



BESTATTUNGSWELT

Das Fachblatt für die Bestattungsbranche

Ausgabe 02.2014



EIN WEITREICHENDES SPEKTRUM

DIE FACETTEN DER BESTATTUNGSBRANCHE



Gemeinsam den
Horizont erweitern.



+49 451 619 66-0 info@rapid-data.de www.rapid-data.de



BESTATT

Das Fachblatt für die Bestattung
Ausgabe 02.2014



Udo
Conen[®]

...neugierig? bitte umblättern!

bestatterkleidung.com



Mit webloop erhält Ihr Unternehmen die Aufmerksamkeit, die es verdient.

Machen Sie Ihre Homepage zur Kommunikationsplattform und vervielfachen Sie die Rate qualifizierter Kontakte: Mit dem **webloop** haben wir dafür ein neues, intelligentes Marketing-Konzept entwickelt. Der webloop erschließt Ihrer Internetpräsenz eine ganz **neue Zielgruppe: die Trauergemeinschaft**. Ihre **Homepage** wird für jeden Sterbefall zum **Treffpunkt einer Micro-Community**, die dort kondolieren, Kerzen anzünden, Fotos hochladen und vieles mehr tun kann. Um die Wirkung noch zu erhöhen, haben wir das Ganze mit **Social Media** verknüpft.

So nutzen Sie mit dem webloop die werblichen Möglichkeiten des Internets voll aus und lenken mühelos die Aufmerksamkeit auf Ihr Unternehmen. Übrigens: Der webloop ist völlig autark und funktioniert mit und ohne PowerOrdo!

Mehr zum webloop finden Sie unter www.webloop.de oder Sie rufen uns an.

Neu: Die große Messe der Tönen & Mäntel



Service Hotline tägl. bis 22 Uhr
+49 (0) 36208 - 739833
WESHOP - bestatzenleitung.com



Mantel „Manchester“

Mantel „Oxford“

Mantel „Metropolitan“

Mantel „London“

Mantel „Gotha“

Mantel „Oxford“

PLATZ DES GUTEN GESCHMACKS



Liebe Leserin, lieber Leser,

im kommenden Mai stehen in Bremen und Düsseldorf zwei wichtige Fachmessen für die Branche an.



Interessant sind in diesem Zusammenhang immer wieder die Reaktionen von Branchenfremden zu dem Thema „Messe für Bestatter“. Da zeigen sich viele noch sehr verblüfft. Hingenommen werden im Gegensatz dazu ganz selbstverständlich die Plattformen sämtlicher Dienstleistungsbereiche: von der Hochzeitsmesse über die Fachausstellung des Taxigewerbes bis hin zum Pferdesport. Aber eine Bestattungsfachmesse löst doch oft immer noch Verwunderung aus. Da entstehen unsichere Fragen wie „Werden da Totenköpfe ausgestellt?“, oder es wird achselzuckend der Untertitel einer bekannten amerikanischen TV-Serie zitiert: „Na ja. Gestorben wird immer“.

Schade, dass einige Menschen immer noch nicht erkannt haben, dass der Bestatter heute ein moderner Dienstleister ist, der mit einem großen Angebot und vielseitigen Serviceleistungen für die Menschen eine große Hilfe darstellt. Auf der anderen Seite ist das Interesse groß und die (potenziellen) Kunden wissen oft nicht, was im 21. Jahrhundert möglich ist. Aufklärung, Kommunikation und ein transparentes Angebot sind wichtige Hausaufgaben für den Bestatter, um auch die letzten Unsicherheiten und Berührungängste der Menschen nachhaltig zu beseitigen.

Herzlichst,

Ihr BestattungsWelt-Team

Nicola Tholen
Projektleitung

Britta Schaible
Redaktion

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®



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



6

Ein Bestatter darf auch Humor besitzen
Die BestattungsWelt zu Besuch bei
Bestattungen Axel Schmidt



8

Authentizität
Ein Essay von *Erasmus A. Baumeister*



10

Der Begräbniswald
Eine zeitgemäße alternative
Bestattungsform

BEITRÄGE

3 Editorial

6 Ein Bestatter darf auch Humor besitzen

Die BestattungsWelt zu Besuch bei
Bestattungen Axel Schmidt

8 Authentizität

Erasmus A. Baumeister

10 Der Begräbniswald

Eine zeitgemäße alternative Bestattungsform

12 ADELTA.BestattungsFinanz

Liquidität und Sicherheit für Bestatter

14 Die Menschen haben einen Todesfall und kommen nicht zu Ihnen?

Dipl.-Kfm. Wolf Meth

16 Zeitgemäße Innovationen

Die neue Bio-Urnen-Kollektion des Urnenherstellers Heiso

17 Braucht Trauer neue Rituale?

19 Ein Saphir als letzte Ruhestätte

MEVISTO verwandelt Asche in einzigartige
und glänzende Erinnerungen

20 Die Dekoration des Abschieds ist die Visitenkarte des Bestatters

Die neue Designlinie Florenz der Firma Ralf Krings

22 Gibt es ein Lied nach dem Tod?

Das CataCombo Sound System – Särge mit besonderer Note

23 Wenn der Tod auf die Bühne tritt ...

24 Motivierende Kommunikation zwischen Chefs und Mitarbeitern Teil 7

25 Nachgelesen

30 Termine

IMPRESSUM

Herausgeber

Verlag BestattungsWelt Ltd.
Friesenwall 19
50672 Köln
Tel. 0221-2779 49 20
Fax 0221-2779 49 50

info@bestattungswelt.com
www.bestattungswelt.com

Chefredaktion und

Projektleitung

Britta Schaible

Nicola Tholen

Erscheinungsweise

zweimonatlich

Nächster Anzeigen-/

Redaktionsschluss

11.06.2014

Gestaltung

Florian Rohleder

Copyright

Verlag BestattungsWelt Ltd.

Titelfoto

© siamphoto/fotolia.com

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 Verlags wieder.

Bei Preisausschreiben der Redaktion ist der Rechtsweg ausgeschlossen.

Es gelten die Mediadata vom 01.01.2013.

ERASMUS A. BAUMEISTER



**Ein gutes Konzept
erfordert eine genaue
Analyse vor Ort.**

**Persönliche Beratung
in Ihrem Hause.**

Ich freue mich auf Ihre Einladung.

Ein Bestatter darf auch Humor besitzen

Die BestattungsWelt zu Besuch bei Bestattungen Axel Schmidt

Text: Jutta Riedel
Foto: Axel Schmidt

Mit Hauptsitz in Laucha und Filialen im Burgenland und im Großraum Querfurt ist Bestattungen Axel Schmidt ein Unternehmen, das seit seiner Gründung 1991 eine ungewöhnliche Erfolgsgeschichte geschrieben hat. Geschäftsführer Axel Schmidt ist ein fröhlicher und engagierter Mensch.



BW: Herr Schmidt, wie sind Sie Bestatter geworden?

AS: Ehrlich gesagt, nicht ganz freiwillig. Ich war zu DDR-Zeiten studierter Landwirt, besaß aber kein eigenes Land. Nach der Wende wollte ich mich in diesem Bereich unbedingt selbstständig machen, aber das war nicht möglich.

BW: War das ein formelles Problem?

AS: Damals schon. Mir fehlte der Meisterbrief, es blieb nur der Weg über die Handwerksrolle B (die zulassungsfreien Gewerbe, Anm. d. Red). Der damalige Bürgermeister, mit dem ich im Karnevalsverein war, wollte mich unterstützen und machte mir Vorschläge, die mich nicht überzeugten. Seine Frau hat mich dann auf die Idee mit den Bestattungen gebracht. Aber zunächst war ich skeptisch.

BW: Wie ging es weiter?

AS: Ich habe mich dann doch bei einem Bestatter in Zeil am Main, unserer Partnerstadt, kundig gemacht und er hat mir sehr offen Einblick in seine Arbeit gewährt. Auch später konnte ich ihn immer fragen, wenn ich etwas nicht wusste. Jedenfalls habe ich mein Zögern überwunden und am 18.3.1991 einfach so, ohne fundierte Vorkenntnisse, eröffnet.

BW: Und das ging ganz offensichtlich gut ...?

AS: ... im selben Monat hatte ich bereits

13 Sterbefälle. Wir leben in einer ländlichen Region, in der jeder jeden kennt. Dadurch, dass ich ein kontaktfreudiger und offener Mensch bin und im Vereinsleben eingebunden war, ich spielte seit Jahren Volleyball und hatte noch mein anderes Hobby, sprach sich schnell herum, dass ich eröffnet hatte.

BW: Da möchte ich nachhaken: Mit dem zweiten Hobby meinen Sie den Karneval?

AS: Genau. Ich glaubte damals, mich entscheiden zu müssen, Bestatter und Büttenredner, das schien mir so gar nicht zusammenzupassen. Ich wollte ja nicht die Gefühle der Angehörigen verletzen und habe schweren Herzens in meinem Karnevalsverein verkündet, dass ich auf die weitere Mitgliedschaft verzichte.

BW: Und dann?

AS: Hat mich ein Bestatterkollege aus dem Rheinland davon überzeugt, dass beides möglich ist und dass ein Bestatter durchaus auch Humor haben darf. Natürlich heißt das nicht, dass dieser in allen Situationen angebracht

ist. Ich bin also dem Karneval treu geblieben, fungiere als Sitzungspräsident und leite ein erfolgreiches Bestattungsunternehmen!

BW: Wie ging es dann beruflich weiter?

AS: Schon 1992 konnte ich eine Filiale am Jahnplatz in Freyburg eröffnen. 1995 zog der Hauptsitz in den Neubau in der Glockenmuseumstraße 24 in Laucha. Hier befindet sich auch ein Floristikgeschäft, das nicht nur auf Trauerfloristik spezialisiert ist. Als Bestatter sind wir auch in Querfurt vertreten. Insgesamt beschäftige ich neun feste, gut geschulte Mitarbeiter.

BW: Eine respektable Leistung. Auch Sie selbst haben sich bewusst qualifiziert ...

AS: Aus eigener Initiative habe ich mich von 2000 bis 2002 über den „Fachgeprüften Bestatter“ hinweg zum „Funeralmaster“ (Bestattermeister) ausbilden lassen, seit 2007 sind wir selbst Ausbildungsbetrieb. Inzwischen bin ich auch als Prüfer für die Gesellenprüfungen im Berufsbildungszentrum in Münnerstadt (Bayern) berufen worden.

BW: Das heißt, dass Sie Wert auf Qualität legen?

AS: Ja, unbedingt. Ich möchte den Menschen, die sich uns anvertrauen, seriöse und fachgerechte Dienstleistungen garantieren. Zuverlässigkeit gehört auch dazu. Und seit Firmengründung sind wir Mitglied im Bundesverband der Bestatter und Mitglied im Kuratorium Deutsche Bestattungskultur.

BW: Sie sind die Nummer eins in der Region, wie unterscheiden Sie sich von Mitbewerbern?

AS: Zum Beispiel durch unsere eigene Trauerhalle, die ich beim ersten Kundengespräch in der Regel schon zeige. Hier können Abschiednahmen und Trauerfeiern in persönlichem Rahmen stattfinden. Alle unsere Räumlichkeiten sind offen und freundlich gestaltet. Aber natürlich ist es auch der Umgang von Mensch zu Mensch, der zählt. Wir werden weiterempfohlen.

BW: Sie sind in der Region aus vielen Gründen kein Unbekannter.

AS: Ich habe in den vergangenen Jahren einige Benefizveranstaltungen organisiert, z. B. ist Jürgen von der Lippe auf meine Initiative hin hier aufgetreten. Die Gelder kamen der Sanierung unserer Kirchenorgel, einem Jugendclub und der Grabgestaltung auf einem Urnengemeinschaftsfeld zugute. So etwas vergessen die Menschen hier nicht so schnell.

BW: Jetzt noch ein Blick in die Zukunft. Ihr Sohn Mattes macht in Kürze die Prüfung zum Fachgeprüften Bestatter, er hat bei Ihnen gelernt und wird später Ihren Betrieb übernehmen.

AS: Ja, das freut mich besonders.

BW: Hat Ihr Sohn konkrete Ideen und Pläne, wie es später mal weitergehen soll?

AS: Ja, und glücklicherweise sind wir uns daeinig! Wir werden schon in nächster Zukunft den Ausstellungsbereich und unser Trauercafé, das zurzeit nur ca. 30 Personen fasst, vergrößern.

Die positive Unternehmensgeschichte von Axel Schmidt hängt mit seinem sympathischen Wesen, seinem hohen Einsatz und auch mit seinem Geschäftssinn zusammen. Seit acht Monaten hilft ihm die Premiumdienstleistung des Marktführers ADELTA BestattungsFinanz dabei, Planungssicherheit zu haben – was für ihn besonders beruhigend ist, wenn Endkunden nicht sofort zahlen können. Die Verbindung mit ADELTA macht Bestattungen Axel Schmidt in Laucha noch erfolgreicher. ❸

❶ www.bestattungen-axel-schmidt.de

Ich heitig's Blohle...

Fahrzeuge mit höchster Langlebigkeit und dem höchsten Wiederverkaufswert...
...dank der stabilen, verzinkten Stahlkarosserie

Rappold XL 212 station
Design by HBTech

Fahrzeuge mit höchster Funktionalität...
...dank der größten nutzbaren Stauräume seiner Klasse!

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

<http://www.Rappold-karosserie.de>

mit Konfigurator

www.rappold-karosserie.de
212-Linien



Authentizität

Text: Erasmus A. Baumeister

Dreimal schnell hintereinander Authentizität zu sagen, ist nicht ganz einfach. Das muss man zum Glück ja auch nicht oft. Trotzdem ist die Bedeutung dieser Vokabel für ein deutsches Bestattungsunternehmen ein ganz wichtiger Baustein des Fundamentes zur Markenbildung und für den dauerhaften Erfolg. Der Name eines traditionsreichen Bestattungsunternehmens ist das Wertvollste. Der Name wurde meistens über Jahrzehnte oder Jahrhunderte und über viele Generationen aufgebaut. Der Name der Inhabersfamilie steht für Qualität, Vertrauen, individuelle Beratung, faire Preisgestaltung etc. Auch wenn sich die Bestattungsbranche in den letzten zehn Jahren mit bisher ungeahnter Geschwindigkeit veränderte, wird der Markt doch zum größten Teil

von traditionellen Familienunternehmen bestimmt. Daran wird sich auch nicht viel ändern. Das Unternehmen Bestattungshaus Aloys Hirsch, gegründet 1871, ist erfolgreich in der fünften Generation unterwegs, weil Familie Hirsch es schafft, authentisch zu sein und authentisch zu kommunizieren. Der Kunde spricht mit Herrn oder Frau Hirsch, der Sohn hat gerade den Bestattermeister abgeschlossen und Opa Hirsch macht auch manchmal noch mit, wenn es eng wird. Es gibt auch noch zwei langjährige Mitarbeiter. Der Kunde bekommt „Chefarztbehandlung“. Ein sympathisches Familienunternehmen. Die Werte und Informationen, die die Marketinginstrumentarien dieses Unternehmens transportieren, sind nicht: Wir sind die Größten! Wir sind die Besten! Wir sind die Preiswertesten! Die anderen sind

doch zu blöd! Wir waren zuerst da! Wir sind besser ausgebildet! Wir haben drei Abschiedsräume, die anderen nur zwei! Wir arbeiten mit mehr Teelichtern! Mein Markenzeichen ist größer! Wir sind ein Bestattungshaus! Die anderen machen uns doch nur nach! Wir haben 54 Särge und 212 Urnen in der Ausstellung! Unser Leichenwagen ist Silber! So nicht, interessiert nämlich nicht. Aloys Hirsch ist mit diesen Inhalten erfolgreich: Wir verkaufen uns nicht unter Wert! Wir hören unseren Kunden zu! Wir haben keine Preiswerbung nötig! Wir sind ein Familienunternehmen! Wir machen unseren Job gerne! Wir dürfen und wollen Geld verdienen! Qualität hat seinen Preis! Die Trauerfeier findet natürlich auf dem Friedhof statt, die Kapelle ist super! Was die anderen machen, ist uns gleich! Das ist authentisch, das interessiert.

Das regional tätige Bestattungsunternehmen muss in seiner Philosophie, in der Qualität, in der Kommunikation, in der Werbung und im Marketing genau dem Typus des Unternehmers/Inhabers entsprechen, dann läuft es. Der Bestatter darf sich nicht verbiegen und er darf sich nicht Trends und Entwicklungen um den Hals hängen, die gar nicht zu ihm passen, die er gar nicht repräsentieren kann. Es wird ganz sicher nicht zum Erfolg führen, wenn man nur irgendeine Idee nachmacht, mit der ein Kollege erfolgreich ist. Jemand, der einfach nur kopiert, ist immer der Zweite, derjenige, der hinterherläuft. Der Zweite ist der erste Verlierer. Ein Deutsches Bestattungsunternehmen ist erfolgreich, sobald es sich authentisch präsentiert. Der Bestatter muss er selbst sein, seine Ideen weiterentwickeln und gleichzeitig den Markt erkennen. Er muss echt sein. Jedes Unternehmen braucht seine eigene authentische Strategie. Deshalb hilft es nichts, irgendeinen Marketingbaukasten zu nutzen. Als Erstes muss das Unternehmen analysiert werden. Die führenden Köpfe müssen erkannt werden. Das Einzugsgebiet muss definiert werden. Die Zielgruppe muss bestimmt werden. Die Unternehmensphilosophie muss formuliert werden. Der Wettbewerb muss untersucht werden. Das Marktpotenzial muss gefunden werden. Das alles ist so individuell, dass das nur ein externer, sehr erfahrener Experte vor Ort durchführen kann. Es ist nicht notwendig, dass ein Bestatter eine riesige Feierhalle baut, nur weil sein Kollege am Ort das auch gemacht hat.

Wenn der Bestatter gerne auf den örtlichen Friedhöfen arbeitet und mit deren Leistungen zufrieden ist, dann braucht er keine entsetzlich teure Feierhalle. Wenn es aber sein größter Wunsch ist und er investieren will, dann wird es auch funktionieren. Niemand ist verpflichtet, Mitglied in einem Verband zu sein, nur weil er Bestatter in Deutschland ist. Für diejenigen, der sich in der Gruppe stärker fühlt, die richtige Idee, für den Selbstbestimmten keine Option. Der Bestatter muss nicht zur Messe gehen, um sich immer das Gleiche anzusehen, weil diese Messe irgendetwas mit Bestattungen zu tun hat. Als Ausflug auf Firmenkosten ganz nett, als tatsächliche Informationsquelle eher mittelpflichtig. Der Bestatter muss nicht jammern, weil das die Kollegen so gerne tun. Der Bestatter, der sich seit Langem authentisch präsentiert und eine authentische Marketingkonzeption pflegt, hat nichts zu jammern. Der Bestatter muss keine riesige Telefonbuchanzeige schalten, weil die anderen das tun. Der mutige Bestatter weiß einfach, dass das Telefonbuch in seiner Bedeutung als Kommunikationsinstrument Richtung null unterwegs ist. Für keinen Bestatter ist es gut zu behaupten, er sei der größte Bestatter zwischen Santa Fe und Moskau. Größe ist in dieser Branche abschreckend. Eine angebliche Größe bestätigt nur das Vorurteil der Menschen, dass der Bestatter vor Geld nicht geradeaus gucken kann. Der Bestatter, der sich in seinem Gründerzeit-Arbeitszimmer wohlfühlt, wird in einem Philippe-Starck-Ambiente nicht erfolgreich sein. Der zweiunddreißigjährige Bestatter,

der als Logo das pechschwarze Kreuz mit Palmwedel nutzt, das von einer knallharten Frakturschrift begleitet wird, verwirrt die Leute. Der authentische Bestatter tut das, was er für richtig hält, und ergänzt seine Erfahrung, seine Ideen und seine Visionen mit einigen kleinen Zutaten Externer. Dem Bestatter muss seine Arbeit, sein Unternehmen und jeder Tag Freude machen, dann ist er authentisch und dann läuft sein Laden. Diese Authentizität muss durch die unterschiedlichsten Marketinginstrumentarien transportiert werden. Das schöne am Marketing für Bestattungsunternehmen ist, dass der Bestatter mit verhältnismäßig kleinem Budget sehr viel erreichen kann. Bestatterkommunikation ist nicht laut und grell, sie ist nicht provokant und reißerisch, sie ist nicht groß und noch größer. Bestatterkommunikation im Jahre 2014 ist authentisch, kreativ, geistreich und von höchster Qualität. Mit einer kleinen maßgeschneiderten Idee kann ein Bestattungsunternehmen im eigenen Einzugsgebiet viel positive Aufmerksamkeit erzielen. Ich kann sehr genau sagen, mit welchen Marketinginstrumentarien in welcher Zeit was für Ziele erreicht werden können. Die Werbung muss genau das versprechen, was den Kunden dann auch später erwartet. Authentizität, Authentizität, Authentizität.

PS: Authentizität bedeutet nicht, dass alles so bleibt, wie es ist. Das gibt es nämlich nirgendwo.

www.erasmus1248.de

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

Seebestattungs-Reederei Albrecht . Friedrichsschleuse 3a . 26409 Carolinensiel-Harlesiel
Tel. 04464.1306 . Fax 04464.8037 . www.seebestattungen-nordsee.de



Der Begräbniswald

Eine zeitgemäße alternative Bestattungsform

Text: Rechtsanwalt Philip Khoury

In der jüngeren Vergangenheit ist in der Beraterpraxis immer häufiger der geäußerte Wunsch von Bestattern nach alternativen Bestattungsformen zu vernehmen.

Hierbei kommt der Bestattung in einem Begräbniswald eine zunehmende Bedeutung zu. Der Hintergrund hierfür liegt auf der Hand. Zunächst einmal werden durch die Bestattung in einem Wald eine sehr enge Naturverbundenheit und der Wunsch nach Naturverbundenheit zum Ausdruck gebracht. In diesem Wunsch ist sicherlich auch eine gewisse „postmortale“ Sehnsucht

des interessierten Personenkreises hinsichtlich eines begehrten Einklanges mit der Natur sowie hinsichtlich eines tiefen Wunsches nach Ruhe zu erblicken. Möglicherweise hofft der Interessent einer solchen Bestattungsform auch darauf, zumindest nach seiner körperlichen Existenz die Ruhe zu finden, die er sich bereits zu Lebzeiten schon intensiv gewünscht hat.

Insofern ist der Wunsch nach dieser alternativen Bestattungsform sicherlich auch unserer hektischen und schnelllebigen Zeit geschuldet.

In jedem Fall aber soll den trauernden Angehörigen eines Verstorbenen die Möglichkeit eröffnet werden, durch die Beisetzung

in einem Begräbniswald ganz individuell Abschied nehmen zu können, ohne dass diese der Anonymität eines öffentlichen Friedhofes ausgesetzt sind.

Dadurch soll ein entscheidender Beitrag zur Trauerverarbeitung geleistet werden, was in letzter Konsequenz doch gerade dem Berufsverständnis eines jeden Bestatters entsprechen sollte.

Da sich unsere Kanzlei neben dem Arbeitsrecht auf die Rechtsberatung und Betreuung von Bestattern spezialisiert hat, tragen wir diesem gehäuft zum Ausdruck gebrachten Bedürfnis nach alternativen Beisetzungsformen schon seit Jahren Rechnung. So haben wir bereits z. B. eine Vielzahl von

Unternehmen hinsichtlich der Betreibung eines privaten Kolumbariums unterstützt und sind hiermit auch weiterhin rechtsberatend und rechtsgestaltend tätig.

Hinsichtlich der Betreibung eines Kolumbariums ergibt sich leider häufig im Rahmen des vorgeschalteten behördlichen Genehmigungsverfahrens die Problematik, dass die Kommunen, sei es aus Angst vor wirtschaftlicher Konkurrenz oder aus Unwissenheit bezüglich der Rechtsnatur eines Kolumbariums, die Betreibung eines solchen mit z. T. schwindelerregenden Argumenten und auch leider z. T. unter Missachtung der geltenden Landesgesetze ablehnen.

Diese Problematik besteht hinsichtlich der Betreibung eines Begräbniswaldes durch ein Bestattungsunternehmen jedoch nicht. Dies liegt darin begründet, dass sich die dementsprechenden Waldflächen besitzenden Kommunen eines privatrechtlichen Bestattungsunternehmens als sogenannte „Beliehene“ bedienen. Dies bedeutet, dass durch einen sog. „öffentlich-rechtlichen

Vertrag“ die Hoheitsrechte zur Betreibung eines Bestattungsplatzes privatrechtlich geregelt und auf das sich hierfür interessierende Unternehmen übertragen werden.

Es liegt auf der Hand, dass diese Übertragung von Hoheitsrechten nicht kostenlos erfolgt, sondern die Gemeinde hierfür eine im Einzelfall zu verhandelnde Zahlung erhält.

Hierzu nimmt unsere Kanzlei für den interessierten Bestatter zunächst mit diesbezüglich infrage kommenden Gemeinden Kontakt auf.

Sodann kommt es in aller Regel zu ersten Sondierungsgesprächen und anschließend, im optimalen Falle, zu einem Vertragsschluss zwischen der Gemeinde und dem Bestattungsunternehmen.

Hierbei übernehmen wir die gesamte Behördenkorrespondenz sowie die anschließenden Verhandlungen und eventuellen Vertragsgestaltungen mit der hierfür zur Verfügung stehenden Gemeinde.

Da in unserer Kanzlei auch insgesamt vier Steuerberater tätig sind, steht hinsichtlich

eines etwaigen Vertragsabschlusses mit einer Gemeinde gerade vor dem Hintergrund der zu verhandelnden Zahlung für die Überlassung der Hoheitsrechte stets die Wirtschaftlichkeit eines solchen Projektes in Vordergrund. Dies bedeutet, dass immer mit absolut oberster Priorität eine Abwägung von Kosten und Nutzen für den Mandanten erfolgt.

In diesem Zusammenhang ist zu erwähnen, dass im Falle einer Beauftragung nur unsere Gebühren zu zahlen sind und nicht, wie dies bei den großen marktüblichen Anbietern von Begräbniswäldern häufig der Fall ist, noch zusätzliche Gebühren für den Anbieter zu entrichten sind.

Sie werden mit unserer Hilfe zum eigenen Anbieter eines solchen zeitgemäßen alternativen Bestattungsplatzes!

Sprechen Sie uns auf das weitere Vorgehen, gerne auch mit Ihrem Unternehmen, einfach an. Die telefonische Erstberatung löst jedenfalls noch keine Kosten aus. 

 www.althoffundpartner.de



Westhelle Köln GmbH
Bestattungsbedarf · Särge · Dekorationen

MOBILE KÜHLUNGEN

© Die Systeme sind gesetzlich geschützt.



Kühlplatten und Kühlmatratzen für den vielseitigen Einsatz in und unter den Sarg, im Sterbebett, unter oder auf einer Holz- oder Edelstahlbahre, auf einem Scherenwagen, Katafalk und als Kühlkatafalk schnelle gezielte Wirkung durch digitale Temperaturregelung (von -20 °C bis + 5 °C) • praktische, perfekte Lösung für die würdevolle offene Aufbahrung • optimale, wirtschaftliche Alternative zum „Schneewittchen-Sarg“ und Klimaraum • Hausaufbahrung leicht gemacht • extrem leise und diskret • in vielen Varianten und Größen erhältlich • Wir bieten: jahrelange Erfahrung & Referenzen • Gestaltung Ihrer Aufbahrungsräume

www.westhelle-koeln.de



Foto: © Pedro Loureiro/fotolia.com

ADELTA.BestattungsFinanz

Liquidität und Sicherheit für Bestatter

Text: Hans-Joachim Frenz

Alternative Finanzierer gewinnen immer mehr an Bedeutung. Es sind nicht länger allein die klassischen Kreditgeber aus den Bereichen der Banken und Sparkassen, die zur Sicherung der Zahlungsfähigkeit genutzt werden. Neben Leasinggesellschaften sind es besonders die Factoring-Institute, die eine wachsende Rolle im Finanzierungsmix der Unternehmen spielen. Factoring hat sich überproportional im Vergleich zur Gesamtwirtschaft entwickelt. Zweistellige Wachstumsraten belegen die zunehmende Belieb-

heit von Factoring. Factoring etabliert sich in vielen Branchen. In der Bestattungsbranche ist die Adelta.Finanz AG aus Düsseldorf mit ihrer Dienstleistung im Markt führend. Doch noch immer besteht Informationsbedarf, wenn es um die Möglichkeiten des Factoring für Unternehmen geht. Schnell stellen sich Fragen wie „Was passiert, wenn mein Kunde nicht zahlen kann?“, „Muss ich alles verkaufen?“ oder „Was kostet Factoring eigentlich?“. Es ist also noch Aufklärungsbedarf vorhanden.

Der Traum eines jeden Bestatters

Die Rechnungen sind innerhalb von zwei Tagen beglichen, Zahlungsausfälle gibt es nicht, säumige Zahler ebenso wenig und um

ausstehende Gelder vom Sozialamt muss er sich auch nicht kümmern. Mit der ADELTA BestattungsFinanz kann dieser Traum weitgehend Realität werden. Doch was beinhaltet diese Dienstleistung? Und was hat das Bestattungsunternehmen davon? Bei der ADELTA.BestattungsFinanz bekommt der Bestatter ein Paket aus sofortiger Liquidität, Schutz gegen Forderungsausfall, Abwicklung des Mahnwesens sowie ein umfangreiches Dienstleistungspaket geschnürt.

Wie funktioniert es?

Das Bestattungsunternehmen führt über die Plattform der Adelta.Finanz AG eine kostenfreie Bonitätsabfrage seines Auftraggebers durch. Innerhalb von 10 Sekunden

liegt das Ergebnis vor. Bei positiver Bonität kauft dann die ADELTA.FINANZ AG die daraus resultierende Forderung abzgl. einer Abrechnungsgebühr an. Die Originalrechnung versendet das Bestattungshaus an den Auftraggeber. Parallel dazu sendet er eine Kopie zur ADELTA.FINANZ AG und erhält innerhalb von 48 Stunden den Betrag ausgezahlt. In der Gebühr eingeschlossen ist ein Dienstleistungspaket, ergänzt um Ratenzahlungsmöglichkeiten (bis zu 24 Monate) sowie verlängerte Zahlungsziele in besonderen Fällen. Dazu wird perfekter Service geliefert, die Abrechnungen sind so aufbereitet, dass diese unmittelbar an den Steuerberater weitergegeben werden können.

Welche Vorteile hat der Bestatter?

Neben einem 100%igen Schutz vor Forderungsausfällen und der Übernahme aller Rechtsverfolgungskosten erhält der Bestatter mehr Zeit, um sich auf sein Kerngeschäft zu konzentrieren. Die Verwaltung wird

durch den Wegfall des Mahnwesens und viele zeitaufwendige Telefonate entlastet. Die eigene Liquidität wird gesteigert und die Zinsbelastung bei den Banken sinkt durch einen sofortigen und planbaren Geldeingang. Gleichzeitig kann der Bestatter seinen Hinterbliebenen verlängerte Zahlungsziele und auch Ratenzahlungen bis 24 Monate anbieten.

Werden auch Sozialbestattungen angekauft?

Die ADELTA.FINANZ AG kauft auch geprüfte Sozialbestattungen an, die sich in der Höhe allerdings im Rahmen des ortsüblichen Satzes halten sollten. Auch diese angekauften Forderungen werden natürlich innerhalb von 48 Stunden an den Bestatter ausgezahlt. Der Antragsteller erhält bei Nachweis eines Antrages ein Zahlungsziel von 90 Tagen und die ADELTA.FINANZ AG übernimmt auch den zeitaufwendigen Part der Kommu-

nikation mit dem Antragsteller und dem zuständigen Sozialamt.

Was kostet die Premiumdienstleistung der ADELTA.BestattungsFinanz?

In der Regel liegen die Gebühren ca. in Höhe von Skontosätzen. Der finanzielle Aufwand für Premiumdienstleistung rechnet sich schnell, da man die eigene Skontoausnutzung, die Reduzierung der Zinsaufwendungen im Bankenbereich durch eine geringere Kreditlinie, die Einsparung von Auskunftsgeldern, eine Reduzierung der Personalkosten sowie den Wegfall von Forderungsausfällen dagegenrechnen muss.

Die ADELTA.FINANZ AG bietet interessierten Bestattungsunternehmen ein persönliches und unverbindliches Informationsgespräch an. Testen Sie unser Einstiegerpaket für sechs Monate! 

 www.adeltafinanz.com

MEVISTO
SAPPHIRES & RUBIES

Longer than Life
www.mevisto.eu

Besuchen Sie unseren Messestand:
Leben und Tod Bremen, 8.5. – 9.5.2014, Stand 6E23
BEFA Düsseldorf, 29. – 31.5.2014, Stand 13A04

MEVISTO EDELSTEINMANUFAKTUR fertigt aus Asche oder Haaren unvergleichliche Saphire und Rubine. Zur Erinnerung an geliebte Menschen. **Longer than life.**

Die Menschen haben einen Todesfall und kommen nicht zu Ihnen?

Text: Dipl.-Kfm. Wolf Meth

Der Bestatter*, viele Menschen kannten ihn, war ein Mann, der in der Öffentlichkeit präsent war. Seine Bestattung war nicht groß, aber er hatte gut zu tun. Er führte auch eine Tischlerei, wie viele Bestatter, und über die Jahre konnte er sich eine entsprechende Reserve schaffen. Alles war gut. Doch langsam bekam die Tischlerei durch den Strukturwandel Umsatz- und Ertragsprobleme. Logische Konsequenz daraus war: Die zweite Säule, die Bestattung, musste gestärkt werden.

Wenn sich der Bestatter bei seinen Kollegen umsah, hatten diese oft in Bestattungshäuser mit Feierhalle und Abschiedsräumen, große Ausstellungsräume und Räume für die hygienische Versorgung auf dem neuesten Stand investiert. Meist waren es renommierte Kollegen, die in der Bevölkerung bekannt waren und einen hohen Marktanteil hatten.

Unser Bestatter orientierte sich am Beispiel dieser Kollegen und investierte in ein neues Bestattungshaus mit allem Drum und Dran. Er übersiedelte sein Bestattungshaus in eine verkehrsreiche Straße, in einen anderen Stadtteil. Die Feierhalle ähnelte einem Kirchenschiff und die Ausstellungshalle hatte Platz für fast dreißig Särge.

Dann wurde eine große Eröffnungsfeier ausgerichtet. Um die Feierhalle zu füllen, wurden die Tischlereikunden eingeladen und natürlich alle Freunde und Bekannten. Imagebroschüren wurden noch ergänzend in Auftrag gegeben. Die Eröffnungsfeier war ein voller Erfolg. Fast hundert Besucher



genossen das üppige Büfett. Doch es kam anders als erhofft: Die Tischlerei war nach fünf Jahren am Ende, die Reserven durch die Investitionen aufgezehrt und die Sterbefälle gingen nach einer kurzen Periode des Zuwachses leicht zurück. Zusätzliche Anzeigen in kürzeren Intervallen brachten außer Kosten nichts.

Was war passiert?

Warum griff die Investition nicht?

Nicht, was andere Bestatter an Mitteln und Instrumenten einsetzen, ist entscheidend (das kann, muss aber nicht die richtige Maßnahme sein), sondern die Erwartungshaltung der zukünftigen Kunden ist zu berücksichtigen. Diese kann vom Wettbewerb beeinflusst sein oder einem gesellschaftli-

chem Mainstream folgen, oder oft müssen Leistungen einfach versuchsweise angeboten werden, um die Reaktion der Kunden zu testen. Vorsicht ist jedoch geboten, die bestehenden Kunden zu befragen, da ja die Nichtkunden zu gewinnen sind.

D. h.: Das Erste und Wichtigste ist, ausgewählte Menschen nach einem Zufalls-generator zu befragen, welchen Bestatter sie bevorzugen (empfehlen) und warum gerade diesen. Das Ergebnis der Recherche kann bedeuten, manche erfolgreichen Elemente des Wettbewerbs selbst einzubringen und darüber hinaus sich verstärkt positiv vom Wettbewerb zu unterscheiden.

Ein aufwendig gestaltetes Bestattungshaus erwartet man vom Marktführer. Im obigen Fallbeispiel war die Entscheidung für den

Neubau des Bestattungshauses richtig, da sich der Bestatter dadurch extrem von den anderen Bestattern unterschied.

Was nicht funktionierte, war die Werbestrategie

Die Menschen interessieren sich nicht für Bestattungen und nehmen Veränderungen nur sehr langsam wahr. Dies muss in der finanziellen Planung (nicht ohne Reserven bleiben) und vor allem in einer langfristig angelegten Werbestrategie berücksichtigt werden. Werblich gibt es in der Bestattung keinen schnellen Erfolg. In unserem Fallbeispiel hat der Bestatter zwar groß eröffnet und bei sich Prospekte aufgelegt und die üblichen Bestatter-Anzeigen geschaltet, die kaum jemand beachtet, doch darüber hinaus meinte er, das neue Haus würde für sich selbst werben. Das tat es nicht.

In der Werbung ist „einmal – keinmal“ und ohne kontinuierliche Marktkommunikation über den Nutzen für den Kunden führt sich die bauliche Investition ad absurdum. D. h., das Bestattungshaus muss Mittel sein, um die Menschen zu den diversen Events ohne Sterbefall ins Haus zu bringen. In der gesamten Öffentlichkeitsarbeit muss das Bestattungshaus mit allen Vorteilen für den Kunden bildhaft dargestellt werden.

Oft haben die Menschen nach einem Jahr noch nicht registriert, dass der Bestatter den Standort gewechselt hat. Eine Befragung wird dies immer kurzfristig enthüllen.

Marktbefragung ganz generell im Bestattungsbereich

Durch die Besonderheit des Themas führt nur eine qualitative Befragung, die die

Haltung von möglichen Meinungsbildnern wiedergibt, zum Ziel. Die Befragten müssen eine kommunikative Identifikation mit den Befragten erreichen, sodass die Ergebnisse in eine managementorientierten Beratung münden können.

Erst die auf anonymen Recherchen beruhende Beratung ist Grundlage für entsprechende Marketingmaßnahmen, die individuell je nach Befragungsergebnis ausgerichtet sein müssen. Last, but not least muss die Recherche auf Kleinbetriebe zugeschnitten sein und damit für jeden Bestatter leistbar bleiben.

www.meth-consulting.com

* Die Schilderung gibt nicht die Situation eines konkreten Bestatters wieder, sondern ist eine Zusammenfassung diverser Erfahrungen aus der Praxis.

Gelungene Trauerfeiern sind Ihre Visitenkarte !

LINN SPRACHVERSTÄRKER

Mobile Lautsprechersysteme für Bestattungen

- Hochwertige, robuste Profigeräte, glasklarer Klang, auch auf weite Entfernungen
- Einsetzbar in und vor der Trauerhalle, am Grab, im Friedwald, ...
- Leisichere Bedienung
- Individuelle Ausstattungen durch Bausteinsystem
- Einspielen ausgewählter Trauermusik möglich
- Kürzeste Aufbauzeiten dank:
 - drahtloser Mikrofontechnik
 - netzunabhängigem Akkubetrieb
- **Unverbindlicher Teststellungsservice**
- Wir betreuen Sie auch nach dem Kauf, eigene Technikabteilung - schnelle Bearbeitung

LINN SPRACHVERSTÄRKER e.K.

DONATUSSTRASSE 156 50259 KÖLN
TEL 02234 / 2004040 FAX 02234 / 2005240
info@linn-sprachverstaerker.de

Profitieren Sie von unserem **Beratungsservice** !
Unter 02234 / 200 40 40 stehen wir Ihnen jederzeit gerne zur Verfügung.
Oder besuchen Sie uns unter:
www.linn-sprachverstaerker.de

Zeitgemäße Innovationen

Die neue Bio-Urnen-Kollektion des Urnenherstellers Heiso

Seit mehr als 30 Jahren steht das Familienunternehmen Heiso (Heinr. Sommer Urnen) in Lastrup für die Entwicklung und Herstellung formschöner Urnen. Mit der Erweiterung des qualitativ hochwertigen Bio-Urnen-Sortiments wird das Motto „Nur wer sich ändert, bleibt sich treu“ unter der Berücksichtigung des ästhetischen und ökologischen Anspruchs der Firma umgesetzt.

Die Produktion der neuen Bio-Urnen-Kollektion erfolgt in einem modernen Spritzgussverfahren. Um die besondere Qualität auch in Zukunft zu gewährleisten, wurde eine neue Produktionsstätte errichtet, deren technische Ausstattung sich stets auf dem neuesten Stand befindet.

Neben dem Fokus auf Qualität, Ästhetik und Originalität innerhalb der Herstellung der Produkte legt die Firma Heiso besonderen Wert auf die Erfüllung der individuellen Kundenwünsche zu einem angemessenen und marktgerechten Preis-Leistungs-Verhältnis. Ein kompetenter und



freundlicher Service sowie die Zuverlässigkeit innerhalb der Abwicklung sind hier selbstverständlich. Darüber hinaus wird auf eine partnerschaftliche und langfristige Zusammenarbeit gesetzt. Das Heiso-Team ist immer gerne für Sie da.

www.heiso.de

METH-CONSULTING & HANDELS GMBH, WIEN-WÜRZBURG

Die Unternehmensberatung für die Bestattungsbranche

- Wir analysieren vor Ort zu welchem Bestatter die Menschen im Sterbefall tendieren und suchen nach Gründen.
- Daraus entwickeln wir die Schwerpunkte des Marketing- und Werbekonzeptes.
- Wir erstellen Business-Pläne für die Banken bei Kreditanfragen.
- Wenn Sie eine Filiale oder eine neue Bestattung aufbauen wollen, bieten wir breitgefächerte Unterstützung: von der Standortwahl bis zur Rekrutierung und Schulung der Mitarbeiter.
- Wir halten in Ihrem Namen Vorträge in der Öffentlichkeit, Altenheimen und Schulen und ermöglichen Ihnen, später – durch Weitergabe der Vortragskonzepte und Rhetorik-Entwicklung – diese Aktivitäten selbstständig setzen zu können.

Für ein unverbindliches Vorgespräch erreichen Sie uns unter:
meth@meth-consulting.com · +49 (0)931 99 15 72 32 · +49 (0)170 8 32 07 87 · Seuffertstraße 1 · 97074 Würzburg

Auf der BEFA 2014 finden Sie uns am Stand 13A07!



Braucht Trauer neue Rituale?

Text: Frank-Eric Müller

Wir alle kennen Rituale. Rituale sind Handlungen, die meist nach vorgegebenen Regeln ablaufen und die dabei einen hohen Symbolgehalt aufweisen. Trauerfeiern sind zum Beispiel Rituale. Wir kennen auch kirchliche Rituale, wie z. B. eine Taufe, eine Hochzeit oder einen Gottesdienst. Im privaten Bereich hat jeder von uns seine eigenen Rituale: so oder so frühstücken, die rituelle Abendzigarette oder eine andere bestimmte wiederkehrende Handlung. Rituale sind an bestimmte Lebensräume gebunden. Mit einem bestimmten Ort verbinden wir ein bestimmtes Ritual. Rituale vermitteln Halt. Rituale vereinfachen die Bewältigung komplexer Situationen. Sie vereinfachen die Welt.

Trauer kennt auch jeder von uns.

Die Frage ist, ob wir „Trauer“ und „Rituale“ zu Trauer Ritualen verbinden können, sollen oder gar neu in der Branche verbinden müssen. „Unsere Trauer wird unsichtbar“, meint Lothar Schröder in RP Online vom 24.11.2012. Er drückt damit aus, dass es heute eine Tendenz gibt, in der Trauer Ritualen zunehmend aus dem öffentlichen Raum verschwinden. Der virtuelle Friedhof lässt grüßen.

Kulturforscher sind sich hingegen einig, dass

wir Menschen das öffentliche Trauern nicht verlernt haben. Wir trauern heute nur anders als früher. Obwohl vermutlich niemand von uns Lady Di persönlich kannte, trauerten Millionen Menschen nach ihrem Tod. Ähnlich war das bei Papst Johannes Paul II, Michael Jackson, Robert Enke oder den Opfern von Winnenden. Heute gibt es Trauer als Massenphänomen, stärker denn je.

Wie sieht es eigentlich mit der persönlichen und privaten Trauer im engsten Familienkreis aus? Damit werden Bestatter/-innen doch konfrontiert. Sollte man als Dienstleister der Branche hier Rituale aufzeigen, anbieten oder vorstellen, die den Angehörigen helfen könnten?

Das Argument dagegen: Ein Bestatter ist kein Seelsorger, kein Trauerbegleiter, kein Ritualmeister. Der Bestatter ist Dienstleister – nicht mehr, nicht weniger. Das Argument dafür: Bestatter sind in der Rolle des Seelsorgers, des Trauerbegleiters und des Ritualmeisters. Allein, das der Verstorbene vom Bestatter gewaschen wird, ist ein Trauer Ritual.

Die Bestatter-Akademie bietet ein Tagesseminar an, das diese Spannung aufzeigt und versucht, aufzulösen. In diesem Tagesseminar werden zuerst die psychologischen Wirkun-



gen ritueller Handlungen erläutert. Das kann dann an vertrauten Trauer Ritualen „normaler“ Bestattungen nachvollzogen werden. Im Anschluss werden neuere und individuellere Trauer Ritualen vorgestellt. Dabei soll stets die Frage im Blick bleiben, wie solche Angebote vermarktet werden können. Außerdem soll auch die Frage bedacht werden, wie bei tragischen Todesfällen Rituale zum Gelingen einer Bestattung beitragen.

Interesse? Wir würden uns freuen, Sie am Di., den 03. Juni 2014, in unserem „Trauer-Ritual-Seminar“ in Dortmund begrüßen zu dürfen.

www.bestatter-akademie.de

Bestattungen im Seegebiet zwischen Jütl und Norderney	seit 1973 VERTRAUEN SIE ERFAHRENEN PARTNERN PaxMare Seebestattungsreederei der Hammonia GmbH Tel.: 02922 9090018 info@seebestattungen-paxmare.de www.seebestattungen-paxmare.de	Viele Bestattungsunternehmen schätzen schon heute unsere kompetente und verantwortungsvolle Arbeit. Nutzen Sie das komfortable Buchungsmodul auf unserer Homepage!
--	--	--

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 iPF6400, 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
- 2 Druckköpfe
- Starter Tintensatz je 90 ml pigmentierte Tinte (reicht für ca. 100 Banner à 200 x 61 cm)

→ **2.612,05€***

Photoshop Elements 11 → **je 105,91€***

Mehrfach ausgezeichnetes Bildbearbeitungs- und Bildgestaltungsprogramm.

* Alle Preisangaben inkl. MwSt.
Angebot gültig solange Vorrat reicht.



Besuchen Sie uns auf der BEFA 2014 am Stand 14E07.
Wir präsentieren viele Neuheiten und exklusive Angebote.

Wormstall Bürotechnik

Beulstraße 11 Telefon 023 74/40 42
58642 Iserlohn info@wormstall-bt.de

www.wormstall-bt.de



* Alle Preisangaben inkl. MwSt. Angebot gültig solange Vorrat reicht. Irrtümer und Änderungen vorbehalten. Gestaltung: www.leuchtbanner-agentur.de, 0221/800 955 31

IM BESONDEREN BW



Warum der Name MEVISTO?
Metamorphose, die: Verwandlung, Umformung
visto: sichtbar machen

Warum der Pudel im Logo?
Aus Haaren des Pudels wurden die ersten Saphire
und Rubine hergestellt.

Ein Saphir als letzte Ruhestätte

Mevisto verwandelt Asche in einzigartige und glänzende Erinnerungen

Fotos: Mevisto GmbH

25 Jahre war Erika H. aus Laakirchen, Oberösterreich, mit ihrem Uwe verheiratet, bis er im Jänner 2013 unerwartet verstarb.

Von einer Freundin erfuhr sie von der Möglichkeit, aus der Asche von Verstorbenen einen Saphir oder Rubin machen zu lassen. Nach dem Tod von Uwe war für Erika klar, dass sie diese Variante der Bestattung, die sogenannte Edelsteinbestattung, die von der Firma Mevisto angeboten wird, nutzen möchte. Ein Saphir sollte sie für immer an ihren Mann erinnern. Diesen trägt sie in einem Ring stets bei sich. Sie kann sich, wie sie selbst sagt, keine schönere und passendere Form der Verbundenheit und Erinnerung vorstellen.

Seit September 2012 bietet das in Kirchham ansässige Unternehmen MEVISTO auch in Deutschland die Möglichkeit, aus der Asche oder den Haaren von Tieren und Menschen Saphire und Rubine herstellen zu lassen. Eine außergewöhnliche Form, um sich an geliebte Menschen und Tiere oder spezielle Momente zu erinnern. Von vielen Hinterbliebenen wird dies als einzigartiges Andenken, das an kommende Generationen weitergegeben werden kann, angesehen. Auf Wunsch können die Steine in exklusiv designte Schmuckstücke gefasst werden. Zusätzlich ist es möglich, persönliche Informationen wie Namen, Daten etc. in den Stein gravieren zu lassen. Dadurch erhält er eine noch stärkere individuelle Note.

Mevisto ist weltweit der einzige Hersteller, dem es gelungen ist, mehrere Elemente des



Menschen in synthetischen Edelsteinen zu binden und dies wissenschaftlich nachzuweisen. Auch in Deutschland haben sich bereits viele Menschen zur Erinnerung einen Saphir oder Rubin anfertigen lassen. Auf der Leben und Tod Bremen vom 8.–9.5.2014 sowie auf der BEFA Düsseldorf vom 28.–30.5.2014 wird das Unternehmen seine unvergleichlichen Produkte einem größeren Fachpublikum in Deutschland vorstellen. <

www.mevisto.eu

Die Dekoration des Abschieds ist die Visitenkarte des Bestatters

Die neue Designlinie Florenz der Firma Ralf Krings

Die Firma Licht & Leuchter, Ralf Krings, entwickelt und produziert seit 1985 Leuchterdekorationen aus verschiedenen Materialien, wie Aluminium (in verschiedenen Eloxalfarben), Edelstahl, Messing vergoldet, und unterschiedlichen Hölzern. Darüber hinaus gehören entsprechende Zubehörartikel sowie WAP-Kerzen zum Angebot.

In der heutigen Zeit wird die individuelle, stil- und würdevolle Gestaltung der Trauerhallen, Abschiedsräume und der Hausaufbahrung großgeschrieben. Für die Hinterbliebenen ist der Abschied von einem lieben Menschen ein besonders wichtiger Moment. Die Atmosphäre wird entscheidend durch die Gestaltung des Ambientes geprägt. Die Firma Krings bietet eine umfangreiche Produktpalette, um der Dekoration des Abschieds einen besonders feierlichen Charakter zu verleihen. Mit den Dekorationsmöglichkeiten kann das Bestattungshaus einen einzigartigen Rahmen gestalten. Zu dem Angebot gehören

Leuchterdekorationen, die Hallenausstattung, Aufbahrungsutensilien, Kerzenteller, Vasen, Rednerpulte, Kranzständer, Dekorationsherzen, Kreuze, Flammen, Transportgestelle sowie Transportkisten, Wandleuchter, das Vario-System (Zubehör-



Die neue Designlinie „Florenz“

programm mit den unterschiedlichsten Zubehörteilen) und vieles mehr. Die Herstellung erfolgt im eigenen Hause. Das Vario-Stecksystem ermöglicht vielseitige Variationen durch verschiedene Kombinationen und stellt eine besonders flexible, praktische und auch wirtschaftliche Möglichkeit der Beleuchtung dar. Die Schwerpunkte legt die Firma Krings ganz eindeutig auf die Qualität innerhalb der Herstellung der Produkte und einen kundenfreundlichen Service. Neben den unterschiedlichen Designlinien werden auch individuelle Wünsche und Anfragen umgesetzt. So entstehen ganz besondere Unikate. Eine Neuheit in der Produktreihe ist die Designlinie Florenz:



Stilvolle Lichtkreationen



Eine aus Edelstahl gefertigte Leuchter-Dekoration, die durch ihre elegant geschwungenen Edelstahlelementen eine Vielzahl von Dekorationsmöglichkeiten bietet. Um der geschwungenen Leuchterform gerecht zu werden, wurde auf Kerzenteller und Tüllen verzichtet. Sie lässt sich vielseitig einsetzen und ist mit anderen Produkten aus unseren bestehenden Designlinien kombinier- und erweiterbar.

Weitere Informationen zu dem Angebot der Firma Krings finden Sie im Internet. Das freundliche Service-Team freut sich auch auf Ihren Anruf und den Besuch im Ausstellungsraum.

Licht & Leuchter Ralf Krings
Donatusstr. 107–109
Halle E 1, 50259 Pulheim
www.licht-leuchter.de

Seebestattungen ab Cuxhaven / Nordsee

-Die Reederei Ihres Vertrauens-

Informationen über Seebestattungen und Gedenkfahrten zum Todestag erhalten Sie auf Anfrage.

Reederei NARG | Kapitän-Alexander-Str. 19 | 27472 Cuxhaven | Tel. (04721) 7 25 01 | Fax.(04721) 72 51 00
info@reederei-narg.de www.reederei-narg.de

Die Alternative

Wir sind Aussteller auf der
BEFA 2014:
Besuchen Sie uns in
Halle 14, Messestand C23

Flussbestattungen.de

Kontakt: www.flussbestattungen.de ☎ 02 02 - 66 08 33

Gibt es ein Lied nach dem Tod?

Das CataCombo Sound System – Särge mit besonderer Note

Text: Britta Schaible

Sicherlich haben Sie in den letzten Wochen schon darüber gelesen: Da gibt es nun den modernen Hi-Fi-Sarg, ausgestattet mit Subwoofern. Die Idee stammt aus Schweden. Der Unternehmer Fredrik Hjelmquist hat mit diesem Produkt einen ganz persönlichen Wunsch umgesetzt. Musik kennt keine Grenzen, auch nicht zwischen der irdischen und der unterirdischen Welt. Ein ausgefeiltes Netzwerk und moderne Technik machen dies möglich.

Eine verrückte Idee oder eine durchdachte Alternative für die letzte Ruhestätte? Nun, zuerst stellt sich da eine ganz sachliche Frage: „Wem hilft das? Ehre für den verstorbenen Menschen oder Trost für die Angehörigen?“ Ganz eindeutig lässt sich das ja nicht beantworten. Musik ist Leben. Musik ist Erinnerung und Musik verbindet. Vielleicht ist es für die Trauerbewältigung der Hinterbliebenen besonders wichtig, durch die Auswahl von persönlich erstellten Playlisten die

Verbindung und die Erinnerungen lebendig zu erhalten? Ob Requiem, Schlager, Pop- oder Rocklied ... Hauptsache individuell. Vielleicht war der/die Verstorbene ja auch ein absoluter Musikliebhaber oder sogar ein Technikfreak, den das System auch schon zu Lebzeiten begeistert hätte. Der Gedanke an Musik im Sarg ist zunächst

gewöhnungsbedürftig. Wenn es jedoch den Angehörigen bei der Trauerarbeit helfen kann oder sie das Gefühl haben, damit eine ganz besondere und persönliche Art des Abschieds gewählt zu haben, dann sind auch manchmal ungewöhnliche Wege denkbar. 

 www.catacombosoundsystem.com



Foto: © Arvydas Kniuksta/fotolia.com

Wenn der Tod auf die Bühne tritt ...

... dann treffen sich Tragik und Komik. Und das nennt sich Death Comedy.



Foto: www.endlich-tod.de

Im Theater sind die Themen Tod, Trauer und Sterben selbstverständlich. Aber kann man den Tod auch als Comedy inszenieren? Auch das gibt es. Und das heißt Death Comedy: eine Imagekampagne des Sensenmannes. „Der Volksmund sagt: Die Besten sterben immer zu früh. – Fühlt man sich da nicht gekränkt, wenn man noch am Leben ist?“, fragt der Tod mit unschuldiger Stimme seine Zuschauer.

Sterben hatte bisher einen recht negativen Ruf. Doch damit ist jetzt Schluss. Denn nun startet der Sensenmann höchstpersönlich eine beispiellose Imagekampagne quer durch die Republik. Mit Konfetti, Blockflöte und Sense-to-go! Seit er im Sommer 2011 zum ersten Mal die Bühne betrat, wurde seine abendfüllende Bühnenshow „Mein Leben als Tod“ bereits mehrfach ausgezeichnet: In schwarzer Kutte und ähnlich farbigem Humor wendet sich der Erfinder der Death Comedy an sein Publikum, klagt über liegen gebliebene Arbeit wie die Rentnerschwemme, zeigt Bilder aus dem privaten

Fotoalbum, liest aus seinem geheimen Tagebuch und singt schaurig schön von seinem Nebenjob als Animateur auf Mallorca. Mit Witz und Charme begegnet der Tod dem Tabuthema der modernen Gesellschaft.

- Jurypreis 2013 beim Großen Kleinkunstfestival der Wühlmäuse
- Gewinner des Kupferpfennigs bei der Leipziger Lachmesse 2013
- Publikumspreis 2012 beim Stockstädter Römerhelm
- Gewinner 2011 der RBB fritz Nacht der Talente (Bereich Wort)

Vielleicht ist diese Art der Auseinandersetzung mit dem Thema Tod ja auch ein Beitrag, dieses zu enttabuisieren? Der Journalist und Schriftsteller Otto Julius Bierbaum formulierte es so: „Humor ist, wenn man trotzdem lacht.“ Und da Tragik und Komik im Leben so oft nah beieinanderliegen, hat die Death Comedy durchaus auch ihre Berechtigung. Das Publikum jedenfalls ist begeistert. Auch im Jahr 2014 gibt es bundesweit in kleinen und großen Städten zahlreiche Vorstellungen. 

 www.endlich-tod.de



SEEBESTATTUNG – eine überzeugende Alternative

REEDEREI HUNTEMANN

Schleuse 2
26434 Hooksiel

Fon: 0 44 25/17 37
www.reederei-huntemann.de



HIMMELSFÄHRE
Kindersarg & Urnenbestattungsgefäß

GABRIELE HAAS
RATZEBURGSTRASSE 12
16225 EBERSWALDE

TELEFON: (0172) 13 70 308
E-MAIL: INFO@HIMMELSFAEHRE.DE

WWW.HIMMELSFAEHRE.DE



Motivierende Kommunikation zwischen Chefs und Mitarbeitern

Tipps für eine erfolgreiche Zusammenarbeit, die Spaß macht

Teil 7: Topsecret ...

Liebe Führungskraft,
Topsecret ist sicher so manches im Unternehmen und niemand erwartet von Ihnen, dass Sie mit Interna hausieren gehen. Was Ihre Mitarbeiter allerdings zu Recht von Ihnen erwarten dürfen, ist, über alles informiert zu werden, was sie selbst und ihre Arbeit betrifft. Und zwar von Ihnen persönlich und nicht durch Dritte. Nur das verschafft die nötige Sicherheit, eine Aufgabe korrekt auszuführen. Nur das erlaubt ein vorausschauendes Arbeiten und Mitdenken. Und es wirkt sich positiver auf Motivation und Identifikation aus als jede Gehaltserhöhung oder Weihnachtsfeier. Si-

cherheit, Vertrauen und Zusammenarbeit sollten keine leeren Schlagworte sein. Füllen Sie sie mit Inhalt.
Liebe/-r Mitarbeiter/-in,
jeder Mitarbeiter ist dazu verpflichtet dazu, sich informiert zu halten. Dass so mancher Mitarbeiter eine Versorgungshaltung pflegt, ist bedenklich. Nicht nur Ihr Chef hat eine Bringschuld, Sie selbst haben auch eine Holschuld. Fragen Sie, wenn Sie etwas nicht verstanden haben oder genauer wissen wollen. Wenn Ihr Chef vom Bestattertag kommt oder auf einer Messe war, fragen Sie, welche Anregungen er mitgebracht und was

er erfahren hat. Nutzen Sie Schwarze Bretter oder regelmäßige Arbeitsbesprechungen. Pflegen Sie Kontakte zu Ansprechpartnern und Fachleuten. Erwarten Sie nicht, dass man Ihnen alles serviert, sondern „halten Sie die Augen und Ohren offen“. Engagierte Mitarbeiter sind gute Mitarbeiter – und wertvoll für ein Unternehmen.
Mitarbeiter haben auch eine Holschuld. Engagement ist gefragt!
➤ Fortsetzung folgt
📄 www.bestatter-akademie.de

Text: Dorothea Sorge-Werres

Nachgelesen

In dieser Ausgabe möchten wir Ihnen zwei interessante Titel zu den Themen Trauergruppen sowie Umgang mit Hinterbliebenen im Trauerfall vorstellen.



Monika Müller
Trauergruppen leiten
Betroffenen Halt und Struktur geben
Eine kompakte Übersicht und Anleitung zu Trauergruppen

Verlag Vandenhoeck & Ruprecht GmbH & Co. KG
1. Auflage 2014, 124 Seiten, kartoniert
€ 14,99 D / € 15,50 A / SFr 20,90
ISBN 978-3-525-40237-5
Verlagsprogramm unter www.v-r.de

In geleiteten Trauergruppen erleben Betroffene Interesse, Zuverlässigkeit, feste Strukturen und somit Halt in haltlosen Zeiten. Das Buch bietet eine konkrete Abfolge von Trauergruppen-Terminen an, die Gruppenleiter/-innen nutzen und individuell zusammenstellen können. Arbeitsmaterial und Kopiervorlagen sind als Download verfügbar. www.v-r.de

Chris Paul
Keine Angst vor fremden Tränen!
Trauernden Freunden und Angehörigen begegnen

Verlag Gütersloher Verlagshaus
176 Seiten, Klappenbroschur
€ 17,99 inkl. MwSt.
ISBN 978-3-579-07303-3
Verlagsprogramm unter www.gtvh.de

Ein unterstützendes Netzwerk aus Freunden, Angehörigen und Nachbarn ist das Beste, was Menschen angesichts eines einschneidenden Verlustes passieren kann. Leider lässt unsere Gesellschaft nicht nur die Trauernden allein, sondern auch alle, die mit ihnen leben und arbeiten. Chris Paul legt hier einen umfassenden Leitfaden für den Umgang mit Trauernden vor und gibt zahlreiche Hilfen, ohne Angst auf diese zuzugehen. Sie ermutigt zur Anteilnahme und ermöglicht den Abbau von Ängsten und Überforderung. www.trauerinstitut.de

VIELFALT BEGINNT BEI DREI.

Neu in 2014: das dritte Bio-Urnen-Modell von Heiso.

HEISO

HEINR. SOMMER
URNEN

www.heiso.de

28.-30. MAI 2014
BEFA 2014, DÜSSELDORF,
Stand Nr. 14 B 07

MIT UNS LEBT IHR LEBENSWERK WEITER.

Sie suchen nach einem Nachfolger für Ihr Bestattungsinstitut?

Tragen Sie sich mit dem Gedanken, Ihr Bestattungsunternehmen zu verkaufen?

Die Ahorn AG ist deutschlandweit an der Weiterführung erfolgreicher Firmen interessiert. Gerne führen wir ein persönliches Gespräch, um gemeinsam mit Ihnen über die Zukunft Ihres Instituts zu sprechen und um Ihre Unternehmensnachfolge zu sichern.

Oder Sie nutzen unseren Unternehmenswertrechner auf www.ahorn-ag.de – dort können Sie sich anonym und unverbindlich über den Verkaufswert Ihres Betriebes informieren.

Ahorn AG | Unternehmensentwicklung
05751 / 964 68 01
peter-ludwig.jessen@ahorn-ag.de

unter allen wipfeln ist ruh.

Der sechste RuheForst in Nordrhein-Westfalen erfreut sich reger Nachfrage

Am 10. April 2014 wurde der RuheForst Cappenberg Südmünsterland feierlich eröffnet. Vor den Toren Dortmunds kann man nun im schönen Südholz des Cappenger Waldes die letzte Ruhestätte finden.

Begleitet durch Musikstücke von Anton Reicha (Komponist 1770-1836), vorgetragen von einem Horntrio der Musikhochschule Düsseldorf, fanden sich die geladenen Gäste auf dem Andachtsplatz des RuheForstes Cappenberg Südmünsterland zusammen, um den neuen RuheForst einzuweihen. Pater Altfried und Pastor Quade segneten gemeinsam das Kreuz und die Andachtsstätte. Erfreut zeigte sich Sebastian Graf von Kanitz, der Bevölkerung diese Möglichkeit der Urnenbeisetzung im Wald anbieten zu können und stellte diese emotionale Form der „Waldnutzung“ in Bezug zu seinem Vorfahren, dem Freiherrn vom Stein. Bürgermeister Mario Lohr sprach die volle Unterstützung der Stadt für diesen RuheForst aus und betonte die wirklich sehr gute Zusammenarbeit mit der Naturschutzbehörde des Kreises Unna und dem Regionalförstamt Ruhrgebiet, die die Genehmigung dieses Vorhabens konstruktiv begleitet haben. Jost Arnold, Geschäftsführer der RuheForst GmbH, stellte das stimmige Nebeneinander der Waldschule und des RuheForstes heraus. „Mitten im Leben sind wir vom Tod umgeben.“, zitierte er Martin Luther.

„Seit dem wir die Ausschilderung am Eingang zum RuheForst gestellt haben, interessieren sich viele Menschen für den RuheForst Cappenberg.“, weiß der für den RuheForst zuständige Forstmann Maximilian Brauer. Dabei handelt es sich nicht nur um Bürger aus der direkten Umgebung. Vor allem Familien aus Dortmund, Kamen und Unna verlegen ihren Wochenendspaziergang gerade gezielt in das Südholz.

Informationen zum neuesten Mitglied der RuheForst-Familie finden sich auf www.ruheforst-cappenberg.de. Maximilian Brauer erreichen Sie unter der Rufnummer 02306-97 87 615 oder Mobil 0160-98 73 98 17.



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-friedeburg.de
www.ruheforst-kaufungen.de
www.ruheforst-ruegen.de
www.ruheforst-mueritz.de
www.ruheforst-vogelsberg.de
www.ruheforst-eberswalde.de
www.ruheforst-deister.de
www.ruheforst-werraland.de
www.ruheforst-strausberg.de
www.ruheforst-ruppinerheide.de
www.ruheforst-obersulm.de
www.ruheforst-grabhorn.de



www.ruheforst-losheim.de
www.ruheforst-segebergerheide.de
www.ruheforst-suedpfälzerbergland.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-rheinhausen-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
www.ruheforst-kaiserslautern.de
www.ruheforst-rutenmuehle.de
www.ruheforst-cappenberg.de
www.ruheforst-marklohe.de



RuheForst. Ruhe finden.

RuheForst GmbH-Verwaltung
 Marktplatz 11 D-64711 Erbach
 Tel.: 06062/9592-50 oder -18
www.ruheforst.de

Urnen, natürlich schön

ikt Lenz GmbH & Co. KG
 Niederrengse 1
 51702 Bergneustadt
 Tel.: 02763 / 212040
 Fax: 02763 / 212094
 info@natururne.de

Katalog anfordern unter www.natururne.de

Familiäres Bestattungsunternehmen
 in PLZ 08 ... mit 300 - 350 SF im Jahr
 aus Altersgründen zu verkaufen.

Angebot bitte unter Chiffre-Nr. BW02-14-01
 an den Fachverlag.



BESTATTUNGSWELT
 Das Fachblatt für die Bestattungsbranche

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 € 150,00.

Tel. 0221-277 949 20 · Fax 0221-277 949 50

www.bestattungswelt.com

Ihr Bestatter-Schaufenster ...

... ist der erste Kundenkontakt.
 ... spricht Tag & Nacht für Sie.
 ... macht neugierig.
 ... schafft Vertrauen.
 ... ist die preisgünstigste Werbefläche.

Bestatter



Schaufenster

Stimmt das alles?

Machen Sie
 den ersten Schritt!

Sie wählen aus.

Wir bauen auf.

www.bestatterschaufenster.de



Telefon

**0231
 58 68 03 051**

info@bestatterschaufenster.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
Donatusstraße 107-109 · Halle E1
50259 Pulheim

www.licht-leuchter.de
e-mail: Ralf.Krings@t-online.de
Telefon 0 22 34/92 25 46 · Mobil 01 72/2 89 21 57
Telefax 0 22 34/92 25 47



AUSSTELLER AUF DER BEFA 2014:
HALLE 14, STAND B 14



Bernd Rotterdam
SARGHOCHSTÄNDER

Katafalke und mehr!

KATAFALK ARCO

KATAFALK TENSIONE

BEISTELLTISCH MENSULA

STEHPUIT ORATIO

Bernd Rotterdam
Schreinermeister

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

individuelle Katakfalke • Ausstattungen • Innenausbau • Möbel und mehr

www.tischlerei-rotterdam.de

individuelle Farb- und Furniergestaltung möglich

VKF FOLIENSARG BIOSEAL

Vertrieb durch: **Spezial-Bestattungsbedarf & Folien** · Bergheimer Straße 114 · 69115 Heidelberg

Der aus Metallverbundfolie bestehende **FOLIENSARG** ist ideal für den Auslandstransport und die hygienische Aufbewahrung von Verstorbenen in jeglichem Zustand. Er ist eine kostengünstige Alternative zum herkömmlichen Zinksarg.

Vorteile des Foliensarges:

- 100 % luft- und wasserdicht, daher effektiver Schutz vor Infektionen
- reißfest und flexibel, passt damit in jeden Sarg
- einfache und schnelle Handhabung bei einer Versiegelungszeit von nur ca. 4 Minuten
- problemlos zu röntgen und nahezu rückstandslos verbrennbar
- extrem geringes Gewicht und damit erhebliche Reduzierung von Flugkosten

Unsere Folie hat eine Breite von 100 cm und ist in beliebiger Länge, auch meterweise, zu beziehen. Grundpreis 13,60 € pro laufender Meter, bei Großabnahme Sonderrabatt!

Fordern Sie unverbindlich unser Infomaterial an und informieren Sie sich durch unseren **DEMO-FILM** unter www.foliensarg.de

Tel.: 0700 3 65 43 67 27 · Fax: 06221 131238 · info@foliensarg.de · www.foliensarg.de

Bestatter sucht Bestattungswagen

E-Klasse W 211 ab 2003

Vito oder VW T 5 ab 2003

Tel. 02685-636 Fax 987542

Großauswahl an guten Bestattungswagen



MB Vito und VW T 6

MB W 210 und W 211

Tel. 0170-7722320

www.gebrauchte-bestattungswagen.de

**Für vorgemerzte Käufer
suchen wir Bestattungsunternehmen
im gesamten Bundesgebiet.**



Fachmakler für Bestattungsunternehmen seit 1985
Unternehmensvermittlung – Immobilien
Günter WOLF
56305 Puderbach – Mittelstraße 13
Tel. 02684-979178 Fax 979179
info@immo-wolf.de

ESCHKE

Bestattungsfuhrwesen

Familienbetrieb in 4. Generation seit 1910

Tradition Qualität Innovation



Umfassendes Leistungsspektrum für:
Bestatter · Friedhöfe · Krankenhäuser
Callcenter bundesweit.

Eschke Bestattungsfuhrwesen GmbH & Co. KG
Lauterstr. 34 · 12159 Berlin-Friedenau
Tel: 030 - 851 55 72 · Fax: 030 - 851 52 10
www.bestattungsfuhrwesen.de



Sylter Seebestattungs-Reederei

- freier und unabhängiger Familienbetrieb
- seit über 25 Jahren auf Sylt ansässig
- mit uns direkt ab Hafen Hörnum/Sylt
- kurzfristige und individuelle Termine



Kapt. Fritz Ziegfeld



Ms. Ekke Nekkepen

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

Termine

FACHMESSEN

● REUTLINGER FRIEDHOFSTAG

Fachausstellung für Friedhofstechnik
08.05.2014
 Friedhof Römerschanze, Reutlingen
www.reutlingen-messe.de

● LEBEN UND TOD FORUM/MESSE

Fachausstellung für Friedhofstechnik
08.-09.05.2014
 Messe Bremen & ÖVB-Arena, Bremen
www.lebenundtod-bremen.de

● BEFA 2014

14. Internationale Bestattungsausstellung
29.-31.05.2014
 Messe Düsseldorf, Stockumer Höfe
www.befa2014.de

DIE BESTATTER-AKADEMIE

03.06.2014 Dortmund „Trauerrituale“
04.06.2014 Stuttgart „Individuelle Trauerreden“
01.07.2014 Stuttgart „Strategien der Kommunikation für das Beratungsgespräch“
08.07.2014 Lüneburg „Individuelle Trauerreden“

Informationen finden Sie unter www.bestatter-akademie.de

BESTATTERTAG

07.05.2014 Hamburg
21.05.2014 Worms
04.06.2014 Münster
25.06.2014 Heilbronn

Anmeldung und weitere Informationen über Inhalte sowie Wegbeschreibungen unter www.bestattertag.de

FRIEDHOFSVERWALTUNGSTAG

03.07.2014 Stuttgart
15.10.2014 Hannover

Weitere Informationen zu den Veranstaltungen finden Sie unter www.friedhofsverwaltungstag.de

INSERENTEN

2 Daxecker Sargerzeugung www.daxecker.at	15 Linn Sprachverstärker www.linn-sprachverstärker.de	23 Reederei Huntemann GmbH www.reederei-huntemann.de	28 Tischlerei Rotterdam www.tischlerei-rotterdam.de	BEILAGEN Adelta.Finanz AG www.adeltafinanz.com
3 Reederei H. G. Rahder GmbH www.seebestattung-buesum.de	16 Meth-Consulting & Handels GmbH www.meth-consulting.com	24 Heiso GmbH www.heiso.de	28 Foliensarg www.foliensarg.de	Devota www.devota.at
5 Agentur Erasmus A. Baumeister e. K. www.erasmus1248.de	17 PaxMare Seebestattungsreederei der Hammonia GmbH www.seebestattungen-paxmare.de	25 Ahorn AG www.ahorn-ag.de	29 Kurt Eschke KG www.bestattungsfuhrwesen.de	Kuhlmann-Cars GmbH www.kuhlmann-cars.de
7 Rappold Karosseriewerk GmbH www.rappold-karosserie.de	18 Wormstall Bürotechnik www.wormstall-bt.de	26 Ruheforstverwaltung www.ruheforst.de	29 Sylter Seebestattungsreederei www.sylterseebestattungsreederei.de	Meth-Consulting & Handels GmbH www.meth-consulting.com
9 Seebestattungs-Reederei Albrecht www.seebestattungen-nordsee.de	20 Reederei Narg www.reederei-narg.de	27 ikt Lenz GmbH & Co. KG www.natururne.de	30 Wessel GmbH & Co. KG www.sarg.de	UMHEFTER Udo Conen © www.bestatterkleidung.com
11 Westhelle Köln GmbH www.westhelle-koeln.de	21 Flussbestattungen www.flussbestattungen.de	27 Bestatterschau Fenster www.bestatterschau Fenster.de	31 Adelta.Finanz AG www.adeltafinanz.com	Rapid Data GmbH www.rapid-data.de
13 mevisto GmbH www.mevisto.eu	22 Himmelsfahre/Gabriele Haas www.himmelsfahre.de	28 Ralf Krings Licht & Leuchter www.licht-leuchter.de	32 Rapid Data GmbH www.rapid-data.de	

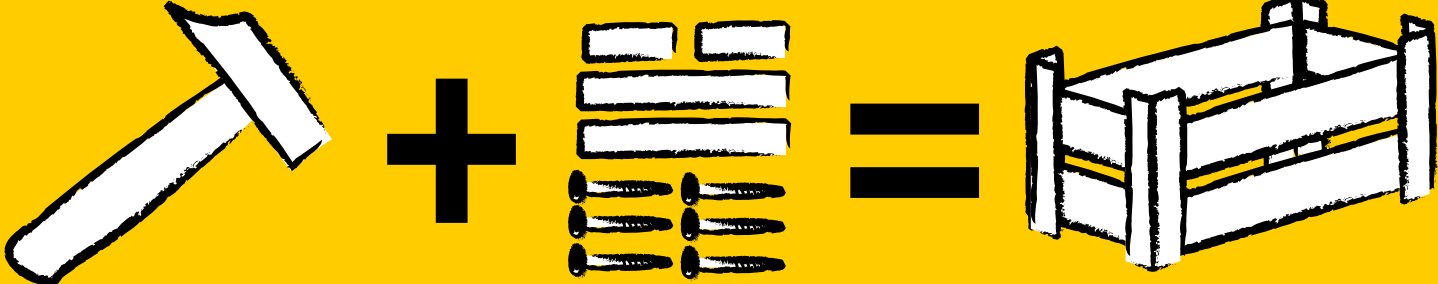
Wir freuen uns, Sie auf der **BEFA 2014** in Halle 13/Stand H11 begrüßen zu dürfen!

SICHERHEIT & LIQUIDITÄT



Kosten senken. Liquidität sichern. Unternehmen stärken.

Preisham...er



...da fehlt doch was. Wenn Sie Qualität suchen, bis ins Detail www.sarg.de

Andrea und Martin Volkery
Volkery Bestattungen e.K.
Ochtrup

Gemeinsam den
Horizont erweitern.

