

BESTATTUNGSWELT

ANZEIGENBLATT FÜR DEN BESTATTUNGSMARKT

AUSGABE 02.2011

BESTATTER

Der erste Eindruck zählt!



„Diejenigen, die sich weise auf das beschränkt haben,
was ihnen möglich schien,
sind niemals einen Schritt vorangekommen.“

Michail Bakunin, 1814 – 1876, russischer Denker

„Die Bestattungswagenlimousine“

Design und technische Entwicklung by **KARMANN**

Produktion und Herstellung by **Kuhlmann Cars**

Kuhlmann Cars[®]

Tel.: (+49) 0 28 677 97 57-0 • www.kuhlmann-cars.de



BW INHALT

Beiträge

- 4 Editorial/Impressum
- 6 **Starke Liquidität macht stark**
Ein Interview mit Hans-Joachim Frenz
- 8 **Der erste Eindruck zählt!**
von Erasmus A. Baumeister
- 10 **Vom Sarglager zum Ausstellungsraum**
von Karsten Schröder
- 12 **Mit angebrachten Mitteln werben**
Werbemittel in der Bestattungsbranche
- 14 **"Wer soll das bezahlen ... ?"**
Probleme bei der Abrechnung von Bestattungen
- 16 **In der Trauer etwas zum Festhalten**
von Wolf Meth
- 18 **Würdevolle Urnenbestattung im
alten Kulturraum Marburger Land**
Der Wunsch nach einem individuellen
Begräbnis prägt das moderne Leben
- 21 **Recherche im Internet bei Bestattungen**
Das Internetportal Bestatter-Preisvergleich.de
hilft Bestattungsunternehmen
- 25 **Die Seebestattung ist immer noch ein Mysterium**
Das Fachbuch von Michael Paul Pludra
- 26 **Die Forum-Tour startet wieder**
Ein Messebericht
- 29 **Termine**
- 34 **Gegen Trauer helfen keine Pillen**

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 **Phoenixx-Germania** www.phoenixx-germania.de
- 13 **Daxecker Sargerzeugung** www.daxecker.at
- 15 **Linn Sprachverstärker** www.linn-sprachverstärker.de
- 17 **Reederei Elbeplan GmbH** www.seebestattung-nordsee.com
- 18 **Udo Conen**[®] www.bestatter-bekleidung.de
- 20 **Hamannit**[®] **Josef Hamann** www.hamannit.com
- 22 **Requies Aeterna GmbH** www.requies-aeterna.de
- 23 **Binz GmbH & Co KG** www.binz.com
- 24 **MEC – Innovative Conceptionen in EDV** www.mec-software.de
- 25 **Bestattungsfuhrwesen René Hentschel**
www.bestattungsfuhrwesen.eu
- 27 **Messe Dresden** www.pieta-messe.de
- 28 **Ruheforst Verwaltung** www.ruheforst.de
- 30 **Tischlerei Rotterdam** www.tischlerei-rotterdam.de
- 30 **Seebestattungs-Reederei Albrecht**
www.seebestattungen-nordsee.de
- 30 **Ralf Krings Licht & Leuchter** www.licht-leuchter.de
- 31 **Ahorn AG** www.ahorn-ag.de
- 31 **Reederei Narg** www.reederei-narg.de
- 31 **Bestattungswagen Hentschke** www.bestattungswagen.de
- 32 **Reutlinger Friedhofstag** www.reutlinger-friedhofstag.de
- 32 **Kurt Eschke KG** www.bestattungsfuhrwesen.de
- 32 **Global Body Transfer** www.g-b-t.com
- 33 **Karosseriebau Kurt Welsch** www.welsch-online.de
- 33 **Sylter Seebestattungsreederei**
www.sylterseebestattungsreederei.de
- 34 **Reederei H.G. Rahder GmbH** www.seebestattung-buesum.de
- 35 **Die Feuerbestattungen** www.die-feuerbestattungen.de
- 36 **Rapid Data GmbH** www.rapid-data.de

Beilagen

- BL **Adelta.Finanz AG** www.adeltafinanz.com
- BL **Devota Kleewein** www.devota.at
- BL **Willibald Völsing KG** voelsing.ebootis.de

• Online-Katalog • Bestell-Shop • Premium-Angebote •

Udo Conen[®] 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!



„Asche auf meine Haupt“, am besten im Büßergewand, das wusste schon König Heinrich IV. bei seinem Gang von Speyer nach Canossa, um bei Papst Gregor VII. Abbitte zu leisten, ist ein probates Mittel und ein wichtiges Symbol.

Mit derselben Intention wird auch heute noch jedem Büßer am Aschermittwoch das Aschekreuz auf die Stirn gemalt, und wer einmal den Kölner oder Düsseldorfer Karneval mitgemacht hat, weiß, davon gibt es reichlich nach den tollen Tagen.

Die Asche eines Verstorbenen jedoch mit nach Hause nehmen, mhhh ... das ist so eine Sache, mit der sich die deutschen Behörden schwertun. Sicherlich nicht zu Unrecht, denn damit sollte kein Schindluder getrieben werden, und ob die Asche auf

dem Kaminsims wirklich sein muss, ist schon fast keine Geschmackssache mehr.

Dennoch gibt es eben diese Grauzone.

Stellt man aus der Asche etwas Schönes, Bleibendes her, kann es bei einer Trauerbewältigung helfen und mitwirken, ein Andenken zu bewahren. Daher gehen ja Anbieter solcher, nennen wir es mal „persönliche Devotionalien“ häufig auch verschlungene Wege, um sich die Produktion überhaupt leisten zu können. Exporte und Überführungen der Asche in andere Länder sind da der normale Weg.

Jeder weiß, es gibt diese Lücken, und die Nachfrage zeigt, dass sie mittlerweile auch sehr häufig genutzt werden. Das heißt, der Bedarf und der Wunsch nach diesen Gedenkprodukten ist vorhanden. Dann ist es doch vielleicht langsam sinnvoll, einen Weg, eine Zwischenlösung zu finden. Vielleicht hilft in diesem Sinne hier ja das Gutachten von Dr. Dr. M. Spranger, der bescheinigt, dass die Fünf-Grann-Menge bei einer Ascheentnahme nicht sittenwidrig und dazu auch noch NRW-gesetzeskonform ist. Ich denke, das ist doch ein Kompromiss, der Anbietern und Auftraggebern ein Stück weiterhilft, sich aus der Grauzone herauszubewegen, und dass diese Produkte auch den Nimbus des Semilegalen verlieren. Ein Schritt in die richtige Richtung, vielleicht mit Modellcharakter auch für weitere Bundesländer.

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

Projektleitung und Redaktion:
Tom Bette

Erscheinungsweise:
zweimonatlich

Nächster Anzeigen-/Redaktionsschluss:
23. Mai 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

ERASMUS A. BAUMEISTER



DER ERSTE EINDRUCK ZÄHLT.

DAS SCHAUFENSTER IST WICHTIGER ALS EIN GEBÜGELTES HEMD.

SCHAUFENSTERKONZEPTE MIT MAXIMALEFFIZIENZ.

KOSTENLOSES ANGEBOT ANFORDERN.

ALLES EXKLUSIV.

... BEVOR ES IHR WETTBEWERBER MACHT.

Starke Liquidität macht stark

Die Bestattungswelt im Interview mit Hans-Joachim Frenz, Direktor Gesamtvertriebes ADELTA.FINANZ AG

Der Bestatter ist mittlerweile kein Einzelkämpfer mehr. Sein Aufgabenfeld und auch seine Kompetenz haben sich im Laufe der Jahre erweitert. Damit der Bestatter/Psychologe/Manager/Geschäftsführer/Ausbilder etc. in einer Person nicht alle Bereiche alleine abdecken muss, gibt es Anbieter auf dem Markt, die in speziellen Gebieten ihre Hilfe anbieten. Im Fuhr- und Überführungswesen mittlerweile recht normal, tun sich viele Bestatter im Finanzbereich mit Dienstleistern noch schwer.

Die ADELTA.FINANZ AG bietet ein speziell auf Bestatter abgestimmtes Dienstleistungspaket zur Bestattungsfinanz an. Wir sprachen mit Hans-Joachim Frenz

Herr Frenz, zunächst einmal ganz allgemein: Wie entwickelt sich Ihr Dienstleistungspaket „BestattungsFinanz“ im Markt?

Auf den Punkt gebracht sind wir sehr zufrieden. Unsere Akzeptanz ist gut und die Nachfrage wächst. Das hat natürlich verschiedene Ursachen. Zum einen wird der Aufwand für die Überwachung der Geldeingänge aus Rechnungen immer größer und vor allem komplizierter. Gewollte oder auch ungewollte Zahlungsstörungen fressen einfach viel Zeit, Nerven und Ertrag ...



Warum?

Weil sich die Zahlungsmoral verschlechtert. Es wächst nicht nur die Zahlungsunfähigkeit, sondern auch die Uneindeutigkeit in der Rechnungsabwicklung. Ich will zwei Risiken nennen: Durch die demografische Alterspyramide entstehen immer mehr Betreuungsverhältnisse. Sie lösen zunehmend häufiger Störungen in der Rechnungsabwicklung aus. Ein zweites Risiko, welches immer häufiger vorkommt, besteht im Umfeld der Sozialbestattungen, insbeson-

Hans-Joachim Frenz ist Direktor des Gesamtvertriebes der ADELTA.FINANZ AG. Er hat als Betriebswirt das Unternehmen mit aufgebaut und das Produktprofil des Dienstleistungspakets „BestattungsFinanz“ entscheidend geprägt. Er kennt die Branche seit Langem und die Branche kennt mittlerweile auch ihn.

dere dann, wenn Hinterbliebene nicht oder erst spät eine Sozialbestattung in Anspruch nehmen wollen. Kurzum, das Bestattungsunternehmen investiert kostbare Zeit und Nerven in solche „Ausreißer“. Wir haben natürlich keine Patentlösungen, aber wir können durch unser gesammeltes Marktwissen damit wirksamer umgehen.

Aber das kann ja nicht der alleinige Grund sein?

Nein. Es spricht sich eben auch herum, dass sich unsere gesamte Dienstleistung betriebswirtschaftlich rechnet. Selbstverständlich ermitteln wir dies für jedes Unternehmen individuell. Bestattungsunternehmen, die Power Ordo einsetzen, können solche Berechnungen im Programmsystem selbst initiieren.

Was meinen Sie mit „gesamte Dienstleistung“?

Zunächst bietet unser Paket BestattungsFinanz bei konsequenter, das muss ich wiederholen, bei konsequenter Anwendung spürbare Vorteile. Hierzu gehört die ständige Liquidität durch den Verkauf der Forderungen an uns. Der Wegfall von Zahlungsstörungen geht damit einher, dass für das Bestattungsunternehmen Rechtsverfolgungen und hiermit verbundene Kosten entfallen. Das Bestattungsunternehmen erspart sich somit Ausfälle und Ärger. Es leistet sich einen „Nervenluxus“. Des Weiteren, und das wird aus eben genannten Gründen immer wichtiger, kann der Bestatter/die Bestatterin bereits im Beratungsgespräch Ratenzahlungsangebote von bis zu 24 Monaten offerieren, soweit eine positive Bonität des Hinterbliebenen in unserem System angezeigt wird. Diese Offerte lindert nicht den Verlust eines lieben Menschen, allerdings in manchen Fällen die damit einhergehenden wirtschaftlichen Schmerzen.

Ich möchte noch ein wesentliches Argument anschließen. Das Dienstleistungspaket BestattungsFinanz der ADELTA.FINANZ AG ist schlank und eindeutig ...

Wie gehen Sie da vor?

In der Regel bedeutet dies, im Nachhinein einen an den Möglichkeiten der Hinter-

bliebenen orientierten Abschluss über Ratenzahlungen festzuschreiben. Dies gelingt in vielen Fällen. Dennoch: Erst wenn der 60. Tag nach Rechnungsdatum keinen Geldeingang ausweist, übergeben wir diese Zahlungsstörung unserer Rechtsabteilung. Solche Fälle sind leider in der heutigen Situation nicht mehr auszuschließen. Hier von bekommt das Bestattungsunternehmen nichts mit.

Gibt es in Ihrem Unternehmen so etwas wie verbindliche Anstandsregeln? Immerhin gehen Sie ja mit den Kunden der Bestatter um.

Eindeutig ja; diese Regeln sind Bestandteil unserer Unternehmensphilosophie und Fundament unseres internen Qualitätsmanagements. Sie lassen sich in fünf Regeln formulieren. Regel 1: Wir beraten qualifiziert, unentgeltlich und neutral gegenüber unseren Wettbewerbern im Bestattungsunternehmen nach gemeinsamer Terminabsprache. Regel 2: Unsere Referenzkunden stehen gerne als Ansprechpartner ihren Kolleginnen und Kollegen zur Verfügung, die letzte Bedenken von „Insidern“ ausgeräumt wissen möchten. Regel 3: Wir verstehen uns als Teil eines starken Netzwerkes. Hierzu gehören gegenwärtig die Firmen Erasmus Baumeister, Rapid Data (Power Ordo), MEC, Ruheforst und Sabine Coners. Schließlich sind wir Mitglied im VDB und VDZB. Regel 4: Jeder Vertragspartner kann

uns und unsere Leistungsqualität über sechs Monate testen! Regel 5: Wir bieten unseren Kunden, die wir als unsere Partner erleben, aktuelle Brancheninformationen auf unserer Bonitätsplattform.

Haben Sie dafür ein Beispiel?

Natürlich. Gegenwärtig laufen einige Bestattungsunternehmen in die sogenannte Netto-Brutto-Fälle. Sie weisen im Auftragsformular ihre Leistungen ohne gesetzliche Mehrwertsteuer aus, weisen natürlich „irgendwo“ darauf hin. Erhält dann ein Hinterbliebener schließlich seine „Brutto-rechnung“ um 19 % vergrößert, erhebt er in nicht wenigen Fällen (rechtsanwaltlichen) Widerspruch. Solche hausgemachten Erschwernisse lassen sich doch verhindern.

Ich frage es bewusst positiv: Ihre Kunden sind in erster Linie Partner?

Frenz: Sie haben gut zugehört. Wir verstehen uns als eine Gemeinschaft. Wir wollen gemeinsam gewinnen! Vor diesem Hintergrund werden wir unser Dienstleistungsprofil im offenen Dialog mit unseren Partnern weiter ausbauen und verfeinern. Modern formuliert: Da haben wir einiges in der Pipeline.

Herr Frenz, danke für das Interview.

www.adeltafinanz.com



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



Der erste Eindruck zählt

von Erasmus A. Baumeister

Der erste Eindruck, oft nur Bruchteile von Sekunden, erzeugt im Gehirn ein Bild, bestehend aus dem Gesehenen, aus Erfahrungen, aus Gefühlen, aus Erwartungen und auch Wünschen. Innerhalb eines kurzen Momentes ist es dem Menschen klar, ob er etwas oder jemandem vertraut, es mag oder auch nicht. Dieses Image ist später nur sehr schwierig oder gar nicht zu verändern. Gerade deshalb ist auch für Bestattungsunternehmen der erste Eindruck auf potenzielle Kunden entscheidend.

Ich bin auf dem Weg in eine sehr bekannte deutsche Stadt mit ca. 120 000 Einwohnern. Um 9.00 Uhr habe ich einen Termin mit einem sehr netten Bestatterpaar, das ich vor zwei Monaten auf einem Bestattertag kennengelernt habe. Das Unternehmen wird von den beiden seit 18 Jahren in der 5. Generation geführt, ein ganz branchentypisches Deutsches Familienunternehmen. Südwall 1 lautet die Adresse, ich soll gegenüber an der Kirche parken, da ist immer Platz, wird mir telefonisch beigebracht. Die Navi sagt pünktlich und nüchtern „Sie haben Ihr Ziel erreicht“. Ich sehe die Kirche, den wirklich freien Parkplatz, aber kein

Bestattungsunternehmen. Mein erfahrenes Bestatterauge lässt mich dann doch ein großes braunes Haus entdecken, das mit über zwei Meter großen braunen Buchstaben auf dunkelbraunem Grund das gesuchte Bestattungsunternehmen ankündigt. Die Schrifttype der Beschilderung erinnert mich an verknotete Luftballons (Hund, Schwert, Herz), die mein 3-jähriger Sohn immer überall geschenkt bekommt. Gibt es überhaupt braune Luftballons? Ich überquere die Straße, die eindeutig dem Verlauf der mittelalterlichen Befestigungsanlagen folgt. Vor mir das braune Haus mit einer undurchsichtigen zentralen Eingangstür, die rechts und links von zwei gleich großen Schaufenstern, die mich wie mit toten Augen anlotzen, eingerahmt wird. Die Schaufenster bestehen durch mehrere Quadratmeter Gardinenkunst, selbstverständlich ohne jede Beleuchtung. Nach drei Stufen stehe ich vor der sicher verschlossenen Tür mit dem quadratischen Standardgriff auf breitem Aluminiumbügel. Mein Klingeln löst einen erschreckend lauten Gong aus, es passiert aber nichts. Plötzlich ein Kratzen aus der Sprechanlage, ich beuge mich zum Lautsprecher in Hüfthöhe runter, sage „Hallo“ und stelle mich vor. Der Lärm der Straße lässt mich nicht wissen, ob

mich da jemand gehört hat oder ob da überhaupt jemand dran war. Aber doch, jetzt höre ich etwas, verstehe aber nichts, auf Nachfrage interpretiere ich das Gerausche als „Mein Mann kommt sofort“. Inzwischen merke ich, dass der angekündigte Ehepartner schon länger hinter mir steht, ich war halt zu weit unten auf Sprecherebene. Wir begrüßen uns. Ich werde gefragt, ob ich es gut gefunden habe, und sage wie immer: „Ja, ja, der Navi weiß Bescheid.“ Ich werde herzlich empfangen, es wird ein sehr produktiver Arbeitstermin mit wirklich netten Menschen. Aber warum stimmt die Außenwirkung nicht im Allergeringsten mit dem überein, was mich im Inneren erwartet? Wenn ich Bewohner dieser Stadt wäre, dann wüsste ich genau, dass ich zu diesem Bestatter, an dem ich täglich vorbeifahre, niemals gehen würde. Das Unternehmen sieht nach Tod, Trauer, Sterben, Totengräber und Sargtischler aus und nicht nach den sympathischen und vor allem kompetenten Menschen, die sich dahinter verbergen. Ein Bestattungsunternehmen muss Hilfe, Wärme, Offenheit und Transparenz ausstrahlen. Das zeitgemäße Bestattungsunternehmen wendet sich an lebende Menschen, der Bestatter wird von Lebenden beauftragt und bezahlt, er verkauft

nicht den Tod, deshalb darf es auch bei ihm nicht so aussehen. Der Bürger dieser mittelgroßen Stadt kommt sehr häufig an diesem Unternehmen in allerbesten Lage vorbei. Nur wenn ihn seit 30 Jahren das gleiche Gardinenmuseum an der roten Ampel erschreckt und er nun doch mal einen Trauerfall in der Familie hat, dann kommt dieses Unternehmen bestimmt nicht infrage. Der potenzielle Kunde ist mit diesem Gruselimage aufgewachsen, das kein Vertrauen, keine Kompetenz, keine Entwicklung und besonders kein Leben ausstrahlt. Im Trauerfall benötigt er genau das Gegenteil. Seine Wahl trifft nicht dieses Unternehmen.

Mit wechselnden Schaufensterausstellungen wird die Zielgruppe des Bestatters informiert, aufgeklärt und auch unterhalten. Eine Beleuchtung, die auch bei Tageslicht zu erkennen ist, schafft Vertrauen, das Unternehmen lebt. Die Bestatterfassade braucht eine gewisse Transparenz, man darf arbeitende Menschen sehen, es spricht nichts gegen die Mitarbeiterin am Computer oder am Telefon, die durch die glasklare Tür zu sehen ist. Natürlich finden die Beratungen im völlig sichtgeschützten Bereich statt. Auf gut gemachten Plakatserien, die natürlich auch regelmäßig wechseln, sieht man Menschen, die Menschen des Unternehmens, die

Räumlichkeiten und das Leistungsspektrum. Mit Wechselausstellungen kann der Bestatter die Bestattungskultur fördern und den Umsatz pro Sterbefall steigern. Das Schaufenster, die Fassade, also die erste Kundenansprache, ist die Visitenkarte des Unternehmens. Es gibt kein effizienteres Marketinginstrument als ein Schaufenstergesamtkonzept. Außerdem ist es die preiswerteste Werbemaßnahme von allen.

Der erste Eindruck zählt. Gibt es etwa ein Restaurant, eine Metzgerei oder einen Frisör, in den man nicht hineinschauen kann? Gibt es irgend einen Einzelhandel, der nicht regelmäßig die Schaufensterausstellungen wechselt? Damit ist nicht gemeint, dass jahreszeitlich passender Dekortrödel im Fenster geparkt wird. Ostergras, Sonnenblumen, Herbstlaub und Kunstschnee haben nichts mit dem Geschäftsinhalt des Bestatters zu tun. In den Fenstern zeigen wir Leben, Werk, Tod und Bestattung berühmter Persönlichkeiten. Wir zeigen historische Bestattungskulturen. Wir zeigen aktuelle Themen wie Bestattungsvorsorge und neue Bestattungsformen. Wir zeigen unbekannte Bestattungsgefäße. Wir fördern die Bestattungskultur. Wir zeigen, wofür eine würdige Bestattung überhaupt wichtig ist. Wir zeigen Riten und Bräuche, die auf die

Bestattung in 2011 umsetzbar sind. Wir wecken Begehrlichkeiten und den Wunsch zum Gespräch ohne Sterbefall. Nutzen Sie die Erfahrung eines Unternehmens, das sich seit 15 Jahren damit beschäftigt.

Gibt es eigentlich noch irgendeine Branche mit Ladenlokalen, bei der man klingeln muss? Ja, gibt es, genau zwei Stück. Erstens der Luxusjuwelier, nur der hat mir sein gesamtes Angebot schon in den gepanzerten Schaufenstern gezeigt, und hierbei handelt es sich um einen Lustkauf, im Gegensatz zu den Bestatterleistungen. Und zweitens gibt es auch noch eine andere Branche.

Kundenakquise über das Schaufenster ist der schnellste Weg. Keine andere Veränderung bringt eine so spontane Resonanz. Es gibt nur so viele Schaufenster, über alle Branchen verteilt, weil es das beste Kundenakquiseinstrument ist. Das Schaufenster lebt für Ihr Unternehmen. Ich besuche Sie gerne und zeige Ihnen die Möglichkeiten.

Erasmus A. Baumeister
www.erasmus1248.de



Vom Sarglager zum Ausstellungsraum

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

Haben Sie sie gelesen? Die letzte Ausgabe der Bestattungskultur? Großartig. Ein herrliches Werk. Dieses Heft legen Sie sich bitte unter Ihr Kopfkissen, zumindest aber unter die Bibel in Ihrem Nachtschränkchen. Hier wurden Anregungen, Beispiele und Erfahrungsberichte für Sie zusammengetragen, die Lust auf Veränderung machen. Sobald es im Sommer wieder etwas ruhiger wird, ziehen Sie Ihre Baustiefel an!

Für heute geht es mir um praktische Anleitungen zur Optimierung Ihres Ausstellungsraumes. Ich habe eine Vision. Ich sehe Sie nach der Lektüre dieses Artikels aufspringen, in Ihren Ausstellungsraum gehen und sich folgende Frage stellen: Wie packen wir es an? Wie gelingt es uns, die Anzahl unserer Särge auf das Notwendigste zu reduzieren, Luft zu schaffen, um somit einen Raum zu gestalten, der die vom Kunden gewünschte Distanz für das Beratungsgespräch ermöglicht und andererseits eine verdichtete Präsentation in gestaffelter Anordnung ermöglicht?

Und Sie fragen sich schon auf dem Weg dorthin: Was sieht denn mein Kunde auf diesem Weg in die Ausstellung? Was bekommt denn mein Kunde beim Betreten des Raumes als Erstes zu Gesicht? Wie sieht es denn bei mir aus, mit der inszenierten Reihung, einer punktuellen Beleuchtung und dem Geruch nach Kaffee und Gebäck?

Der Weg von einer funktionalen Lagerhalle zu einem guten, und das muss heutzutage heißen einem verkaufsfördernd gestalteten



Bestattungsdienst Leicher in Trostberg



Bestattungshaus Thomas Konieczny in Hoyerswerda

Ausstellungsraum ist nach meiner Erfahrung in drei Schritten vollbracht.

Schritt 1 Die Gruppierung

Der erste Schritt besteht darin, die Särge, Urnen und das Zubehör in den greifbaren Blickpunkt des Betrachters zu erheben und, gemäß Ihrer potenziellen Käuferschicht, in eine verkaufpsychologisch gewichteten

Reihe zu platzieren. Diese Särge und Urnensäulen werden im richtigen Winkel zum Betrachter in den Raum gedreht und bieten, jeder für sich, Platz für ein Gespräch in der Beratungsgruppe. Die gern genutzten, mit Teppich überzogenen Podeste wirken schwerfällig, dunkel und beengend. Raus damit! Jeder Sarg steht auf einem fast unsichtbaren Katafalk. Keine Ziegelsteine, kei-

ne Kanthölzer, sondern ein leichtes Gestell, eventuell noch in der Hausfarbe lackiert. Das Kopfteil höher als das Fußteil, Neigung 7°, alle gleich. Die passende Urne zum Sarg, ob mit Lebensfluss oder Diamanten bestickt oder nur aus demselben Holz gefertigt, präsentiert sich in exakt einem Meter Höhe am Fußende des Sarges. Für Ihre Kunden existieren keine „Verbrenner“. Würdig und Wertig sollte alles sein. Die zu dieser Modellgruppe passenden Wäschegarnituren werden unmittelbar auf Wandtafeln fixiert und sind in voller Größe zu betrachten.



GBI Großhamburger Bestattungsinstitut rV, Stammsitz in Hamburg-Ohlsdorf

Schritt 2 Die Beleuchtung

Zum zweiten Schritt zähle ich die Gestaltung der umgebenden Flächen und die punktuelle Beleuchtung. Homogene Flächen und helle Farben für den Hintergrund sollten die Basis Ihrer Präsentation bilden. Haben Sie Mut zur Leere. Weniger ist hier nicht leer. Hauptdarsteller sind Sarg und Urne. Ihrem Kunden wird dieser unverstellte Blick guttun. Um die Oberflächen der ausgestellten Ware angemessen wirken zu lassen, ergänzen Sie Ihre bestehende Beleuchtung mit wenigen, aber gezielt eingesetzten, in der Helligkeit regulierbaren Einzelspots. Holzmaserung, Beschläge und die vielen kleinen Kunstobjekte erhalten dadurch Tiefe und eine feierliche Aufwertung.



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

Schritt 3 Die Verknüpfung

Im letzten Schritt gilt es, Ihren Ausstellungsraum sowohl zu den anderen Räumen Ihres Unternehmens als auch zu den öffentlichen Räumen der Gemeinde in Verbindung zu bringen. Mit großformatigen Fotografien von den Aufbahrungen in Ihren Abschiedsräumen oder den Kapellen Ihrer Gemeinde, beispielhaft dekoriert mit den Möglichkeiten Ihres Floristen, verknüpfen Sie diese Räume und führen Sie ins Thema. Vorsorgeplakate sind in einem Ausstellungsraum mittlerweile denkbar.

Das „beste Stück“ Ihres Ausstellungsraumes lässt sich thematisch mit Ihrer Wechselausstellung im Schaufenster verbinden. Ihr Firmenlogo, dezent in Graustufe gehalten, erscheint auf den Wänden, den Urnensäulen und Preisaufstellern und gibt zu erkennen, wer den Kunden hier fachmännisch begleitet.

Sind Sie diese drei Schritte konsequent gegangen, dann werden Sie von Ihren Kunden und Ihren Beratern im Hause schnell ein positives Feedback erhalten. Mit einer höherwertigen Inszenierung von Einzelprodukten, integriert in ein stimmiges Gesamtbild, fördern Sie zum einen das Gefühl des Kunden in Sachen Wertschätzung, das für ihn Angemessene getan zu haben, und zum anderen

die Initialzündung zur Durchführung einer individuellen und würdevollen Abschiednahme während einer Beratung in Ihrem Hause. Natürlich spielen Ihre besonderen Randbedingungen vor Ort eine sehr große Rolle: die Erschließung, das Raumgefüge, die Proportion und die natürliche Belichtung. Sollten Ihnen diese Kopfzerbrechen bereiten, dann holen Sie sich rechtzeitig Fachleute ins Haus.

Einen analytischen Blick auf Ihr Unternehmen und zweckdienliche Vorschläge zur Umgestaltung sollten Sie sich rechtzeitig vor der Sommerflaute erarbeiten lassen.

www.2plus-konzeptionen.de

Neuer Bestattungswagen?

www.phoenixx-germania.de

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

Mit angebrachten Mitteln werben

Werbemittel in der Bestattungsbranche – Rahmenbedingungen für Erinnerungen

Aufbahrung, Totenmesse, Bestattung und der anschließende Leichenschmaus wurden wunschgemäß für den Kunden umgesetzt. Nicht selten wurde es ja auch vom Verstorbenen selbst noch zu Lebzeiten mitgeplant. Es werden Blumengestecke und Kränze abgelegt und insgesamt war es eine schöne und würdige Feier.

Am besten dokumentiert der Bestatter selbst solche gelungenen Momente und erstellt für sich und die Hinterbliebenen eine fotografische Dokumentation.

Liegen die Bilder vor, ist es immer ein tolles Geschenk für den Kunden, wenn er beim Abschlussgespräch als Dankeschön diese Bilder überreicht bekommt.

Doch in welcher Form macht man so was am besten? Eine einfache Fototasche mit einem Haufen Bildern ist wohl überhaupt nicht angebracht. Doch es gibt verschiedene Möglichkeiten stil- und auch wirkungsvoll seine eigene Arbeit zu präsentieren und dabei dem Kunden noch ein Geschenk, mit seinem Logo darauf, zu machen.

Der Klassiker ist selbstredend das Fotoalbum. Ein schön eingebundenes Buch mit abgezogenen Papierbildern. Ein Hingucker, den man auch in die Hand nehmen kann,

um darin zu blättern und in Erinnerungen zu schwelgen. Dies ist insbesondere für die ältere Generation ein nützliches Geschenk, da nicht jeder ältere Kunde die Vorzüge des Computers zu schätzen weiß.

Auf jeden Fall sollte das Buch den Firmennamen oder das Logo zieren, damit der Werbeeffect auch nach Jahren noch trägt. Der Nachteil ist die Aufbewahrung, nach meist kurzer Nutzungszeit, verschwindet das Buch und damit auch der Werbeeffect in einem abgeschiedenen Bücherschrank.

Doch warum die Bilder überhaupt ausdrucken, wenn es auch digital geht? Man kann natürlich eine bedruckte Foto-DVD (die auch auf einem DVD-Player bzw. Fernseher abgespielt werden kann) in einem Cover, mit Logo und Schriftzug der Firma, überreichen auf der dann alle Bilder abgespeichert sind.

Das ist leicht zu erstellen, aber wirklich persönlich ist das nicht gerade.

Schöner, wenn auch etwas kostenintensiver, schenken Sie dem Kunden einen digitalen Bilderrahmen, auf dem die Bilder der Bestattung gespeichert sind und diese jederzeit abspielt.

Der Rahmen ist mit ihrem Logo und Adresse versehen und wird ganz bestimmt von Ihrem Kunden auch weiter genutzt werden. Und ihr Name steht immer präsent auf dem Schreibtisch oder bunt leuchtend und auffällig im Regal. Einfach, schön und effektiv.

www.regionalprodukt.de



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®

„Wer soll das bezahlen, wer hat das bestellt?“

Probleme bei der Abrechnung von Bestattungen



„Wer die Musik bestellt, der zahlt auch“, so ein weitverbreitetes Sprichwort, aber nicht immer ist es so einfach. Nicht nur in der „Musikbranche“, sondern auch bei Bestattungsunternehmen gibt es strittige Fälle zum Thema Zuständigkeit und Kostenübernahme. Wer ist wann zuständig und wer darf und wer muss oder sollte eine Bestattung beauftragen bzw. bezahlen? Rechtsanwalt Christoph Keldenich ist für uns der Sache nachgegangen und bringt Licht ins Dunkel der Grauzone.

In Thüringen hatte der Bruder eines Verstorbenen dessen Bestattung in Auftrag gegeben. Der Bestatter holte den Leichnam ab und brachte ihn in seine Kühlräume. Der Sohn des Verstorbenen, nach dortigem Bestattungsgesetz bestattungspflichtig, konnte sich erst nach einigen Tagen um die Beerdigung des Vaters kümmern – und beauftragte dann prompt einen anderen Bestatter. Daraufhin gab es Streit, wer denn nun die Leistungen des ersten Bestatters bezahlen sollte – Bruder oder Sohn. Der Bestatter wollte den Leichnam schließlich erst nicht herausgeben, bis seine Rechnung bezahlt wäre.

Die Sache ist jedoch klar – und auch wieder nicht. Erst einmal gilt vereinfacht gesagt: Wer bestellt hat, zahlt auch. Der Auftraggeber des Bestatters ist dessen Vertragspartner, auch wenn es sich nicht um einen Auftrag in dem Sinne handelt, wie es das Bürgerliche Gesetzbuch (BGB) vorgibt. Es handelt sich um einen sogenannten gemischten Vertrag, der im Wesentlichen werkvertragliche Züge trägt.

Die vereinbarte und erbrachte (Werk-)Leistung ist dann selbstverständlich zu vergüten. Bezogen auf den geschilderten Fall heißt das, der Bruder des Verstorbenen, der einen Bestatter beauftragt hat, muss für dessen erbrachte Leistung aufkommen. Er kann seinen Vertragspartner nicht darauf verweisen, dass er nicht bestattungspflichtig ist oder dass es einen Erben gäbe, den der Bestatter zur Übernahme der Kosten heranziehen könne. Der Rückgriff gegen den oder die Erben des Verstorbenen, der gemäß § 1968 BGB für die Bestattungskosten aufkommen muss, steht nur dem Auftraggeber selbst zu – und zwar nur für Kosten in angemessener, ortsüblicher Höhe.

Als Erbe kommt im geschilderten Fall der bestattungspflichtige Sohn in Betracht, der sich zuerst zu Recht geweigert hatte, die Rechnung des von seinem Onkel beauftragten Bestatters zu begleichen.

Der Verstorbene könnte aber auch eine andere Person als Erben eingesetzt haben. Bestattungspflichtiger und Erbe müssen nicht immer ein und dieselbe Person sein. Die Bestattungspflicht, die sich aus einer festgelegten Rangfolge in den jeweiligen Landesbestattungsgesetzen ergibt, besteht unabhängig vom Erbrecht, selbst dann wenn die gesetzliche Erbfolge, wie sie das BGB vorgibt, zur Anwendung kommt.

Bestattungspflichtige müssen sich um die Bestattung kümmern und damit auch die Kosten tragen, die sich aus den von ihnen erteilten Aufträgen ergeben. Sie können sich

aber später wegen der Kosten an die Erben wenden. Das kann jedoch nicht der Bestatter, der muss sich an seinen Auftraggeber halten. Denn es gilt: Wer bestellt, zahlt auch.

Der anfangs geschilderte Fall zeigt exemplarisch, wie schwierig es häufig für Bestatter ist, die ihnen zustehende Vergütung zu erhalten. Der Kreis derer, die als Auftraggeber auftreten können, ist groß. Mal hält sich niemand für die Bestattung zuständig, mal sind es zu viele, die sich verantwortlich fühlen, die Bestattung in die Wege zu leiten. Manche denken auch fälschlicherweise, sie seien bestattungspflichtig. Andere geben voreilig in guter Absicht die Bestattung in Auftrag und wundern sich dann, dass sie zahlen sollen, obwohl es noch näher stehende Verwandte gibt. Der Trend zu weit verstreut lebenden Familien und unklare Familienverhältnisse („Patchworkfamilie“) machen die Sache nicht einfacher. Gelegentlich kommt es auch

vor, dass ein Betreuer, der außerhalb der Familie steht, sich nach dem Tod des Betreuten noch weiter zuständig fühlt und versucht im guten Sinne des Verstorbenen zu handeln. Doch das Betreuungsverhältnis endet mit dem Tod des Betreuten. Fehlende Kenntnis oder mangelnde Einsicht hindern einige Betreuer jedoch nicht, nach dem Tod des Betreuten ein Bestattungsunternehmen mit der Durchführung der Bestattung zu beauftragen – vor allem dann, wenn die direkten Hinterbliebenen nicht bekannt oder erreichbar sind. Gegenüber dem Bestatter darf er das, wie jeder andere auch. Aber ebenso wie jeder andere muss er auch mit der Rechnungsstellung auf seinen Namen rechnen.

Eine letzte Konstellation, die nicht übersehen werden darf, hängt mit dem Recht auf Totenfürsorge zusammen. Die Totenfürsorge kann zu Lebzeiten einer bestimmten Person auferlegt werden. Deren Einverständnis

vorausgesetzt, bindet diese Festlegung auch die nächsten Angehörigen.

Der so bestimmte Inhaber der Totenfürsorge (z. B. ein guter Freund oder aber auch ein Bestatter) ist dann für die Durchführung der Bestattung verantwortlich. Eine derartige Verantwortung zu übernehmen, sollte aber von einer gesicherten finanziellen Bestattungsvorsorge (z. B. Bestattungsvorsorgevertrag, Sterbegeldversicherung) abhängig gemacht werden. Dann ist der Bestatter auch in der sicheren Position, den Auftrag bezahlen zu können. Ist die Finanzierung nicht gesichert, verbleibt ihm nur die Rückgriffsmöglichkeit gegenüber dem Erben. Nur bei dessen Zahlungsfähigkeit und -bereitschaft lässt sich der Aufwand problemlos abwickeln.

RA Christoph Keldenich, Wachtberg

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 Abbauzeiten, 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

In der Trauer etwas zum Festhalten

Was darf man alles mit der Asche der Verstorbenen machen?

Ein Gutachten schafft Klarheit. *Dipl.-Kfm. Wolf Meth*

Die Mutter starb – zwischen 20 und 24 Uhr – ganz plötzlich – ohne Warnsignale – ohne jeden Abschied. Wenn ich daran auch nach vielen Jahren noch denke, beschleicht mich immer dieses dumpfe Gefühl und geht durch und durch. Fünf Jahre rührte ich ihre Wohnung nicht an, gleichsam wie ein Museum. „Irgendetwas noch greifen können – bevor es total verloren ist.“ Ein häufiger Wunsch von Hinterbliebenen.

Wir beerdigen auf den Friedhöfen, das ist Gesetz und das ist gut so. Wir kremieren und haben Friedhofszwang. In allen Ländern rund um Deutschland gibt es diesen Zwang nicht. Österreich, mit einer ähnlichen Rechtslage wie Deutschland, bekommt noch im Frühjahr diesen Jahres ein neues Bestattungsgesetz. Hier sieht man offensichtlich Bedarf.

Die Asche Verstorbener kann nach dem neuen Gesetz auch zu Hause aufbewahrt werden. Dafür bedarf es allerdings einer schriftlichen Erklärung des Verstorbenen, wer die Asche bekommt. Ein kleiner Teil der Asche muss aber an einem öffentlich zugänglichen Ort aufbewahrt werden, damit andere Angehörige oder Freunde nicht von der Trauerbekundung ausgeschlossen werden. Vielleicht auch ein mögliches Bei-

spiel und Vorbild für Deutschland?

„Etwas vom Verstorbenen noch greifen können.“

Dies ist für viele Menschen so wichtig, dass sie Urnen ins Ausland bringen lassen, um in unterschiedlichen Formen der Totenasche habhaft werden zu können und damit Sie auch bei sich zu haben.

Um eine gute Lösung für das Problem mit der Asche finden zu können, suchten Dipl.-Kfm. Wolf Meth, Unternehmensberater, und der Bildhauer Andreas Hilke nach einer neuen Aufbewahrungsform. Es wurde eine glasverarbeitende Methode entwickelt, um Asche in eine besondere Glaslegierung einzubringen und die Asche bei 1300 °C zu transformieren. Das Ergebnis sind individuelle Glaskörper, in denen die Asche des Verstorbenen sich einzigartig, wolkig oder in individuellen Formen wiederfindet.

Je nach persönlichem Geschmack und Einstellung sind diese Glaskörper unter anderem geeignet als Meditations- und Gebets-

steine, zur Erinnerung an den Verstorbenen in der Vitrine, oder als kunstvoller Glaskörper der den Bezug zur Familie symbolisiert und auch noch an die nächsten Generationen weiter gereicht werden kann.

Die Erzeugung der Glaskörper sollte ohne Umweg über das Ausland, gesetzeskonform in Deutschland erfolgen.

Ein Gutachten von Dr. Dr. Tade Matthias Spranger, Institut für Wissenschaft und Ethik der Universität Bonn, wurde für das bevölkerungsreichste Bundesland NRW eingeholt. In einem zwanzigseitigen Gutachten erläutert Professor Spranger, dass bis zu fünf Gramm Ascheentnahme, zumin-



dest für NRW, gesetzeskonform ist. Dazu ein kurzer Auszug:

„Ein Blick auf die Praxis der Feuerbestattung zeigt, dass ein ausnahmsloser und vollumfänglicher Beisetzungszwang für Totenaschen schon aus rein praktischen Gründen nicht aufrechterhalten werden kann und auch nicht aufrechterhalten wird. Vielmehr kommt es bereits vor der Beisetzung der Totenasche in zahlreichen Fällen zur Trennung von mehr oder minder erheblichen Aschebestandteilen ...“

„Schon vor diesem Hintergrund muss argumentiert werden, dass die Entnahme eines für die Herstellung des Glaskörpers benötigten Teils der Asche so lange unproblematisch ist, als die entnommene Menge überaus gering ist – was bei maximal fünf Gramm der Fall wäre – und zudem die Beisetzung der verbleibenden Restasche gewährleistet wird. Dies gilt zunächst für die in den meisten Krematorien aufgrund der technischen Gegebenheiten nicht zu gewährleistende 100%ige Verfüllung der Asche in die Aschekapsel ...“

„Geht man davon aus, dass die ständige Praxis des Friedhofs- und Bestattungswesens ebenso wie die aufgrund technischer Gegebenheiten ohnehin nicht zu erreichende vollständige Verfüllung der Totenasche in eine Urne dazu führt, dass eine geringfügige Aschenutzung zur Herstellung eines Glaskörpers zulässig ist, so liegt insoweit keine Unvereinbarkeit mit der allgemeinen Beisetzungspflicht vor. Für diese Bewertung spricht im Übrigen auch, dass die Herstellung des Glaskörpers keine Umgehung der entsprechenden friedhofs- und bestattungsrechtlichen Prinzipien bezweckt; ganz im Gegenteil erfolgt eine Beisetzung der verbleibenden Ascheteile.“

“... Sind die totenfürsorgeberechtigten Angehörigen mit der Behandlung der Asche zwecks Herstellung eines Glaskörpers einverstanden,

so kann keine strafrechtlich relevante Wegnahme erkannt werden ...“

„... Der hergestellte Glaskörper muss auch nicht in Befolgung des Friedhofszwangs auf einem öffentlichen oder auf einem genehmigten privaten Friedhof beigesetzt werden.“

„... Der für die Glaskörperherstellung nicht benötigte Hauptteil der Asche unterfällt hingegen ohne Weiteres der Friedhofs- und der Beisetzungspflicht.“

Bestattungsgesetze sind Landessache, auch wenn die Unterschiede gering sind so ist doch

immer der Einzelfall zu überprüfen, eben wie hier geschehen auch im Hinblick auf die Glaskörper. Das Maß aller Dinge ist der Wunsch der Hinterbliebenen. Besteht Interesse bei Kunden und Bestattern, so kann das Gutachten auch auf die Gesetze der anderen Bundesländer hin überprüft und ggf. ergänzt werden. Wie sieht nun die Praxis aus.

Wie macht man aus den entnommenen fünf Gramm Asche einen Glaskörper?

1. Schriftliche Anfrage des bestattungspflichtigen Hinterbliebenen an den Bestatter, max. fünf Gramm Asche entnehmen zu dürfen.

2. Die Asche wird mit dem Glas verschmolzen, registriert und kommt mit Zertifikat in einer Kassette zum Bestatter zurück (Dauer ca. 4 Wochen).

3. Für die Zertifizierung ist eine Kopie der Sterbeurkunde beizubringen.

4. Der Bestatter übergibt den Glaskörper an die Hinterbliebenen.

Information bzw. Bestellung per Mail: meth@meth-consulting.com oder info@friedstaette.com oder per Fax: +49(0)321 299 16 324.

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 0 44 25/17 37

www.seebestattung-nordsee.com



Würdevolle Urnenbestattung im alten Kulturraum Marburger Land

Der Wunsch nach einem individuellen Begräbnis prägt das moderne Leben

Viele Lebensumstände ändern sich in unserer schnelllebigen Zeit. Dazu gehört auch der Umgang mit dem Tod. War das Sterben in früheren Zeiten noch selbstverständlicher Teil des Lebens, so fällt es uns heute Lebenden oftmals sehr schwer, uns mit Tod und Sterben in angemessenem Maße auseinanderzusetzen. Da aber das Leben immer individueller wird, sollte es nicht verwundern, dass auch im Tode und auch danach Individualität gesucht wird. So vielfältig die Lebensweise des modernen Men-

schen heute ist, so vielfältig ist daher auch sein Wunsch nach einer individuellen Bestattung.

Es ist die Natur, in der die Menschen heute nicht nur Erholung und Entspannung suchen, sondern auch Besinnung und Ruhe finden können. Es liegt daher auf der Hand, dass viele Menschen, die sich in der natürlichen Umgebung besonders wohlfühlen, auch in der von ihnen so geliebten Natur ihre letzte Ruhe suchen und auch finden wollen. Denn hier, in Gottes freier



Natur, findet man eine natürliche, gleichwohl aber auch außerordentlich stilvolle letzte Ruhestätte.

Das besonders Würdevolle an jeder RuheForst-Bestattung

Dass eine Bestattung in freier Natur und unter freiem Himmel eine besonders würdevolle Bestattungsform ist, dafür trägt das RuheForst-Konzept Sorge. Bereits seit sieben Jahren, seit dem Jahr 2004, bietet RuheForst in ausgewählten Waldgebieten eine Urnenbeisetzung als alternative Bestattungsform an. Ein besonderes Augenmerk gilt dabei neben der Auswahl der Region einer entsprechenden Waldstruktur des jeweiligen RuheForst-Standortes. In der Regel handelt es sich bei den ausgewählten Forsten nicht nur um Naturschönheiten mit herausragendem Charakter und einem besonderen Charme, sondern man will den Ruhestätten vor allem auch durch den Wandel der Jahreszeiten vom Winter über den Frühling, den Sommer und in den Herbst hinein ein unverwechselbares Bild verleihen.

Dies gilt in besonderem Maße für den RuheForst Marburger Land, einem Waldgebiet, das sich seit vielen Generationen im Besitz der Familie von Heyd Wolff befindet. Hier wird schon seit jeher nach dem Prinzip der nachhaltigen Waldbewirtschaftung verfahren. Beim Besuch dieser Anlage spürt man förmlich, dass mit diesem Wald sorgsam umgegangen wird. Da auf Kahlschläge verzichtet wurde, konnten sich die standortgerechten Baumarten natürlich verjüngen. So konnte sich der Bestand zu einem gesunden, stabilen und gut strukturierten Mischwald entwickeln. Durch den Verzicht auf die Chemie wurde darüber hinaus die Artenvielfalt gefördert. Und schließlich diente die weitgehende und wo immer

mögliche Totholzerhaltung der Schaffung und Sicherung zahlreicher Horst- und Nistplätze.

Und so, wie der Wald nun ist, so bleibt er für wenigstens 100 Jahre.

Gerade der Wald im RuheForst Marburger Land nahe dem Dörfchen Oberweimar kann unter diesen Gesichtspunkten als vorbildlich betrachtet werden. Diese alte Kulturregion, geprägt von einer sanften Hügellandschaft zwischen den großen Städten Marburg und Gießen gelegen, mit ihren besonderen landschaftlichen Schönheiten, ist sicherlich hervorragend geeignet für diese hier angelegte stilvolle wie stimmungsvolle Wald-Begräbnisstätte.



Auch befinden sich im RuheForst Marburger Land zahlreiche RuheBiotope, wie die einzelnen Urnenbegräbnisstätten genannt werden. Jede einzelne dieser Flächen ist durch einen besonderen Baum oder ein anderes außergewöhnliches Naturmerkmal gekennzeichnet. Hier benötigen die Gräber keine Pflege, sie sind Teil des natürlichen Waldes. Diese RuheBiotope können schon zu Lebzeiten ausgewählt und so zu wichtigen Bezugspunkten

der Familie werden. Das Recht auf Nutzung eines RuheBiotops kann auf die Zeitdauer von bis zu 99 Jahren erworben werden. Eine namentliche Kennzeichnung jedes einzelnen Urnengrabes ist möglich.

Ein alter christlicher Kulturraum in der Mitte der Bundesrepublik

So wird der RuheForst Marburger Land dem Ruf dieser Region auch als einem alten christlichen Kulturraum gerecht. Im Zentrum der Bundesrepublik gelegen können an diesem Ort der Ruhe und Harmonie einzelne Personen, Familien oder andere Menschen, die sich im Leben nahe gestanden haben, beigesetzt werden. Trauerzeremonien können individuell gestaltet werden. Hierfür steht auch ein Andachtsplatz zur Verfügung. Die Anlage wurde von den Geistlichen beider großen Konfessionen eingeseget. Ein Besuch dieses Waldfriedhofs ist jederzeit möglich.

Pflege und Betreuung dieser RuheForst-Anlage obliegt grundsätzlich ausgebildeten Förstern – wie die aller anderen RuheForst-Begräbnisstätten im Übrigen auch. Diese nehmen auch gern Gruppenführungen nach vorheriger Anmeldung vor. Jederzeit ist aber auch eine individuelle Beratung möglich. Wegen eines Kontakts oder zur Vereinbarung eines Termins oder einer Beratung wendet man sich an: RuheForst Marburger Land, Germershausen 1, 35096 Weimar (06421-79394).

www.ruheforst-marburgerland.de
www.ruheforst.de

• Online-Katalog • Bestell-Shop • Premium-Angebote •

Udo Conen® 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





Classic
Dekor Grau



Deluxe
Dekor Weiß



Deluxe
Dekor Grau



Classic
Dekor Schwarz

hamannit® Grabeinfassungen - Provisorien

- Exklusive Grabeinfassung als Provisorium ab dem ersten Einpflanzen.
- Marmorierter 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



Recherche im Internet bei Bestattungen?

Das Internetportal Bestatter-Preisvergleich.de hilft Bestattungsunternehmen, sich einer breiten Öffentlichkeit zu präsentieren und gezielt Kunden über das Internet zu gewinnen.

Auch vor dem Lebensende hat das Internet nicht Halt gemacht. Schon längst wird dem Verstorbenen nicht mehr nur in Zeitungsanzeigen nachgetrauert. Ein Online-Kondolenzbuch ist heutzutage genauso wenig eine Seltenheit wie der Nachruf bei Facebook & Co. Die Trauernden sind also online und beginnen genau dort auch mit der Organisation der Verabschiedung des Verstorbenen aus der realen Welt.

Wie bestattet werden muss, was es kosten darf und welchem Unternehmen die Organisation der Beerdigung übertragen werden soll Antworten auf diese Fragen suchen die Hinterbliebenen im Online-Zeitalter immer seltener in Branchenbüchern oder gedruckten Zeitungen. Auch der Weg zum Bestatter um die Ecke wird häufig nicht mehr unvorbereitet angetreten. Vorab werden Angebote eingeholt und Preise verglichen online. Leicht erkennbar an den mehr als 200.000 Suchanfragen zu den Themen Beerdigung und Bestattung, die allein die populärste Internetsuchmaschine Google monatlich zählt. Immerhin fast 90 Prozent der Deutschen nutzen mittlerweile das Internet für die Informationsrecherche und auch aus der Generation 50+ bewegt sich schon jeder Zweite wie selbstverständlich online

Deshalb muss sich der Bestatter 2.0 heute im Internet präsentieren. Zumindest in Form einer eigenen Internetseite, besser noch



zusätzlich auf Portalen wie z. B. Bestatter-Preisvergleich.de. Dort suchen seit 2007 monatlich mehr als 20.000 Besucher Unterstützung bei der Organisation von Erd-, Feuer- oder Seebestattungen. Dieses absolut zielgerichtete Umfeld bietet Bestattungsunternehmen die Möglichkeit, sich vorzustellen sowie eigene Leistungen und Produkte ohne Streuverluste anzubieten. Ein Premium-Profil mit Unternehmensdarstellung, Bildern und Kontaktinformationen ist für alle Teilnehmer kostenlos.

So funktioniert's: Hilfesuchende können eine sogenannte Bestattungsanfrage einstellen. Sie geben neben ihren persönlichen Da-

ten die gewünschte Bestattungsart ein. Diese Anfrage können die bei Bestatter-Preisvergleich.de registrierten Unternehmen individuell per E-Mail oder Telefon beantworten. Die Antragsteller prüfen und vergleichen die eingegangenen Angebote und erteilen schließlich dem Anbieter ihrer Wahl den Auftrag, die Organisation der Bestattung zu übernehmen.

„Die Erfahrung zeigt, dass nicht unbedingt derjenige den Auftrag erhält, der am günstigsten war, sondern dass das aussagekräftigste Angebot den Zu-

Fortsetzung auf der nächsten Seite

schlag erhält“, berichtet Markus Pohl, Gründer von Bestatter-Preisvergleich.de. Mit anderen Worten: Wer offen angebe, was er zu welchem Preis macht, bereits positiv bewertet worden ist und sich so eine nachvollziehbare Reputation auf Bestatter-Preisvergleich.de aufgebaut habe, sei im Wettbewerb mit den anderen Anbietern im Vorteil. Die Möglichkeit der Auftraggeber, später den Bestatter zu bewerten, sei also kein Selbstzweck, so Pohl.

Das gilt im Übrigen auch für die öffentlichen Bestattungsangebote, die registrierte Unternehmen mit einmaligem Aufwand erstellen können. Was die Beerdigung oder wie viel eine Bestattungsvorsorge mit welchen Leistungen kosten würde, können die Bestatter auf dem Portal veröffentlichen und so neue Kunden gewinnen. Diese Angebote werden sowohl über die interne Suche als auch extern von Suchmaschinen gefunden und regelmäßig von mehreren Tausend Ratsuchenden aufgerufen. Die potenziellen Kunden können ein geeignetes Bestattungsunternehmen zudem direkt über das Bestatterverzeichnis finden. „Dabei ist insbesondere die individuelle und ansprechende

Bestatter-Preisvergleich.de

- Startseite
- Preisvergleich starten
- Bestattungsangebote
- Bestatter bewerten
- Bestatterverzeichnis
- Ratgeber
- Stobegeldversicherung
- Todesfall Checkliste
- Hilfe
- Für Bestatter

Bestattungsarten

- Erdbestattung
- Feuerbestattung
- Anonyme Bestattung
- Waldbestattung
- Seebestattung
- Luftbestattung
- Diamantbestattung

Bekannt aus:

rbb FERNSEHEN
NZ NÜRNBERGER ZEITUNG

Würdevolle Bestattungen zu fairen und transparenten Preisen

- Verbraucherschützer empfehlen: Informieren Sie sich über Angebote verschiedener Bestatter.
- Sie können in kurzer Zeit mehrere Angebote einholen und eine fundierte Entscheidung treffen.
- Sie finden einen Bestatter, der eine würdevolle Bestattung zu einem guten Preis-/Leistungsverhältnis realisiert.
- Sie schützen sich bzw. Ihre Angehörigen vor übermäßigen finanziellen Belastungen.
- Kostentransparenz ist bei der Auswahl eines Bestatters ein wichtiges Qualitätsmerkmal.
- Die Nutzung von Bestatter-Preisvergleich ist vertraulich, kostenlos und unverbindlich.

Eine würdevolle und bezahlbare Bestattung finden. Es sind bereits **443** aktive Bestatter registriert.

Beginnen Sie Ihre Anfrage:

Postleitzahl:

Bitte geben Sie hier eine vollständige Postleitzahl an.

Ort:

Kostenlos & unverbindlich: Passende Angebote bequem per E-Mail oder Telefon. [mehr Informationen...](#)

Unternehmensdarstellung mit persönlichen Bildern und individuellen Texten von entscheidender Bedeutung“, rät Markus Pohl. Der 30-jährige Informatiker und Marketing-Experte will mit Bestatter-Preisvergleich.de den Bestattern eine zeitgemäße Alternative bieten, Kunden zu gewinnen. „Wir wollen keine Dumpingpreise provozieren oder dem

Preisverfall Vorschub leisten, jeder soll seine Leistungen und Angebote einstellen und somit dem Kunden anbieten können.“

Auf der anderen Seite müssen sich die Hilfesuchenden in einer persönlich ohnehin schwierigen Zeit darauf verlassen können, dass sie bei dem Bestatter ihrer Wahl mit ihrem persönlichen finanziellen Rahmen in würdevoller Form Abschied nehmen können.

Die Vorteile eines Internetportals gegenüber der jahrzehntlang geübten Ansprache der Hinterbliebenen: Registrierte Unternehmen können rund um die Uhr schnell und unkompliziert neue Kunden gewinnen, Empfehlungen ziehen oftmals Folgeaufträge nach sich und der Radius potenzieller Kunden ist nicht mehr nur auf die eigene Region beschränkt. Werden die Leistungen der Branche zudem so einer breiten Öffentlichkeit transparent dargelegt und standesgemäß präsentiert, verspricht das insgesamt einen Imagegewinn für jeden engagierten Teilnehmer.

Im Online-Zeitalter gilt deshalb nach wie vor: Gestorben wird immer. Doch dass der Beruf des Bestatters deshalb ein vergleichsweise krisensicherer ist, zählt in Zukunft wohl nur noch für die Unternehmen, die sich offen und transparent dort präsentieren, wo die Hinterbliebenen mit ihrer Trauerarbeit beginnen. Im Internet.

www.bestatter-preisvergleich.de



IHR ANSPRUCH UND UNSERE QUALITÄT.

EINE BEWÄHRTE KOMBINATION SEIT 75 JAHREN.

Wie unser Jubiläumslogo bereits erkennen lässt, feiern wir dieses Jahr das 75-jährige Jubiläum seit Gründung des Unternehmens im Jahr 1936. Mit großem Stolz blicken wir auf eine lange Tradition im Sonderfahrzeugbau zurück. Die Philosophie unseres Unternehmens, bei allem was wir für Sie tun, nur die beste Qualität zu liefern hat uns 75 Jahre lang den richtigen Weg gewiesen. Eine Auffassung die keinerlei Kompromisse zulässt und auch weiterhin die Richtung vorgibt.



Ihre Bestattersoftware

MEC Best 3.0

MEC-Best

Schenkt Ihnen Zeit zum Leben!

Trauerdruck online

Elektronisches Papierformular

Die Seebestattung ist immer noch ein Mysterium

Das Fachbuch vom Autor Michael Paul Pludra räumt mit Mythen und Halbwahrheiten auf.

Kaum eine Bestattungsart hat in den letzten Jahren so einen Zulauf erfahren wie die Seebestattung.

Aber auch bei keiner anderen Bestattungsart gibt es so viele Fehlinterpretationen und Halbwissen wie im Bereich der „Seebestattungen“ (und hier geht es schon los, eigentlich müsste es Urnenbeisetzungen auf See heißen, denn echte Seebestattungen sind bis auf ein paar Ausnahmen nicht mehr erlaubt). Da berichtet eine renommierte Hamburger Tageszeitung, dass Urnen für die Seebestattung eine Prüfnummer des BSH haben müssten, da geistert noch immer die Drei-Seemeilen-Zone durch zahlreiche Veröffentlichungen, es forderte eine Bundesoberbehörde Materialien wie Quarzelith und Kristalith für Seeurnen, obgleich das reine Fantasiebezeichnungen waren. Aber vor allem hat jedes der 16 Bundesländer seine eigenen Vorschriften für die Seebestattung. Was in dem einem erlaubt ist, ist in dem anderen verboten und wird von dem dritten gerade so toleriert. Ebenso kostet in verschiedenen Bundesländern die Freistellung vom Friedhofszwang nichts, in Bremen hingegen 158,- €.

Auf all diese Probleme, Mythen und Vorschriften geht der Autor Michael Paul Pludra in seinem Fachbuch „Das Seebestattungsrecht der Bundesrepublik Deutschland“ ein und stellt dem Bestatter eine willkommene und profunde Informationsmöglichkeit über „Seebestattungen“ zur Seite.

Der Autor, Michael Paul Pludra, hat in jungen Jahren als Reporter bei verschiedenen Tageszeitungen gearbeitet und das „Handwerk der schreibenden Zunft“ erlernt. In der Bestattungsbranche aber wirklich bekannt geworden ist er durch seine



jahrzehntelange Tätigkeit bei und den Aufbau der Firma PLUDRA-FRANKFURT GmbH.

In den 16 „Landeskapteln“ stellt der Autor die landestypischen Gesetzestexte der jeweiligen Bestattungsgesetze der einzelnen Bundesländer heraus und arbeitet für den Bestatter die Texte mit Quellenangaben heraus, wo sie sich auf die Seebestattung beziehen. Fragen wie „In welchem Bundesland können die Angehörigen die Urne selbst beim Krematorium im Empfang nehmen, um sie zum Seebestatter zu bringen? In welchem Bundesland muss die Willenserklärung des Verstorbenen in welcher Form vorliegen, wo dürfen Angehörige Ersatzbekundungen vornehmen und wo nicht?“ werden erarbeitet, und in Zusammenarbeit mit den jeweiligen Fachministerien stellt der Autor die entsprechenden rechtlichen Möglichkeiten vor.

Die Urnenbeisetzungen durch die Deutsche Marine, die Wasserschutzpolizei, die Lotsenbrüderschaften und die entsprechenden Vorschriften werden ebenso vorgestellt wie die ethischen Grundsätze der katholischen und evangelischen Kirche zur Seebestattung. Hier lässt der Autor so prominente Kirchenvertreter wie die frühere Landes-

bischöfin Dr. Margot Käßmann und den Mainzer Kardinal Karl Lehmann zu Wort kommen.

Außerdem stellt Michael Pludra als Erster die im Bau befindliche Erinnerungsstätte „Seefrieden“ der Stadt Wilhelmshaven in seinem Buch genauer vor.

Das reich bebilderte Buch ist im Großformat erschienen und kostet 46,- €.

„Das Seebestattungsrecht der Bundesrepublik Deutschland“
Autor: Michael Paul Pludra, ISBN-Nr. 978-3-00-034133-5

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

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 Transportsarg oder Überführungstrage | Träger zur Abholung und Überführung | Träger zur Bestattung und Beisetzung | Grabmachertätigkeit in Raum Leipzig | Friedhofsdienste | Sarggroßhandel

*bei gewünschter anonymer Überführung fallen zus. 199 EUR an.

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

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 Forum-Tour startet wieder

Der Auftakt der Messereihe „Forum Bestattung • Trends • Ambiente“ fand Ende März in Hamburg statt.

Ein kalter, aber klarer Frühlingsmorgen. Die Sonne strahlt über dem Hamburger Hafen und wärmt schon langsam die Haut, aber die Luft ist kalt und der Atem noch sichtbar. Der Weg in den Freihafen ist verschlungen, aber das Navi kennt den Weg. Die Einweiser winken professionell und weisen die Richtung zum nächsten Parkplatz. Ein kurzer Fußmarsch vorbei an riesigen beeindruckenden Kränen und alten schönen Backsteingebäuden lässt keinen Zweifel aufkommen, dass man in Deutschlands größter Binnenhafenstadt ist.



Die Fahnen weisen den Weg und der alte, fast schon ehrwürdige Kaischuppen aus der Kaiserzeit lädt zum Eintreten ein. Die „Forum Bestatter • Trends • Ambiente“ lädt zur ersten Bestattungsmesse dieses Jahres in die Hansestadt.



Im Schuppen 52, einem ehemaligen Pfeiferspeicher und mittlerweile eine recht bekannte Event Location, präsentieren sich auf 6500 Quadratmetern Aussteller rund um das Bestattungsgewerbe.

Angefangen hatte alles 2002. Damals noch unter dem Namen Carpe Diem, fanden sich sieben Aussteller in Baden-Württemberg in Tamm bei Stuttgart zusammen, um die



neuesten Trends der Branche zu präsentieren. Dank des Erfolges wurde die Messe als Reihe konzipiert und stückweise auf- und ausgebaut. Als Wandermesse tourt sie seitdem durch Deutschland.

Bedingt durch die rasch wachsende Anzahl von Ausstellern übernahm eine Agentur das Management und Messehandlung und dirigierte die Messetour.

Doch um die Messe selbst besser händeln zu können, wurde 2010 extra die FOREVENT GmbH gegründet, in deren Händen jetzt die Organisation liegt.

„Aufgrund der Kostenkontrolle, der Sicherung der Kontinuität und damit die Alleinhaftung bei den derzeitigen Messebudgets nicht explodiert, wurde bewusst eine GmbH gegründet“, so der Geschäftsführer der neu gegründeten Firma Udo Gentgen. Die Forum in Hamburg wurde auch gleich ein guter Einstand für die neue Messegesell-



schaft. Gleich 30 % mehr Besucher als die entsprechende „Forum“ in Hamburg 2007 fanden den Weg in die Messehalle.

Fachvorträge in einem abgetrennten Teil der Halle und auch eine geräumige und hoch frequentierte Restaurantcke, wo sich Besucher und Aussteller häufig an einen Tisch setzten.

Die Tour geht weiter, und so findet die nächste Messe dann am 22.10.2011, nach der Ursprungsmesse 2002, auch mal wieder im Stuttgarter Raum, genauer in Sindelfingen statt.

Wie wünschen weiterhin viel Erfolg!



Viele der Besucher haben die Möglichkeit genutzt, sich vorab über Fax oder Internet anzumelden, um so vergünstigt ihren Messebummel starten zu können. Immerhin kostet damit für vorangemeldete Besucher der Eintrittspreis nur 10,- € gegenüber dem normalen Eintrittspreis von 15,- €.

So wollten sich dann auch ca. 1050 Besucher und 407 Fachbesucherfirmen über die unterschiedlichen Waren und Dienstleistungen der 72 Aussteller der Bestattungsbranche informieren. Zusätzlich gab es noch



unter allen wipfeln ist ruh.

Waldbestattung im RuheForst® Rheinhessen-Nahe in Waldalgesheim

Äußerst behutsam und der Würde des Ortes entsprechend stilvoll ist die Bestattungsanlage RuheForst Rheinhessen-Nahe der Ortsgemeinde Waldalgesheim im Landkreis Mainz-Bingen in einem über 100-jährigen Buchen- und Eichenwald integriert. Es ist das bedeutsame Konzept von RuheForst, dass das Besondere dieser Urnen-Bestattungsart ausmacht: Unter alten mächtigen Bäumen, an einem Ort voller Ruhe und Harmonie, liegen hier die letzten Ruhestätten, genannt RuheBiotope. Harmonie im Einklang mit dem ständigen Wandel der Natur bieten Angehörige und Freunde Verstorbener Trost und Einkehr.

Der RuheForst Rheinhessen-Nahe in Waldalgesheim liegt im UNESCO- Weltkulturerbe Oberes Mittelrheintal, 6 km von

Bingen am Rhein entfernt. In unmittelbarer Nachbarschaft der RuheForst-Anlage liegen Hügelgräber aus früherer keltischer Zeit sowie das bereits erwähnte weltbekannte keltische Fürstgrab. Betreut wird der RuheForst Rheinhessen-Nahe von Förster Bernhard Naujack. Zu erreichen ist Förster Naujack telefonisch unter 06724-2064733. Förster Naujack berät gern bei der Biotopauswahl. Bei Gruppenführungen bittet er um vorzeitige Anmeldung. Weitere Informationen über den RuheForst Rheinhessen-Nahe unter: www.ruheforst-rheinhessen-nahe.de



RuheForst Standorte in Deutschland

Weitere Informationen erhalten Sie unter den angegebenen Internetadressen.

www.erbacher-ruheforst.de
www.ruheforst-wildenburgerland.de
www.ruheforst-pfaelzerwald.de
www.ruheforst-huemmel.de
www.ruheforst-badarolsen.de
www.ruheforst-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-rheinhessen-nahe.de
www.ruheforst-lahn-taunus-hoehe.de
www.ruheforst-frankenhoehe.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
www.ruheforst-gluecksburg.de
www.ruheforst-marburgerland.de



RuheForst. Ruhe finden.

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, 25.05.2011

Maria Laach / Koblenz

Seehotel Maria Laach
 Tagungsraum Vom Stein
 Am Laacher See

Donnerstag, 26.05.2011

Tübingen

Schloss und Kloster Bebenhausen
 Grüner Saal
 Im Schloss

Anmeldung unter
www.bestattertag.de

Hier halten Sie auch weitere Informationen zu den aktuellen Veranstaltungsorten.

FACHMESSEN

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

KIRCHENMESSE GLORIA

TERMIN

06.08. bis 08.08.2011

www.messedornbrin.at

DEVOTA

Fachmesse für Friedhof, Bestattungsbedarf, Grabmal, religiöse Artikel

TERMIN

23.09. bis 25.09.2011

www.devota.at

HAUSMESSEN

HOPF PIETÄTSARTIKEL

Reilingen

TERMIN

21.05. + 22.05.2011

EBERHARD HOLLMANN

GMBH & CO. KG

Stuhr

TERMIN

25.06. + 26.06.2011

VAHLE TRAUERWAREN

Paderborn

TERMIN

16.09. bis 18.09.2011

FACHAUSSTELLUNG

5. REUTLINGER FRIEDHOFSTAG

Fachausstellung für Bestattungsbedarf und Friedhofstechnik

TERMIN

04. + 05. Mai 2011

www.reutlinger-friedhofstag.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

→ 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. 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

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




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

Licht & Leuchter
Ralf Krings






Bestattungswagen
HENTSCHKE
Frühlingsoffensive

Jetzt inklusive attraktiver Ausstattungspakete!*

Bestattungswagen
Hentschke GmbH & Co. KG
Friedrich - Penseler - Straße 26
21337 Lüneburg

Phone: 04131 2214260
Fax: 04131 2214099
info@bestattungswagen.de
www.bestattungswagen.de

* gültig bis zum 15. Juni 2011

Ford Mondeo HANSEAT

VF 212 Basis MB-E Klasse AVANTGARDE

Volvo V70 MOMENTUM

Besuchen Sie uns auf der PIETA vom 27.-29. Mai 2011 in Dresden.





Fachleute unter sich:

- Fachseminar am 04. Mai zu aktuellen Fachthemen
- Ausstellung mit allen wichtigen Anbietern zu Friedhofs- und Kommunaltechnik am 05. Mai

5. Reutlinger Friedhofstag
5. Mai 2011

Fachausstellung für Friedhofstechnik
Friedhof Römerschanze

Informationen + Anmeldung
www.reutlinger-friedhofstag.de

Verkaufe Bestattungswagen
MB 280 E (W 210), EZ
5/1999 Ca. 85.000 km, 2-Sarg-Syst. E-Stahl Preis **19.900 €**
zzgl. MwSt. **Tel. 0173-2659275**

Verkaufe Bestattungswagen
MB 280 CDI (W 211), EZ
3/2008 Ca. 45.000 km, 2-Sarg-Syst. E-Stahl, Preis **58.000 €**
zzgl. MwSt. **Tel. 0173-2659275**

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!

Lauerstraße 34
12159 Berlin-Friedenau

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

www.bestattungsfuhrwesen.de

Bestatter-Preisvergleich.de

Gewinnen Sie schnell und unkompliziert neue Kunden! Internet-Werbung ist ein wesentlicher Erfolgsfaktor für Bestattungsunternehmen geworden. www.Bestatter-Preisvergleich.de bietet Ihnen ein zielgerichtetes Umfeld mit 20.000 Ratsuchenden pro Monat, welche vorsorgen wollen oder unverzüglich Hilfe benötigen. Mit unserer Hilfe ergänzen bereits 332 Bestatter die eigenen Strategien zur Kundengewinnung und finden potenzielle Kunden zu einem Bruchteil der Kosten anderer Marketing-Aktivitäten.

Suche MB E-Klasse
Bestattungswagen ab Bj. 1996 mit großer Dachrandverglasung
Tel. 02685-636 Fax 02685-987542

Kleine Anzeigen – große Wirkung
Kleiner Preis – große Leistung

Ihre Firmenverlinkung via Anzeige im Internet
www.verlag-bestattungswelt.de

Für vorgemerzte Käufer suchen wir Bestattungsunternehmen in den Region

Düsseldorf – Köln – Bonn
Hessen – Thüringen
Nürnberg – Stuttgart

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

GBT
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

www.g-b-t.com

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

Kapt. 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

Gegen Trauer helfen keine Pillen

Wenn sich die Medizin dem Thema Trauer widmet, wird Trauer schnell zur Krankheit. Nicht selten setzen Ärzte die Traurigkeit nach einem Trauerfall mit Depressionen gleich. Trauer ist jedoch eine normale Reaktion auf einen Verlust, die sich in den meisten Fällen ohne Medikamente beherrschen lässt.

„Meine Frau ist vor sechs Monaten gestorben. Seitdem fühle ich mich so schlecht. Ich kann nicht mehr schlafen, habe kaum Appetit und kann mich nicht mehr richtig freuen. Ich bin einfach so traurig. Haben Sie nicht eine Pille gegen Trauer?“ Diese Frage hört Heidi Müller, Trauerbegleiterin und Beiratsmitglied des Internetportals www.gute-trauer.de, oft in ihren Gesprächen mit Trauernden. Sie kennt viele Fälle, in denen Menschen wegen ihrer Traurigkeit nach dem Tod eines Angehörigen zum Arzt gingen und mit einem Antidepressivum oder Beruhigungsmittel nach Hause kamen. Die Gespräche dauerten in einigen Fällen nicht einmal fünf Minuten. Solche Fälle sind Ausdruck einer Entwicklung, die Fachleute – in Anlehnung an die internationale Trauerfor-

schung – als Medikalisierung bezeichnen. Tiefe Traurigkeit nach einem Verlust wird zunehmend nicht mehr als intensive Emotion wahrgenommen, die so aber sein darf. Sie wird in medizinische Kategorien eingeordnet und erscheint behandlungsbedürftig. Müller zweifelt daran, dass Trauernden mit Medikamenten geholfen werden kann. „Trauer ist keine Krankheit, sondern eine normale Reaktion auf ein Verlusterebnis“, sagt sie. Die medizinische Betrachtungsweise von Trauer führt auch dazu, dass Trauer als individuelle Angelegenheit betrachtet wird. Der soziale Zusammenhang bleibt unberücksichtigt, obwohl er eine wichtige Rolle spielt. Die Gemeinschaft fühlt sich häufig nicht mehr in der Pflicht bzw. in der Lage, Trauernde zu unterstützen, weil – so die Annahme –, Trauernde in professionelle Hände übergeben werden sollten.



Auch Aeternitas, die Verbraucherinitiative Bestattungskultur, kritisiert die Medikalisierung von Trauer. Der Verein fördert die Aufklärung über die Normalität von Trauer und unterstützt das Internetportal www.gute-trauer.de, das den sozialen Zusammenhang von Trauer berücksichtigt. Trauernde und andere Interessierte finden dort umfassende Informationen und Hilfen.

www.gute-trauer.de
www.aeternitas.de



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



Ihr Kunde hat die Wahl ...



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

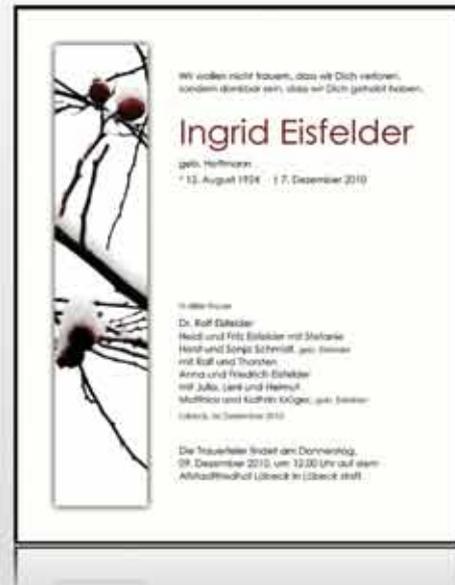
Wir legen Wert auf Qualität.
Ausgezeichnet mit dem:



scrivaro: von den Machern von PowerOrdo



Mit scrivaro gestalten sie mühelos mustergültige Trauerdruckdokumente. Sie wählen aus vielen Vorlagen oder werden selbst kreativ. Zusätzlich gestalten wir für Sie regelmäßig neue Serien. Wir fügen grafische Motive und passende Schriften zu wunderschönen Anzeigen, Briefen und Karten zusammen.



scrivaro in PowerOrdo
Trauerdruck konsequent und ausschließlich
für die Bedürfnisse des Bestatters

