (0) 36208 - 73 770 | FAX +49 (0) 36208 - 73531

SHOP 24



Cascada macht es sich zur Aufgabe, das Thema Pietät und Abschied in ein neues, glanzvolles und helles Licht zu stellen.

Cascada bringt die Materialkombination von massiven, hochwertigen Hölzern und faszinierenden, geschliffenen Kristallelementen erstmalig und exklusiv im Trauerkultur-Segment auf den Markt.

Der Dialog zwischen traditionellen Werten und innovativem Design wird dabei gewahrt.

Das facettenreiche Leben eines jeden Verstorbenen findet in den leuchtenden, handgesetzten CRYSTALLIZED™-Swarovski Elements ein würdevolles Gedenken.

Die mit aufwendiger Handarbeit entstandenen Creationen sollen durch ihr stilvolles und ästhetisches Design zu bleibenden Erinnerungen werden.



fon 0049 (0)761 211 199 92 | [www.cascada.at](http://www.cascada.at)

Made with  
**CRYSTAL  
LIZED**  
SWAROVSKI ELEMENTS

## Mit angebrachten Mitteln werben

Werbemittel in der Bestattungsbranche. Von Ludger Pütz

Thema: Der Frühjahrspütz

**In dieser Reihe über Werbemittel wollen wir Ihnen zeigen, dass es für die verschiedensten Gelegenheiten das passende Mittel der Werbung für den Unternehmer gibt. Das gilt auch für die Jahreszeiten. Sind im Winter Eiskratzer, Regenschirme oder Wollschals en vogue, so kann man im Frühjahr, wo alles zu blühen anfängt und die Wärme so langsam wieder die Wohlfühlschwelle erreicht, damit nicht mehr punkten. Insbesondere im Bestattungsbereich, wo ja bedingt durch die Grabpflege für viele Kunden ein Bezug zur Gartenarbeit besteht, ist das Frühjahr ein wichtiger Zeitpunkt, da die Grünarbeit geplant und vorbereitet werden will.**

Ein Grab kann gerade zum Frühlingsbeginn viel über den Verstorbenen und die Beziehung anderer zu ihm erzählen. Das liebevoll gepflegte, mit frischen Blumen und einer brennenden Kerze bestückte Grab zeigt, dass noch jemand an diese vergangene Person denkt und sie wertschätzt. Und der tägliche Gang zum Grab des verstorbenen Lebenspartners ist für viele ältere Mitbürger ein tägliches Ritual.

Was liegt näher, als diesen Menschen die Arbeit im Namen Ihres Institutes zu erleichtern? Mögliche Utensilien hierfür sind z. B. Gießkanne, Kerzen, Feuerzeug und kleines Gartengerät für die leichte Arbeit am Grab. Die Gießkanne steht bei vielen stets hinter



praktisches  
Gartenset

dem Grabstein „versteckt“, da sie zu den unhandlichen Gerätschaften zählt. Ein Gegenstand, der gerne mal fehlt und der – geht man um das Grab herum – nicht sonderlich schön aussieht.

Gerne werden Kannen immer wieder ungefragt „ausgeliehen“ und anschließend gar nicht mehr oder falsch zurückgestellt.

Hier hilft eine Individualisierung der Kanne mit einem Aufdruck eines Institutes, eine Methode, die bisher kaum genutzt wird und daher auch zu keiner Verwechslung führen kann. Oder aber es rettet ein noch recht neues „Helferlein“: die Faltgießkanne. Ein zusammenrollbares und in jeder Handtasche zu verstauendes wasserdichtes Plastikgefäß, individuell bedruckbar und leicht transportabel.

Sie braucht kaum Raum und findet somit immer einen Platz, sie wiegt so gut wie nichts und lässt sich ausgerollt wie eine Kanne befüllen und das Wasser transportieren. Sie wird nicht „ausgeliehen“, hilft, ist nicht sperrig und passt in die Jacken- oder Handtasche. Sie ist somit ein gut geschütztes und wertvolles Gut.

Kerzen sind ein Dauerläufer auf dem Friedhof. Das Licht der Kerze soll den Seelen den Weg zur Ruhestätte ihres Körpers weisen, und andererseits, noch aus dem Heidnischen stammend, dient das Licht als Barriere zwischen den Lebenden und den Toten und

*Fortsetzung auf der nächsten Seite*

vertreibt die bösen Geister. Zudem erhellen sie die Nacht, geben ein sanftes Licht und zeigen, dass das Grab regelmäßig besucht wird.

Bei Kerzen gibt es auch verschiedenste Lösungen, die Wachskerze mit rotem Plastikwindschutz ist ein Klassiker. Bedruckt mit Ihrem Logo leuchtet die Kerze und auch Ihr Logo für jeden Besucher auf dem Grab des Verstorbenen und ist eine Dauerwerbung.

Besprechen Sie mit den Angehörigen, dass Sie einmal pro Monat von Ihrem Bestatter zwei Grablichter umsonst gestellt bekommen. Somit ist die Werbeleistung auf dem Friedhof garantiert und eine Kundin kommt regelmäßig zu Ihnen ins Institut. Ein Service, der sich bestimmt herumspricht und Sie nicht viel kostet.

Übrigens: Grablichter mit dem RAL-Gütezeichen garantieren, dass dieses symbolische Licht nicht frühzeitig erlischt. Denn das Gütezeichen garantiert, dass die Grab- und Öllichter so lange leuchten wie jeweils angegeben.

Dann gibt es auch noch – etwas moderner – das Grabdauerlicht. Zwar in Form einer Kerze gestaltet, aber mit Leuchtdiode und Batterie ausgestattet, sorgt es selbst bei Sturm und Regen für ein kleines Licht am Grab. Die Batterie wird von Zeit zu Zeit ausgetauscht und macht dieses Produkt zu einem wahren Dauerbrenner.

Schon ausgefallener als Werbemittel und eindeutig saisonal begrenzt ist die Blumenamentüte. Eine Pflanzhilfe mit dem Logo



Faltgießkannen in verschiedenen Farben

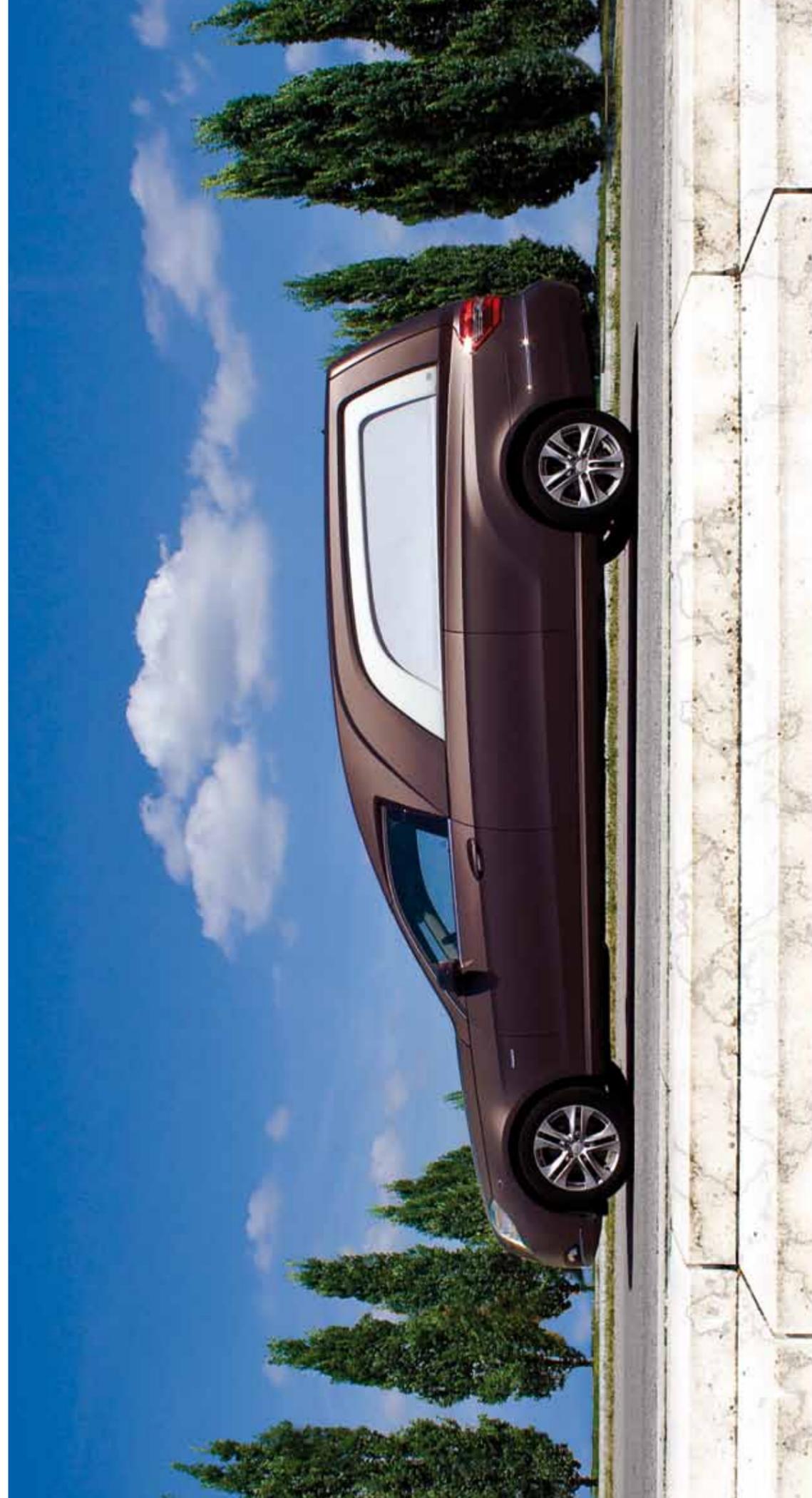
des Bestatters darauf hat eine persönliche Note und hilft bei der Grabpflege. Ausgesät und regelmäßig gegossen, blühen die Samen mithilfe von Sonne, Wasser und Erde auf und bereiten ein schönes Grab und Freude beim Gärtner. Sozusagen mit freundlichen Grüßen von Ihrem Bestatter. Eine sehr günstige und aufmerksame Möglichkeit, einem Kunden ein schönes Erlebnis zu schenken.

Ein exklusiveres, aber sehr nützliches Geschenk sind komplett ausgestattete Gartenpflegesets. Schön geordnet, übersichtlich und sauber und vor allem immer da, wo man sie vermutet, befinden sich die Gerätschaften für die Arbeit auf dem Grab. Schön geordnet, befinden sich die Standards der Gartenpflege in einer kleinen tragbaren Tasche, versehen mit einem bleibenden Werbeaufdruck Ihres Instituts, edel verstaubt und griffbereit für die Arbeit, immer in der Grabtasche im täglichen Einsatz.

Werbemittel sind auch schöne Geschenke zur Kundenpflege und auch zur Neukundengewinnung. Mit diesen Geschenken lässt sich auch hervorragend ein Gespräch zur professionellen Grabpflegedienstleistung anstoßen, um ggf. weitere Dienstleistungen anzubieten. Insbesondere wenn das Argument des Kunden kommt, dass dieses Geschenk – wegen Zeitmangel – viel zu selten zum Einsatz kommen wird.

Überlegen Sie sich doch jetzt schon, ob und welches Werbemittel Sie für das Frühjahr nutzen können. Denn eins ist gewiss: Die Tage werden wieder länger und die Sonne kommt bald wieder raus. Gartenarbeit und Grabpflege werden wieder nötig und somit sind diese Artikel ein Gewinn für den Schenkenden und eine Freude für den Beschenkten.

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



OTHEOS

...maßgebend.

75  
since 1936  
—BINZ—



## Der Erfolg unserer Kunden ist unser Erfolg!

Mit einem umfangreichen Dienstleistungsangebot stehen wir Ihnen zur Verfügung!

Bestattungskraftwagen mit Fahrer und Träger zur Abholung und Überführung   Bereitschaftsdienste  
 Zustiegsdienste   Erledigung sämtlicher Formalitäten   Deutschlandweite Überführungen  
 Behördenwege   Bereitstellung von Transportarg oder Überführungstrage   Träger zur Abholung und  
 Überführung   Träger zur Bestattung und Beisetzung   Grabmachertätigkeit im Raum Leipzig  
 Friedhofsdienste   Sarggroßhandel

### ÜBERFÜHRUNGSKOSTEN IM ÜBERBLICK\*

Sachsen, Sachsen-Anhalt, Thüringen	505,00 EUR
Berlin, Brandenburg	555,00 EUR
Niedersachsen	655,00 EUR
Mecklenburg-Vorpommern	770,00 EUR
Bremen	785,00 EUR
Hamburg, Hessen	825,00 EUR
Rheinland-Pfalz	830,00 EUR
Bayern	835,00 EUR
Baden-Württemberg	900,00 EUR
Nordrhein-Westfalen	915,00 EUR
Schleswig-Holstein	945,00 EUR
Saarland	1025,00 EUR

### ALLE ÜBERFÜHRUNGEN BEINHALTEN:

Überführung, Beurkundung (die benötigten Dokumente möchten Sie vorab per Post/Kurier an uns senden), Sarg (Kiefer/Fichte gebeizt, ausgeschlagen nach Norm mit Auslaufschutz), saugfähiges Material, Seidenbespannung sowie Lotband, Garnitur 100g wattiert, Talar m/w Baumwolle, Kremation, zweite Leichenschau, Klimaraum im Krematorium, Urnenversand deutschlandweit

### EVENTUELLE ZUSATZKOSTEN

Gebühren im Krankenhaus, Gebühren Standesamt, Sontige verauslagte Kosten für Ihren Sterbefall (wird mit Beleg nachgewiesen)

\*Bei gewünschter anonymer Urnenbeisetzung fallen zzgl. 199 EUR an.



**Bestattungsfuhrwesen René Hentschel**  
 Gewerbeviertel 5 | 04420 Markranstädt | Tel. (034205) 44346  
 www.bestattungsfuhrwesen.eu

## „Daran habe ich ja noch nie gedacht“

Spezialisten kümmern sich um den digitalen Nachlass.



**Don Corleone würde heutzutage sagen „La Familia vergisst nie ...“. Und das Internet auch nicht! Aus einschlägigen Filmen weiß man, dass die Mafia ihre eigenen Cleaner hat. Jetzt gibt es einen digitalen Säuberungsdienst, der auch nach dem Ableben vorhandene Spuren im Internet löscht. Allerdings ist es weitaus undramatischer, als es jetzt hier klingt.**

74 Prozent der Menschen in Deutschland nutzen mittlerweile das Internet geschäftlich oder privat. Mindestens 30 Prozent davon sind mehr als zehn Stunden pro Woche online. Wenn diese Menschen sterben, hinterlassen sie in unserem digitalen Zeitalter nicht nur materielle Dinge, sondern auch unzählige virtuelle Datenspuren. Ob öffentliche Benutzerprofile, private Fotos oder online abgeschlossene Verträge: Alle Informationen bleiben auch nach dem Tod erhalten.

Spuren im WWW und dem digitalen Erbe spezialisiert hat. Kaum jemand trifft Vorsorgemaßnahmen für die eigene Hinterlassenschaft und erst recht nicht für sein digitales Erbe. Niemand schreibt auf, in welchen Foren, Plattformen, Online-Portalen oder Online-Banken er aktiv ist. Die Angehörigen müssen sich daher darum kümmern und sind nicht selten komplett überfordert. Die Firma Semno ist auf die professionelle Regelung des digitalen Erbes spezialisiert und bietet erstmals in Deutschland eine Anlaufstelle zum Thema „Digitaler Nachlass“. Die erfahrene Trauerbegleiterin Birgit Aurelia Janetzky gründete vor einem Jahr zusammen mit dem EDV-Experten Marc Zielenski eine Firma, die sich speziell um diese Problematik kümmert.

Die Dienstleistung geht über eine normale Internetrecherche deutlich hinaus. Die Fir-

Allein in Deutschland waren es im Februar über 15 Millionen eingeschriebene Facebook-Nutzer, die ein Profil von sich erstellt haben, Nachrichten übermittelt, gechattet und gepostet haben. Spuren, die im Netz erhalten bleiben.

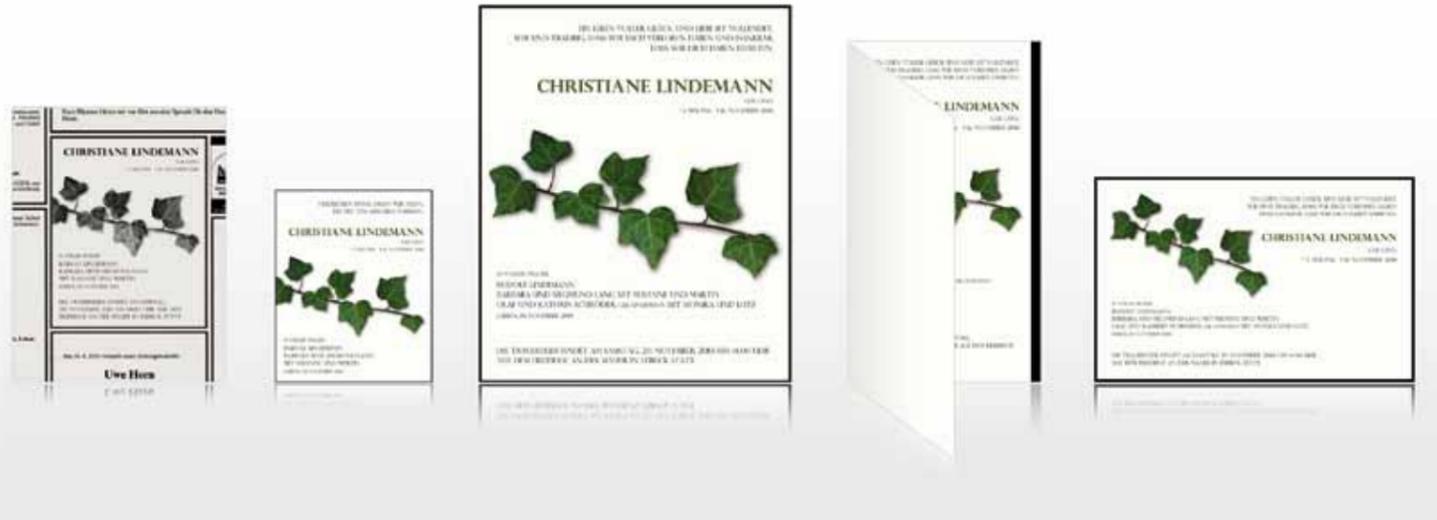
Besonders brisant wird es, wenn verwaiste Profile und Nutzerkonten zunehmend in das Visier von Betrügern geraten. Daher gibt es nun eine Agentur, die sich auf das Löschen von digitalen Nachläs-

ma fängt bei der Hardware an, denn nur so erhält man ein aktuelles Abbild der Internetnutzung, das auch Nutzerkonten mit einem Nickname und vertragliche Unterlagen umfasst. Die eine Seite der Notwendigkeit eines „Löschdienstes“ ist der mögliche Missbrauch, hier können Daten zweckentfremdet, verwaiste Profile gehackt und übernommen werden und mit den Passwörtern sich Zugang zu Online-Geschäften erschlichen werden. So könnten im Namen des Verstorbenen illegal Einkäufe getätigt werden.

Dann gilt es auch, weitere Kosten zu vermeiden. Durch Domainnamen, Zugänge oder Avatare können laufende Beträge für eine weitere Kontenbelastung über den Tod hinaus sorgen. Dazu kommen noch Online-Speichermöglichkeiten, Fotoplattformen, Online-Adressbücher etc. Im Normalfall sind Angehörige doch eher Laien oder normale User und stehen nicht selten ratlos vor dem PC. Doch: „Es geht eben nicht nur um EDV-Kenntnisse, sondern auch um die Fähigkeit, individuell auf die Umstände des Todes, die Lebenssituation der Angehörigen einzugehen und sensibel mit den gefundenen Daten umzugehen.“ So Birgit Aurelia Janetzky, Geschäftsführerin und Gründerin der Semno Unternehmungsgesellschaft.

Ein Thema, das bisher kaum beachtet wurde, aber in Zukunft eine immer stärkere Gewichtung bekommen wird.

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



## Die scrivaro-Bibliothek ist online

Das neue Programm scrivaro von Rapid Data ist auf einem guten Weg, zu einem Standard im Trauerdruck zu werden.

**Immer mehr Bestatter setzen ihre Traueranzeigen und -briefe mit scrivaro. Befreit vom unnötigen Ballast der gängigen Publishing-Programme bietet scrivaro genau die Funktionen, die der Bestatter für eine schnelle, fehlerfreie und für jeden Mitarbeiter leicht handhabbare Erledigung der Trauerdrucksachen braucht. Bei der Entwicklung von scrivaro hat Rapid Data, der Spezialist für Bestattersoftware, besonderes Augenmerk auf die medienbruchfreie Einbindung von zentral bereitgestellten Ressourcen gelegt, die durch das Internet möglich wird.**

scrivaro steht seit der BEFA 2010 allen PowerOrdo-Anwendern zur Verfügung. Daten des Sterbefalles werden aus der Auftragsbearbeitungssoftware automatisch in den Trauerdruck übergeben. Der Anwender wählt ein Dokument aus seinen Vorlagen aus und bearbeitet es nach.

Sobald das Ergebnis seinen Erwartungen entspricht, sendet er einen Korrekturabzug mit einem Klick per Mail oder Fax an den Auftraggeber. Wenn dieser sein OK erteilt, geht das Dokument mit einem Klick zur Zeitung, auf den Drucker oder ins bestattereigene Online-Gedenkportal (z.B. [www.scrivaro.de/Home.mvc/Company/2](http://www.scrivaro.de/Home.mvc/Company/2) oder auf der Homepage des Bestatters [www.dabringhaus.de](http://www.dabringhaus.de)).

Vor kurzem ist nun die neue scrivaro-Bibliothek im Internet veröffentlicht worden. Hierzu bekommt der Anwender der Software einen online-Zugriff auf neue Motive und Gestaltungsserien für die besten Papiere der Hersteller, die von den führenden Papierherstellern vertriebenen Trauerbriefe und -karten, Hunderte neue Symbole und Bilder für seinen Trauerdruck, Musterbücher von Zeitungsverlagen.

### Gestaltungsserien

Die Grafikerin bei Rapid Data arbeitet nicht nur an einzelnen Symbolen und Bildern. Sie beschäftigt sich vor allem auch mit Motiv-Serien. Das sind für verschiedene Medien durchgearbeitete Gestaltungsvorschläge. In ihnen werden neue grafische Motive, besondere Schriften, ein stimmiges Layout und besondere Papiere eingesetzt. Zu jeder Serie gibt es eine für den Katalog des Bestatters gedachte bebilderte Beschreibung, um das Gespräch mit den Hinterbliebenen zu erleichtern.

### Kataloge der Papierhersteller

Alle bedeutenden Papierhersteller veröffentlichen ihre Trauerpapiere in der scrivaro-Bibliothek. Der Bestatter kann sich im Angebot der Hersteller orientieren, seine bevorzugten Papiere herunterladen und in

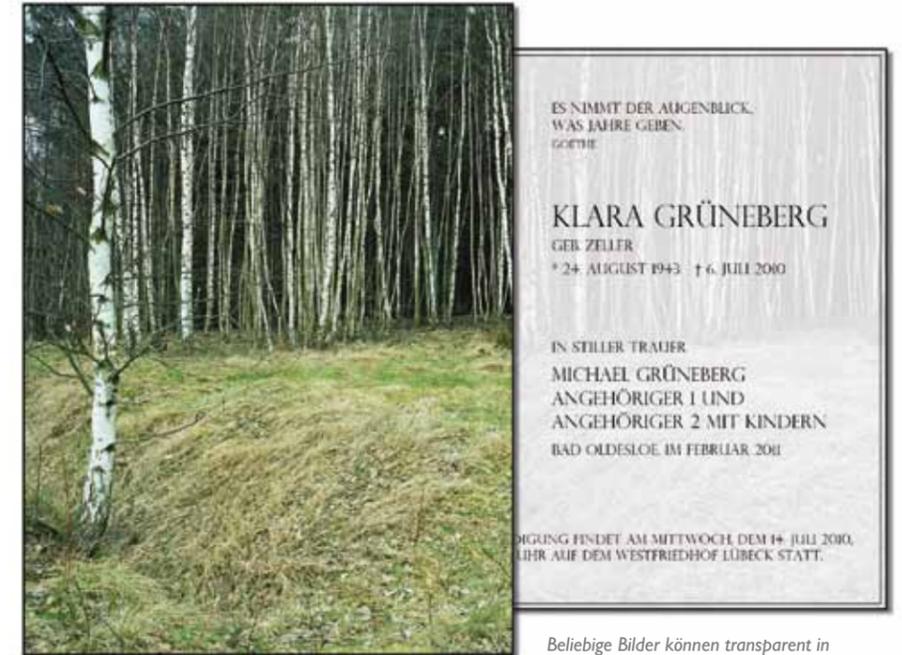
seine Trauerdrucksachen integrieren. Das Motiv ist Layout-Hilfe, Hintergrund für eine Zeitungsanzeige oder für seine Anzeige im online-Gedenkportal: So bietet der Bestatter seinen Kunden eine durchgängige Gestaltung aller Trauerdrucksachen eines Sterbefalles.

### Neue Symbole und Bilder

Bestimmte Symbole im Trauerdruck sind zum Teil seit vielen Jahren verbreitet und bekannt. Eine eigens für diese Aufgabe bei Rapid Data eingestellte Grafikerin arbeitet behutsam an einer Aktualisierung und Weiterentwicklung dieser Symbole. Großen Anklang findet auch eine Fotosammlung, die mit ruhigen Naturmotiven in Trauerdokumenten gedruckt oder als transparente Hintergrundbilder eingesetzt werden. Die Grafikabteilung von Rapid Data entwirft auch individuelle Symbole nach Kundenwunsch, die dann selbstverständlich für den Besteller geschützt sind.

BOK	344 Papiere
Rössler	295 Papiere
Emmel	97 Papiere
Die Collection	111 Papiere
Mayspies	281 Papiere
Büromac	191 Papiere

Bedeutende Papierhersteller stellen ihre Papiere zum Download zur Verfügung.



Beliebige Bilder können transparent in den Hintergrund gestellt werden.

### Musterbücher

Manche Zeitungsverlage legen viel Wert auf eine einheitliche Anmutung der Familienanzeigen. Sie schreiben deshalb bestimmte Schriftarten vor, beschränken die Gestaltung auf bestimmte Symbole oder machen andere gestalterische Vorgaben. Ausdruck dieses Wunsches nach einem bestimmten gestalterischen Niveau sind häufig Musterbücher, aus denen die Angehörigen ihre Traueranzeige wählen sollen. Solche Musterbücher stellt Rapid Data in der scrivaro-Bibliothek online zur Verfügung.

Rapid Data hat das komplette Musterbuch einer regional erscheinenden Zeitung für

scrivaro gestaltet. Bestatter können die von den Hinterbliebenen ausgewählte Anzeige aus der scrivaro-Bibliothek laden, ihren Feinschliff anbringen und die Anzeige in einem perfekt von der Zeitung bearbeitbaren PDF-Format weiterleiten. Diese Möglichkeit steht allen Zeitungen offen.

Ein laufend stattfindendes Seminarprogramm in drei Teilen ergänzt scrivaro und die Bibliothek: Der erste Tag ist der Einführung in scrivaro gewidmet, der zweite Tag befasst sich mit der Gestaltung von Trauerdrucksachen und am dritten Tag steht das Thema Bildbearbeitung mit Photoshop Elements auf dem Programm.

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

## Neuer Bestattungswagen?

www.phoenixx-germania.de

PHOENIXX-GERMANIA T +49 [0]50 66 697 497 mail@phoenixx-germania.de

# unter allen wipfeln ist ruh.

## RuheForst® - Bestattungen in der Natur

Eine Idee setzt sich deutschlandweit durch!

Die RuheForst® GmbH bietet seit dem Jahr 2004 deutschlandweit in mittlerweile über 45 RuheForst®-Standorten Urnenbeisetzungen an. Es handelt sich um ausgewählte, urwüchsige und zugleich schöne Mischwälder in idyllischen Regionen. Nicht nur die Naturschönheiten der Region zeigen sich in den RuheForsten®, sondern auch der Wandel der Jahreszeiten trägt zur besonderen Charakteristik dieser Ruhestätten bei. Natur - Ruhe - Besinnung prägen jeden RuheForst®. Natur pur, keine Grabpflege sowie eine kostengünstige Alternative zu den herkömmlichen Bestattungsformen haben die RuheForst®-Idee in dieser kurzen Zeit wachsen und zum Erfolg werden lassen.

Kompetente und speziell geschulte Ansprechpartner stehen allen Interessenten zur kostenlosen Führung und zur Abwicklung der Formalitäten direkt vor Ort zur Verfügung.



### 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-huettel.de
- www.ruheforst-badarolsen.de
- www.ruheforst-floersbachtal-spessart.de
- www.ruheforst-rostockerheide.de
- www.ruheforst-hilchenbach.de
- www.ruheforst-hagen.de
- www.ruheforst-schaumburgerland.de
- www.ruheforst-hunsrueck.de
- www.ruheforst-stadtusedom.de
- www.ruheforst-stadtprozelten.de
- www.ruheforst-elbtalaue.de
- www.ruheforst-bad-driburg.de
- www.ruheforst-fredeburg.de
- www.ruheforst-kaufungen.de
- www.ruheforst-ruegen.de
- www.ruheforst-mueritz.de
- www.ruheforst-holsteinische-schweiz.de
- www.ruheforst-rhein Hessen-nahe.de



- www.ruheforst-losheim.de
- www.ruheforst-segebergerheide.de
- www.ruheforst-suedpfaelzbergland.de
- www.ruheforst-coesfeld.de
- www.ruheforst-brodau.de
- www.ruheforst-schwerinerseen.de
- www.ruheforst-wingst.de
- www.ruheforst-ostenfeld.de
- www.ruheforst-nauen.de
- www.ruheforst-suedheide.de
- www.ruheforst-rhoen.de
- www.ruheforst-jagsthausen.de
- www.ruheforst-coburgerland.de
- www.ruheforst-vogelsberg.de
- www.ruheforst-eberswalde.de
- www.ruheforst-deister.de
- www.ruheforst-harz-falkenstein.de
- www.ruheforst-landhege.de
- www.ruheforst-eiderquelle.de
- www.ruheforst-gutpanker.de
- www.ruheforst-vorharz.de



RuheForst. Ruhe finden.

BW TERMINE

## Termine

### BESTATTERTAG

Hören Sie Fachvorträge von Vordenkern und erfahrenen Spitzenkräften der Branche zu den Themen:

1. Marketing für Bestattungsunternehmen
2. Zukunft der Bestattungsbranche
3. Umsatzsteigerung trotz sinkender Bestattungskultur
4. Friedhofsentwicklung
5. Unternehmensorganisation
6. Vergrößerung des Leistungsspektrums
7. Wettbewerbsanalyse
8. Förderung der Bestattungskultur

### TERMINE

Mittwoch 30.03.2011  
**Essen**  
 Zeche Carl  
 Konferenzraum 1  
 Wilhelm-Nieswandt-Allee 100

Donnerstag 31.03.2011  
**Fulda**  
 Bildungsunternehmen  
 Synapsis Dr. Jordan e.K.  
 Seminarraum  
 Rabanusstr. 40-42

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

Hier halten Sie auch weitere Informationen zu den aktuellen Veranstaltungsorten.

### FACHMESSEN

**FORUM** Hamburg  
 Bestattung · Trends · Ambiente

TERMIN  
 26. März .2011

[www.forum-bestattung.de](http://www.forum-bestattung.de)

### FACHMESSEN

**PAX**  
 Hessische Messe für Bestattungskultur

TERMIN  
 08.04. bis 10.04.2011

Ausstellungszentrum  
 Hessenhallen  
 An der Hessenhalle 11  
 35398 Gießen

### ANGEBOT

Arbeitsgeräte, Arbeitshilfen, Aufbahrungsdekoration, Aufbahrungsgestelle, Ausbildung, Beleuchtung, Beratung, Berufsbekleidung, Beschriftungen, u.v.m.

[www.messe-pax.de](http://www.messe-pax.de)

### PIETA DRESDEN

Fachmesse für Bestattungsbedarf und Friedhofstechnik

TERMIN  
 27.05. bis 29.05.2011

MESSE DRESDEN GmbH  
 Halle 1  
 Messering 6  
 01067 Dresden

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

### FACHAUSSTELLUNG

**5. REUTLINGER FRIEDHOFSTAG**  
 Fachausstellung für Bestattungsbedarf und Friedhofstechnik

TERMIN  
 04. + 05. Mai 2011

[www.reutlingen-messe.de](http://www.reutlingen-messe.de)

▼ Ihre Bestattersoftware

▼ MEC Best 3.0

**MEC-Best**  
 Schenkt Ihnen Zeit zum Leben!

▼ Trauerdruck online

▼ Elektronisches Papierformular

Schwabhäuser Straße 2  
 97944 Boxberg  
 Tel.: +49 (0)7930 - 8572  
 Fax: +49 (0)7930 - 990473  
 E-Mail: [info@mec-software.de](mailto:info@mec-software.de)

[www.mec-software.de](http://www.mec-software.de)

**Bernd Rotterdam**  
SARGHOCHSTÄNDER

Katafalke und mehr!

KATAFALK ARCO

KATAFALK TENSIONE

BEISTELLTISCH MENSULA

STHPULT ORATIO

**Bernd Rotterdam**  
Schreinermeister

individuelle Farb- und Furniergestaltung möglich

Berliner Straße 486 • 51061 Köln  
Tel 0221. 640 30 30  
Mobil 0171. 522 30 47

individuelle Katafalke • Ausstattungen • Innenausbau • Möbel und mehr

[www.tischlerei-rotterdam.de](http://www.tischlerei-rotterdam.de)

→ Sie haben noch keinen Nachfolger für Ihr Unternehmen?  
→ Sie tragen sich mit dem Gedanken zu verkaufen?

**Sichern Sie Ihre Unternehmensnachfolge**

Wir sind an der Übernahme erfolgreich geführter Firmen im gesamten Bundesgebiet interessiert.

Lassen Sie Ihr Unternehmen bewerten. Nutzen Sie dazu unseren „Unternehmenswertrechner“ unter [www.ahorn-ag.de](http://www.ahorn-ag.de). Das ist für Sie anonym und vollkommen unverbindlich.

Vertrauen Sie auf unsere Kompetenz, Erfahrung und Seriosität. Ihre Kunden von heute werden es Ihnen morgen danken. Haben wir Ihr Interesse geweckt? Gerne führen wir ein persönliches Gespräch mit Ihnen. Vertraulichkeit ist selbstverständlich!

**Ahorn AG**  
UNTERNEHMENSENTWICKLUNG

Fürstenbrunner Weg 10-12  
14059 Berlin  
TELEFON 05751 / 964 68 01  
peter-ludwig.jessen@ahorn-ag.de

Qualitätszertifizierter Bestattungsdienstleister  
**EUROCERT**  
DIN EN ISO 9001:2008  
Zertifiziert seit 2004

exklusiv und individuell

**Seebestattungs-Reederei Albrecht**  
Nordsee . Ostsee . Mittelmeer . Atlantik . weltweit




Seebestattungs-Reederei Albrecht . Friedrichsschleuse 3a . 26409 Carolinensiel-Harlesiel  
Tel. 04464.1306 . Fax 04464.8037 . [www.seebestattungen-nordsee.de](http://www.seebestattungen-nordsee.de)

**Seebestattungen**  
in der Nordsee ab Cuxhaven

- Täglich einsatzbereit
- schnelle Bearbeitung
- Aufgrund der Zulassung und Größe kaum Terminprobleme bei Schlechtwetterlagen

eingetragener Bestatter bei der IHK

**Kostenlose Beratung** sowie detaillierte Kostenaufstellung  
- keine versteckten Kosten -  
**Günstige Angebote für Beisetzungen ohne Angehörige**

Informationsmaterial und Preise: Reederei NARG, Kapitän-Alexander-Str. 19, 27472 Cuxhaven  
Tel.: 0 47 21 / 7 25 01 Fax: 0 47 21 / 7 25 100 Internet: [www.reederei-narg.de](http://www.reederei-narg.de)




**Licht und Leuchter**  
Waren aus NE-Metallen und Metallgestaltung

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

**Ralf Krings** seit 1985

Waren aus NE-Metallen  
Metallgestaltung  
Adolph-Kolping-Straße 15  
50226 Frechen

[www.licht-leuchter.de](http://www.licht-leuchter.de)  
e-mail: [Ralf.Krings@t-online.de](mailto:Ralf.Krings@t-online.de)  
Telefon 02234 - 922546  
0172 - 2892157  
Telefax 02234 - 922547







Bleibende Erinnerungen.

**Cascada**  
design | manufactur

fon 0049 (0)761 211 199 92 | [www.cascada.at](http://www.cascada.at)






MADE WITH  
**CRYSTAL LIZET**  
SWAROVSKI ELEMENTS

**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

**www.sarg.de** Unternehmen mit Tradition und Zukunft **Wessel** GmbH & Co. KG Sargfabrik

unsere Kooperationspartner:

 Jan Bouman GmbH Oststeinbek	 Knöll Bestattungsbedarf Neubrandenburg	 R. Köhl Düren	 Wittenberg Trauerwaren Vienenburg	 DIETRICH HERSTELLUNG VON SÄRGEN Dietrich Herstellung von Särgen Wüstenrot-Neuhütten
------------------------------------	---	----------------------	--	--

Wessel GmbH & Co. KG · Gildestrasse 3 · 48317 Drensteinfurt  
Tel: 02508 - 86 87 · Fax: 02508 - 86 81 · Email: info@sarg.de

**ESCHKE** seit 1910  
Familienbetrieb in der 3. Generation

Das alte Berliner Motto  
„Jeht nich – jibts nich“  
heißt jetzt: Wir arbeiten entsprechend  
des Qualitätsanspruchs der DIN EN 15017.

Dienstleistungen für:

- Bestatter
- Friedhöfe
- Krankenhäuser

Callcenter bundesweit!

Lauterstraße 34  
12159 Berlin-Friedenau

Tel: 030 8 51 55 72  
Fax: 030 8 51 52 10  
info@bestattungsfuhrwesen.de

www.bestattungsfuhrwesen.de

Für vorgemerkte Käufer suchen wir Bestattungsunternehmen in den Region

**Düsseldorf – Köln – Bonn**  
**Hessen – Thüringen**  
**Nürnberg – Stuttgart**

Unternehmensvermittlung – Immobilien  
**Günter WOLF**  
56305 Puderbach – Mittelstraße 13  
Tel. 02684-979178 Fax 979179

**www.g-b-t.com** **GBT** **www.g-b-t.com**  
GLOBAL BODY TRANSFER

- Internationale Überführungen und Rückholungen
- nationale Überführungen
- Kollegendienst bundesweit
- Airportservice Frankfurt/Main

**GLOBAL BODY TRANSFER**  
Donaustraße 32 · 65428 Rüsselsheim  
Tel. 06142-62702 · Fax 06142-81482

*Wir fertigen Ihr individuelles Fahrzeug*  
Auf der Basis vieler Fahrzeuge erstellt unser Team Ihren ganz persönlichen Bestattungswagen.

**MB R-KLASSE** **VOLVO V70**

**KAROSSERIEBAU KURT WELSCH**

Inhaber Michael Dietz · Koblenzer Straße 149 · 56727 Mayen · Tel 02651- 4 31 13 · Fax 02651 - 4 86 77 · info@welsch-online.com · www.welsch-online.com

**Sylter Seebestattungs-Reederei**  
mit eigenen Schiffen ab Sylt und Cuxhaven

- freier und unabhängiger Familienbetrieb
- seit über 20 Jahren auf Sylt ansässig
- mit uns direkt von Sylt und Cuxhaven
- kurzfristige und individuelle Termine

Kapitän Fritz Ziegfeld

Ms. Ekke Nekken, ab Sylt

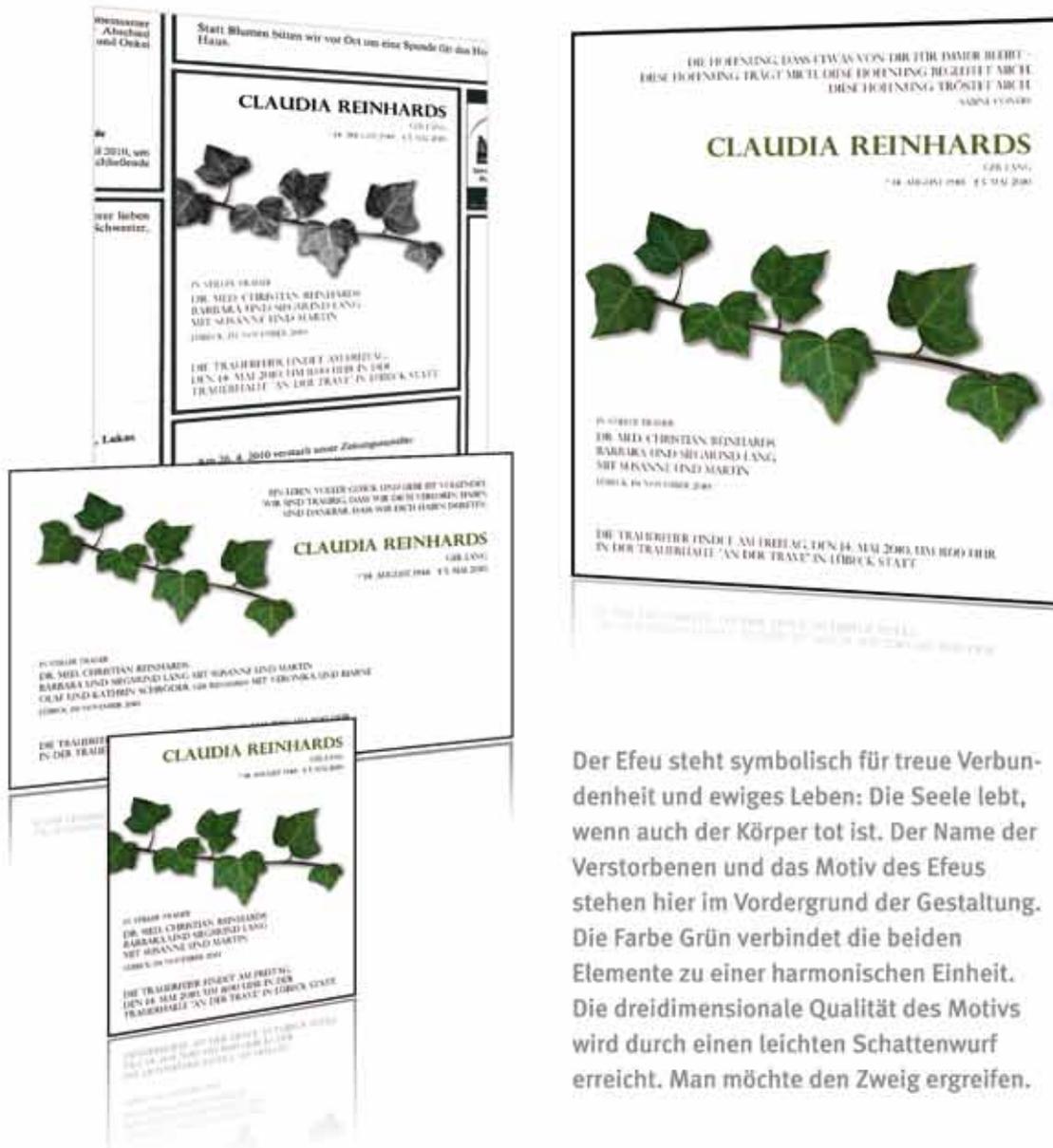
Ms. Sarah, ab Cuxhaven

Sylter Seebestattungs-Reederei  
Kapitän Fritz Ziegfeld  
Boy-Truels-Straße 22 · 25980 Sylt OT Westerland  
Tel. 04651 - 92 96 98 · Fax 04651 - 2 86 24  
www.sylterseebestattungsreederei.de

**Seit 2008 mit eigenem Schiff auch ab Cuxhaven**



scrivaro: von den Machern von PowerOrdo



Der Efeu steht symbolisch für treue Verbundenheit und ewiges Leben: Die Seele lebt, wenn auch der Körper tot ist. Der Name der Verstorbenen und das Motiv des Efeus stehen hier im Vordergrund der Gestaltung. Die Farbe Grün verbindet die beiden Elemente zu einer harmonischen Einheit. Die dreidimensionale Qualität des Motivs wird durch einen leichten Schattenwurf erreicht. Man möchte den Zweig ergreifen.

scrivaro wurde als einziges Trauerdruckprogramm  
konsequent und ausschließlich  
für die Bedürfnisse des Bestatters entwickelt.

