

BESTATTUNGS

WELT

ANZEIGENBLATT FÜR DEN BESTATTUNGSMARKT

AUSGABE 02.2012



*Des Kaisers
neue Kleider*

Der erste Eindruck zählt.



„Genie besteht immer darin,
daß einem etwas Selbstverständliches zum ersten Mal einfällt.“

Knut Hamsun, 1859 – 1952, norwegischer Schriftsteller

Die „KC-Trapo-Line“

Vito Panorama

Kuhlmann Cars®

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



BW INHALT

Beiträge

- 4 Editorial/Impressum
- 6 Ein Unternehmen stellt sich vor
Bestattungen Neusel in Wuppertal
- 8 Tief im Westen
Die Wandermesse Forum gastiert in Duisburg
- 10 Eine Wertschätzung
Erasmus A. Baumeister
- 12 Bestattung im religionsfreien Raum?
Wolf Meth
- 16 Neue Niederlassung im Süden
Bestattungswagen Hentschke erweitert das Filialnetz
- 18 Von der Trage zur Bahre zum Fahrgerät
Stollenwerk, ein Familienunternehmen
- 22 Perspektiven gestalten
Die Veranstaltungsreihe der Trauerakademie Fritz Roth
- 24 Eine Branche beerdigt sich selbst
Martin Michel
- 27 Das geht uns alle an
Die Firma Hamannit kümmert sich um unserer Umwelt
- 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
- 14 Reederei H.G. Rahder GmbH www.seebestattung-buesum.de
- 15 Binz GmbH & Co KG www.binz.com
- 17 Bestatter-Akademie www.bestatter-akademie.de
- 19 MEC – Innovative Conceptionen in EDV www.mec-software.de
- 21 Daxecker Sargerzeugung www.daxecker.at
- 22 Udo Conen® www.bestatter-bekleidung.de
- 23 Phoenixx-Germania www.phoenixx-germania.de
- 24 Living Concept Media GmbH www.bestatter-internetseite.de
- 25 Monacor® www.monacor.com
- 26 Ruheforst Verwaltung www.ruheforst.de
- 27 Seebestattungs-Reederei Albrecht
www.seebestattungen-nordsee.de
- 28 Wormstall Bürotechnik www.wormstall-bt.de
- 29 Lindner Särge www.zpdindner.pl
- 29 Bestattungswagen Hentschke www.bestattungswagen.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 Autohaus Hartung www.hartung-bestattungswagen.de
- 31 Sylter Seebestattungsreederei
www.sylterseebestattungsreederei.de
- 32 Kurt Eschke KG www.bestattungsfuhrwesen.de
- 32 Meth-Consulting www.meth-bestattungsconsulting.com
- 33 Karosseriebau Kurt Welsch www.welsch-online.de
- 33 Wormstall Bürotechnik www.wormstall-bt.de
- 35 Die Feuerbestattungen www.die-feuerbestattungen.de
- 36 Rapid Data GmbH www.rapid-data.de

BL AdeltaFinanz AG www.adeltafinanz.com

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

Udo Conen® www.bestatterkleidung.com

... die 1. Adresse für Bestattungsunternehmen!

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



Herzlich Willkommen in der Bestattungswelt!



Memento mori, unter diesem Motto stand ein Konzert, das im Rahmen der Bergisch Gladbacher Trauerakademie von Fritz Roth initiiert wurde. Rolly Brings gab dort Lieder, Sprüche und Geschichten mit dem Untertitel „Ne kölsche Dudendanz“ zum Besten. Ein Nachbericht finden Sie auf Seite 22.

In den Geschichten zwischen den Liedern ging es häufig um den Umgang mit dem Tod im Kölner Raum, um die Art des Trauerns, des Feierns und des Todes im Alltag. Es wurde deutlich, dass dies durchaus eine besondere Art der Region ist, wie mit dem Tod umgegangen wird. „Kein Begräbnis in Köln, wo die Ureinwohner gegen Ende nüchtern wären und keine kölschen Lieder sängen!“

Regionale Unterschiede, das weiß man, gibt es in der Bestattungskultur, egal ob Nord, Süd, West oder Ost. Überall gibt es Eigenheiten im Umgang mit der Trauer und vor allem in den Traditionen und Ritualen. Daher sind auch die Strategien der Bestatter im Umgang mit dem Marketing regional unterschiedlich. Was im Süden funktioniert, kann im Norden absolut kontraproduktiv sein. Ebenso bekannt ist, dass offensivere Werbung zum Thema in der Großstadt anerkannt, auf dem Lande aber eher als verstörend empfunden wird.

Gewerbetreibende, die die einzelnen Messen in den unterschiedlichen Regionen nutzen, merken es besonders, wie der Umgang mit den Produkten, aber auch häufig die Einstellungen der einzelnen Bestatter im Verhältnis zur geografischen Lage variieren. Kurzum – das universelle Marketingkonzept für Bestatter gibt es nicht. Beratung ist wichtig und gut, es öffnet die Augen und zeigt neue Wege auf.

Wichtig ist auch die professionelle Hilfe bei der Umsetzung, selbst gebastelte Flyer sehen leider auch häufig genau so aus – nämlich gebastelt. Doch für jeden Bestatter ist eins unabdingbar: die Augen und Ohren offen zu halten, um zu sehen, was bei seiner Kundschaft ankommt. Die Region legt vor und das weitere Umfeld empfiehlt das Marketing. Nur eins ist sicher – ganz ohne geht es heutzutage nicht mehr!

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:
29.05.2012

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

ALLE WECHSELN IHRE SCHAUFENSTERAUSSTELLUNGEN

APOTHEKER METZGER OPTIKER BOUTIQUE
VERSICHERUNGSVERTRETER HUNDEFRISEUR
BANK BIOLADEN BUCHHANDLUNG REISEBÜRO
BÄCKER SCHUHGESCHÄFT KAFFEELADEN
PFANDHAUS ZOOHÄNDLER SCHNEIDEREI
JUWELIER FEINKOSTHÄNDLER KIOSK
TANKSTELLE FAHRRADLADEN WEINHANDLUNG
SANITÄTSHAUS FACHHÄNDLER PARFÜMERIE

NUR DIE REINIGUNG UND DIE FAHRSCHULE
NICHT!

JETZT AUCH DER BESTATTER

FORDERN SIE UNSERE
PREISLISTE AN.



Ein Unternehmen stellt sich vor

Bestattungen Neusel in Wuppertal

Bestattungen Neusel e.K. wurde bereits 1813 als Gewerbebetrieb in Wuppertal-Barmen gegründet.

Das traditionsreiche Familienunternehmen, welches im nächsten Jahr ein sehenswertes Jubiläum feiern darf, hat sich dem hehren Ziel verpflichtet, das Thema Tod in unserer Gesellschaft nicht weiter zu tabuisieren und in diesem sensiblen Themenbereich das Unternehmen mit Würde, Menschlichkeit und Transparenz zu führen. Dieser Aufgabe hat sich Barbara Neusel-Munkenbeck am 08.02.1997 gestellt und das Unternehmen von Sigrid Neusel übernommen. Als Geschäftsführerin führt sie seitdem den Betrieb, und das mittlerweile in der achten Generation.

Bestattungen Neusel hat es sich zur Aufga-

be gemacht, den Hinterbliebenen bei einem Trauerfall und in der Bestattungsvorsorge hilfreich zur Seite zu stehen. Durch die Erfahrung der Inhaberin als Fachgeprüfte Bestatterin und das kompetente und gut ausgebildete Team hat das Unternehmen die nötige Erfahrung und Kompetenz im Umgang mit den „letzten Dingen“ und besitzt daher für jede anfallende Situation die Erfahrung und das besondere Verständnis und Einfühlungsvermögen.

Die Unternehmensphilosophie ist ein wichtiger Baustein des Unternehmens und zeigt sich im Alltag durch die fachliche Kompetenz und menschliche Nähe im Trauerfall. Der Verlust eines Menschen ist für die Hinterbliebenen mit viel Schmerz und Trauer verbunden. Bestattungen Neusel versteht sich als sensibler Begleiter und professio-

ner Helfer im Trauerfall und steht den Menschen in dieser schwierigen Zeit mit Kompetenz, Menschlichkeit und langjähriger Erfahrung zur Seite.

Die Themen Tod, Trauer und Sterben werden nach wie vor in unserer Gesellschaft stark tabuisiert. Bestattungen Neusel ist bereits der Partner in guten Zeiten und informiert vielfältig über mögliche Bestattungsarten und auch die passende Bestattungsvorsorge. Die Würde des Menschen ist immer der Maßstab für das Handeln aller Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen des Unternehmens.

Ein neu gestalteter Abschiedsraum ermöglicht einen Abschied, der persönlichen Wünschen entspricht. „Die Aufbahrung und das Abschiednehmen von dem ver-

storbenen Menschen sind wichtige Schritte innerhalb der Trauerbewältigung. Wir bieten den Wünschen der Verstorbenen oder der Angehörigen gerne den individuellen Rahmen gemäß ihrer Vorstellungen. Die Aufbahrung und das Abschiednehmen von dem verstorbenen Menschen sind wichtige Schritte innerhalb der Trauerbewältigung“, so Frau Neusel-Munkenbeck, Geschäftsführerin von Bestattungen Neusel.

Frau Neusel-Munkenbeck und ihre Mitarbeiter/-innen versuchen immer, den Bestattungen den individuellen und optimalen Rahmen zu verschaffen, um den Vorstellungen der Hinterbliebenen gerecht zu werden.

Ein weiterer wichtiger Schwerpunkt in der Vorbereitung ist für das Unternehmen die Trauerfloristik. Ob modern oder eher traditionell, ob schlicht oder aufwendig, die Wünsche der Kunden sollen immer erfüllt werden, wobei beste Qualität und Individualität innerhalb der Gestaltung des persönlichen Abschiedes selbstverständlich sind. Das Leitmotiv von Barbara Neusel-Munkenbeck ist auch hier: Persönlichkeit, Kreativität, Verantwortung und Individualität sind die Voraussetzungen für die persön-

liche Abschiednahme und eine gelungene Bestattung.

Ein Punkt, der gerne vernachlässigt wird, auf den die erfahrene Bestatterin aber besonderen Wert legt, ist die Trauernachsorge. Bereits zum dritten Mal hat Barbara Neusel-Munkenbeck Angehörige und Freunde von Verstorbenen zu einem Trost- und Erinnerungskonzert in die Immanuelkirche eingeladen. So wurde wieder einmal am 23.11.2011 ein feierlicher Abend mit Musik, Tanz und Wortbeiträgen zelebriert, um der Trauernachsorge einen würdigen Rahmen zu geben.

Große Aufmerksamkeit widmet die Inhaberin auch der Schaufensterausstellung. Mit regelmäßig wechselnder Dekoration der Schaufenster soll informiert, unterhalten und sollen auch Schwellenängste abgebaut werden. Visualisiert werden unterschiedliche Themen über den Tod, die Trauer und das Sterben, um auch hier die Unternehmensphilosophie der Transparenz, Information und Aufklärung zum Thema Tod mit Leben zu erfüllen.

Um den geschäftlichen Ablauf zu optimieren und bürokratisch und finanziell flexibel zu sein, hat auch das Unternehmen Neusel



sich als Premiumbestatter für die Premiumdienstleistung des Marktführers ADELTA BestattungsFinanz entschieden.

Ein Traditionsunternehmen mit einer Geschichte und einer Mission wir wünschen weiterhin viel Erfolg.

www.neusel-bestattungen.de





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



Tief im Westen

Die Wandermesse Forum gastiert in Duisburg

„Tief im Westen, wo die Sonne verstaubt ...“ Grönemeyers Hymne bezog sich zwar auf das nahe gelegene Bochum, aber kommt man auf das Gelände des Landschaftsparks Duisburg, so kann man sich der Ruhrgebietsromantik nur schwer entziehen.

Zwischen einem Gießereizug mit Gusskübeln für glühendes Eisen, einem Gasometer und einer beeindruckenden, verschachtelten Industrieanlage mit entsprechendem Schornstein folgt man den Schildern der Messe „Forum – Bestattung – Trends – Ambiente“. Am 14. April gastierte die halbjährlich stattfindende Messe dieses Mal im Westen der Republik.

Vor den Toren der massig wirkenden großen

Industriehalle flankierten ein schicker alter Bestattungswagen und eine Bestatterkutsche den Eingang und wiesen dem Fachpublikum den Weg. In der ehemaligen Gießhalle versammelten sich dieses Mal über 80 Aussteller, um ihre neuesten Produkte und Dienstleistungen zu präsentieren. Wieder einmal fanden sich alle Gewerke und Zulieferer der Bestattungsbranche zusammen, um Bestattungsfahrzeuge, Särge, Urnen, Bestatterbekleidung, Dekoartikel, Hygienemittel, Finanzierungsdienste, Marketingleistungen und vieles mehr zu präsentieren.

Die Forum, mittlerweile ein kräftiges Zugpferd im Messegeschehen der Bestattungsbranche, lockte zahlreiche Besucher aus ganz Deutschland und z. T. auch aus dem nahe gelegenen Holland zum Branchentreff.



Durchblick bei der Firma Rappold

Annähernd 1500 Besucher fanden den Weg in die ehemalige Gießerei, um sich über die neuesten Branchenneuheiten zu informieren. Die Halle selbst, eher dunkel gehalten, wirkte durch die gewaltige Konstruktion und die noch verbliebenen Requisiten wie dem Kranführerhaus imposant und war durch die Ausstellerflächen fast gänzlich



Frau Stocker (DBS), Herr Pludra (Pludra-Frankfurt) und Herr Györgyfalvai (Wiener Verein)



Herr Angern (Rapid Data) bei der Erläuterung seiner Produkte Power Ordo und Power scrivaro



Monacor – Technikaustatter für Bestatter



Herr Veltri (Euro Global) in Aktion

belegt. Auf einer Stahlempore über den Köpfen der Messestände fanden zusätzliche Fachvorträge über den Tag verteilt für inte-

ressiertes Publikum statt. Die Versorgung der kulinarischen Gelüste mit ausreichenden Sitzgelegenheiten fand zentral in der Hal-

lenmitte ihren Platz und wurde sowohl von Besuchern als auch von Ausstellern, sowohl in der Versorgung als auch in der Qualität allseits gelobt.

„Im Gegensatz zu vielen anderen Messen sieht das Konzept der Forum nur einen Messtag vor, um Informationen geballt weiterzugeben und auch die Aussteller nicht übermäßig zu belasten“, so Udo Gentgen, Organisator der Forum-Messen „Unser Konzept ist auch dieses Mal wieder voll aufgegangen und wir freuen uns über den Zuspruch der zahlreichen Besucher. Ich denke, sowohl Besucher als auch Aussteller waren sehr zufrieden!“

Die nächste Messe der Forum-Reihe findet dann am 15. September erstmals in den neuen Bundesländern statt. Ebenfalls wieder in einer recht spektakulären Location gastiert die Messe dann im Spätsommer in Leipzig, im sogenannten KohlraBizirus, den ehemalige Großmarkthallen.

www.forum-bestattung.de

„heutig's Blechle ...“

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 Wertschätzung

Erasmus A. Baumeister

Es ist eine Wertschätzung des Kunden, wenn ich sehe, wie einige Bestattungsunternehmen in Deutschland mit den Menschen umgehen. Es wird mit höchster Qualität um den Kunden geworben.

Das Bestattungsunternehmen entwickelt sich permanent weiter und ruht sich nicht auf den Erfolgen des letzten Jahrtausends aus. Das Unternehmen präsentiert sich mit maximaler Transparenz im Internet und leiert hier nicht nur die üblichen Informationen runter. Eine Internetpräsenz ist zu 80 % Kundenakquise und zu 20 % Teil des Beratungsgesprächs, sie ist nicht das Lehrbuch für den kleinen Totengräber. Der Kunde wird in hellen und lichten Räumen begrüßt, empfangen und beraten. Eine gut gemachte Verkaufspsychologie führt durch den Ausstellungsraum, sodass der

Kunde plötzlich genau weiß, warum er sich für diesen Sarg und jene Urne entscheidet, und nicht nur den Preis als Kriterium hat. Es ist eine große Wertschätzung, wenn der Kunde passend zu einem 2.500 Euro-Umsatz behandelt wird. Der Kunde ist inzwischen ziemlich gut über die Dienstleistung des Bestatters informiert.

Das alles hat nichts mit der Größe des Bestattungsunternehmens zu tun. Es hat auch nichts damit zu tun, ob das Unternehmen in einer Großstadt agiert oder im ländlichen Bereich ein riesiges Einzugsgebiet bedient. Die Gesamtaussage eines Bestattungsunternehmens muss einfach authentisch sein. Der Geist, die Werte, der Qualitätsanspruch des Inhabers müssen überall deutlich werden. Der Kunde muss sich, trotz des unan-

genehmen Anlasses, bei Ihnen wohlfühlen. Er muss staunen über das Ambiente, die Produkte, die Möglichkeiten, die Beratung und natürlich über die Menschlichkeit. In Ihrer Werbung versprechen Sie den Menschen viel. Sie präsentieren Ihr riesiges Leistungsspektrum mit viel Kreativität, geistreichen Ideen und Alles-ist-möglich-Mentalität. Im tatsächlichen Auftrag für Ihre Kunden übertreffen Sie diese Erwartungen noch. Das ist zukunftsorientierte Kundenpflege, das ist Imagebildung, das ist die clevere Art der Markteroberung.

Ich stelle mir vor, wie fast jeder Leser denkt: „Super, ich bin nett zu meinen Kunden, Mühe gebe ich mir auch fast immer, dann kann ja gar nichts passieren.“ Nein, das ist leider nicht der Fall. Der Bestatter, dessen

Kompetenz und Qualifikation ich überhaupt nicht bezweifle, gibt sich keine Mühe, wenn das Ambiente nicht stimmt. Der 30-jährige Bestattermeister, der seine Kunden am Sterbebett seines Urgroßvaters berät, ist nicht überzeugend, er ist nicht authentisch. Das Bestatterehepaar mit vier Kindern, Hund, Kaninchen und Papagei, das als Logo ein schwarzes Kreuz in Kreuzigungsgröße nutzt, ist unglaublich. Die Bestatterin, die das Familienunternehmen vor 3 Jahren in der 5. Generation übernommen hat, aber keine Internetpräsenz hat, wirkt wie eine Fehlbesetzung. Der Schreiner-Bestatter in Latzhose, der die Kunden im Stehen an der Hobelbank berät, ist fachlich gut, sein Service hat keine Zukunft. Der Bestatter, der seine Autobatterie auf dem Schreibtisch, zwischen sich und dem Kunden, lädt, ist unsensibel. Die Bestattungsfachkraft ist zwar kompetent, erzählt aber als Erstes, dass sie lieber Tierpflegerin als Bestatterin geworden wäre, das weckt nur Verwunderung.

Kundenakquise und Kundenpflege funktionieren nur noch dann, wenn Ihr Unternehmen ein schlüssiges Gesamtbild abgibt. Es muss alles zueinanderpassen. Im Bereich der Werbung müssen alle Instrumente miteinander verknüpft sein. Das Produktsortiment muss perfekt aufeinander abgestimmt sein, ein Produkt ergibt sich aus dem anderen.

Es spielt leider in ganz kurzer Zeit keine Rolle mehr, welche Erfolge Ihr Unternehmen in der Vergangenheit gefeiert hat. 200 abgewickelte Bestattungen im letzten Jahr, gut, aber jetzt geht es wieder von vorne los. 200 Aufträge des letzten Jahres sind nicht mehr wie früher die Garantie für 200 Aufträge in diesem Jahr. Es dauert nur noch wenige Jahre, dann muss ein Bestattungsunternehmen 50 % des Marktanteils jedes Jahr wieder neu erobern. Das funktioniert nicht durch einfache Anwesenheit.

Der erste Eindruck zählt. Der Bestatter ist Regionalanbieter, Sie bedienen Ihren Stadtteil oder Ihr ländliches Umfeld. Sie führen keine Bestattungen in ganz Deutschland durch. Also müssen Sie diese Menschen, die Menschen der Region, erreichen. Das geht nur mit einer perfekt auf Ihr Unternehmen abgestimmten Mischung aus alten und neuen Marketinginstrumenten. Das Schaufenster Ihres Unternehmens ist das direkteste Instrument, um Ihre potenziellen Kunden zu informieren, aufzuklären, zu unterhalten und an Ihr Unternehmen zu binden. Als einzige mögliche Werbemaßnahme repräsentiert das Schaufenster ohne Unterbrechung Ihr Unternehmen Tag und Nacht, rund um das Jahr. Wechselnde Schaufensterausstellungen beleben den ersten Eindruck, den Ihr Unternehmen ausstrahlt. Sie steigern den Umsatz,

weil Sie den Menschen damit ganz einfach erklären, was möglich ist und warum eine individuelle und würdevoll ausgerichtete Bestattung wichtig ist. Dies baut außerdem auch Schwellenängste ab und weckt die Neugierde und den Wunsch nach Information.

Der Kunde muss umworben werden, er muss hofiert werden, er muss ernst genommen werden, er muss wertgeschätzt werden, er muss das Gefühl haben willkommen zu sein, er muss wissen, warum er sich für Ihr Unternehmen entschieden hat, er muss wissen, was er sich einlässt, er muss wissen, was er erwarten kann, und er muss wissen, wofür eine würdige Bestattung überhaupt gut ist, er muss wissen, was er davon hat. Sie müssen die Zielgruppe informieren, aufklären, unterhalten und ein Image transportieren. Das ist die Aufgabe eines Bestattungsunternehmens mit Zukunft. Ohne ein auf Kundenakquise ausgelegtes Kommunikationskonzept mit einer langjährigen Laufzeit geht nichts mehr.

Ihr Kunde gibt bei Ihnen viel Geld aus. Ihre Leistung ist dieses Geld wert, keine Frage. Nur muss auch Ihre Werbung, Ihre Kundenpflege, Ihre Produkte, Ihr Ambiente und Ihr Verhalten das Geld wert sein. Dann ist alles in Ordnung, auch für die Zukunft.

www.erasmus1248.de

Seebestattung
Nordsee · Ostsee · Weltweit

Reederei Elbeplan GmbH
persönlich · besonders · verlässlich

Kapitän Dirk Huntemann · Schleuse 2 · 26434 Hooksiel · Fon 04425/17 37 · www.seebestattung-nordsee.com



Bestattung im religionsfreien Raum?

Wolf Meth

Ein alltäglicher Fall

- Zwei Angehörige, eine Bestatterin, zwei Träger
- Eine Urne
- Eine kurze Ansprache der Bestatterin (vorgelesen, aber kostenlos)
- Schweigender Gang dieser fünf Menschen zur UGA Urnengemeinschaftsanlage
- Schweigen – dann auseinandergehen
- Der Sohn schien traurig. Die Schwiegertochter trug den Hader bis zum „Grab“.
- Das war die Bestattung einer Mutter und Schwiegermutter.

Eine Bestattung, wie wir sie immer öfter finden. Der Bestatter handelt im Sinne des kaufmännischen Verständnisses korrekt. Das war der Auftrag des Kunden. Die Ansprache war noch eine Dreingabe des Bestatters und nicht selbstverständlich.

Ein Wertekatalog für unsere Kinder?

Die Medien sind voll mit Kita, Elterngeld und Förderung der Kinder. Großartig – noch viel mehr davon wäre richtig. Wir gestalten mit unseren Kindern unsere Zukunft. Aber Fördern des Nachwuchses bedeutet auch

Entwicklung unserer Kinder im Rahmen eines Wertekatalogs. Eines Wertekatalogs, den es in Deutschland mit dem Grundgesetz bereits gibt, wobei die Achtung der Menschenwürde die wichtigste Wertentscheidung des Grundgesetzes ist.

Menschenwürde auch im Alter. Menschenwürde nach dem Tod, wie oben? „Die Würde des Menschen ist unantastbar. Sie zu achten und zu schützen ist Verpflichtung aller staatlichen Gewalt“, steht im Grundgesetz. Entspricht oben zitierte Beisetzung der Achtung vor der Würde des Menschen? Kritische Men-

schen werden meinen: „Und da hat der Bestatter noch ordentlich verdient.“

Aber was hier gegenüberzustellen ist, ist einerseits die unteilbare Würde des Menschen und andererseits die ethische Verpflichtung der Organe der Gesellschaft, die mit dem Thema Menschenwürde ex officio (von Amts wegen) involviert sind. Das beginnt bei den Erziehern und endet bei den Bestattern.

Gerade die Erzieher sind gefordert, Werte der Nächstenliebe einzubringen, die sich dann förderlich in der Gesellschaft

vor allem auch im Abfedern des extremen Materialismus niederschlägt. Die Gesellschaft sollte selbstbewusste Menschen entwickeln, gleichzeitig das soziale Miteinander fördern, aber keine Egomonster forcieren. In den Betrieben ist Teamorientierung und sind nicht Alleingänge angesagt.

Der Wertekatalog, mit dem wir leben?

Der Bestatter am Ende des Lebenszyklus ist mit der Werte-

orientierung von Mitbürgern konfrontiert, wie sie sich eben jetzt darstellt. Die Auftraggeber sind nun meistens Menschen aus der Boomer-Generation – den Nachkriegskindern. Aufgewachsen in einem von den Trümmern des Krieges aufgeräumten Deutschland und einem rasanten Wiederaufbau. Es gab nur mehr einen Wertekatalog: Erfolg kann man haben – Erfolg war alles. Die 68er-Generation setzte dem noch eins drauf, indem sie die Kriegsgeneration zur Tätergeneration stilisierte, was

Die Kunden wollten das so.

nochmals verstärkt zu einer materialistischen Werteorientierung der damaligen Wiederaufbaugeneration führte.

Das Gleiche entwickelt sich in den neuen Bundesländern, in denen auch die Religion im Gegensatz zu den alten Bundeslän-

dern kein Ersatzwert mehr ist. Nach neuesten Umfragen glauben die Menschen in den neuen Bundesländern weltweit am wenigsten an die Existenz Gottes. Die Zeit läuft, aber die Generation, die jetzt in der Mehrzahl

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 Abbauezeiten, 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.

bestattet wird, zum Beispiel die 80-Jährigen, waren 1945 dreizehnjährige Kinder. Die von ihnen großgezogenen Nachkommen schöpften in einem weitaus höheren Maße als sie selbst in einer kriegslosen Zeit Vermögen, aber steht diese Generation auch dafür, Werte wie z. B. die Menschenwürde besonders achtsam zu handhaben? Geboren in den sechziger Jahren, stehen sie in der Mitte des Lebens. 75 % von ihnen sind im großen und ganzen gut situiert. Trotzdem sind nur 25 % dieser Gruppe prädestiniert, zur gehobenen Bestattungskultur zurückzufinden.

Tendenz zur Individualisierung

Auf breiter Basis besteht im gehobenen Segment eine Tendenz zur Individualisierung, die bei entsprechend an die Familien angepassten Angeboten zur besonderen Abschiedszeremonie

und zu individuellen Grabstätten führen kann. Voraussetzung ist, dass Bestatter, Steinmetz, Gärtner und Friedhofsverwalter kooperieren und sich mit dem Kunden identifizieren und genügend psychologische Praxis und Gestaltungsphilosophie einbringen, so dass sich der Kunde in der Trauerfeier und der Symbolik der gesamten Grabeszeremonie wiederfindet.

Massengrabsteine aus Indien oder China und Konservenmusik, gepaart mit einer Chronologie der Lebensdaten des Verstorbenen als Rede, werden hier nicht die Lösung sein.

Psychologie in der Beratung ist gefragt

Doch selten wird der Kunde von sich aus mit einer entwickelten Vorstellung zu den oben genannten Berufsgruppen kommen. Alle Beteiligten werden lernen

müssen, zwar zu hören, was der Kunde „will“, aber zwischen den Zeilen lesen zu lernen, welches individuelle Angebot den Kunden wirklich in seiner unbewussten Erwartungshaltung treffen würde.

Denn im Bestattungsbereich sind die Erwartungen teils durch „sich nicht damit beschäftigen wollen“, teils durch Trauer verschüttet. Aber da sind alle Beteiligten gefordert, den Kunden in seiner Besonderheit zu erkennen und Fantasie der Gestaltung einzubringen.

Kultur entsteht in den Schulen

Wollen wir langfristig die Bestattungskultur wieder aufwerten, müssen Bestatter mit den Schulen kooperieren. Ist es unbestritten, dass die Würde des Menschen unantastbar ist, so ist sie auch unantastbar im gesamt-

en Lebensprozess bis zum Ende. Das betrifft Kita und Kindergarten für jedes Kind, das betrifft gleiche Chancen beim Schulzugang, das betrifft Förderung von Behinderten, das betrifft den Zugang zum Top-Gesundheitssystem für alle, das betrifft die Akzeptanz von älteren Menschen in den Betrieben, das betrifft die Einsamkeit der Alten und last, but not least den würdigen Abgang aus dem Leben.

Nur wenn die Gesellschaft erkennt, dass trotz Kapitalismus nicht der Verdrängungswettbewerb und damit die materielle Priorität das Maß aller Dinge ist, sondern die Achtung vor dem Menschsein an sich, wird die nächste Generation das „die Ehre Geben“ am Ende des Lebens als gesellschaftlich opportun verstehen.

www.meth-bestattungsconsulting.com



**WIRTSCHAFTLICHER ALS SIE ERWARTEN.
FRAGEN SIE UNS, GERNE ZEIGEN WIR IHNEN WARUM.**

NORD- UND OSTDEUTSCHLAND
HERR GERHARD LOHSE
MOBIL: +49 (0) 172 / 433 03 31
EMAIL: LOHSE@BINZ.COM

SÜD- UND OSTDEUTSCHLAND
HERR UWE ROSEN
MOBIL: +49 (0) 160 / 976 361 86
EMAIL: ROSEN@BINZ.COM

SÜD- UND WESTDEUTSCHLAND
HERR WILLI BARIÉ
MOBIL: +49 (0) 171 / 658 38 04
EMAIL: BARIÉ@BINZ.COM

WESTDEUTSCHLAND
HERR THOMAS HOCHSTEIN
MOBIL: +49 (0) 152 / 535 426 16
EMAIL: HOCHSTEIN@BINZ.COM

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

REEDEREI
HG. RAHDER

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



Neue Niederlassung im Süden

Bestattungswagen Hentschke erweitert das Filialnetz

Die Firma Bestattungswagen HENTSCHEKE GmbH & Co. KG ist seit annähernd 30 Jahren ein Eckpfeiler der Bestattungsfahrzeughersteller in Deutschland. Das Familienunternehmen, gegründet durch die Brüder Dirk und Maik Hentschke, hat sich mittlerweile einen Ruf auch über die Landesgrenzen hinaus geschaffen.

Bis vor Kurzem noch in Salzwedel ansässig, kam dann 2010 der Umzug in neue Räumlichkeiten in Lüneburg. „Nebst der Tatsache, dass Lüneburg ein wunderschönes Städtchen mit einer sehenswerten Altstadt ist, wollten wir für unsere Kunden besser erreichbar sein. Einerseits haben wir hier die direkte Nähe zu Hamburg und vor allem dem Flughafen und andererseits eine hervorragende Autobahnanbindung. Wir können unsere Kunden besser erreichen und unsere Kunden können uns besser erreichen. Viele Kunden nutzen den Termin bei uns auch, um noch einen Ausflug oder ein Wochenende in Hamburg anzuhängen. Durch die gute Infrastruktur, unsere Serviceleistung und die Tatsache, dass wir immer Vorführwagen zur Probefahrt in Lüneburg stehen haben, verbessern wir unsere Serviceleistung vor Ort.“ So damals Maik Hentschke zum Umzug.

Nun aber brach die Firma zusätzlich noch gen Süden auf. Eine neue Filiale in Kempten im Allgäu wurde

errichtet und ist seit dem 1. April Bezugspunkt für süddeutsche Bestatter, wenn es um Hentschke Bestattungsfahrzeuge geht. Als frischgebackener Filialleiter wurde Richard Dommasch gewonnen. „Er ist seit vielen Jahren in der Branche zu Hause und damit der ideale und professionelle Berater für individuelle Wünsche und Bedürfnisse“, so Dirk Hentschke.



Die Niederlassung, im Gewerbegebiet von Kempten mit guter Anbindung an die A7 gelegen, stellt damit den zweiten Servicepunkt der Firma dar. „Seit April können wir als erstes deutsches Unternehmen der Bestattungswagenbranche unsere zweite Niederlassung präsentieren – in Kempten im Allgäu“, berichtet Richard Dommasch. „In dieser Filiale mit angeschlossener Werkstatt, Lackiererei sowie Kundendienstabteilung präsentieren wir ebenfalls die neuesten Fahrzeugtypen und -modelle, auch unserer Kooperationspartner, wir bieten einen Leihwagenservice an und können den After-Sales-Service für süddeutsche Regionen, Österreich und die Schweiz kundennah bedienen.“

Mit dieser Expansion stärkt die Firma Hentschke natürlich die Präsenz auf dem deutschen und internationalen Markt und erweitert ihr direktes Einzugsgebiet strategisch sinnvoll.

„Wir sind stets bestrebt, eine enge Geschäftsbeziehung mit unseren Kunden, ganz gleich aus welcher Region, aufzubauen“, so Maik Hentschke, einer der beiden Geschäftsführer. „Jeder Bestatter hat ganz eigene Wünsche und Anforderungen an seinen neuen Bestattungswagen von Hentschke. Diese berücksichtigen wir gerne auf Basis der ganz persönlichen Ansprüche und können so das optimale Fahrzeug für unseren Kunden bauen und ausliefern. Durch die neue Filiale können wir nun auch Detailfragen im süddeutschen Raum, aber auch in Österreich und der Schweiz leichter vor Ort klären und unsere Fahrzeuge an regionale Unterschiede anpassen. Die optimale Lage in der Nähe der Grenzen macht es uns hier leicht. Wir haben einen weiteren Schritt für noch mehr kundennahen Service und Ausbau unserer über 30-jährigen Erfahrung gemacht.“

www.bestattungswagen.de



A

BESTATTER AKADEMIE

Auf den richtigen Kurs kommen.
In-House Schulungen + Trainings.
Damit es noch besser läuft.



www.bestatter-akademie.de



Von der Trage zur Bahre zum Fahrgerät

Stollenwerk, ein Familienunternehmen

Am östlichen Rand von Köln, im Dellbrücker Industriegebiet, liegt die neue große Halle mit dem angrenzenden Bürogebäude. Ein moderner, lichtdurchfluteter Bau aus Stahl, Glas und Beton auf einem 6400 Quadratmeter großen Gelände.

Die Büros schick, funktional, aber dennoch mit einer gewissen Wärme eingerichtet, die große angrenzende Halle ein großer Raum, in dem die Mitarbeiter eifrig fräsen, schrauben, montieren und verpacken. Viele der Hightech-Fahrgeräte stehen herum, Stapel von Polster, Rollen und Griffen warten auf die Endfertigung. Eine moderne Manufaktur auf hohem Niveau.

Der Ursprung der Firma liegt zwar in Köln, aber der Notwendigkeit der Geschichte folgend hat die Firma schon so manchen Umzug hinter sich gebracht.

Gegründet wurde das Unternehmen 1919. Nach anfänglichen Schwierigkeiten kam der Durchbruch dann mit einem neu entwickelten Tragesystem. Wurden bis dahin Tragen mit zahlreichen Ösen ausgestattet, die zur Verschnürung der Kranken auf der Trage dienten, so brachte die Firma Stollenwerk nun eine Neuheit heraus, die ein Schnursystem durch die Holme der Tragen fädelt. Da in Krisenzeiten gerade Metalle wie Kupfer und Messing für die gefertigten Ösen knapp sind, wusste die Trage zu über-

zeugen. Besseres Handling, sparsamer und ressourcenschonend, das ließen sich auch die Behörden nicht zweimal sagen. So kamen dann auch viele lukrative Aufträge von den Ministerien und da die späteren Zeiten und politischen Umstände leider immer mehr Tragen erforderlich machten, wuchs die Firma Stollenwerk. Um die Nähe zu den Ministerien zu nutzen und auch die Transport- und Informationswege kurz zu halten, wurde der Einfachheit halber das Werk in Richtung Babelsberg bei Berlin verlegt.

Nach dem Zusammenbruch 1945 kam dann eine Neufindung mit einem Rückzug zu den Wurzeln, nach Köln. Auch die zivile Welt benötigt Tragen. Die Firma wurde wieder-

aufgebaut und auch mit den neuen Ministerien kam man erneut ins Geschäft. Aber zusätzlich wurde sich nach und nach auch eine alternative Kundschaft erarbeitet. Gemeinden, Kommunen und auch private Rettungsdienste kamen als Kunden hinzu. Das Geschäft blühte wieder auf und die technischen Entwicklungen des Hauses sorgten für Innovationen und auch Qualität, die die Kundschaft überzeugte.

Doch 1992 ist ein Jahr, welches man durchaus als Bruch bezeichnen kann. Nach der Wende und dem Mauerfall änderten sich erneut alle Strukturen und alte Verträge wurden erst einmal auf Eis gelegt. Die Firma stand mehr als wackelig auf den Füßen und ein radikaler Bruch sollte die Firma retten. Man trennte sich notgedrungen und schweren Herzens von den meisten der 45 Mitarbeiter. Einige hatten in der Firma gelernt und Jahrzehnte dort gearbeitet. Doch nur durch einen drastischen Schnitt und der zeitgleichen Überzeugungsarbeit an einem niederländischen Kunden mit anstehendem Großauftrag gelang es, dass die Firma überhaupt überlebte.

Mittlerweile hatten schon die Enkel des Gründers die Geschäftsführung übernommen. Von den ursprünglich drei Brüdern fühlten sich aber nur zwei berufen, in die Fußstapfen der Familientradition zu treten. So lenkten – und lenken noch Thomas und Achim Stollenwerk die Geschicke der Firma. Mittlerweile ist bereits die vierte Generation dazugestoßen.

Die Firma Stollenwerk ist ein familiengeführtes, deutsches Traditionsunternehmen, das mittlerweile international agiert und sich seinen guten Ruf durch verlässliche Innovationen in der Branche erarbeitet hat.

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

PLATZ DES GUTEN GESCHMACKS

Ein wichtiger Schwerpunkt ist nach wie vor der Tragenbau, aber auch der Ausbau und die Verbesserung der Fahrgerätesysteme für Krankentransporte und Bestatterfahrten.

Ein wichtiger Punkt ist hierbei das Sicherungssystem. Die sichere Positionierung einer Trage in einem Fahrzeug, insbesondere bei einem Unfall, ist eine vielschichtige und wichtige Aufgabe. Jeder weiß, dass ein lose herumliegender Gegenstand auf einer Heckablage schon zu einem tödlichen Geschehen werden kann. Welche Kräfte erst bei einem Menschen auftreten können, der liegend im Fahrraum transportiert wird, wird von der Firma erforscht, um dem durch spezielle Sicherheitstechniken und Haltesysteme entgegenzuwirken. Daher ist auch ein wichtiger Bestandteil der Firma nicht mehr nur der Verkauf der Systeme, sondern auch die intensive Schulung im Umgang bezogen auf die Sicherheit und das allgemeine Handling der Fahrgeräte.

„Für uns ist die Schulung ein wichtiger Bestandteil unserer Arbeit geworden, damit unsere Technik auch optimal eingesetzt werden kann. Durch unseren guten Service merken wir dann auch, dass die Empfehlung unserer Produkte von einem Krankentransport im Landkreis oder einem Bestatter zum nächsten passiert, was doch immer noch die beste Empfehlung eines Produktes ist. Diese Menschen arbeiten tagtäglich mit unserem Produkt und wissen genau, was sie brauchen und was nicht. Solch eine Empfehlung ist immer auch eine Bestätigung unserer Arbeit, sowohl in der Entwicklung als auch in der Produktion“, so Geschäftsführer Thomas Stollenwerk.

Die ohnehin einfache und funktionelle Handhabung der Stollenwerkssysteme ist



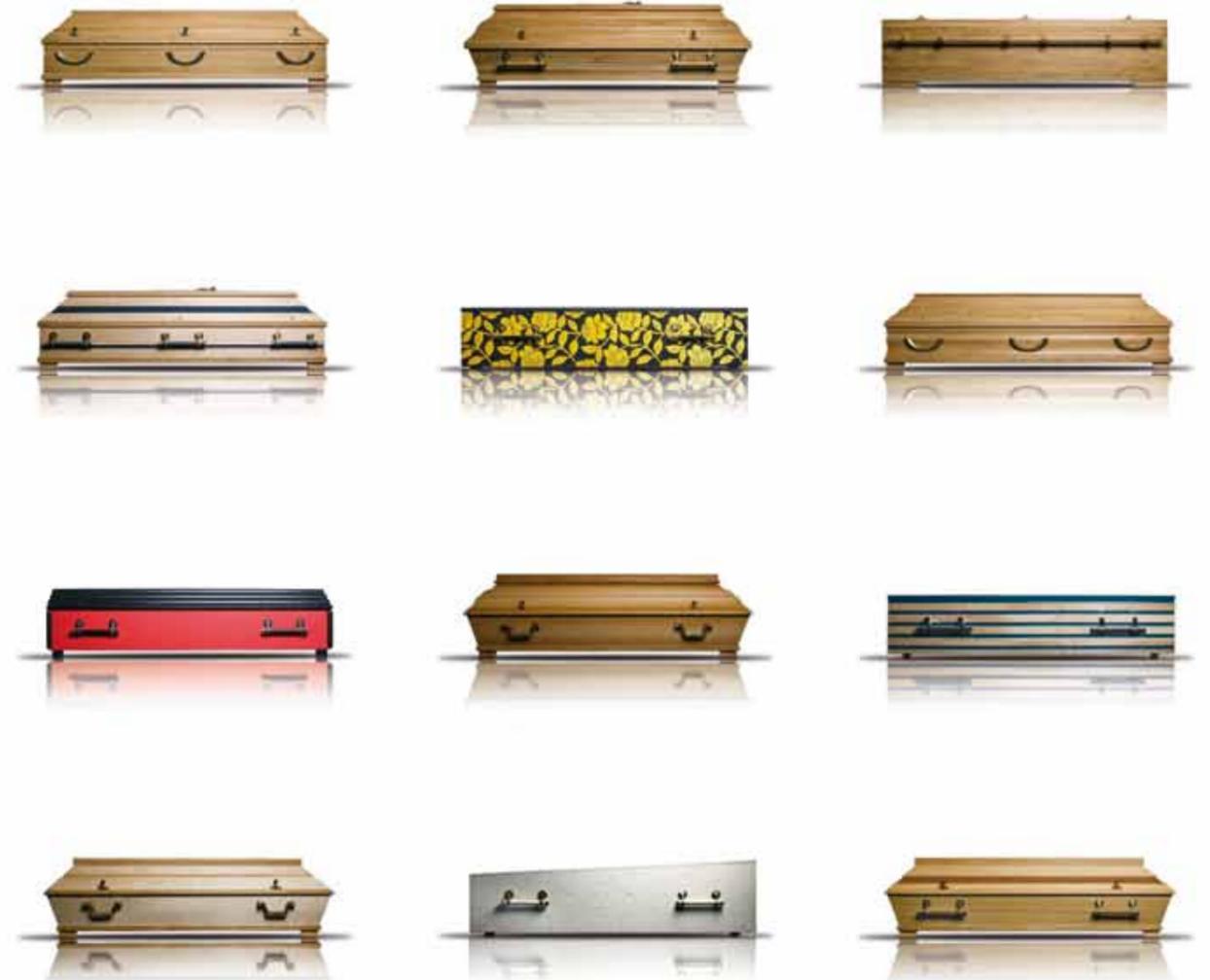
natürlich immer gewährleistet. „Wir werden weiter an unseren Produkten arbeiten, sie unterliegen kontinuierlichen Qualitätskontrollen und einer ständigen Verbesserung, sei es im Handling, der Funktionalität oder unter Sicherheitsaspekten. Das sind wir unseren Kunden und auch unserer Tradition schuldig“, so Janis Eichenbrenner, angehende Geschäftsführer der Stollenwerk & Cie GmbH.

Seit 2006 entwickelt die Firma noch intensiver im Bestattungsbereich. Neben dem praktischen Roll-in-Fahrgerät mit extrem variablen Möglichkeiten wurde auch ein Multifunktionsadapter entwickelt, mit dem man mittels zweier Handgriffe das Fahrgerät von der Funktion der Überführungstrage auf den Transport mit

einem Sarg umstellen kann. Selbstverständlich mit allen nötigen Sicherheitszertifizierungen.

Den Vertrieb der Produkte für die Bestattungsbranche übernimmt Thomas Hochstein in Form einer Handelsvertretung mit Sitz in Arnsberg/Neheim-Hüsten.

Hersteller: www.stollenwerk-koeln.de
Vertrieb: www.sh-funeral.de



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®

Perspektiven gestalten

Unter diesem Motto läuft eine beachtliche Veranstaltungsreihe der Trauerakademie Fritz Roth

Die jecke Zeit ist gerade vorbei, es ist Aschermittwoch und 300 Gäste sitzen im großen Saal des Bestattungsunternehmens Pütz-Roth.

„Karneval brachten uns die jungen Brings zum Schunkeln, Mitsingen und Klatschen, jetzt ab Aschermittwoch sorgt der Vater für die passende Unterhaltung“, so der Gastgeber Fritz Roth bei seiner einleitenden Rede zu diesem Konzert.

Am 23. Februar spielte das Kölner Urgestein und Vater der Namensgeber der Rock- und Karnevalsband Brings - Rolly Brings - ein Benefizkonzert unter dem Motto „Memento Mori – Ne kölsche Dudendanz“. Mit drei Mann auf der Bühne, zweimal Gitarre und ein Bass, wurden Blues, Folk oder balladeske Stücke zum Besten gegeben, die von Themen wie Tod, Verlust und schweren Zeiten handeln. Die Frage vorab, ob es in Ordnung sei, wenn die Stücke up Kölsch gespielt werden, immerhin sei man ja hier in Bergisch Gladbach auf der Schäl Sick, also der falschen Rheinseite, wurde mit gespielter Entrüstung sofort bejaht.

Doch die stimmungsvollen, zum Teil schwerwütigen, zum Teil lebensbejahenden, aber immer emotional und gefühlvollen Liedern alleine wären schon das Konzert wert gewesen. Doch erst die Zwischenmoderationen von Rolly Brings, mit Anekdoten, Bildern und persönlichen Geschichten aus der Familie, von der Arbeit und vom Leben und Sterben, die weit mehr als nur Erläuterungen



Rolly Brings und Band

waren, gaben dem Konzert die Nähe und das Persönliche, die das Konzert zu einem Ereignis machten.

Auch wenn bei einigen Stücken sogar zum Mitsingen aufgefordert wurde, was das Publikum begeistert annahm (die Texte mit entsprechender Übersetzung „Kölsch – Hochdeutsch“ lagen aus), waren es aber so markante Sätze wie: „Die Kölschen trauern auf eine besondere Art, häufig können alle Gäste nur noch nach Hause wanken – aber das Sterben ist auch in Köln nicht leicht“ oder „Trauern ist die Seele liegt auf Eis“, die einen das Grundthema Memento mori nicht vergessen ließ.

Ein gelungenes Konzert aus einer Reihe von vielfältigen Veranstaltungen für ein breites Publikum. Zum Teil mehrmals im Monat finden Konzerte, Seminare, Wanderungen,

Besichtigungen, Text- und Liederabende für jedermann statt, die die private Trauerakademie zu einem wirklichen Anlaufpunkt in der Region machen und das Bestattungsunternehmen Pütz-Roth auch über die Grenzen der Region bekannt gemacht haben.

Der Erlös des Konzertes wurde komplett der Initiative „DOMINO – Zentrum für trauernde Kinder e. V.“ gespendet, die sich als Anlaufstelle für Kinder und Jugendliche, die einen nahestehenden Menschen durch den Tod verloren haben, versteht. Eine tolle Aktion für einen guten Zweck, die ein großes Publikum begeisterte.

www.puetz-roth.de
www.domino-trauerndekinder.de
www.rollybrings.de

Udo
Conen[®]
 • Online-Katalog • Bestell-Shop • Premium-Angebote •
www.bestatterkleidung.com
 ... die 1. Adresse für Bestattungsunternehmen!
SHOP 24
 Fa. Udo Conen | conen@bestatterkleidung.com | TEL. +49 (0) 36208 - 73 770 | FAX +49 (0) 36208 - 73531

Schönheit.
 Der neue „PHOENIXX SEL 450C“

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

Eine Branche beerdigt sich selbst

Schon viel ist über den Niedergang einer ganzen Branche geschrieben und geredet worden. Zugegeben, Veränderungen gehören zum Leben wie auch zu unserer westlichen Marktwirtschaft. Die Tendenzen, in welche Richtung sich die Veränderungen bewegen, werden bei wirtschaftlichen Märkten von allen Marktteilnehmern beeinflusst. Von Produzenten ebenso wie von Händlern, Dienstleistern und Endverbrauchern.

Betrachtet man z. B. die Veränderungen der letzten Jahre im Bestattungsmarkt, so sieht man sehr deutlich, wie die Marktteilnehmer eine ganze Branche verändern bzw. selbst „Opfer“ ihres eigenen Handelns werden können. Traditionell war das Bestatter-Fachgeschäft mit seiner Beratungskompetenz und weiterem Service vor Ort bindendes Glied zwischen Bestattungsbedarf-Produzenten und Endverbraucher. Der Produzent hielt große Warenbestände vor und/oder produzierte auf Bestellung, um eine reibungslose Lieferung zu gewährleisten. Der Bestatter genoss entsprechendes Ansehen bei seinen Kunden, da er die Bedürfnisse und Wünsche in Bezug auf Pietät einschätzen und fachgerecht umsetzen konnte. Wenn man so will, war die Welt

für alle Marktteilnehmer noch in bester Ordnung.

In anderen Märkten entstanden zeitgleich immer größere „Verbraucher-Shops“, was den Bestatter dazu veranlasste, auf die gleiche Vertriebsschiene umzuschwenken. Von seinen Lieferanten verlangte er nun immer kürzere Lieferzeiten und eine größere Sortimentsvielfalt. Die Bestattungsbedarf-Produzenten konnten diesen Wünschen durch Kapazitätsausweitung und neuen Produktionsverfahren nachkommen und erhofften sich entsprechende Umsatzsteigerungen.

In der Zwischenzeit wurde durch aufwendige und kostspielige Werbekampagnen dem Endverbraucher suggeriert, nur wer billig einkauft, würde richtig leben. Der Bestatter strebte nun nach immer schnellerem Abverkauf und entfernte sich so von seiner eigentlichen Kernkompetenz, der Beratung und Serviceleistung rund um Bestattungs Pietät.

Anfänglich schien diese Veränderungstendenz für den Bestatter noch zu funktionieren. Wegbrechende Umsätze wurden durch das Drücken von Preisermargen im Einkauf und durch das Absenken des Qualitätsanspruchs kompensiert. Nur



hatten sich bereits die anderen Marktteilnehmer auf dem sich verändernden Markt in eine andere Richtung orientiert. Der Endverbraucher hatte sich an den Einkauf ohne fach- und sachgerechte Beratung gewöhnt und mied fortan kleinere Geschäfte.

Was nun passierte, war schon

lange vorhersehbar. Der Bestatter stieß an seine Expansionsgrenzen. Was alleine betrachtet sicher kein Problem darstellte, aber im Zusammenspiel aller Marktbeteiligten schon. Die Lieferanten des Bestatters hatten sich auf größere Abnahmemengen eingestellt und belieferten nur noch „Bestattungsgrößmärkte“ mit großen Lagerkapazi-

täten und schnell drehendem Sortiment. Für den nun in Insolvenz gehenden Bestatter waren die Schuldigen schnell ausgemacht. Auf der einen Seite war es für ihn der Produzent, der immer schlechtere Waren lieferte, und auf der anderen Seite der Endverbraucher, der nur noch Billigbestattungen ohne große Beratung und Service verlangte. Wie so häufig liegt die Wahrheit in der Mitte. Was war wirklich passiert? Der Bestatter hatte sich von seinem eigentlichen Kompetenzfeld entfernt und wurde von den anderen Marktteilnehmern wegen fehlender Identität nicht mehr im Markt wahrgenommen. Der Abverkauf nur über den Preis hatte bei den Verbrauchern einen Verlust an Qualitätsbewusstsein verursacht. Die inländischen Bestattungsbedarf-Produzenten konnten nur noch Großmengen zu den geforderten Preisen liefern.

Was lassen sich aus der obigen Zukunftsprognose für Schlüsse ziehen bzw. welche Maßnahmen sind Erfolg versprechend, um nicht in die gleichen Negativtendenzen zu verfallen, die für viele Marktteilnehmer das Aus bedeutet? In erster Linie ist natürlich hier zu nennen: die Beratungskompetenz des einzelnen Bestatters. Dieses Feld zu verlassen bedeutet gleichzeitig Verlust an Qualität. Das

hier schon einzelne Tendenzen auszumachen sind, zeigen die negativen Berichte in der Presse, aber wesentlich gravierender ist das immer mehr die Meinung bestimmende Internet. Jeder, der über eine Suchmaschine den Begriff „Bestattung“ oder „Beerdigung“ eingibt, gelangt schnell zu den oben zitierten Berichten. Ob dies nur „schwarze Schafe“ oder eine Mehrzahl einer Branche sind, ist nicht von Belang. Viel wichtiger ist hier, welches Bild sich letztendlich der Kunde als Marktteilnehmer von den Anbietern und seinen Leistungen macht. Die Behauptung, der Kunde wolle nur „billig“ und die Gesellschaft leide an einem Verlust der Bestattungskultur, ist eine einseitige Sichtweise.

Ist es nicht eher so, dass der Kunde seinem Dienstleister einen Spiegel vorhält? Wobei wir bei den Marktteilnehmern wären. Abgewandelt lässt sich für eine Marktbetrachtung sagen, dass die Summe aller Teile die Markttendenz beeinflusst. Stabile Märkte sind dort, wo Qualität die Markttendenz bestimmt. Qualität in der Produktion, Qualität im Einkauf, Qualität im Service etc. Nur durch den ernsthaften Willen der Marktteilnehmer – Produzenten, Händler und Bestatter – hin zu einer Qualitätseinheit lassen sich negative Markttendenzen über-

winden und ein stabiler Markt fortbestehen. Wunschdenken?

Aus der Geschichte anderer Märkte lernt man eine Notwendigkeit für das Überleben kennen, nicht für einige Wenige, sondern einer Mehrheit.

Martin Michel
Der Autor ist Inhaber eines Studios für Werbung und Design und betreut Firmen in Marketing und Kommunikation.

www.print-concept.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

unter allen wipfeln ist ruh'

Waldbestattung im RuheForst® Deister

3. Jahrestag - Der Waldfriedhof „RuheForst Deister“ bei Hannover liegt in einer seit über 1.100 Jahren christlich geprägten Region

Die Blüte der Buschwindröschen läutet den Frühling ein

Der Waldfriedhof „RuheForst Deister“, nahe der niedersächsischen Landeshauptstadt Hannover, bei der Wenigser Ortschaft Bredenbeck, liegt in einem Umfeld, das bereits seit über 1.100 Jahren christlich geprägt ist. Es kommt also nicht von ungefähr, dass am 27. März 2009 hier ein Friedhof mitten in der Natur eingeweiht und von christlichen Geistlichen eingesegnet wurde. In einem charaktervollen Laubmischwald stehen, gemeinsam mit Buchen, Hainbuchen und Eschen, die 200-jährigen Eichen. Der RuheForst Deister erfährt einen sehr großen Zuspruch. Bereits zwei Jahre nach der Eröffnung musste die Fläche des Friedhofs im Mai 2011 erweitert werden. So verfügt die Begräbnisstätte heute über ein Gesamtareal von 43 ha, wovon 5,2 ha genutzt werden. Neu vorgestellt wurde in diesem Jahr die Grabstätte für nicht bestattungspflichtige Kinder.

Die besondere Bedeutung der RegenbogenBiotope auf dem RuheForst Deister

Der Tod eines ungeborenen oder kurz nach der Geburt verstorbenen Kindes bedeutet für die Eltern einen großen Schmerz und tiefe Trauer. Allzu oft wird, in Unkenntnis der tatsächlichen Rechtslage, den Eltern dieser „stillgeborenen“, also nicht bestattungspflichtigen Kindern die Möglichkeit genommen, würdevoll Abschied zu nehmen. Auf dem RuheForst Deister hat man sich den Sorgen und Nöten dieser Eltern mit der Einrichtung von so genannten RegenbogenBiotopen in besonderer Weise angenommen und möchte so einen kleinen Beitrag zur Trauerbewältigung leisten und Orte schaffen, die Raum bieten für einen würdevollen Abschied, aber auch einen Platz zum Erinnern und Trauern geben.

Diese RegenbogenBiotope sind besonders gekennzeichnete RuheBiotope, wie bei RuheForst die einzelnen Grabstellen genannt werden. Auf dem RuheForst Deister haben diese Orte jedoch eine ganz besondere Bewandnis. Denn hier sind besonders viele Buschwindröschen anzutreffen. Und wenn in diesem ganz besonderen Bestattungswald der Frühling von den großflächigen weißen Teppichen der Buschwindröschen eingeläutet wird, dann kehren die Regenbogenkinder ein in den lebendigen Kreislauf des Waldes, dem Symbol für die Aussöhnung mit dem Werden und Vergehen des Lebens.

Jeden Monat finden, zusätzlich zu individuellen Führungen, beispielsweise für Hospize, drei Führungen über den RuheForst statt. Treffpunkt ist der Parkplatz am RuheForst.

RuheForst Deister, Steinkrüger Weg, 30974 Wennigsen – Bredenbeck
Telefon: 05109 – 569656, Internet: kontakt@ruheforst-deister.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-ruengen.de
www.ruheforst-mueritz.de
www.ruheforst-vogelsberg.de
www.ruheforst-eberswalde.de
www.ruheforst-deister.de
www.ruheforst-werraland.de



www.ruheforst-losheim.de
www.ruheforst-segebergerheide.de
www.ruheforst-suedpfaelzerbergland.de
www.ruheforst-coesfeld.de
www.ruheforst-brodau.de
www.ruheforst-schwerinerseen.de
www.ruheforst-wingst.de
www.ruheforst-ostenfeld.de
www.ruheforst-nauen.de
www.ruheforst-suedheide.de
www.ruheforst-rhoen.de
www.ruheforst-jagsthausen.de
www.ruheforst-coburgerland.de
www.ruheforst-holsteinische-schweiz.de
www.ruheforst-rheinessen-nahe.de
www.ruheforst-lahn-taunus-hoehe.de
www.ruheforst-harz-falkenstein.de
www.ruheforst-landhege.de
www.ruheforst-eiderquelle.de
www.ruheforst-gutpanker.de
www.ruheforst-vorharz.de
www.ruheforst-gluecksburg.de
www.ruheforst-marburgerland.de
www.ruheforst-schloss-berleburg.de
www.ruheforst-frankenhoehe.de
www.ruheforst-jesteburg.de



RuheForst. Ruhe finden.

Das geht uns alle an

Die Firma Hamannit kümmert sich um unserer Umwelt.

Josef Hamann, Geschäftsführender Inhaber

Fördern Sie gemeinsam mit der Firma Hamannit, dem Hersteller von Friedhofstechnik Park- und Gartenmöbeln, die regionale private Anpflanzung von Laubwald im Naturpark Vulkaneifel.

Wir alle und auch die uns nachfolgenden Generationen brauchen den Wald. Er schenkt uns den Sauerstoff, den wir atmen, er reguliert unser Klima, er bindet langfristig Co2 und er ist Erholungsraum für Mensch und Tier.

Die 17. Weltklimakonferenz in Durban, Südafrika, Ende 2011 mit ca. 15.000 Teilnehmern brachte, wie schon im Vorfeld erwartet, keine greifbaren Resultate und darauf sollten wir uns auch nicht verlassen.

Handeln ist gefordert, und zwar von jedermann. Die Firma Hamannit handelt daher sofort und in überschaubarem Rahmen.

Das erste Projekt wurde gerade initiiert und ein Laubwald von ca. 15.000 m² wird seit Anfang April 2012 neu angepflanzt.

Da solch ein Projekt vieler Zuwendung bedarf, möchten wir Sie als Co-Sponsor gewinnen. Alle eingehenden Sponsorengelder werden zu 100 % von uns an das jeweilige Projekt weitergeleitet. Alle bei diesen Projekten anfallenden Kosten werden von der Firma Hamannit getragen, sodass alle Spenden dort ankommen, wo sie gebraucht werden.

Wir möchten Sie daher bitten uns zu unterstützen, um unsere Idee mit vereinten Kräften schneller realisieren zu können. Die Projekte sind regional vor Ort, überschaubar und für uns jederzeit kontrollierbar. Alle Sponsoren erhalten auf Wunsch gerne Fotos, Geodaten etc. zum jeweils aktuellen Fortschritt der Neuanpflanzungen. Für weitere Fragen stehen wir Ihnen jederzeit gerne zur Verfügung.



Wenn Sie das Projekt unterstützen möchten, überweisen Sie bitte auf unser Konto:

Volksbank RheinAhrEifel eG
Konto 35 72 66 100
BLZ 577 615 91
Kennwort „Laubwald“

Vielen herzlichen Dank im Voraus für Ihr Engagement in eine nachhaltige Zukunft.

www.hamannit.com

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

Gestalten Sie Ihre Trauer-Banner selbst!

→ Der gefühlvolle Rahmen für einzigartige Trauerfeiern!



Jeder Bestatter weiß: Erinnerungen brauchen Bilder, Gefühle verlangen ihren Ausdruck. Deshalb sind gerade individuelle Trauer-Banner ideal dazu geeignet, den stimmungsvollen Rahmen für eine einzigartige persönliche Trauerfeier zu schaffen.

Ihre selbst produzierten Banner können das entscheidende Argument für Hinterbliebene bei der Auswahl des Bestatters sein. Ein perfektes Mittel zur Profilierung Ihres Angebots und zur Unterscheidung gegenüber Mitbewerbern sind sie in jedem Fall.

Mit dem hochwertigen Großformatdrucker Canon iPF6300, dem richtigen Papier und der passenden Ausstattung versetzen wir Sie in die Lage, Trauer-Banner in professioneller Qualität selbst zu erstellen – und damit von vielseitigen Vorteilen zu profitieren.

Ihre Vorteile bei Trauer-Feierlichkeiten

- Gestaltung eines einzigartigen persönlichen Ambientes
- Schaffung einer emotionalen, spirituellen Atmosphäre
- Aufteilung von Räumen für mehr Privatsphäre
- Abdeckung unschöner oder unpassender Stellen

Darüber hinaus gibt es viele weitere Einsatzbereiche für eigenproduzierte Banner.

Beste Voraussetzungen für den Druck:

→ tex-ART Rollen von BOK Eisfeld

Durch unseren Partner BOK Eisfeld wird Ihnen ein optimal abgestimmtes Sortiment an Druckrollen geboten. Alle Medien sind bestens abgestimmt auf das Zusammenspiel von Text, Kunst und Fotos. Echtes, blickdichtes Leinwandgewebe, leichter und lichtdurchlässiger Textilstoff, warmer und satinierter Fotokarton in Papierstärke – perfektes Material für gebannte Gefühle.

Und passende tex-ART Ständer und tex-ART Schienen liefern wir gerne direkt mit.

Unser Angebot:

- 24" (randloser Druck bis 61 cm Rollenbreite)
- 384 MB Arbeitsspeicher (Festplatte bei iPF6350)
- 2 Druckköpfe
- Starter Tintensatz je 90 ml pigmentierte Tinte (reicht für ca. 100 Banner à 200 x 61 cm)

→ **2.559,-€***

Printer Stand ST-25
bis 30.6.2012 gratis!!

Photoshop Elements 10 → je 84,-€*
Mehrfach ausgezeichnetes Bildbearbeitungs- und Bildgestaltungsprogramm.



61 cm Breite

wormstall
wormstall bürotechnik

Wormstall Bürotechnik

Beulstraße 11 Telefon 02374/4042
58642 Iserlohn info@wormstall-bt.de

www.wormstall-bt.de



Sind Sie auf der Suche nach einem astreinen, blaufreien Sarg?
Dann haben Sie ihn gerade gefunden!!!
Ein Kiefernarg, der mit umweltfreundlichem Eichen-Papier-Dekor ummantelt ist,
ideal für Kremation, getestet in einem Deutschen Krematorium.
Der Sarg erobert schon den polnischen und skandinavischen Markt.
Jetzt können Sie dieses einzigartige Produkt bei unseren Partnern in Deutschland kaufen.
Setzen Sie sich mit Ihnen in Kontakt und erfahren Sie mehr.



- 18356 Barth - www.mk-barth.de
- 92345 Dietfurt - www.sargosued.de
- 59077 Hamm - www.glunzsarg.de
- 96328 Küps - www.euro-global.net
- 31626 Nienburg All-Art tel.05024887844
- 54636 Rittersdorf - www.saerge-gajewski.de
- 50997 Köln - www.luhr-bestattungsbedarf.com
- 01458 Medingen - www.sargherstellung.de
- 96146 Altendorf - www.pt-sarggrosshandel.de
- 28816 Stuhr Moordeich - www.eberhard-hollmann.de
- 64711 Erbach - www.timo-fischer-trauerwaren.de
- 08134 Wildenfels - Bestattungsbedarf Schmidt tel.0376032366
- 42799 Leichlingen - K&S Hagedorn GmbH www.kshagedorn.de
- 14552 Michendorf - Bestattungsbedarf Berlin-Brandenburg tel 03320550885

**Wir kooperieren mit den Besten
Jetzt können Sie das Gleiche tun!!!**

HENTSCHE BESTATTUNGSWAGEN Professionell, funktionell, individuell



Bestattungswagen
HENTSCHE



Bestattungswagen HENTSCHE GmbH & Co. KG

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!

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
www.bestattungswagen.de

D - 87437 Kempten / Allgäu, Porschestr. 24
Tel.: +49 (0) 831 - 59 18 70 30

Licht und Leuchter

Waren aus NE-Metallen und Metallgestaltung

Vollendete und zeitlose Edelstahldekorationen, die in Punkto Verarbeitungsqualität und Vielseitigkeit keine Wünsche offen lassen. Ober- 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
STHEPULT 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 9001:2000

HARTUNG

BESTATTUNGSWAGEN

Hartung Bestattungswagen
Weidbergstraße 3
98527 Suhl
Telefon: +49 (0) 3681 / 31041
Telefax: +49 (0) 3681 / 31042

Chrysler Grand Voyager, Hyundai H1
Mercedes-Benz Vito
Mercedes-Benz Vito Ausbaumodell
Ford Transit
Ssang Yong Avanto Transit / Sprinter

www.hartung-bestattungswagen.de

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 Nekkenen, 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

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



Marketing für mehr Sterbefälle?

Sie sollten VORHER wissen, wie die Menschen Ihr Unternehmen wahrnehmen!

- METH-CONSULTING analysiert Ihre Geschäftslage durch Befragung des Umfeldes, um den „Ist-Zustand“ zu klären.
- METH-CONSULTING erstellt ein genaues Profil der Ausgangslage.
- Mit Ihnen zusammen erarbeiten wir geeignete Maßnahmen für Ihren Unternehmenserfolg und helfen Ihnen, wenn Sie es wünschen, bei der Umsetzung.

www.meth-bestattungsconsulting.com · meth@meth-bestattungsconsulting.com
Tel.: +49 (0)931 991 57 232 · Mob.: +49(0)170 832 07 87

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



KÖLN

Bestatterin/Bestatter
mit Berufserfahrung gesucht

Einsatz nur im Beratungsgespräch und im Büro
Vollzeit/Teilzeit

Schriftliche Bewerbungen bitte an:
eab@erasmus1248.de

MB E-Klasse exklusiv
EZ 01.2006, km 105.000
Ende April 2012 zvk.
Preis VHS
Info unter:
01 72 - 63 22 140

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

Zusatzgeschäft Trauer-Drucksachen

→ Karten und mehr hochwertig und rentabel herstellen

Der Druck von Trauerkarten, Gedenkzetteln, Platzkärtchen etc. im eigenen Haus ist für Bestattungsunternehmen ein profitables und wichtiges Zusatzgeschäft. Voraussetzung dafür ist vor allem der richtige Drucker. Günstig geliefert und perfekt eingerichtet von einem Partner, der die Anforderungen der Bestattungsbranche bestens kennt: **Wormstall Bürotechnik**.

Mit dem Farblaserdrucker **Aficio® SP C4300N** von Ricoh lassen sich repräsentative, hochwertige Medien einfach und kostengünstig herstellen. So haben Sie als Bestatter die Möglichkeit, Ihren Kunden ein komplettes und persönliches Lösungspaket von höchster Qualität aus einer Hand anzubieten.

Die Highlights des Druckers:

- Trauerdruck aus bis zu 3 Universalkassetten möglich
- Multifeder bis 256 g/m²
- gestochen scharfes Druckbild mit bis zu 1.200 dpi
- z. B. 110x140 mm Sterbebild, 115x355 mm (Doppellängkarte)
- automatisch doppelseitiger Druck

→ Trauerkartenpapier kommt ohne zu wellen aus dem Drucker!

MIETE:

- inkl. 512 MB Speichererweiterung + Urheberrechtsabgabe
- 36 Monate Miete inkl. Full-Service Vertrag, inkl. Toner, Verbrauchsmaterial, Ersatzteile, inkl. 1.000 s/w-Seiten und 200 Farbseiten* sowie kostenloser Erstinstallation via Teamviewer und kostenloser Hotline via Telefon u. Teamviewer
- *ab 1.001 s/w-Seite: 1,1 Cent/Seite, ab 201 Farbseiten: 8 Cent/Seite

→ **77,35€**
monatliche Rate, inkl. MwSt.

KAUF:

- inkl. 3 Jahre Garantie (Vor-Ort Austausch)
- inkl. 512 MB Speichererweiterung + Urheberrechtsabgabe

→ **1.199,81€**
Kaufpreis, inkl. MwSt.



RICOH
Aficio® SP C4300N

wormstall
wormstall bürotechnik

Wormstall Bürotechnik

Baulstraße 11 Telefon 02374/4042
58642 Iserlohn info@wormstall-bt.de

www.wormstall-bt.de

Termine

FACHMESSEN

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.lebentod-bremen.de

HAUSMESSEN

Hausmesse Schmidt-Hendker GmbH
Laudieker Weg 19
49219 Glandorf

16.06.2012 – 17.06.2012

www.sarg-online.de

Bundesjuniorentreffen der Bestatter 2012
Europapark in Rust

14.06.2012 – 17.06.2012

www.juniorenkreis-bdb.de

INTERNATIONALE MESSEN

EXPO FUNERARE 2012

14. bis 16. Juni 2012

Bukarest/Rumänien

www.expofunerare.ro

12TH INTERNATIONAL FIAT-IFTA CONVENTION

21. bis 23. Juni 2012

Dublin/Irland

www.fiat-ifta2012.com

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 Mai bis September 2012

09.05.2012 in Leipzig
Schreinerei und Bestattung

10.05.2012 in Leipzig
Mehr Aufträge – mehr Umsatz pro Auftrag

12.05.2012 in Leipzig
Komische Typen

19.05.2012 in Berlin
Wenn die Kunden den Mitbewerber bevorzugen

19.05.2012 in Hamburg
Komische Typen

21.05.2012 in Stuttgart
Wenn der Preis das Trauergespräch bestimmt

23.05.2012 in Hannover
Ein wichtiges Erfolgskriterium – Imageentwicklung

25.05.2012 in Essen
Komische Typen

12.06.2012 in Köln
Wenn der Preis das Trauergespräch bestimmt

14.06.2012 in Wiesbaden
Wenn die Kunden den Mitbewerber bevorzugen

19.06.2012 in Duisburg

Ein wichtiges Erfolgskriterium – Imageentwicklung

10.09.2012 in Hamburg

Veranstaltungen in Bestattungsunternehmen

11.09.2012 in Hamburg

Verkaufpsychologie für Bestatter

12.09.2012 in Hamburg

Schreinerei und Bestattung

13.09.2012 in Hamburg

Mehr Aufträge – mehr Umsatz pro Auftrag

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

09.05.2012 in Berkheim-Bonlanden

23.05.2012 in Oldenburg

13.06.2012 in Herborn

27.06.2012 in Güstrow/MV

04.07.2012 in Altenburg

11.07.2012 in Rastatt

05.09.2012 in Köln

19.09.2012 in Hamburg

Anmeldung unter www.bestattertag.de.
Hier erhalten Sie auch weitere Informationen zu den einzelnen Veranstaltungsorten.



Die Feuerbestattungen

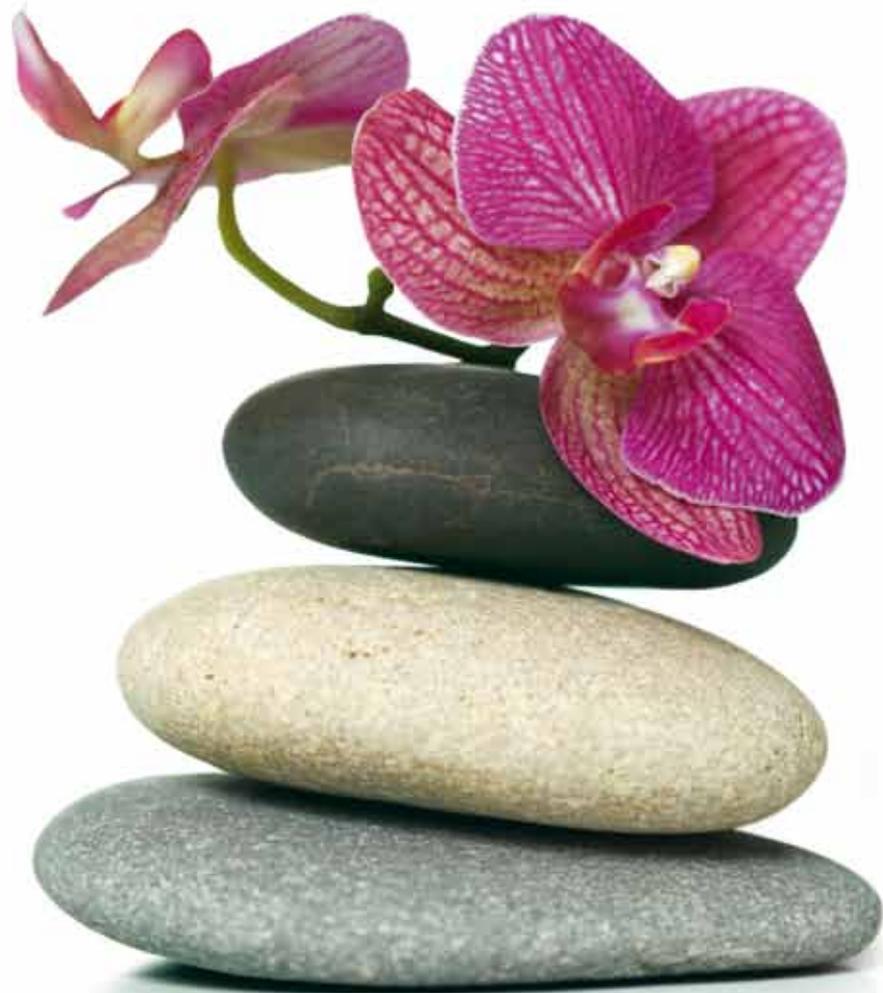


Warum immer Erde zu Erde?

Wir legen Wert auf Qualität. Ausgezeichnet mit dem:



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.fbronneburg.de
www.fbstade.de www.fbweserbergland.de www.fbwilhelmshaven.de



Kleiner Vorgeschmack auf Ihren Gemütszustand, wenn Sie mit PowerOrdo arbeiten.

Ein sehr schöner Nebeneffekt von PowerOrdo ist die zunehmende Gelassenheit, mit der Sie Ihrem Tagespensum in Zukunft begegnen werden. Denn wer alle Daten nur noch einmal eingeben muss und seine perfekt organisierten Termine und Finanzen immer im Blick hat, kann doch nur die Ruhe selbst sein, oder?

Lassen Sie sich gerne ganz entspannt näher informieren.

