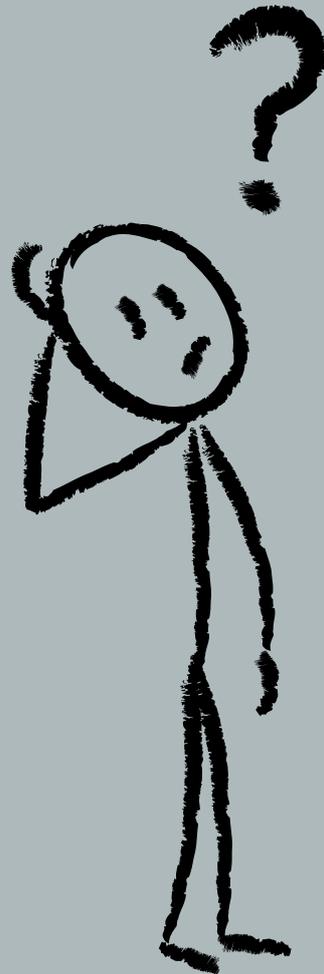


BESTATTUNGSWELT

ANZEIGENBLATT FÜR DEN BESTATTUNGSMARKT

AUSGABE 01.2012



Den Knall noch nicht gehört?
Die Zukunft beginnt genau jetzt!



„Die schönste Erfahrung, die wir machen können,
ist die Erfahrung des Unbegreiflichen.“

Albert Einstein, 1879 – 1955, Physiker

Die „KC-Trapo-Line“

Vito „DAVOS“

Kuhlmann Cars®

Tel.: (+49) 0 28 671 97 57-0 • www.kuhlmann-cars.de



BW INHALT

Beiträge

- 4 Editorial/Impressum
- 6 **22 Jahre George Bestattungen im Leipziger Land**
Ein Gespräch mit der Besitzerin Frau Karin George
- 8 **In-House-Seminare**
Einem Trend auf der Spur?
- 10 **Eine Unverschämtheit!**
Erasmus A. Baumeister
- 12 **Bestattungsrituale?**
Wolf Meth
- 16 **Bei guten Bestattern ist der Kunde König**

Nachruf Sabine Coners
- 18 **Der Friedhof im Bestattungshaus**
Im Jahr 2011 ist im Bestattungsinstitut Horn-Linden in Solingen bereits das sechste Kolumbarium in Nordrhein-Westfalen erfolgreich eröffnet worden.
- 22 **Flussbestattungen**
Der ewige Kreislauf
- 24 **Pfändungs- bzw. Verwertungsschutz
von Vorsorgeverträgen**
Rechtsanwalt Philip Khoury
- 28 **Prädikat einer ausgezeichneten Bonität das CrefoZert**
Das Qualitätssiegel der Creditreform e. V. als
Aushängeschild des Unternehmens
- 34 **Termine**

Inserenten

- 2 **Kuhlmann-Cars** www.kuhlmann-cars.de
- 3 **Udo Conen®** www.bestatter-bekleidung.de
- 5 **Agentur Erasmus A. Baumeister e.K.** www.erasmus1248.de
- 7 **Adelta.Finanz AG** www.adeltafinanz.com
- 9 **Rappold Karosseriewerk GmbH** www.rappold-karosserie.de
- 11 **Reederei Elbeplan GmbH** www.seebestattung-nordsee.com
- 13 **Linn Sprachverstärker** www.linn-sprachverstärker.de
- 15 **Bestatter-Akademie** www.bestatter-akademie.de
- 17 **Binz GmbH & Co KG** www.binz.com
- 19 **MEC – Innovative Conceptionen in EDV** www.mec-software.de
- 21 **Daxecker Sargerzeugung** www.daxecker.at
- 23 **Bestattungswagen Hentschke** www.bestattungswagen.de
- 25 **Phoenixx-Germania** www.phoenixx-germania.de
- 27 **Hamannit®** www.hamannit.de
- 28 **Seebestattungs-Reederei Albrecht**
www.seebestattungen-nordsee.de
- 30 **Ralf Krings Licht & Leuchter** www.licht-leuchter.de
- 30 **Tischlerei Rotterdam** www.tischlerei-rotterdam.de
- 30 **Ahorn AG** www.ahorn-ag.de
- 31 **G. Kisselbach Kirchenorgeln** www.kisselbach.de
- 31 **Sylter Seebestattungsreederei**
www.sylterseebestattungsreederei.de
- 32 **Kurt Eschke KG** www.bestattungsfuhrwesen.de
- 32 **Monacor®** www.monacor.com
- 33 **Karosseriebau Kurt Welsch** www.welsch-online.de
- 33 **Reederei H.G. Rahder GmbH** www.seebestattung-buesum.de
- 33 **Foliensarg** www.foliensarg.de
- 35 **Die Feuerbestattungen** www.die-feuerbestattungen.de
- 36 **Rapid Data GmbH** www.rapid-data.de
- BL **AdeltaFinanz AG** www.adeltafinanz.com
- BL **Agentur Erasmus A. Baumeister e.K.** www.erasmus1248.de
- BL **Willibald Völsing KG** voelsing.ebootis.de
- BL **IMPULS messegesellschaft m.b.H.** www.devota.at
- BL **ForEvent GmbH** www.forum-bestattung.de
- BL **Verus Unternehmensberatung**
www.verus-unternehmensberatung.de
- BL **Conen Bestatterbekleidung** www.bestatter-bekleidung.de

Udo **Conen®** • Online-Katalog • Bestell-Shop • Premium-Angebote •
www.bestatter-bekleidung.de
 ... die 1. Adresse für Bestattungsunternehmen!

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



Herzlich Willkommen in der Bestattungswelt!



„Das Feuerwerk ist abgebrannt, der Weihnachtsbaum liegt vor der Tür und sogar die Jeckenkappe sitzt schon wieder keck und schräg auf dem Kopf. Zweifelsohne, das Jahr ist schon wieder dabei, vorwärtszurennen. So kommt dann auch die Bestattungswelt gerade recht ins Haus, um wieder neue Impulse, Ideen, Meinungen, Menschen und Produkte vorzustellen. In dieser Ausgabe bieten wir von allem etwas.

Von der rechtlichen Seite wird die Bestattungsvorsorge und ihr Pfändungsschutz beleuchtet, ein leider immer aktueller werdendes Thema.

Wer wie und warum bei der Bestattung handelt, wird im Artikel über die Bestattungsrituale und ihre Hintergründe erklärt, die dort umfassend unter die Lupe genommen werden. Eine Zertifizierung für Betriebe und deren Liquidität kann sehr sinnvoll und Vertrauen spendend sein: Wir stellen das CrefoZert vor.

Externe Schulungen sind eine Sache, besser aber noch sind Inhouse Schulungen, hier kann man punktgenau auf die Probleme und Bedürfnisse des Unternehmens und der Mitarbeiter eingehen.

Bisher eher als Nischenprodukt behandelt, stellen wir die kleine Schwester der Seebestattung vor, denn auch die Flussbestattung stellt eine alternative Bestattungsform dar. Ebenfalls eine Alternative für Kunden ist ein Kolumbarium, welches direkt beim Bestatter untergebracht ist. Warm, hell, komfortable Öffnungszeiten, all das ermöglicht eine Klausel des Friedhofsrechts in NRW. Es macht den Bestatter zum serviceorientierten, umfassenden Dienstleister. Genau vom Gegenteil handelt der Essay von Erasmus Baumeister: Es ist der dringende und drastische Aufruf, die Bestatterservicewüste zu verlassen und im Jetzt anzukommen.

Leider haben wir in dieser Ausgabe auch die traurigste Version eines Artikels der Personenvorstellung, den Nachruf. Der plötzliche Tod von Frau Sabine Coners hat die Branche erschüttert und auch uns. Ihr zu Ehren widmen wir diese Ausgabe Sabine Coners.


Tom Bette, Chefredaktion

Impressum

Herausgeber:
Verlag Bestattungswelt Ltd.
Redaktionsadresse
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

Chefredaktion und Projektleitung
Tom Bette

Erscheinungsweise:
zweimonatlich

Nächster Anzeigen-/Redaktionsschluss:
28.03.2012

Gestaltung:
Florian Rohleder

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

ERASMUS A. BAUMEISTER

DAS GEHT AUCH
WESENTLICH
SCHNELLER.

WIR
BESCHLEUNIGEN
IHRE
UNTERNEHMENSENTWICKLUNG.

1871	7 Bestattungen
1903	12 Bestattungen
1919	35 Bestattungen
1933	41 Bestattungen
1939	44 Bestattungen
1947	52 Bestattungen
1954	60 Bestattungen
1959	67 Bestattungen
1966	71 Bestattungen
1974	81 Bestattungen
1977	83 Bestattungen
1982	87 Bestattungen
1989	94 Bestattungen
1996	100 Bestattungen
2000	101 Bestattungen
2007	101 Bestattungen
2011	111 Bestattungen

UNVERBINDLICHE BERATUNG FÜR IHR UNTERNEHMEN AB 7 STERBEFÄLLEN PRO JAHR



22 Jahre George Bestattungen im Leipziger Land

Ein Gespräch mit der Besitzerin Frau Karin George



Karin George
Geschäftsführerin
George Bestattungen

Bestattungswelt: Am 1. Juli 1990, am Tag der Währungsreform, gründeten Sie gemeinsam mit Ihrem damaligen Mann in der Nähe von Leipzig ein Bestattungsunternehmen. Wie kam es dazu?

Frau Karin George: Ich hatte damals in der Pelzbranche gearbeitet, mit der es wegen der neuen Zeit allerdings steil bergab ging. Als junges Paar hatten wir damals zwei kleine Kinder zu versorgen und durch unsere ehrenamtliche Arbeit in der Kirchengemeinde sind wir dann mit der Bestatterbranche in Berührung gekommen.

Es ging dann ja zügig weiter ...

Richtig, wir haben uns eingearbeitet und im Zeitraum von 1995 bis 2000 wurden neben dem Hauptsitz in Böhlen im Leipziger Land sechs weitere Standorte eröffnet. In meinem Unternehmen arbeiten mittlerweile 20 Angestellte und dazu kommen natürlich noch die Auszubildenden.

Da sind wir bei einem wesentlichen Bereich Ihres Engagements: der Ausbildung ...

Mein Wissen und meine Erfahrung vermittele ich immer wieder gerne den Nachwuchskräften.

Ich weiß, dass sich viele Kollegen sträuben, selbst auszubilden. Aber gut ausgebildete Mitarbeiter verbessern nicht nur das Image der Branche, sie bringen auch frischen Wind ins Unternehmen und haben andere Sichtweisen, die interessant und wichtig sind.

Sie selbst sind allerdings auch ein gutes Beispiel dafür, dass man sich immer weiterentwickeln kann und muss ...

Das ist richtig. 1997 wurde ich fachgeprüfte Bestatterin, daran schloss sich 2003 der Funeralmaster an. Im Jahre 2004 hat mich dann der Landesverband Sach-

sen zur Ausbildungsbeauftragten vorgeschlagen.

Bereits im Jahr 2000 habe ich eine weitere Seite meines Berufs kennen- und lieben gelernt: die Arbeit als Trauerrednerin. Seit 2005 biete ich auch professionelle Trauerbegleitung an. Meine Mitarbeiter werden regelmäßig in Kommunikationstrainingskursen geschult, die ich selbst durchführe.

Was ist die Philosophie Ihres heutigen Unternehmens?

Neben allen Dienstleistungen rund um die Bestattung ist es die Bereitschaft, Hinterbliebene sowohl im Praktischen als auch im Emotionalen durch die schwere Zeit nach einem Verlust hindurch zu begleiten.

Dazu bedarf es sicherlich besonderer Mitarbeiter/-innen ...



Fürsorge und Trauerbegleitung, Verständnis, Mitgefühl und Trost – damit das Leben auch nach dem endgültigen Abschiednehmen noch lebenswert bleibt.

Natürlich, als ganzheitlich denkende Partner benötigen meine Mitarbeiter Verständnis, Menschlichkeit, Einfühlungsvermögen sowie berufliche Kompetenz.

Sie bieten als Bestattungshaus George ein breites Spektrum von Dienstleistungen an ...

Selbstverständlich sind neben den üblichen Dienstleistungen individuelle Trauerfeiern, auf Wunsch im eigenen Abschiedsraum, umfassende Vor- und Nachsorge, Trauerbegleitung und die Angebote der Villa Minne, mit der wir eine vielseitige Stätte zur Bestattung und Trauerbegleitung geschaffen haben.

Womit wir uns seit Jahren allerdings nicht mehr beschäftigen, sind offene Forderungen, Rechtsverfolgung oder Mahnungen, geschweige denn Ausfälle. Seit dem 01.05.2010 arbeiten wir mit der ADELTA.BestattungsFinanz zusammen. Damit sind wir immer liquide und können unseren Hinterbliebenen weitreichende Finanzierungsmöglichkeiten einräumen. Als Premiumbestatter haben wir uns für das Premiumpaket der ADELTA.FINANZ AG entschieden und fahren damit einen guten und für uns entspannten Kurs.

Frau George, herzlichen Dank für dieses Gespräch.
www.george-bestattungen.de



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

In-House-Seminare

Einem Trend auf der Spur



Frank-Eric Müller
Inhaber der Bestatter-Akademie

In der Wirtschaft profitieren viele Unternehmen schon längst von dem Trend zu individuell maßgeschneiderten In-House-Schulungen. Die Statistiken belegen, dass „offene Seminare“ eher abnehmen und „In-House-Schulungen“ effektiver sind. Dabei handelt es sich um Weiterbildungsmaßnahmen, die – wie der Begriff schon sagt – „im Haus“, also in den eigenen Betrieben stattfinden.

Während offene Seminare und Trainings in einem Hotel oder einer Bildungseinrichtung mit Teilnehmern aus unterschiedlichen Unternehmen durchgeführt werden, sind In-House-Schulungen auf das Team oder eine Abteilung eines Unternehmens gerichtet.

Beide Seminarmethoden haben Vor- und Nachteile. Offene Seminare leben von den Teilnehmern unterschiedlicher Firmen. Hier kann man sich austauschen, Einblicke in andere Branchen bekommen oder auch einfach nur anonym dabei sein und aus einem Abstand zum eigenen Betrieb heraus Neues lernen. Allerdings vermitteln offene Se-

minare inhaltlich oftmals nur Standards und können nur sehr bedingt auf individuelle Themen eingehen.

In-House-Schulungen können für einen Tag den ganzen Betrieb lahmlegen, weil eben alle Mitarbeiter in der Schulung sind. Die Mitarbeiter „brodeln“ dabei im eigenen Saft des Unternehmens und das gemeinsame Lernen kann anstrengend werden. Nachteile können aber gleichzeitig auch Vorteile sein, und die liegen bei einem In-House-Seminar klar auf der Hand und überwiegen:

- Praxisnahes und zielgerichtetes Training durch ein individuell erstelltes Konzept.
- Das In-House-Seminar findet in den eigenen Räumen statt, mit dem eigenen Team/der eigenen Abteilung oder mit ausgewählten Mitarbeiter/-innen.
- Der Kontakt und soziale Austausch zwischen den Kollegen wird verbessert.
- Konkretere Anpassung an die Bedarfslage des Unternehmens.
- Zeit- und Kostenersparnis durch Reduktion von Reisen.
- Mitarbeiter, welche zusammen arbeiten, trainieren gemeinsam.

- Wissen bleibt im Unternehmen.
- Einheitliche Methoden und Begrifflichkeiten werden gefördert.
- Harmonisches Arbeiten und Umgang im Team.
- In-House-Schulungen sind für das Unternehmen definitiv kostengünstiger.
- Der Trainer erhält Einblicke in ein Unternehmen und hat so die Möglichkeit, Dinge anzusprechen, die ihm „von außen“ auffallen.

Die Bestatter-Akademie bietet für alle offenen Seminarthemen gleichzeitig In-House-Seminare an. Wie funktioniert das praktisch?

1. Das Bestattungsunternehmen signalisiert der Akademie das Interesse an einem kostenlosen, unverbindlichen Angebot für eine In-House-Maßnahme (per Telefon oder Mail).
2. Die Bestatter-Akademie nimmt telefonisch Kontakt mit dem Bestattungsunternehmen auf. Das ist ein sehr wichtiger Schritt im weiteren Ablauf. In diesem Gespräch werden drei grundlegende Fragen geklärt:

- Um welches Thema handelt es sich bei der Schulung genau? (Hier kann es selbstverständlich Kombinationen der offenen Seminarthemen geben, z. B. 50 % Themen aus dem Bereich Kommunikation und 50 % Themen aus dem Bereich Akquise usw.)
- Welche Wünsche hat das Bestattungsunternehmen bezüglich der äußeren Gegebenheiten (zeitlicher Umfang, Anzahl der Mitarbeiter, Terminvorstellungen, Materialumfang etc.)?
- Wann wäre aus Sicht des Bestattungsunternehmens die

- Weiterbildung erfolgreich? (Was muss unbedingt an Lernzielen erreicht werden?)
- 3. Bei manchen Themen ist eine Analyse vor Ort hilfreich. In Absprache mit dem Bestattungshaus könnte das jetzt erfolgen.
- 4. Die Bestatter-Akademie erstellt aufgrund dieser Angaben ein mehrseitiges Angebot, in dem die Wünsche des Bestattungsunternehmens berücksichtigt sind und in dem die Inhalte schon vor der Weiterbildung

- transparent gemacht werden. (In der Regel erfolgt das zeitlich unmittelbar nach Schritt 2.)
- 5. Das Bestattungsunternehmen entscheidet über die weiteren Schritte. Vielleicht gibt es Fragen oder weitere Wünsche, die berücksichtigt werden sollten. Dann würde das Angebot neu erstellt. Oder das Bestattungshaus entscheidet sich gegen die Weiterbildung.
- 6. Falls das Bestattungshaus sich für die Maßnahme entscheidet,

- findet das In-House-Seminar zum vereinbarten Termin statt.
- 7. Nach ca. drei Wochen erfolgt eine Evaluierung der Maßnahme. Die gemeinsam gesteckten Ziele werden überprüft.
- Manchmal sollte man sich Trends anschließen. Ich meine, der Trend zu individuell maßgeschneiderten In-House-Schulungen gehört dazu.

www.bestatter-akademie.de

Schönheit's Bleibe...

Rappold XL 212
Design by MBTech

Rappold, das Karosseriewerk für Ihre besonderen Ansprüche ...

Rappold
KAROSSERIEWERK GmbH
Meltmann Str. 147
42489 Wülfrath
Tel.: +49 (0) 2058 89 80-0
Fax: +49 (0) 2058 89 80-42
E-Mail: info@rappold-karosserie.de
www.rappold-karosserie.com



Eine Unverschämtheit!

Erasmus A. Baumeister

Es ist eine Unverschämtheit, für wie schlicht und minderbemittelt einige Bestatter ihre Kunden immer noch halten. Wie kann ein Unternehmer im zweiten Jahrzehnt des dritten Jahrtausends glauben, den Kunden zufriedenzustellen, wenn dieser am nicht abgeräumten Frühstückstisch empfangen wird. Es geht um einen Umsatz von 1.500 bis 4.000 Euro. Warum findet das Beratungsgespräch in einem 8-Quadratmeter-Raum ohne Tageslicht, dafür aber mit 4 Türen statt? Warum stehen 3 verschiedene Stühle hier am Tisch? Warum wird der pizzagroße, gekonnt bis an das maximale Limit gefüllte, Aschenbecher während des gesamten Gesprächs nicht abgeräumt? Warum beträgt die Raumtemperatur nur 14 Grad? Warum schreit der Bestatter vor mir seinen Mitarbeiter an? Warum gibt es

hier nur eine Schreibmaschine und keinen Computer? Warum steht der Adventskranz auf dem Tisch, es ist Juni? Warum entsteht im Ausstellungsraum sofort der Gedanke an eine, zum ersten Mal nach 120 Jahren geöffnete, Gruft, die nach einem starken Wasserschaden aufgegeben wurde? Wieso kann ich in dieser Kellerausstellung gar nicht stehen? Warum funktioniert nur eine der 4 Neonröhren? Warum liegen vor mir 3 fremde Familienbücher? Warum unterhält der Bestatter sich plötzlich 20 Minuten mit dem Postboten? Warum steht noch eine vierstellige Postleitzahl auf seiner Visitenkarte? Wieso ist der sogenannte Abschiedsraum nur eine, durch Vorhänge abgetrennte Ecke der zugigen Garage? Wieso steht im Schaufenster immer noch die Grablaterne, die meine Großmutter 1974 schon nicht

wollte? Warum sieht es hier so aus, als ob der Bestatter die unverkäuflichen Objekte aus den Haushaltsauflösungen der letzten Jahrzehnte lagert? Warum vermute ich hinter dem Firmenschild mit dem riesigen schwarzen Kreuz den Prototypen eines Comicbestatters? Warum stehen hier keine Preise auf den Särgen? Warum glaubt eigentlich dieser Bestatter, dass ich mich für ihn entscheide, nur weil er seit 40 Jahren mit einer riesigen Telefonnummer wirbt? Warum raucht der Bestatter während der zweistündigen Beratung durchgehend? Warum liegt sein Hund auf meinen Füßen? Warum stehen hier 2 Urnen mit D-Mark-Preisen? Warum riecht es hier nach Mittagessen? Warum strahlt mich auf der Website des Bestatters sofort die Frage „Was tun im Trauerfall?“ an? Braucht der Bestatter meine Hilfe? Wieso

heißt das Bestattungsunternehmen Busch, vormals Siebrecht, aber der Chef stellt sich als Herr Globedanz vor, obwohl sein gesticktes Firmenlogo auf dem Hemdkragen den Namen Bestattungsinstitut Fallada nennt? Warum gibt es diesen Bestatter überhaupt noch? Warum kommt seine Mutter dauernd rein und ermahnt ihn, er ist doch schon über 50? Warum sieht die Beratungsmappe aus wie die Getränkekarte des insolventen Minigolfplatzes? Wieso streitet der Bestatter sich am Telefon mit seiner Frau, während er eigentlich mit mir spricht? Warum hängen an der Wand Bilder von schicken Mercedes-Leichenwagen, aber ich soll mit dem VW-Bus zufrieden sein? Leider hat das nichts mit gewollter Nostalgie zu tun. Nostalgie bedeutet Gemütlichkeit, Vertrauen, Sicherheit und Wohlfühlen, vielleicht auch Träumen und etwas Sentimentalität. Hierbei handelt es sich einfach um Missachtung, völlige Fehleinschätzung der eigenen Situation und um eine gar nicht vorhandene Wertschätzung dem Kunden gegenüber. Es ist eine Unverschämtheit.

Das ist nur ein kleiner Ausschnitt meiner erlebten Unverschämtheiten der letzten Zeit. Und das ist leider immer noch die Realität in sehr vielen deutschen Bestattungsunternehmen. Wie kann irgendein Mensch glauben, in so einem Ambiente, mit diesem Verhalten und mit dieser Informationspolitik dauerhaft unternehmerischen Erfolg in dieser Preisklasse zu haben? Vielen Unternehmen geht es einfach noch zu gut. Oder noch viel schlimmer, sie glauben, es geht ihnen gut. Der Glaube an die 100-jährige Unternehmensgeschichte lässt leider den Gedanken an die Unverwundbarkeit ins Unermessliche wachsen. Diese Tradition lässt ein Bestattungsunternehmen in diesem Zustand noch 5 bis 10 Jahre existieren, dann ist Schluss. Für den Endkunden ist es besser, wenn ein solches Angebot vom Markt verschwindet, denn dann verschwindet die Gefahr, dass er ganz aus Versehen hier landet. Eines ist ja sowieso klar: Warum sollte die Qualität eines solchen Unternehmens hinter den Kulissen besser sein, wenn noch nicht mal die Darstellung nach außen stimmt?

Es ist allerhöchste Zeit. Die Unternehmen, die nicht sofort den Anschluss finden, sind in wenigen Jahren Historie. Es gibt hervorragende Bestattungsunternehmen, die den Markt erobern; es gibt seit einigen Jahren sehr viele erfolgreiche Existenzgründer in dieser Branche. Alles verändert sich. Sogar in der Bestattungsbranche mit einer immer höheren Geschwindigkeit. Tradition und Historie zählen in wenigen Jahren gar nichts mehr. Zeitgemäße Konzepte zur Kundenakquise, zur Information, zur Unterhaltung, zur Aufklärung, zur Kommunikation, zur Werbung, zur Kundenansprache und zur Raumgestaltung müssen her. Die Hauptaufgabe des Bestatters ist es, den Menschen zu zeigen, wofür eigentlich eine würdige Bestattung mit großer Individualität notwendig ist.

Wir sind am Anfang der Zukunft angekommen. Wer mit will, der muss sich ganz schnell sehr viel Mühe geben.

www.erasmus1248.de



Bestattungsrituale?

Wolf Meth

Rituale bei der Bestattung sind maßgeblich, inwiefern aber geht der Gesetzgeber darauf ein?

Einige Antworten hat z. B. Herr Dr. Dr. Tade Matthias Spranger, Uni Bonn, in „Der Umfang der Kostentragungspflicht nach § 15 BSHG“¹ zusammengetragen. Der Gesetzgeber ist vor allem besorgt, dass im logistischen Sinne die Würde des Menschen gewahrt bleibt. Verwendete Begriffe wie „standesgemäße Bestattung“, „würdig, angepasst an den sozialen Status“, „örtlicher Gebrauch“, „nach den Vermögensverhältnissen“ etc. lassen

für die Bestattungsqualität einen bescheidenen Spielraum offen. Doch, da – außer im kirchlichen Bereich – eine Beisetzung nicht mehr gesellschaftlich definiert ist, ist es alleine am Bestatter, kulturell motivierend an die Menschen heranzutreten.

Was könnte den Menschen außerhalb der Versorgung des Verstorbenen, der Überführung, den Abmeldungen und den Gebühren, d. h. der Logistik rund um den Verstorbenen, wichtig sein, vor allem wenn es nicht vorrangig um den Faktor Geld geht? Was geht mehrheitlich in den Köpfen der Menschen vor, wenn

Sie eine Bestattung ausrichten sollen: Meist stellen sie sich die Frage: „Keine Ahnung, wie das Ganze abzulaufen hat. - Wer berät mich und zu wem könnte ich Vertrauen haben?“

Manche Bestatter arbeiten mit Erfassungsbögen mit an die 80 Detailfragen an den Kunden, von denen maximal zehn Prozent die eigentliche Trauerfeier betreffen. Fragt man dann die Menschen fünf Jahre später, was sie von der damaligen Bestattung behalten haben, dann kommt vornehmlich: „Die vielen Trauergäste, die schöne Rede, die emotionalen Minuten am Grab, das Zusam-

mensein in einem Trauercafé.“

Die Feier als solche wird nur erwähnt, wenn die Geistlichen entsprechende Rituale, an denen die Kirche sehr reich sein kann, einbringen. Für die Qualität der Trauerfeiern ohne kirchliche Begleitung sind meist mehr oder weniger professionelle Redner unter dem Patronat des Bestatters zuständig. Gelegentlich unterstützt durch Familienmitglieder – was aber doch eher selten vorkommt. Eine Feier als Abschied von den Lebenden könnte so viel mehr bedeuten, könnte ein Abschiedsfest voll Fantasie für neue Rituale sein.

Wenn es heißt, „standesgemäß nach dem örtlichen Gebrauch“, meint man offensichtlich Rituale der Kirche, die bis zum 19. Jahrhundert in einer teilweise innigen Gottesfürchtigkeit entwickelt wurden. Heute werden sie aber vielfach sinnentleert heruntergespult. Ob standesgemäß oder nicht, jedenfalls nimmt es sich bescheiden aus, wenn durchschnittliche Trauerredner die Lebensgeschichte des Verstorbenen als Ritual einbringen.

Im Extremfall besteht die Zeremonie aus ein paar Minuten Schweigen und einem schwei-

genden Gang zu einer Urnengemeinschaftsanlage (UGA) – einer Aschestreuweise oder ähnlich anonymen Plätzen.

Und all das passiert unabhängig vom Vorhandensein von mehr oder weniger großen Budgetmitteln der Hinterbliebenen. Man darf sich nicht wundern, dass bei diesem Angebot der Bestattungen auch betuchtere Familien den Wert einer ritualisierten Bestattung nicht erkennen.

Rituale führen zu gehobenem Lebensstil und lassen Zusammengehörigkeit als gemeinsame Kultur entstehen.

An der Universität Heidelberg beschäftigte sich eine ganze Gruppe der Deutschen Forschungsgemeinschaft (DFG) mit dem Thema „Ritualdynamik“.

Der Anthropologe Arnold van Gennep hat Rituale als „Rites de passage“ (Übergangsriten) bezeichnet. In seinen Studien hat er analysiert, dass Menschen immer in Perioden leben, die zwischen Übergangsstadien beinhalten. Jede Veränderung ist für die Menschen oft schwer zu bewältigen und birgt Gefahren und damit Angst in sich. Rituale sind wie Stufen in eine andere Situa-

tion über mehrere Stadien: Trennung, Übergang und Fußfassen im Neuen.

Dies gilt für viele Phasen des Lebens, von der Geburt bis zum Tod, und erleichtert die Bewältigung des nicht klar definierten Unbekannten. Doch nicht die rituellen Handlungen an sich zeigen die Wirkung. Es ist die Gemeinsamkeit der sich identifizierenden Gruppe (wie z. B. der Trauergemeinde), die diesen Übergang auf eine spirituelle Ebene hebt.

Fortsetzung auf der nächsten Seite



Woran man sich erinnert,

LINN SPRACHVERSTÄRKER mit zukunftsicherer, drahtloser Sendertechnik bieten:

- Verständlichkeit der Trauerreden auch bei großen Bestattungen, in und vor der Trauerhalle sowie am Grab
- individuelle Gestaltung durch Musikeinspielung
- kraftvoller, professioneller Klang
- Kundengewinnung durch bleibendes Andenken an eine perfekt gestaltete Trauerfeier

Wichtige Argumente für den modernen Bestatter:

- Kosten sparen durch kurze Auf- und Abbaueiten, geringer Personaleinsatz
- netzunabhängiger Betrieb durch leistungsstarke Akkus
- Bausteinsystem, individuelle Anpassung auf die Verhältnisse vor Ort
- nutzerfreundliche Handhabung bei professioneller Technik
- mit Player für CD, mp3 und USB Stick
- zukunftsichere, modernste Sendertechnik unter Berücksichtigung der gesetzlichen Frequenzänderungen

Wir informieren Sie gerne! Nutzen Sie unseren Beratungsservice!

LINN SPRACHVERSTÄRKER
 DONATUSSTRASSE 156 50259 PULHEIM
 TEL 02234 / 2004040 FAX 02234 / 2005240
 info@linn-sprachverstaerker.de
 www.linn-sprachverstaerker.de

Die neue Frequenzuteilung wird von uns bereits berücksichtigt.



Dipl.-Kfm. Wolf Meth
Unternehmensberater

Es bewirkt gar nichts, wenn, wie oft zu beobachten, ein großer Teil der Trauergemeinde als Zuschauer anwesend ist, aber an den rituellen Handlungen nicht teilnimmt.

Da über Jahrhunderte die Kirche diese Ritualisierung einbrachte, ist dort, wo Religion fehlt oder nur auf Taufschein-Christen trifft, die große Einfallslosigkeit eingebrochen. Aber woher sollte es auch kommen? Es gibt eine einzige Berufsgruppe, die am Ende des Lebens nahe am Geschehen ist und sich vereinzelt dazu berufen fühlt, Rituale einbringen zu wollen – die Bestatter.

Der Bestatter ist dabei, seinen Beruf über das Handwerk hinaus zu entwickeln und auf mehreren Ebenen anzubieten und die Beisetzung über das Althergebrachte hinaus auszubauen. Aber da es in der Bevölkerung keine Erwartungshaltung diesbezüglich gibt, ist noch sehr viel Überzeugungsarbeit notwendig. Viele Bestatter denken im Sinne des kaufmännischen Angebots- und Nachfrageprinzips und vernachlässigen die Leistungsentwicklung für die Zukunft und die entsprechenden Marketingaktivitäten.

Denn selbst dort, wo das Christentum die Rituale bestimmen sollte, ist vieles davon verloren gegangen, ohne dass Neues an deren Stelle getreten wäre. Oder wer denkt noch an früher übliche Rituale wie:

- Das Öffnen des Fensters im Sterbezimmer, um der Seele die Möglichkeit zum Entweichen zu geben.

- Das Läuten der Sterbeglocke in den verschiedensten Versionen, je nachdem, wer verstarb.
- Standardmäßig ein Sterbehemd aus Leinen bereitzustellen.
- Mehrere Tage Totenwache zu halten.
- Schwarze Tücher über der Haustür zu befestigen.
- Das laute Klagen der Frauen, das uns aus anderen Kulturen oft recht befremdlich vorkommt, aber auch hierzulande ein übliches Ritual war (stille Trauer galt als pietätlos).
- Die Abholung des Sarges mit den Füßen voran, bei dem dieser drei Mal auf der Hausschwelle abgesetzt wurde.
- Der Leichenschmaus mit einer vorgegebenen Speisenfolge. Diese hatte eine essenzielle Bedeutung – es wurde das Beten für den Verstorbenen honoriert und sollte den sozialen Zusammenhalt fördern.

Dies alles waren Symbole aus dem in der Gesellschaft tief verwurzelt und von den Potentaten bis zum Ersten Weltkrieg geförderten christlichen Glauben. Mit Gott für Kaiser und Vaterland? Der Erste Weltkrieg hat die Entchristianisierung Europas extrem beschleunigt.

Und welche Rituale bringen wir heute ein? Bei 30 % konfessionslosen Deutschen und vielen, die neben dem christlichen Ritual sich noch etwas Persönliches vorstellen könnten, wenn es vom Bestatter angeboten oder organisiert würde:

- Meditations- und/oder Gedenkstunde mit der Familie.
- Kinder (manchmal auch Erwachsene) bereiten Texte vor, die

zum Grab gebracht oder bei der Feier vorgelesen werden.

- Es werden Wünsche, Erinnerungen, Zitate, vom Verstorbenen Gelerntes, Gesagtes, Gelebtes reihum gelesen – untermalt mit einem Klangkörper.
- Die Angehörigen treffen sich am Abend vor der Trauerfeier mit Kerzen oder Fackeln zu einem vorbereiteten Gesang (vor dem Haus, am Friedhof, in einer Feierhalle oder an einem menschenleeren Ort).
- Familienmitglieder werden zur Rede motiviert.
- Nutzung von Beamer oder Breitbandmonitor für Bildvortrag, untermalt mit dezenter Musik.
- Livemusik und Gesang, wenn möglich.
- Rosen und Erde als Grabbeigabe (vielleicht Spezielles auch von den Kindern).
- Der Bestatter hilft den Leichenschmaus/die Trauertafel/das Trauercafé zu organisieren oder organisiert dies ganz selbst.

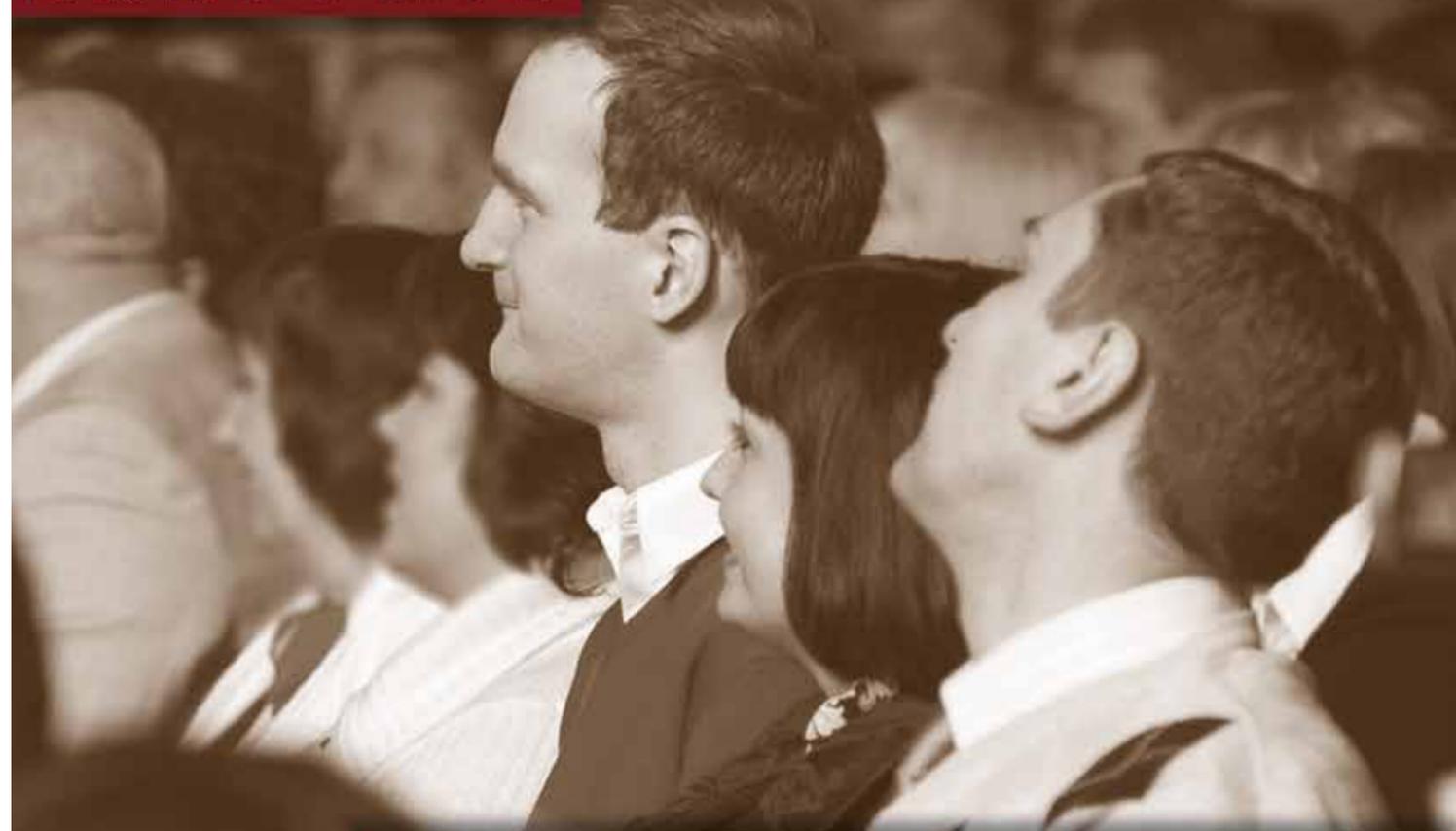
Weniges von dem ist üblich und die Menschen werden selten selbst diese Anforderungen stellen. Doch solche Angebote an die Menschen heranzutragen, vermittelt den Menschen ein Gefühl der Zusammengehörigkeit und des Besonderen und setzt somit auch einen Meilenstein in zeitgemäßes Abschiednehmen. Darüber hinaus ist das rituelle und auch spirituelle Zusammenführen von Menschen ein Schritt, den Familien einen Schwerpunkt zu geben, dessen sie in der heutigen Tendenz des Auseinanderdriftens dringend bedürfen.

www.meth-bestattungsconsulting.com

A

BESTATTER AKADEMIE

SO NICHT!



Alle Seminarthemen als Individualschulung
in Ihrem Haus, 2 - 15 Teilnehmer,
Angebot anfordern!

Bei guten Bestattern ist der Kunde König

Menschen auf der Suche nach einem Bestatter sind häufig ratlos, wie sie den passenden Anbieter finden können. Viele machen den Fehler, übereilt den erstbesten oder den billigsten Bestatter zu wählen. Nach der Bestattung sind sie enttäuscht. Sie fühlen sich schlecht beraten, der Ablauf entsprach nicht ihren Wünschen oder der Preis liegt weit über dem, was sie erwartet haben. Bei einer Bestattung sind Umtausch oder Nachbesserungen jedoch naturgemäß ausgeschlossen.

Der letzte Abschied lässt sich nicht wiederholen. Deshalb sollten Kunden bei der Auswahl des Bestatters auf die Qualität von Dienstleistungen und Produkten achten, bevor sie Preise vergleichen. Ein guter Bestatter muss umfassend beraten, individuelle Wünsche erfüllen und mit Kosten und Leistungen transparent umgehen. Mit Hilfe von Qualitätssiegeln können die Kunden den passenden Anbieter finden.

Qualitätssiegel, wie das der Verbrauchernitiative Aeternitas, geben den Kunden im Vorfeld Orientierung. Der gemeinnützige Verein fordert von Bestattern unter anderem, die Kunden umfassend und individuell zu beraten und ihnen detaillierte, schriftliche Kostenvoranschläge auszuhändigen. Des Weiteren sollten Bestatter ausgebildete Fachkräfte beschäftigen und ihre Preise offen auszeichnen. Umgesetzt werden diese und weitere Qualitätskriterien im Netzwerk „Qualifizierter Bestatter“, dessen Mitglieder das Aeternitas-Qualitätssiegel tragen dürfen. Unter www.gute-bestatter.de können die Besucher der Internetseite bequem von zuhause aus nach dem passenden, qualifizierten Bestatter in ihrer Nähe suchen.

Dass die Netzwerkbetriebe die Kriterien auch einhalten, überwachen in der Hauptsache drei Instanzen: Da ist zum einen der Kunde, der sich bei Aeternitas bei Verstößen



beschweren und das Formular „Kundenbewertung“ ausfüllen kann. Zum anderen hat Aeternitas den Anspruch, jedes Problem zu lösen, das ein Betroffener im Zusammenhang mit dem Netzwerk meldet. Darüber hinaus wachen die am Netzwerk beteiligten Betriebe selbst über die gemeinsamen Qualitätsansprüche, weil sie einem Netzwerk ohne „schwarze Schafe“ angehören wollen. Für eventuell auftretende Probleme akzeptieren die Netzwerk-Betriebe Aeternitas als unabhängigen Vermittler.

www.gute-bestatter.de
www.aeternitas.de

Nachruf

Die ADELTA.FINANZ AG hat eine wunderbare Freundin und außergewöhnliche Persönlichkeit verloren.



Tief erschüttert mussten wir zur Kenntnis nehmen, dass **Sabine Coners** infolge eines tragischen Winter-sportunfalls am 4. Januar verstorben ist.

Mit ihr verliert nicht nur die ADELTA.FINANZ AG eine liebe Freundin, sondern auch die Bestattungsbranche eine herausragende Persönlichkeit.

Die Freundschaft zu Sabine Coners war nicht nur von hoher Sympathie geprägt, sondern auch durch den gegenseitigen Respekt vor der jeweiligen unternehmerischen Leistung. In den Jahren 2010 und 2011 trafen wir uns nicht nur bei den jährlichen Messen, sondern waren gemeinsam mit unseren Freunden von Rapid Data auf den Roadshows mit vielen Zulieferern der Branche und Bestattern zusammen. Sabine hatte es mit viel Engagement übernommen, die Übernachtungen für die Referenten zu organisieren, und so haben wir mehrere wunderbare Hotels kennengelernt, in denen wir nach den Roadshows im kleinen Kreis zusammengesessen haben.

Da stellten sich schnell viele Gemeinsamkeiten heraus, unter anderem die gemeinsame Liebe zu Lorient. An manchen Abenden haben wir bei einem Glas Rotwein und unter Einsatz von mehreren iPhones die besten Szenen von und mit Lorient genossen.

Liebe Sabine, das Jodeldiplom hast du nicht mehr absolvieren können, aber Grüße an Lorient und ein letztes „Holleri du dödél di“.

Achim Frenz
Stefan Mittelbach



EFFIZIENT UND ERGONOMISCH. DER NEUE BINZ 4-SARG SPRINTER.

Über 75 Jahre Karosserie- und Spezialfahrzeugbau sind ein Erfolg, der Gründe hat. Mit diesem Wissen arbeiten wir kontinuierlich an der Verbesserung unserer Produkte und unseres Service. Und an stetig Neuem. Mit unseren Partnern. Für unsere Kunden.





Der Friedhof im Bestattungshaus

Im Jahr 2011 ist im Bestattungsinstitut Horn-Linden in Solingen bereits das sechste Kolumbarium in Nordrhein-Westfalen erfolgreich eröffnet worden.

„Der Friedhof der Zukunft kommt ohne Himmel aus“ – unter diesem Titel berichtete die Westdeutsche Zeitung bereits vor einigen Jahren über die Einweihung des bundesweit ersten kirchlichen Friedhofs in einem Privatgebäude. Doch worum handelt es sich genau und wie geht das eigentlich?

Das Kolumbarium selbst ist natürlich keine neue Erfindung. Diese Friedhofsform wurde

nach der römischen Sitte benannt, die Urnen der Verstorbenen in quaderförmig unterteilten Wänden aufzubewahren, was aussah wie ein Taubenschlag (lateinisch: Kolumbarium, der Taubenschlag).

Träger und Betreiber eines Friedhofes sind in Deutschland hauptsächlich öffentlich-rechtliche Organisationen, also Städte, Länder, eine Kommune oder aber eine Glaubensgemeinschaft körperlichen Rechts.

In Ausnahmefällen können Träger auch Stiftungen und Vereine sein, z. B. bei Friedhöfen mit kulturell herausragender Bedeutung und Denkmalscharakter oder Ehren- und Soldatenfriedhöfen.

Auch wenn das geltende Friedhofs- und Bestattungsrecht in Deutschland Landesrecht ist, so ist die oben genannte Regelung doch länderübergreifend gültig.

Wie kommt also ein Friedhof in ein Privatgebäude?

Der Auslöser war eigentlich aus der Not geboren. In einem Düsseldorfer Stadtteil wurde aus Kostengründen die Einrichtung eines dringend benötigten Friedhofes abgelehnt. Doch das revidierte Friedhofsrecht in NRW bot eine andere Möglichkeit. Und zwar dürfen sich kirchliche Träger privater Betreiber bedienen, um den Betrieb eines Friedhofes zu gewährleisten.

Und so entstanden 2006, in Kooperation mit der Alt-Katholischen Kirche, im Besonderen mit der IGAK, der Interessengemeinschaft der Alt-Katholischen Kirche, und dem Bestattungshaus Claus Frankenheim und zwei weiteren Bestattern die ersten Kolumbarien in privaten Räumlichkeiten der Bestatter.



Kolumbarium des Bestattungshaus Frankenheim

Mittlerweile haben sich mehrere private Kolumbarien in Nordrhein-Westfalen etabliert und fünf weitere stehen in Genehmigungsverfahren. In Schleswig-Holstein stehen zwei weitere Projekte in Prüfung. Dies sind Ver-

änderungen, die die Bestattungskultur einen Schritt weit in die Zukunft trägt und sich verstärkter Nachfrage erfreuen.



Kolumbarium des Bestattungshaus Frankenheim

Der Vorteil für die Hinterbliebenen ist recht offensichtlich, die Feuerbestattung ist immer häufiger die Bestattungsart der Wahl. Doch statt einer kostengünstigen anonymen Grabstelle nach der Einäscherung gibt es hier nun die Möglichkeit, den Trauernden eine preisgünstige und pflegefreie Anlaufstelle über Jahre zur Verfügung zu stellen, und das in einem hellen schönen Ambiente mit Ruheplätzen und Abschiedsräumen und zum Teil mit einer Besuchszeit rund um die Uhr. Der Vorteil für den Bestatter liegt darin, mehr Leistungen anbieten zu können, und das alles aus einer Hand.

Den Trend aufgrund des Wegfalls des Sterbegeldes zur Zunahme der Feuerbestattungen und einer einhergehenden Anonymisierung sehen die Berufsgruppen des Gewerbes mit Sorge.

Fortsetzung auf der nächsten Seite

▼ 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

www.mec-software.de

Die Kolumbarien sind eine Möglichkeit, dem entgegenzuwirken. Zudem ist dies ein Schritt, wieder eine würdevolle Trauer- und Bestattungskultur zu etablieren.



Kolumbarium Haus des Abschieds in Solingen



Dipl.-Ing. Udo Gentgen

Der Weg hin zum Betrieb eines Kolumbariums bedarf Zeit und Geduld. Individuelle Rahmenbedingungen der einzelnen Bestattungshäuser und die Bedingungen des Umfeldes müssen in jedem Einzel fall genau erarbeitet und rechtlich geprüft werden. Eine grundbuchrechtliche Absicherung des Friedhofes und eine Sicherstellung des langfristigen Betriebes ist erforderlich. Verträge zwischen den Partnern werden nach dem persönlichen Kennenlernen geschlossen. Dem Vertrag folgt das Genehmigungsverfahren bei den entsprechenden Bezirksregierungen mit einer sorgfältigen Prüfung. Nach erfolgreicher Genehmigung kann das Kolumbarium eingerichtet, gewidmet und eingeweiht werden. Eine Friedhofssatzung und Gebührenordnung wird erstellt und eine entsprechende zentrale EDV- Friedhofsverwaltung steht für den Friedhof online bereit.



Team Haus des Abschieds, Solingen

Udo Gentgen, Projektbeauftragter der IGAK, ist Ansprechpartner für Informationen und Begleiter der ersten Schritte: „Die Einrichtung eines Kolumbariums ist eine Möglichkeit, sein Unternehmen auszubauen und andererseits den Kunden einen Weg anzubieten, die der anonymen Grabstätte entgegenwirkt. Letztendlich ist der Kunde der Gewinner, dem so eine neue Möglichkeit angeboten wird, die Urne und somit den Verstorbenen in einem schönen Ambiente

unterzubringen und ihm immer, wenn er es möchte, nahe zu sein.“

Auf der FORUM Fachmesse am 14. April 2012 wird die IGAK mit einem Informationsstand vertreten sein.

Ansprechpartner und Projektbeauftragter der IGAK: Dipl.-Ing. Udo Gentgen
www.kolumbarium.org
www.bestattungshaus-frankenheim.de
www.kolumbarium-solingen.de

PLATZ DES GUTEN GESCHMACKS



Was ist ein Sarg? In erster Linie ist er Gradmesser 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®

Flussbestattungen

Der ewige Kreislauf

Wasser ist die Quelle allen Lebens. Das Element zeigt wie kein anderes, wie der ewige Kreislauf fortbesteht. Daher sind Bestattungen im Wasser seit vielen Jahrhunderten ein prägender Bestandteil der menschlichen Traditionen und Kulturen. Als Alternative zur Beisetzung auf hoher See gewinnt die Flussbestattung zunehmend an Bedeutung.

Noch vor hundert Jahren war die Bestattung im Wasser in unseren Regionen denjenigen vorbehalten, die auf hoher See verstorben waren. Es war eine Alternative, die eher der Not gehorchte und dem Seuchenschutz an Bord diente. Mit der zunehmenden Quote an Feuerbestattungen erfuhr die Beisetzung im Element Wasser eine Renaissance. In Deutschland besteht die Möglichkeit der Seebestattung nur außerhalb der Dreimeilenzone. Alternativ setzen immer mehr Bestatter auf eine ehrenvolle Alternative im benachbarten Ausland.

Mahatma Gandhi: „Wer einen Fluss überquert, muss die eine Seite verlassen.“

Bereits seit fünf Jahren bietet *Flussbestattungen.de* – ein Wuppertaler Fachbetrieb – Aschenbeisetzungen für Partnerunternehmen aus ganz Deutschland an. Auf den niederländischen Flüssen Maas, Ijssel, Waal und Neder-Rijn finden die Beisetzungen statt – sei es mit oder ohne Begleitung durch Angehörige. „Die Asche der Verstorbenen wird durch unsere Mitarbeiter während einer kleinen würdevollen Zeremonie von Bord eines unserer Schiffe dem Wasser übergeben“, erläutert Arne Zoicher, Geschäftsführer der Firma Flussbestattungen.de, der für die Aschenbeisetzungen eine spezielle Flussbestattungsurne verwendet.

Trauerfeier auf dem Wasser: ein hohes Maß an Individualität

Speziell für den Fluss Maas im Raum Roermond (Niederlande) hat der Wuppertaler Bestatter zwei besondere Angebote entwickelt, die mehr als 40 Partner – Tendenz stark steigend – aus dem gesamten Bundesgebiet bereits anbieten. „Ab zehn Personen besteht die Möglichkeit, an Bord eine individuelle Trauer-



feier mit der würdevollen Abschiedszeremonie zu verbinden“, erläutert Arne Zoicher. Mit bis zu 70 Gästen habe diese Feier

bereits stattgefunden. Das Schiff verlässt die Anlegestelle im niederländischen Roermond und fährt Richtung Maas und den



angrenzenden Seen. Kurz nach Erreichen des Flussgebiets beginnt die Trauerfeier, an deren Ende die Asche durch einen Mitarbeiter oder auf Wunsch auch durch die Angehörigen selbst dem Was-

ser übergeben wird. Die Fahrzeit beträgt etwa eine bis eineinhalb Stunden.

Wunsch der Verstorbenen

Die Gründe für eine Flussbestattung sind vielfältig. Zum einen sind es religiöse Gründe, die insbesondere im Buddhismus oder Hinduismus eine Flussbestattung als präferierte Beisetzungsform ansehen. In vielen Fällen waren die Verstorbenen besonders der Natur verbunden und wünschen sich für ihre letzte Ruhe einen außergewöhnlichen Ort. Wenn die Verstorbenen eine enge Bindung zum Wassersport hatten, ist dies ebenfalls ein wichtiger Motivationsgrund. Ein weiterer Vorteil ist für viele Angehörige die Situation nach

der Bestattung: „Im Gegensatz zur Beisetzung auf hoher See bietet die Flussbestattung einen festen Ort zur Erinnerung.“ Das Ufergebiet vermittelt Nähe zum Festland und bietet Halt für die wichtige Phase der Trauer.

Für den lokalen Bestattungsunternehmer ist der Ablauf sehr komfortabel und standardisiert. „Unsere Partnerunternehmen



können sich auf unserer Internetseite informieren und registrieren lassen und werden dort mit Adresse und Verlinkung zur eigenen Seite aufgeführt“, erläutert Arne Zoicher.

Das interessante Zusatzangebot steigere die Zufriedenheit der Bestatter – ohne Risiko für den lokalen Partner. Im April 2012 veranstaltet die Firma Flussbestattungen.de vor Ort in den Niederlanden einen Partner-Informationstag für interessierte Bestattungsunternehmen mit Besichtigungen und Informationen rund um die Flussbestattung. Weitere Informationen dazu finden Sie auf der unten genannten Internetseite.

www.flussbestattungen.de

HENTSCHKE BESTATTUNGSWAGEN

Professionell, funktionell, individuell



Bestattungswagen
HENTSCHKE



Mit unseren durchdachten Konstruktionen und unseren intelligenten Raumkonzepten garantieren wir Ihnen höchstmöglichen Komfort für den extremen Arbeitsalltag. Alle Systeme sind in jedes von Ihnen gewünschte Fahrzeug integrierbar und für Ihren ganz individuellen Bedarf zusammenstellbar.

Vertrauen Sie unserer Expertise aus über 30 Jahren Erfahrung und fragen Sie uns nach Ihrer maßgeschneiderten Lösung!

Bestattungswagen HENTSCHKE
GmbH & Co. KG

D - 21337 Lüneburg,
Friedrich-Penseler-Str. 26
Tel.: +49 (0) 41 31 / 22 14 26 0
Fax: +49 (0) 41 31 / 22 14 099
info@bestattungswagen.de

Pfändungs- bzw. Verwertungsschutz von Vorsorgeverträgen

Rechtsanwalt Philip Khoury

Seit einiger Zeit greift die Unsitte um sich, dass Pflegeheime sowie Sozialämter Vorsorgeversicherungen von eingewiesenen Heimbewohnern unter dem Hinweis der allgemeinen Kostenlast pfänden bzw. anderweitig verwerten lassen.

Einen praxisrelevanten Fall stellt z. B. folgende Konstellation dar: Die unterhaltspflichtigen Angehörigen eines alleinstehenden Menschen sind wirtschaftlich nicht in der Lage, diesem Unterhalt zu gewähren. Sie sind, um es juristisch auszudrücken, nicht leistungsfähig. Die Rente oder das Ersparte ist nicht ausreichend, um die Kosten einer Heimunterbringung zuzüglich der Pflege zu begleichen. Dementsprechend stellt diese Person einen Antrag auf Grundsicherung nach dem SGB XII. Der Leistungsträger der Grundsicherung, nach § 3 SGB XII sind dies grundsätzlich die kreisfreien Städte und die Kreise, verweigert dann oft die beantragte Leistung mit dem Verweis auf den bestehenden Vorsorgevertrag, verbunden mit



dem Hinweis, dieser solle doch zunächst verwertet werden.

Es ist richtig, dass Bestattungsvorsorgeverträge, wozu auch Verträge für Grabgestaltung und Grabpflege gehören, grundsätzlich zum Vermögen einer Person gehören. Es ist auch richtig, dass ein Anspruch

auf Grundsicherung im Alter sowie bei Erwerbslosigkeit nach dem SGB XII, umgangssprachlich auch als „Sozialhilfe“ bezeichnet, grundsätzlich erst im Falle der Bedürftigkeit entsteht. Dies ist auch nur dann der Fall, wenn das persönliche Vermögen bis auf ein restliches „Schonvermögen“ verwertet ist.

Fraglich ist daher, ob die hier in Rede stehenden Verträge zum Schonvermögen einer Person gehören, mit der Folge, dass sie trotz des Beziehens öffentlicher Leistungen nicht verwertet werden dürfen.

Fortsetzung auf der nächsten Seite

Schönheit.
Der neue „PHOENIXX SEL 450C“

Ab sofort auf Basis gebrauchter und neuer Mercedes-Benz Fahrzeuge bestellbar!
www.phoenixx-germania.de mail@phoenixx-germania.de
Manfred Helmann e.K T +49 [0]5066 697 497 F +49 [0]5066 697 496
PHOENIXX-GERMANIA Bestattungsfahrzeuge



Philip Kboury
Rechtsanwalt

Da Bestattungsvorsorgeverträge nach dem Gesetzeswortlaut nicht ausdrücklich vor der Verwertung geschützt sind, ist deren Verwertung rechtlich heftig umstritten. Daher empfiehlt sich für jeden konkreten Einzelfall eine Rechtsberatung. Grundsätzlich sind der Verwertbarkeit von Bestattungsvorsorgeverträgen Grenzen im Sinne des SGB XII gesetzt.

Verfügbarkeit

Zunächst müssen die zu verwertenden Mittel überhaupt verfügbar im Sinne des SGB sein. Dies ist nur dann der Fall, wenn die finanziellen Mittel überhaupt in angemessener Zeit einzufordern sind. Dies wird bei jedem einzelnen Vorsorgevertrag zu überprüfen sein.

Verwertbarkeit

Darüber hinaus müssen die Vorsorgeverträge verwertbar sein. Da Bestattungsvorsorgeverträge aus rechtlicher Sicht vorwiegend sogenannte Werkverträge nach dem BGB darstellen, sind sie daher grundsätzlich kündbar. Dies hat zur Folge, dass der bisher eingezahlte Betrag im Zeitpunkt der Kündigung zu erstatten ist.

Der (Bestattungs-)Unternehmer, welcher den Vertrag mit dem Kunden abgeschlossen hat, ist nach der überwiegenden Rechtsprechung in einem sol-

chen Fall berechtigt, ca. 15 % als entgangenen Gewinn einzuhalten. Die Kündigung darf aber nicht unwirtschaftlich sein. Eine Unwirtschaftlichkeit nach dem SGB liegt vor, wenn der Verlust den Vermögenswert um mindestens 40 % übersteigt.

Dies ist bei einer Bestattungsvorsorgeversicherung in der Regel dann der Fall, wenn die Versicherungssumme noch nicht voll eingezahlt oder die Prämienzahlung nicht abgeschlossen ist. Gerade bei Kündigungen in den ersten zwei bis drei Jahren nach Versicherungsabschluss treten solche Verluste regelmäßig auf. Hierbei sind die Grundsätze bei vorzeitiger Kündigung von Lebensversicherung herbeizuziehen. Auch in solchen Konstellationen besteht sehr häufig lediglich ein Anspruch auf Zahlung des Rückkaufwertes, soweit ein solcher überhaupt schon entstanden ist. Daher dürfte die Verwertung einer Vielzahl von Bestattungsvorsorgeversicherungen wegen unwirtschaftlicher Verwertungsaussicht unzulässig sein.

Angemessenheit

Für den Fall, dass eine Bestattungsvorsorgeversicherung ver-

wertbar ist, muss diese auch angemessen sein. An dieser Stelle kommt der im öffentlichen Recht bestehende Verhältnismäßigkeitsgrundsatz zum Tragen. Hieran wird, der Erfahrung nach, die Verwertbarkeit der meisten Vorsorgeversicherungen scheitern.

Hierbei ist im Einzelfall unter anderem nach folgenden Kriterien zu entscheiden:

- Gesellschaftlicher Stand des Versicherungsnehmers
- Ortsübliche Verhältnisse bei der Bestattung sowie deren satzungsrechtliche Auflagen
- Berücksichtigung des individuellen Wunsches des Versicherungsnehmers hinsichtlich der Gestaltung der geplanten Gestaltung der Trauerfeier

Wie nach alldem erkennbar sein dürfte, ist ein pauschales Urteil dahingehend schlichtweg falsch, dass Bestattungsvorsorgeversicherungen nicht mehr „vor dem Sozialamt sicher“ sind. Es bedarf vielmehr der rechtlichen Prüfung des jeweiligen Einzelfalls, wofür der Autor gerne zur Verfügung steht.

www.althoffundpartner.de



Classic
Dekor Grau



Deluxe
Dekor Weiß



Deluxe
Dekor Grau



Classic
Dekor Schwarz

hamannit® Grabeinfassungen - Provisorien

- Exklusive Grabeinfassung als Provisorium ab dem ersten Einpflanzen.
- Marmorierte Granit - ähnliche Struktur; dezent.
- Kein Streichen und sonstige Pflege, wie bei Holzrahmen nötig.
- Platz sparende Anlieferung und Lagerung.
- Kein optischer Versatz in der Grabreihe, da individuelle Fertigung in Breite und Länge.
- Einfach zu reinigen, zerlegbar, und zum Mehrfachgebrauch geeignet.
- Daher nicht nur Verkauf, sondern auch Vermietung/Pfandsystem möglich.



**Schneller Aufbau vor Ort
dank spezieller Steckbeschläge**

**Dekor in Schwarz,
Weiß und Grau**



Prädikat einer ausgezeichneten Bonität das CrefoZert

Das Qualitätssiegel der Creditreform e. V. als Aushängeschild des Unternehmens



Michael Bretz
Mitglied der Geschäftsleitung im Verband der Vereine Creditreform e. V.

Im Geschäftsalltag ist es auch für Bestattungsunternehmen häufig schwer, ihre Kreditwürdigkeit in den Vordergrund zu rücken.

Bei schlechter Bonität liegt es nahe, diese zumindest von sich aus nicht aktiv zu kommunizieren, um Kunden und Geschäftspartner nicht von einer Geschäftsbeziehung abzuhalten. Doch welche Möglichkeiten bestehen für Bestattungsunternehmen, die über einen sehr guten Bonitätsindex und eine geringe Ausfallrate verfügen? Wie kön-

nen sie ihre Solidität und Kreditwürdigkeit vertrauenswürdig dokumentieren und kommunizieren?

Größere Unternehmen können dazu etwa ein Creditreform-Unternehmensrating beauftragen. Für die speziellen Anforderungen von Mittelständlern wurde das CrefoZert entwickelt, ein Prüfsiegel, das erst nach einem anspruchsvollen Zertifizierungsprozess vergeben wird. Damit steht auch Bestattungsunternehmen, die Mitglied bei einem der bundesweit 130 Vereinen Cre-

ditreform sind, eine zusätzliche Möglichkeit zur Verfügung, die eigene Bonität gegenüber Kunden, Lieferanten und Banken glaubhaft zu dokumentieren.

Gerade vor dem Hintergrund der zurückliegenden Wirtschaftskrise ist die Risikoscheu aufseiten von Lieferanten und Kapitalgebern angestiegen, was zu einer Verschärfung der Kriterien im Risikomanagement geführt hat. Hier bietet das CrefoZert eine ausgezeichnete Möglichkeit, gezielt Vertrauen aufzubauen und die eigenen Stärken zu präsen-

tieren. Das CrefoZert versteht sich als Auszeichnung für gute finanzielle Solidität und wird erst nach einer qualitativen wie quantitativen Prüfung an die in Frage kommenden Unternehmen verliehen. Danach kann das ausgezeichnete Unternehmen das CrefoZert-Siegel in der Finanzkommunikation nutzen und es etwa auf der Firmenwebseite veröffentlichen. Vor der Verleihung des Prädikates „Creditreform zertifiziert“ steht jedoch der Prüfungsprozess, der drei Schritte auf dem Weg zum Zertifikat vorsieht:

Prüfung des aktuellen Bonitätsindex
Prüfung durch einen Qualifizierungsbogen
Prüfung des aktuellen Jahresabschlusses

Ein Unternehmen, das das Qualitätssiegel anstrebt, benötigt einen Bonitätsindex, der niedriger ist als 250. Das entspricht einer guten bis sehr guten Bonität. Unternehmen, deren Indexwert sich nach der Verleihung über die Grenze hinaus verschlechtert, wird das Siegel wieder entzogen. Nach der Prüfung des Bonitätsindex besucht ein Analyst von Creditreform das Unternehmen und füllt gemeinsam mit dem Geschäftsführer einen Qualifizierungsbogen aus, der alle maßgeblichen Risiken wie Nachfolgeregelungen, massive Außenstände oder Produktlebenszyklen abfragt. Im letzten

Schritt erstellt die Creditreform Rating AG dann anhand der letzten Jahresabschlüsse ein Bilanzrating. Der vorliegende Jahresabschluss samt Gewinn- und Verlustrechnung und Anhang darf nicht älter als zehn Monate sein, um die Aktualität des CrefoZert zu gewährleisten. Liegt das Ergebnis des Bilanzratings im Bereich der Ratingklassen CR1 bis CR8 – bei insgesamt 19 verfügbaren Ratingklassen – und sind die beiden anderen Kriterien ebenso erfüllt, kann das Zertifikat verliehen werden.

Für das positiv geprüfte Unternehmen folgen die formelle Überreichung des CrefoZert und die Veröffentlichung des zertifizierten Unternehmens auf der Creditreform-Homepage. Zur Sicherung des Qualitätsstandards des Zertifikats wird es nur für den Zeitraum von einem Jahr verliehen und es erfolgt ein regelmäßiges Monitoring der gelisteten Unternehmen. Das stellt sicher, dass die Zertifizierungskriterien dauerhaft eingehalten werden.

Bisher wurde das CrefoZert in Deutschland an rund 310 Unternehmen verliehen. Bei bundesweit knapp 3,9 Millionen wirtschaftsaktiven Unternehmen erfüllen über alle Branchen hinweg gerade 48.000 oder 1,2 Prozent der Unternehmen die Voraussetzungen dafür, mit dem CrefoZert ausgezeichnet zu werden. In der mit bundes-

weit knapp 4.100 Unternehmen eine exklusive Differenzierungsübersichtlichen Branche bietet das Zertifikat bonitätsstarken Bestattungsunternehmen, die Mitglied bei Creditreform sind, eine exklusive Differenzierungsmöglichkeit im Rahmen ihrer Finanz- und Bonitätskommunikation.
www.creditreform.de

Die PHOENIXX-Germania Bestattungsfahrzeuge Manfred Heimann e. K. hat im November letzten Jahres das Crefo Bonitätszertifikat (CrefoZert) erhalten.

Manfred Heimann zu den Beweggründen der Zertifizierung



Transparenz und Vertrauen – zwei Eigenschaften, die aufgrund der aktuellen politischen Entwicklung zurzeit fast zu einer Farce verkommen sind. Aus unserer Sicht nicht so bei der Wirtschaftsaus-

kunft „Creditreform“. Die dortige Arbeitsweise kann wohl eher als unbestechlich, unparteiisch und neutral bezeichnet werden. Für uns eine wichtige Grundlage, unsere eigene Firmentätigkeit betreffend, sich dieser Plattform zu bedienen, wenn es um vertrauensbildende Informationen und die Darstellung unserer Bonität geht. Hier können sich Kunden und Lieferanten gleichermaßen wertfrei ein umfangreiches Bild über die wirtschaftliche Situation ihres eventuell zukünftigen Geschäftspartners machen. Daher nutzen wir von Beginn an diese gewissermaßen interessenslose Einrichtung, um unserer Stammkundschaft und auch neuen Bestellern von qualitativ hochwertigen PHOENIXX-Bestattungsfahrzeugen die Möglichkeit der professionellen Wirtschaftsinformation zu bieten. Die Zertifizierung unserer Firma durch die Creditreform bedeutet uns viel und soll auch nach außen die Solidität unserer täglichen Arbeit widerspiegeln.

M. Heimann, Januar 2012
www.phoenixx-germania.de

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

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
e-mail: Ralf.Krings@t-online.de
Telefon 02234 - 922546
0172 - 2892157
Telefax 02234 - 922547

UNABHÄNGIG · INNOVATIV · KREATIV

Nutzen Sie die Gelegenheit, Ihr Produkt in einem modernen Kommunikations- und Werbemedium vorzustellen, gerne auch als redaktionelle Anzeige! **Anzeigen immer 4-farbig ab € 90,00.**
www.verlag-bestattungswelt.de Tel. 0177 2 47 70 84 Fax 02202 92 95 31

BESTATTUNGS WELT

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

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

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

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. 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!

Qualitätszertifizierter Bestattungsdienstleister
EUROCERT
DIN EN ISO 9001:2008

seit 1910

Die erste Adresse

für Ihre digitale Kirchenorgel

Ob Sie eine hochwertige Kirchenorgel, eine Übungsorgel oder eine Friedhofsorgel suchen - in unserer großen Ausstellung werden Sie Ihr Wunschinstrument entdecken.

Wir beraten Sie gerne.

-G.Kisselbach
Deutschlands großes Kirchenorgelhaus

Stammhaus Kassel: Lindenallee 9-11 • 34225 Baunatal
Filiale Süd: Aindlinger Straße 9 1/2 • 86167 Augsburg
Telefon 0561 94885-0 • Fax 0561 94885-20
info@kisselbach.de • www.kisselbach.de

Fordern Sie unseren Katalog an!

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

Kapt. Fritz Ziegfeld

Ms. Ekke Nekkepen, 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

Bestatter sucht Bestattungswagen

E-Klasse ab Bj. 2002
Vito ab Bj. 2003

Tel. 02685-636 Fax 02685-987542



Ford FT 330 K TDE (FDAY)
Diesel, 92 kW, Automatik,
EZ: 01/2004, ca. 84.500 km
Umweltplakette: 4 (grün),
elektr. Hebebühne (4 Särge),
Scheckheft gepflegt, schwarz.
VHB: 8.500,00 € Netto

Tel.: 0611 66221

Bestattungsunternehmen

mit vier Filialen zu verkaufen – gegen Gebot.
Plz.-Bereich: 92... Chiffre BW 12-01-01

Für vorgemerkte Käufer suchen wir
Bestattungsunternehmen in den Regionen:

Mecklenburg-Vorpommern
Schleswig-Holstein
Köln-Bonn-Düsseldorf



Fachmakler für Bestattungsunternehmen seit 1985
Unternehmensvermittlung – Immobilien
Günter WOLF

56305 Puderbach – Mittelstraße 13
Tel. 02684-979178 Fax 979179
info@immo-wolf.de

Kleine Anzeigen – große Wirkung
Kleiner Preis – große Leistung

Chiffre-Anzeigen bitte an die Redaktionsanschrift
Verlag BestattungsWelt Ltd., Heinrich-Klerx-Str. 12, 51469 Bergisch Gladbach
oder an info@verlag-bestattungswelt.de

www.verlag-bestattungswelt.de

Welsch – wirklich individuell gebaut!



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

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



Technik für den guten Ton...

...mit den mobilen TXA-Verstärkersystemen von MONACOR®

- Kompakte Beschallungsanlagen inklusive Akku
- Integrierte Funkempfänger für beste Sprach- und Gesangsübertragung
- Für den Innen- und Außenbereich
- Trolley- und Rucksacksysteme



MONACOR®
www.monacor.com

SEEBESTATTUNG AB BÜSUM/NORDSEE

Die letzte Ruhe auf See



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

High-Tech-Material aus der Weltraumforschung

Ab sofort auch als Meterware erhältlich

Ideal für Problemfälle, wie z.B.
Wasserleichen, Brandleichen, u.s.w.

Die kostengünstige Alternative
zum Zinksarg
für fast alle Auslandsüberführungen!

0700 - FOLIENSARG
(0700 - 3 65 43 67 27)
Fax 06921 - 13 12 38
www.foliensarg.de

Vertrieb: Foliensarg | Bioseal
Bestattungsbedarf und Folien
Bergheimer Straße 114
D-69115 Heidelberg

FOLIENSARG BIOSEAL

Einige Vorteile unserer Metallfolie in Kürze:

- ▶ Einfache und schnelle Handhabung
- ▶ An jedem Ort anzuwenden
- ▶ Leicht zu öffnen und wieder zu verschließen
- ▶ Wenig Lagerkapazität und extrem leicht
- ▶ nicht zerreißbar, 100% dicht
- ▶ verbrennbar

Auf Wunsch
senden wir
Infomaterial

Termine

FACHMESSEN

FORUM

Bestattung · Trends · Ambiente

!!! neuer Termin !!!

14. April 2012

Landschaftspark Duisburg

www.forum-bestattung.de

LEBEN UND TOD

LEBEN UND TOD ist eine Mischung aus Fachkongress, offenen Vorträgen und Messe rund um die Themen Begleitung, Sterben, Tod und Trauer.

10. bis 11. Mai 2012

Messe Bremen

Halle 4

Geschäftsbereich Messe / "Leben und Tod"

Findorffstraße 101

28215 Bremen

T 0421.3505. 379

F 0421.3505. 566

www.lebenundtod-bremen.de

HAUSMESSEN

Hausmesse Schmidt-Hendker GmbH

Laudieker Weg 19

49219 Glandorf

16.06.2012 – 17.06.2012

Bundesjuniorentreffen der Bestatter 2012

Europapark in Rust

14.06.2012 – 17.06.2012

INTERNATIONALE MESSEN

TANEXPO BOLOGNA 2012

The leading exhibition for funeral and cemetery art

23. bis 25. März

Bologna/Italien

INTERNATIONALE MESSEN

SALON DE LA MORT – PARIS 2012

12. bis 14. April 2012

CARROUSSEL DU LOUVRE

Organisation: Senior Entreprise

62 Rue de Miromesnil 75008 Paris

Tel: 33 1 53 75 00 17

Fax: 33 1 45 63 08 15

Contact : Alban de La Fontaine

DIE BESTATTERAKADEMIE

Die Bestatter-Akademie ist ein innovatives und vor allem flexibles Weiterbildungszentrum im deutschsprachigen Raum speziell für die Bestattungsbranche.

Wir verfügen über langjährige Erfahrungen in den Bereichen Bildung und Beratung und haben uns mit der Zeit weitreichende Kenntnisse der Branche angeeignet.

Unsere erstklassigen Referenten und Trainer sind erfahren, zertifiziert und auf unterschiedlichen Kompetenzfeldern zu Hause.

Diese Kenntnisse sind je nach Anlass kombinierbar, so können wir Sie bei Ihren Herausforderungen umfassend unterstützen. Wir handeln nach dem Motto "Erfolg lernen", weil Erfolg weitgehend planbar, erlernbar und messbar ist.

Seminare im März 2012

01.03.2012 in Potsdam

Und täglich grüßt das Murmeltier

02.03.2012 in Frankfurt a.M.

Kolumbarien und Rechtsberatung

03.03.2012 in Bielefeld

Und täglich grüßt das Murmeltier

06.03.2012 in Stuttgart

Und täglich grüßt das Murmeltier

08.03.2012 in Leipzig

Und täglich grüßt das Murmeltier

12.03.2012 in Köln

Veranstaltungen in Bestattungsunternehmen

13.03.2012 in Köln

Verkaufpsychologie für Bestatter

14.03.2012 in Köln

Schreinerei und Bestattung

15.03.2012 in Köln

Mehr Aufträge – mehr Umsatz pro Auftrag

19.03.2012 in Leipzig

Des Bestatters neue Räume!

22.03.2012 in Hamburg

Wenn der Preis das Trauergespräch bestimmt

23.03.2012 in Hannover

Des Bestatters neue Räume!

23.03.2012 in Göttingen

Wenn die Kunden den Mitbewerber bevorzugen

24.03.2012 in Köln

Individuelle Trauerreden

27.03.2012 in Frankfurt a.M.

Individuelle Trauerreden

29.03.2012 in Dresden

Individuelle Trauerreden

29.03.2012 in Nürnberg

Ein wichtiges Erfolgskriterium

Weitere Informationen erhalten Sie unter

www.bestatter-akademie.de.

BESTATTERTAG

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

1. Kundenakquise für Bestattungsunternehmen
2. Zukunft der Bestattungsbranche
3. Mehr Umsatz pro Bestattung
4. Lösung von Generationsproblemen
5. Raumgestaltung für Bestattungsunternehmen
6. Friedhofsentwicklung
7. Unternehmensorganisation, Bestattersoftware
8. Mehr Umsatz durch größeres Leistungsspektrum
9. Förderung der Bestattungskultur
10. Was darf/muss Bestatterwerbung kosten?
11. Private Kolumbarien in Bestattungsunternehmen
12. Ausbildung und Weiterbildung für Bestatter

29.02.2012 in Rendsburg

14.03.2012 in Hildesheim

21.03.2012 in Ellwangen/Süddeutschland

18.04.2012 in Saarbrücken

25.04.2012 in Dresden

Anmeldung unter www.bestattertag.de.

Hier halten Sie auch weitere Informationen zu den einzelnen Veranstaltungsorten.



... eine Spur zurücklassen

Die Feuerbestattungen

Ich würde gerne ...



... bleiben als Porzellan

... in der Natur bleiben

... jemandem am Herzen liegen

... in einem Feuerwerk verschwinden

... mich im Meer auflösen

... anonym enden

... zu Hause sein

... ins Nichts verschwinden

... möglichst umweltfreundlich enden

... in meinem Garten ruhen

www.die-feuerbestattungen.de www.fbbrandenburg.de www.fbcelle.de
www.fbcuxhaven.de www.fbdieselstadt.de www.fbemden.de www.fbhennigsdorf.de
www.fbhildesheim.de www.fbluxemburg.de www.fbminden.de www.fbronneburg.de
www.fbstade.de www.fbweserbergland.de www.fbwilhelmshaven.de

Wir legen Wert auf Qualität. Ausgezeichnet mit dem:





Manchmal ist das Leben eben doch ein Wunschkonzert ...

Träumen Sie von einer professionellen Software speziell für Bestatter, die einfach zu bedienen, immer auf dem aktuellsten Stand und außerdem durch individuelle Funktionen nach Ihren Wünschen erweiterbar ist? Voilá, herzlich willkommen bei PowerOrdo!

Lassen Sie sich gerne unter 0451 61966-0 unverbindlich beraten.

