



# BESTATTUNGSWELT

Das Fachblatt für die Bestattungsbranche  
Ausgabe 02.2016



**SCHULD SIND IMMER DIE ANDEREN.**

Erfolg entsteht durch Handeln.



# Sarg, was Du denkst.

**Was ist ein Sarg?** Ein hochwertiger Sarg ist Ausdruck der Beratungsqualität des Bestatters. Er ist aber auch Gradmesser für die Wertschätzung der Hinterbliebenen gegenüber ihren lieben Verstorbenen. Säрге von **Daxecker®** werden aus heimischen Hölzern in bester Güte und mit großer Sorgfalt ausschließlich in Österreich hergestellt.

## Sargkultur aus Österreich.



# Daxecker®



## Liebe Leserin, lieber Leser,

innerhalb eines neuen TV-Konzepts musste der Berliner Rapper Sido für einige Tage in die Rolle eines Bestatters schlüpfen – so geschehen vor wenigen Wochen.

Im Januar sitzt in einer bekannten WDR-Talkshow eine Bestatterin neben Schauspielern, einem Komiker, einer Food-Bloggerin und einem TV-Moderator des privaten Fernsehens. Sie erzählt von ihrem beruflichen Alltag und den sehr persönlichen Beweggründen, die zur Ergreifung dieses Berufs führten. Die Gäste und das Publikum sind gleichermaßen berührt und fasziniert.

Diese Beiträge, die sehr authentisch wirken, tragen dazu bei, die Themen Abschied und Trauer einer breiteren Masse zugänglich zu machen. Auch der Beruf des Bestatters wird mit all seinen Facetten so dargestellt, dass sich eventuelle Schwellenängste besser abbauen lassen. Wenn das Medium Fernsehen dabei mitwirkt, wichtige Themen aus der Tabuzone zu holen, dann hat sich das Einschalten doch gelohnt.

Herzlichst

Ihr Bestattungswelt-Team

Nicola Tholen  
Projektleitung

Britta Schaible  
Redaktion

Udo Conen



## BESTATTERKLEIDUNG

Wir vertrauen instinktiv eher den Menschen, die gut gekleidet sind, als denen die es nicht sind.

☎ täglich von 08 - 22 Uhr

Mehr Informationen finden Sie hier auf Seite 20.

Firma Udo Conen® | Telefon +49 (0)36208 - 7 37 70 | bestatterkleidung.com

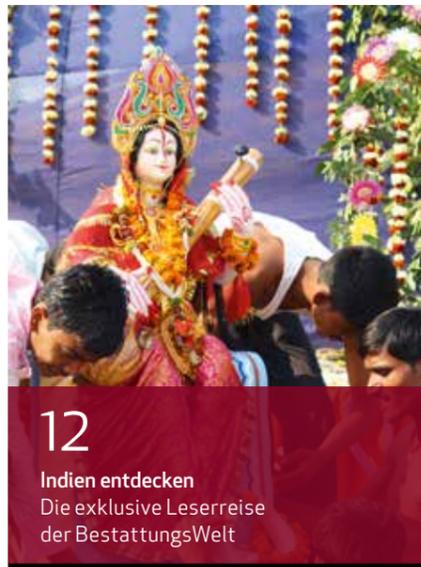
20 Jahre  
JUBILÄUM  
1996 - 2016

- KUNDEN REFERENZEN
- BERATUNG INDIVIDUELL
- 14 - TAGE UMTAUSCH
- RÜCKRUF SERVICE
- BESTATTER KREDIT



6

Alles Ausreden  
Erasmus A. Baumeister



12

Indien entdecken  
Die exklusive Leserreise  
der Bestattungswelt



16

Partnerschaftlich denken und handeln  
Die Bestattungswelt im Gespräch  
mit Hans-Joachim Frenz

BEITRÄGE

- 3 Editorial
- 6 **Alles Ausreden**  
Erasmus A. Baumeister
- 9 **Stolz auf individuell gestaltete Urnenstelen**  
Die Gemeinde Kirchroth und die Stelen von PAUL WOLFF
- 10 **„Bei Ihnen ist es aber schön ...“**  
Die Bestattungswelt zu Besuch bei Kümmel Bestattungen
- 12 **Indien entdecken**  
Die exklusive Leserreise der Bestattungswelt
- 14 **Endlich mal schwarzsehen!**  
Friedhof Heute – Modernes Friedhofsmarketing
- 16 **Partnerschaftlich denken und handeln**  
Die Bestattungswelt im Gespräch mit Hans-Joachim Frenz,  
Direktor Vertrieb Sepulkralbereich der DELTA.FINANZ AG
- 17 **Praxistipp Recht**
- 18 **Die Abmahnung als sinnvolles Instrument im Wettbewerb**
- 20 **Kreativ. Komplex. Kompetent.**  
Seit über 20 Jahren Udo Conen@-Service
- 21 **Digitale Innovationen**
- 21 **„Die Erinnerung als Chance“**  
Der Lesetipp der Bestattungswelt
- 22 **5-teiliges Schachtel-Stelensystem „Babuschka“**  
Ein Produkt der Westhelle Köln GmbH
- 23 **Abschiedsgrüße mit Persönlichkeit**  
Die Edition ANFANG ENDE
- 25 **Innovativ, individuell und umweltfreundlich**  
Die besonderen Särge der Cremona-Sarg GmbH & Co. KG
- 30 **Termine/Inserenten**

IMPRESSUM

<p><b>Herausgeber</b> Agentur Erasmus A. Baumeister e. K. c/o Verlag Bestattungswelt Ltd Koppensteinstraße 1 50935 Köln</p>	<p><b>Redaktionsanschrift</b> Verlag Bestattungswelt Ltd Friesenwall 19 50672 Köln Telefon: 0221 / 277 949 20 Telefax: 0221 / 277 949 50 info@bestattungswelt.com www.bestattungswelt.com</p>	<p><b>Chefredaktion und Projektleitung</b> Britta Schaible Nicola Tholen</p> <p><b>Erscheinungsweise</b> zweimonatlich</p> <p><b>Nächster Anzeigen-/ Redaktionsschluss</b> 09.05.2016</p>	<p><b>Gestaltung</b> Florian Rohleder</p> <p><b>Copyright</b> Verlag Bestattungswelt Ltd.</p>	<p>Nachdruck, Vervielfältigung und elektronische Speicherung, auch auszugsweise, sind nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlags gestattet.</p> <p>Für unverlangt eingesendete Manuskripte, Bilder, Bücher und sonstige Unterlagen wird keine Gewähr übernommen.</p>	<p>Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben nicht unbedingt die Meinung der Redaktion oder des Verlags wieder.</p> <p>Bei Preisausschreiben der Redaktion ist der Rechtsweg ausgeschlossen.</p> <p>Es gelten die Mediadaten vom 01.01.2016.</p> <p>€ 7,50</p>
---	---	---	---	---	--

Der unabhängige Bestattertag ist eine Informationsveranstaltung für Bestattungsunternehmen im deutschsprachigen Raum. Er findet seit 14 Jahren bis zu zwanzig Mal jährlich mit immer wechselnden Themen statt.



Anmeldung + Infos unter:  
www.bestattertag.de  
verbandsunabhängig

BESTATTERTAG

hören. umsetzen. gewinnen.



Teilnahmegebühr: 49,00 EUR

Auszubildende kostenfrei



MITTWOCH 13.04.2016  
09:00 – 16:30 UHR  
MAINZ



- Architektur vorher - nachher, ein Werkbericht
- Umbau oder Neubau, was kostet Bauen?



- Sozialamtsbestattungen aus Sicht eines Premiumdienstleisters
- Endlich ohne Außenstände und Ausfallrisiko arbeiten
- Der Bestatter und die Werteorientierung der Mitbürger am Ende ihrer Lebenszyklen.



- Rechtliche Rahmenbedingungen neuer Bestattungsangebote
- Was darf ich mit der Asche eigentlich alles machen?

> Vortrag in Mainz



- Markteroberung für Bestattungsunternehmen
- Private Kolumbarien, rechtliche Grundlagen
- Verkaufspsychologie für Bestatter - mehr Umsatz pro Auftrag



- Rechtliche Risiken in der Bestattungsbranche - eine Vermeidungsstrategie



- Innovative Ideen & hochwertige Qualität für den Bestattungsbedarf - seit Generationen



- Bestattersoftware, maßgeschneidert

MITTWOCH 11.05.2016  
09:00 – 16:30 UHR  
HANNOVER



# Alles Ausreden

Text: Erasmus A. Baumeister

**Wie alle wissen, treibe ich mich seit 20 Jahren fünf Tage die Woche in Bestattungsunternehmen rum.** Da ist absolut alles dabei, ganz klein, ganz groß, von 1784 oder Existenzgründer, in der Großstadt und der Provinz, gut und schlecht, Unternehmen mit 12 Standorten und Aktentaschenbestatter, in Deutschland, in Österreich, in der Schweiz, in Italien, in Holland und in Belgien. Ich spreche mit Bestattern, die sind gerade 18 Jahre alt, ich habe sehr ernst zu nehmende Kunden, die sind Mitte 80. Fast alle sind sehr sympathisch. Eines haben alle gemeinsam: Sie wollen sich weiterentwickeln und noch erfolgreicher werden. Ich arbeite für

etwas mehr als 1.400 Bestattungsunternehmen. Jedes ist anders. Für jeden habe ich eine Lösung dabei, und diese Lösung basiert einfach nur auf meiner großen Erfahrung, die täglich wächst, bei jedem meiner Termine lerne auch ich etwas dazu. Mitte Februar besuchte ich einen Bestatter in einer bekannten Stadt in Deutschland mit ca. 180.000 Einwohnern, also ein Markt mit ca. 1.800 Sterbefällen pro Jahr. Ich war das erste Mal dort. Das Unternehmen hat seit zwei Generationen einen gleichbleibenden Marktanteil von 15%. Das ist schon mal eine sehr gesunde Größe. Im Gespräch beklagte der sehr gesprächige Inhaber immer wieder den Absturz der Bestattungskultur, die sinkenden Umsätze pro Auftrag und die nervende „Geiz ist geil“-Mentalität. Außerdem kam häufiger, begleitet von einer

abwinkenden Handbewegung, die Aussage, dass die Menschen ja kein Geld mehr haben. Er hat nur begrenzt Recht, und rumzujammern hilft eben nicht. Nachdem er nun seit Jahren die Entwicklung aus seiner Sicht analysiert hat, müssen Taten folgen. Mit der unendlichen Wiederholung des Status ist es nicht getan. Die Bestattungskultur ist nicht abgestürzt und stürzt auch gerade nicht ab, sondern sie verändert sich, wie alles andere auch. Natürlich ist die Geschwindigkeit, mit der dies geschieht, in der Bestattungsbranche bisher unbekannt. Die Umsätze pro Auftrag verändern sich auch, aber nicht nur nach unten, sondern auch nach oben, die Bandbreite wird größer. Wenn die Entwicklung nur nach unten unterwegs ist, dann muss dringend gehandelt werden. Hier gibt es sehr viele Möglichkeiten.

Die „Geiz ist geil“-Mentalität ist eine schnelle Entschuldigung für die eigene Passivität und Kreativlosigkeit. Nur, diese Aussage ist auch schon 15 Jahre alt und völlig überholt. Es ist eine unendlich abgedroschene Ausrede, deren ewige Wiederholung doch nur das Eingeständnis der eigenen Niederlage ist. Wenn doch dieser unsägliche Slogan ganz Deutschland so schrecklich nachhaltig geschadet hat, warum kontert dieses Bestattungsunternehmen nicht mit eigenen kreativen Ideen, die maßgeschneidert für das Einzugsgebiet, die Menschen vom Gegenteil überzeugen? Jedes Bestattungsunternehmen braucht ein Kommunikationskonzept, um mit der Zielgruppe in Kontakt zu sein. Jedes Bestattungsunternehmen benötigt eine zeitgemäße Darstellung der Leistungen. Hätte dieses Unternehmen schon vor 10 Jahren eine individuelle Konzeption eingeführt, dann hätte ich die oben genannten Klagen nicht gehört. Macht nichts, dann beginnen wir jetzt damit.

Der durchschnittliche Umsatz pro Bestattungsauftrag hat sich bundesweit in den letzten 20 Jahren in vielen Unternehmen verändert. In Hinsicht auf die sonstige Preisentwicklung sowieso. Es gibt sehr viel mehr preiswerte Bestattungen, aber auch etwas mehr individuelle und aufwendige Bestattungen. Der Schnitt wird aber viel zu sehr von den Preiswertbestattungen bestimmt. Bei eventuell stagnierenden Bestattungszahlen wirkt sich das eben leider auf Umsatz und Ertrag negativ aus.

Ein Bestattungsunternehmen, das sich auf dem Status quo ausruht, egal wie gut dieser ist, hat schon verloren.

Die Gründe für diese Entwicklung sind vielfältig und auch sehr einfach zu analysieren. Die Bestattung als Verabschiedung, als Zeremonie hat nicht mehr die Bedeutung wie noch zu Beginn der 1990er-Jahre. Die Bestattung hat die Tauglichkeit als Statussymbol verloren. Geld spielt mehr und mehr eine Rolle. Der Friedhof wird immer unattraktiver, weil die Witwe, die zwei bis drei Mal pro Woche das Grab ihres verstorbenen Mannes besucht, inzwischen selber nur noch in geringster Stückzahl in Deutschland zu finden

ist. Der Wettbewerb wird härter und Preiswerbung unter anderem von Online-Anbietern beschädigt den Markt. Die Bedeutung der Bestattung, mit allem, was dazugehört, hat sich in den letzten beiden Dekaden auch negativ entwickelt, weil so gut wie niemand aus der gesamten Bestattungsbranche versucht hat, eine Lobby zu entwickeln, Imagebildung zu betreiben und einen Status für dieses Gewerk zu etablieren. Ein multiples Versagen, ausgelöst durch Jahrzehnte des geschäftlichen Erfolgs mit der sich hieraus ergebenden Stagnation. Es macht jedoch jedem Bestatter die größte Freude, ein Unternehmen zu führen, dessen kaufmännischer Erfolg sich jedes Jahr weiter ins Positive entwickelt. Ich hoffe wenigstens, dass das ein Ziel fast aller oder wenigstens vieler ist. Wenn nicht, dann ist ein Bestattungsunternehmer wohl doch kein Unternehmer, sondern eben nur jemand, der eine Beschäftigung braucht. Ein Bestattungsunternehmen, das sich auf dem Status quo

ausruht, egal wie gut dieser ist, hat schon verloren. In unserer unglaublich schnellen Welt bleibt nichts, wie es gerade ist. Nichts, was heute gut läuft, muss morgen noch existieren. Es gibt viele Möglichkeiten, diese positive Entwicklung nachhaltig zu starten.

**Preise anheben.** Das ist natürlich immer mal wieder notwendig. Leider handelt es sich hier aber um eine Idee, die sehr differenziert betrachtet werden muss. Ich erlebe immer wieder Unternehmen, die bei ihrer Preisgestaltung in den 1970er-Jahren stehen geblieben sind. Das funktioniert für viele Unternehmen, da es sich hier um Familienunternehmen in der dritten oder vierten Generation handelt. Die Immobilie ist schon seit Jahrzehnten, seit Generationen bezahlt. Der Opa hilft unentgeltlich mit und ersetzt einen halben Mitarbeiter. Also keine Miete, weniger Mitarbeiterkosten etc. So kann sich das durchaus gut rechnen, ist unternehmerisch aber unklug. Die Preisgestaltung muss ►



## SEEBESTATTUNGSREEDEREI NORDDEICH NORDSEE

- seit 1996 Seebestattungen ab Norddeich, Norderney, Juist, Borkum und Baltrum mit unserem Neubauschiff „Groninger“ – bis zu 15 Personen
- Seebestattungen Spanien, Costa Blanca, Altea mit der „Blue Moon“ – bis zu 8 Personen
- Die Angehörigen haben exklusiv bei uns die Möglichkeit, an der Stele „Meeresblick“ am Norddeicher Hafen ihrer Verstorbenen durch das Anbringen einer Namensplakette zu gedenken.

**MS Groninger Kapitän Henk Stoppels**  
mobil 0171.7547435 info@stoppels-sailing.de  
www.seebestattungen.org

an die Gegenwart angepasst werden, und zwar so, dass der Kunde es versteht.

**Akquise von mehr Bestattungsaufträgen.** Das geht immer und überall, benötigt aber eine perfekte und individuell entwickelte Markteroberungsstrategie mit entsprechendem Timing. Außerdem dauert es eine gewisse Zeit. Grundsätzlich ist das eine hervorragende Idee, die immer verfolgt werden muss, und zwar rechtzeitig. Nicht erst wenn die Auftragszahlen rückläufig sind, müssen Ideen zur Kundenakquise her, sondern gerade in guten Zeiten muss das Thema intensiv bearbeitet werden, damit gar nicht erst eine Negativentwicklung entsteht.

**Veränderung der Kalkulation.** Auch die Preiskalkulation, die bei vielen Unternehmen noch auf dem Produkt basiert, muss an die Gegenwart angepasst werden. Nicht das Produkt verursacht die Kosten, sondern die Arbeitszeit, das Know-how und die Werk-

zeuge (Auto, Technik, Räume, Ausstattung etc.). Gerne schicke ich Ihnen hierzu einen kostenlosen Leitfaden und Musterkalkulationen. Schicken Sie mir eine Mail über [www.erasmus1248.de](http://www.erasmus1248.de).

**Neukonzeption der Bestattungsrechnung.** Jeder Handgriff und der gesamte Zeitaufwand müssen auf der Rechnung dargestellt werden, also berechnet werden. Der Bestatter ist ein moderner Dienstleister im Jahr 2016. Manpower und Zeit kosten Geld und müssen berechnet werden. Hierzu habe ich schon häufiger geschrieben. Gerne schicke ich Ihnen hierzu einen kostenlosen Leitfaden und Musterrechnungen. Schicken Sie mir eine Mail über [www.erasmus1248.de](http://www.erasmus1248.de).

**Vergrößerung des Leistungsspektrums.** Wenn ein Bestattungsunternehmen Leistungen anbietet, die über den Standard hinausgehen, dann ist auch der Umsatz pro Auftrag leicht zu steigern. Allerdings gehört

hier auch wieder ein perfektes Kommunikationskonzept dazu, damit die Kunden Ihre Mehrleistungen auch kennen, verstehen und beauftragen. Es gehört eine gute Schulung dazu, damit nicht nur der Unternehmer, sondern auch die Mitarbeiter die neuen Leistungen verstehen und verkaufen können. Gerne schicke ich Ihnen hierzu einen kostenlosen Leitfaden. Schicken Sie mir eine Mail über [www.erasmus1248.de](http://www.erasmus1248.de).

**Bedeutung der Bestattung wieder beleben.** Die Bestattung muss wieder ein Statussymbol werden, so wie es in den letzten 10.000 Jahren auf der ganzen Welt der Fall war. Die Familien, die einen geliebten Menschen verloren haben, müssen wieder wissen, dass eine gute Bestattung ein Teil der Trauerbewältigung ist. Die Bestattung ist die letzte Wertschätzung für die Verstorbene. Der Tod einer über Jahrzehnte vernachlässigten Großmutter vergrößert das schlechte Gewissen weiter, ist jedoch durch einen schönen Sarg, eine beeindruckende Trauerfeier und ein tolles Grab wieder zu beruhigen. Ein gutes Bestattungsunternehmen legt der Zielgruppe auf allen Marketingebenen, die es nutzt, Gedanken, Ideen, Möglichkeiten und Argumente für eine individuelle Trauerfeier, Bestattung und Verabschiedung vor. Die Menschen müssen auf Ideen gebracht werden. Selber haben sie keine und machen Entscheidungen immer nur am Preis und nicht an eigenen Wünschen fest.

**Einführung einer Verkaufspsychologie.** Die Produkte eines Bestattungsunternehmens sind Problemprodukte. Damit kennt sich kein Endkunde wirklich aus. Teilweise fürchten die Menschen sich vor dem Sarg. Die Auswahl basiert zu 90% auf dem Preis, das ist aber das schlechteste Argument. Dem Sarg müssen viele bessere Argumente mitgegeben werden, die sich dem Kunden selbst erschließen. Die Verkaufspsychologie für Bestattungsunternehmen ist ein komplexes Thema, das ich Ihnen gerne persönlich in Ihrem Unternehmen vorstelle. Mit einer auf Ihr Unternehmen abgestimmten Verkaufspsychologie können Sie den Produktumsatz um 30% steigern, ohne die Preise zu verändern. Ein Gespräch mit mir kostet nichts. ☞

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

**SEEBESTATTUNG – ein Abschied der in Erinnerung bleibt**

REEDEREI HUNTEMANN GMBH  
Schleuse 2  
26434 Hooksiel  
Fon: 0 44 25/17 37  
[www.reederei-huntemann.de](http://www.reederei-huntemann.de)



Fotos © PAUL WOLFF

Gemeinde Kirchroth:

## Stolz auf individuell gestaltete Urnenstelen

Farbige Glaselemente zieren die neue Urnenanlage von PAUL WOLFF in der niederbayerischen Gemeinde Kirchroth. Das Spiel von Licht und Schatten bringt die ausdrucksvolle individuelle Farbgestaltung auf den Kammerverschlussplatten zum Leuchten – ein sakrales Kunstwerk, das Wandel, Leben und Hoffnung symbolisiert und von den Besuchern sehr geschätzt wird.

PAUL WOLFF ist einer der führenden Produzenten Deutschlands im Bereich Friedhofsausstattung und steht mit seinen Produkten für hochwertiges Design und lange Lebensdauer. Das umfangreiche Programm umfasst komplett werkseitig ausgestattete Urnenstelen, modulare Urnenwände und leicht transportierbare Einzelurnenkammern inklusive vielfältiger Zusatzausstattungen. Darüber hinaus ist das traditionsreiche Familienunternehmen Marktführer im Bereich Abfallsammelsysteme und stellt Schutz- und Depotschränke her. Alle PAUL WOLFF-Produkte werden für Aufstellorte im Freien konzipiert und halten auch extremen Witterungs- und Umwelteinflüssen stand.

In direkter Blickachse zu einem schlichten großen Holzkreuz, das einen effektvollen Gegenpol zu den farbigen Kammerverschlussplatten bildet, wurden die Urnenstelen platziert. Den zentralen Blickfang innerhalb der symmetrischen Anordnung bildet eine wunderbare, aus Glas gefertigte Wiederauferstehungsszene.

Neben einer lokalen Kunst- und Bauglaserie, die bereits mehrere Grabsteine sowie verschiedene Elemente in der Aussegnungshalle gestaltet hatte, wurde der Friedhofsausstatter PAUL WOLFF mit der Lieferung und dem Aufbau der Urnenanlage beauftragt. Nach ihrer Fertigstellung und anschließenden Segnung wird die Anlage von den Kirchrother Bürgern gut angenommen, was sich an der Zahl der bereits erfolgten Bestattungen und auch an den Voranmeldungen zeigt. Sollten die 20 Kammern irgendwann belegt sein, kann die Anlage problemlos erweitert werden. [www.paul-wolff.com](http://www.paul-wolff.com)





# „Bei Ihnen ist es aber schön...“

Die Bestattungswelt zu Besuch bei Kümmel Bestattungen

Ein Familienunternehmen:  
Sascha Kümmel und  
seine Eltern Maria und  
Hans-Eberhard Kümmel

**In Gießen trifft die Bestattungswelt Anfang März 2016 Sascha Kümmel, 35, der gemeinsam mit seinen Eltern ein traditionsreiches und zugleich sehr innovatives Unternehmen führt.**

**BW:** Herr Kümmel, bei Familienunternehmen, die schon lange existieren, drängt sich mir immer eine Frage als Erstes auf. Wollten Sie wirklich Bestatter werden?

**SK:** Als Kind und Jugendlicher habe ich zwar mitbekommen, was meine Eltern machen, aber diesen Wunsch nicht verspürt. Damals war die Schreinerei, über der wir wohnten, das Hauptgeschäft meiner Eltern; für die Bestattungen gab es keine richtigen Geschäftsräume. Und tatsächlich habe ich nach der Schule zunächst eine Ausbildung als Bankkaufmann gemacht und einige Jahre sehr gern als Banker gearbeitet ...

**BW:** Wie kam es dann zu Ihrem Eintritt in das Familienunternehmen, das ja bereits 1832 in Wieseck gegründet wurde?

**SK:** Meine Eltern hatten die Schreinerei zwischendurch einige Jahre verpachtet und haben sich 2008 mit Mitte 50 entschieden, etwas zu riskieren und noch mal als Bestatter „neu durchzustarten“. Sie haben die Räume der alten Schreinerei, die jahrelang nicht renoviert wurden, umfassend umgebaut und mich damals in viele Entscheidungen mit einbezogen.

**BW:** Und so ist bei Ihnen das Interesse an dem Beruf gewachsen?

**SK:** Ja. Und ich fand es beeindruckend, wie meine Eltern sich für ihren Traum von einem modernen Bestattungshaus eingesetzt haben. Ich hätte es schade gefunden, das alles irgendwann in fremde Hände zu geben.

**BW:** Aber Sie haben keinen Druck von Ihren Eltern empfunden, mit einzusteigen?

**SK:** Nein, im Gegenteil. Mein Vater wurde seinerseits von seinen Eltern ein wenig in den Beruf des Schreiners gedrängt, obwohl ihm das nicht wirklich lag. Er wollte, dass ich mich selbst entscheiden kann. Ich war 30, das war genau der richtige Zeitpunkt für einen Wechsel. Ich wollte ja auch noch etwas von meinen Eltern lernen.

**BW:** Verstehen Sie sich gut? Wie funktioniert das Alltagsgeschäft?

**SK:** Wir sprechen offen miteinander und haben großes Glück, dass die Verständigung so gut funktioniert. Mein Vater ist der Geschäftsinhaber, solange er das noch möchte und kann, aber wir stimmen uns immer gegenseitig ab. Und das Entscheidende für mich ist, dass dieser Spruch, den man oft nur so dahersagt, tatsächlich auch auf mich zutrifft – dass der Beruf eine Berufung ist.

**BW:** Das ist sehr schön. Eine so harmonische Übergabe zur nächsten Generation ist keinesfalls selbstverständlich... Sie haben sich vor der Umsetzung Ihrer Pläne aber auch

Beratung und Unterstützung von außen gesucht.

**SK:** Ja, wir haben die Frankfurter Unternehmensberatung der Heuse-Gruppe und die Marketing-Agentur Baumeister beauftragt, beides hat sich für uns gelohnt.

**BW:** Wie sehen die Räume inzwischen aus, was ist aus der alten Schreinerei geworden?

**SK:** Ich glaube, darauf dürfen wir zurecht stolz sein. Alles ist hell und freundlich gestaltet. Wir haben einen eigenen Andachtsraum und einen Abschiedsraum, das heißt, dass wir auch Trauerfeiern bei uns ausrichten können.

**BW:** Aber Sie bieten außerdem dort noch einiges an, was ich als ungewöhnlich bezeichnen würde. Würden Sie unseren Lesern bitte schildern, wem Kümmel Bestattungen die eigene Trauerhalle zur Verfügung stellt?

**SK:** (lächelt) Sie meinen vermutlich die Krimilesungen im Rahmen des Gießener Krimifestivals, die wir seit einigen Jahren veranstalten. Das klingt vielleicht gewöhnungsbedürftig, wird aber sehr gut angenommen.

**BW:** Sie sind aber auch sonst häufig Gastgeber für ganz unterschiedliche Gruppen?

**SK:** Ja, wir möchten mit den Menschen in der Region auch unabhängig von einem Sterbefall in Kontakt treten. Wir bieten regelmäßig Vorträge zu Themen wie Natur- oder Seebestattung und Vorsorge an. Auch

Schülergruppen laden wir ein, das sind Religions- oder Ethikklassen, aber auch Landfrauen, Gruppen aus den Gemeinden sowie Auszubildende aus dem Rettungsdienst. Und meistens hören wir danach: „Bei Ihnen ist es aber schön!“, das freut uns natürlich sehr.

**BW:** Dann haben Sie vieles richtig gemacht. Das stimmige Aussehen fällt mir übrigens auch bei Ihrer Garderobe auf ...

**SK:** Ja, wie Sie sehen, tragen wir alle einheitliche Anzüge, die maßgeschneidert sind, unser Name ist eingestickt. Unsere Sargträger haben sehr schöne Mäntel, Pellegrinen und weiße Handschuhe. Auch das ist ein Alleinstellungsmerkmal.

**BW:** Und dann fällt mir noch das ungewöhnliche Aquarium in Ihrem Besprechungsraum auf ...

**SK:** Wir fanden das Aquarium selbst sehr schön und haben einen passenden Platz gesucht. Aber dann ist etwas Erstaunliches passiert: Wenn es Trauernden so schlecht geht, dass sie einen ungestörten Moment für sich brauchen, ziehen wir uns bewusst zurück. Wenn wir zurückkommen, haben die Fische eine unglaublich beruhigende, tröstende Wirkung ausgeübt.

**BW:** Wie kommen Sie persönlich mit den Belastungen des Berufs klar?

**SK:** Da möchte ich meine Mutter zitieren: „Mitfühlen? Ja. Mitleiden? Nein.“ Ich glaube, das ist ganz wichtig. Privat sind wir lebensfrohe Menschen, Ausgleich muss sein. Zum Beispiel bin ich im Karneval aktiv und singe gern.

**BW:** Was vermutlich nicht jeder mit einem Bestatter in Verbindung bringt.

**SK:** Aber das ist falsch. Ich kann anderen Menschen nur Trost aussprechen, wenn ich mit mir selbst im Reinen bin.

**BW:** Da werden Ihnen bestimmt viele Kollegen zustimmen. Jetzt noch ein paar pragmatische Fragen. Wie groß ist Ihr Team?

**SK:** Das Kernteam besteht aus meinen El-



tern, zwei festen Mitarbeitern und mir. Überführungen können wir bei Bedarf auslagern.

**BW:** Wie lange arbeiten Sie schon mit der ADELTA.BestattungsFinanz zusammen?

**SK:** Seit ca. sechs Monaten. Wir waren da ein wenig zögerlich, bis wir drei größere Ausfälle hatten, das macht sich bei einem Unternehmen unserer Größenordnung bemerkbar. 2015, beim Bundesjuniorentreffen der Bestatter im Frankfurter Steigenberger Hotel, bei dem ich übrigens als Moderator fungieren durfte, lernte ich nicht nur unseren Innenminister Peter Beuth kennen, der Ehrengast und Schirmherr war, sondern traf auch einen Herrn von der ADELTA wieder. Er besuchte uns anschließend und wir wurden uns dann schnell einig.

**BW:** Hat sich die Zusammenarbeit seitdem bewährt?

**SK:** Auf jeden Fall. Für uns wird die Abrechnung leichter, wir tragen auch kein Ausfallrisiko mehr. Und für die Angehörigen bieten

sich viele Vorteile, darunter die kostengünstigen Ratenzahlungsmodelle.

**BW:** Das heißt, dass sich die Angehörigen gern auf das System einlassen?

**SK:** Ja, das wird mir immer wieder bestätigt.

**BW:** Haben Sie konkrete Pläne für die Zukunft?

**SK:** Da wir mit der momentanen Situation sehr zufrieden sind, freuen wir uns, wenn es so weiterläuft...

**BW:** Herr Kümmel, das wünschen wir Ihnen auch! Danke für das nette Gespräch und weiterhin alles Gute.

[www.kuemmel-bestattungen.de](http://www.kuemmel-bestattungen.de)

„Gemeinsam schwere Wege gehen“ ist das Unternehmensmotto von Kümmel Bestattungen in Gießen. Die Premiumdienstleistung des Marktführers ADELTA.BestattungsFinanz ist unterstützend dabei.



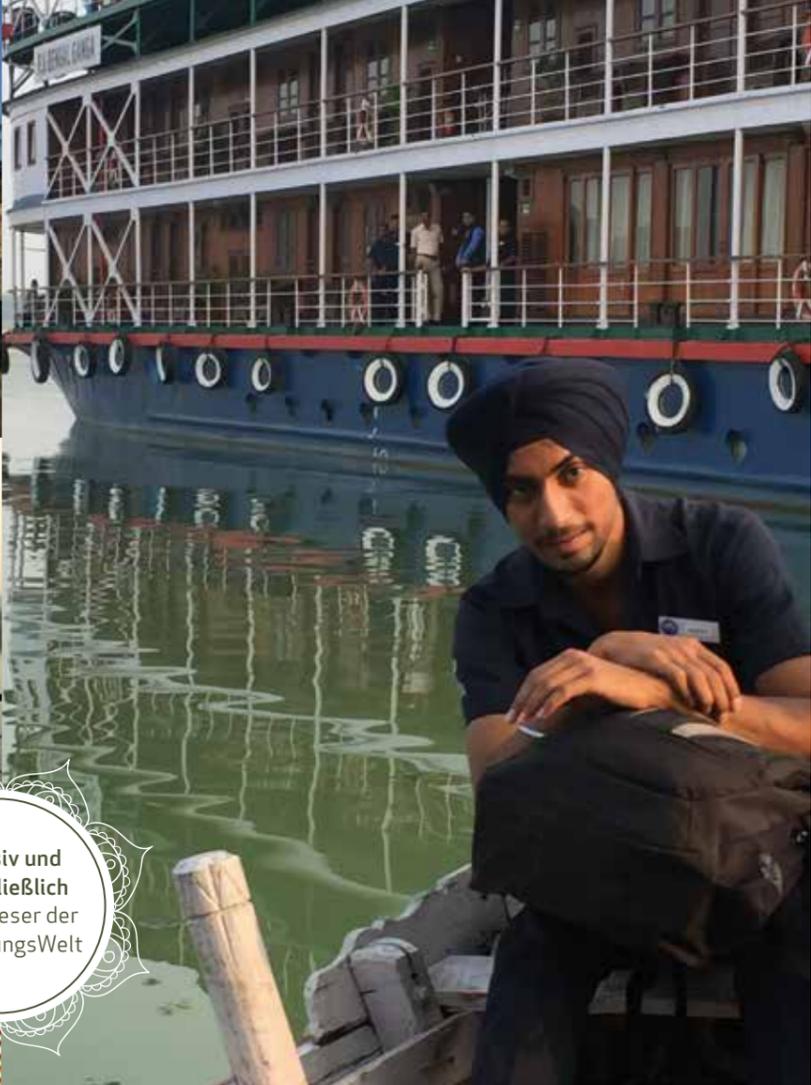
## SEEBESTATTUNG AB BÜSUM/NORDSEE

Die letzte Ruhe auf See






Tel. (0 48 34) 13 80 · Fischerkai 2 · 25761 Büsum · [www.seebestattung-buesum.de](http://www.seebestattung-buesum.de) · [info@seebestattung-buesum.de](mailto:info@seebestattung-buesum.de)



Exklusiv und ausschließlich für die Leser der Bestattungswelt



Fotos: Art Travel Forum

# INDIEN ENTDECKEN

Die exklusive Leserreise der Bestattungswelt – in Zusammenarbeit mit dem Fachreisebereich von Art Travel Forum – geht im November (11.11.–24.11.2016) nach Indien. Dazu sind alle Bestatter, Friedhofsmitarbeiter und Dienstleister der Branche mit ihren Familien und Freundeskreis herzlich eingeladen.

In diesen Novembertagen erwartet alle Kulturinteressierten ein besonderes Highlight: eine 13-tägige Reise nach Indien mit ganz besonderen Programmpunkten. Die Höhepunkte dieses Aufenthalts bilden die Ausflüge in die Städte Delhi, Varanasi und Kalkutta mit VIP-Empfängen und Sonderführungen in Bestattungseinrichtungen. Dazu einzigartig kombiniert mit einer Flusskreuzfahrt auf dem Ganges, mit Ausflügen in das bunte Indien und mit Besuchen von indischen Dörfern und Familien. Entdecken Sie die besonderen Städte, die Weltgeschichte verkörpern und noch heute Geschichten erzählen. Mit einem umfassenden und abwechslungsreichen Programm erwartet Sie eine Expedition, die ihresgleichen sucht. Nachfolgend finden Sie einige Eckpunkte der geplanten Stationen im Überblick. Die Unterbringung erfolgt in ausgesuchten Luxushotels mit Vollpension. Aufgrund der begrenzten Kontingente für diese Reise ist eine rechtzeitige Anmeldung empfehlenswert.



Für weitere Informationen steht Ihnen Frau Hörburger gerne telefonisch oder auch per E-Mail zur Verfügung, Telefon 07531-942 96 10 und E-Mail: [hoerburger@arttravelforum.com](mailto:hoerburger@arttravelforum.com).

## Die Programmpunkte im Einzelnen:

**Freitag, 11.11.2016** Abflug Frankfurt am Main (auch andere Flughäfen sind möglich) nach Delhi

**Samstag, 12.11.2016** Ankunft in Delhi (morgens). Nachmittags Stadtrundfahrt in Delhi mit Besuch des Indira-Gandhi-Grabmals, des Humayun-Mausoleum und des Raj Ghat. Übernachtung und Abendessen im Luxushotel Taj Gateway Ganges.

**Sonntag, 13.11.2016** Fortsetzung der Stadtrundfahrt Delhi. Die Hauptstadt von Indien erzählt eine tausend Jahre alte Geschichte am Rande der Ganges-Ebene. Sie sehen den alten und neuen Teil der Stadt. In „Alt Delhi“ finden Sie noch die typischen orientalischen Viertel mit engen Gässchen, Basaren, Moscheen und bunten Tempeln. Besichtigung der berühmten Qutub Minar (Siegessäule). Besuch und Empfang des Krematoriums von Neu Delhi (Sonderführung durch den geschlossenen Bereich und VIP-Empfang). Übernachtung und Abendessen im Hotel Taj Mahal in Delhi.

**Montag, 14.11.2016** Fahrt nach Agra. Weiterreise in Richtung Sikandra, Besuch Akbar Mausoleum (Sonderführung). Besuch und Führung im Red Fort. Besuchen Sie Fatehpur Sikri. Die Baudenkmäler dieser ehemaligen Hauptstadt des Mogulreiches gehören zum UNESCO-Weltkulturerbe. Anschließend Weiterfahrt nach Agra. Übernachtung im Luxushotel Jaypee Palace.

**Dienstag, 15.11.2016** Besuch des weltberühmten Taj Mahals. Im Anschluss Rückfahrt nach Delhi. Flug von Delhi nach Varanasi. Übernachtung im Luxushotel Taj Gateway Ganges.

**Mittwoch, 16.11.2016** Stadtrundfahrt in Varanasi und Empfang im einzigen elektrischen Krematorium in Indien, direkt am Ganges gelegen. Besichtigung, Empfang und Sonderführung. Anschließend Empfang in der Morque. Am Abend nächtliche Flussfahrt in kleinen Booten entlang der Gats zu den Verbrennungs-

stätten und mystischen Bestattungsfeiern der Hindus. Highlight: Sie erleben die abendliche feierliche Zeremonie „Arti“ der Mönche am Ganges, welche die Mutter Ganges mit Tanz und Feuer beschwören. Übernachtung in Varanasi im Luxushotel Taj Gateway Ganges.

**Donnerstag, 17.11.2016** Sunrise Bootstour entlang der legendären Gats. Erleben Sie die traditionelle Morgenzeremonie der Hindus am Gangesufer mit den morgendlichen Ritualen. Abends Flug von Varanasi nach Kalkutta, der legendären Hafenstadt. Nach der Ankunft Transfer vom Airport direkt auf Ihr Pandaw-Schiff (Anleger: Botanischer Garten). Willkommenszeremonie auf dem Schiff der RV Bengal Ganga.

**Freitag, 18.11.2016** Vormittags Stadtrundfahrt in Kalkutta. Besuch des Dalhousie Square, der St. John's Church und des Victoria Memorials. Nachmittags geführte Tour mit Ihrem Reiseleiter über den großen Markt mit buntem Treiben und Shoppingmöglichkeiten von Gewürzen, traditionellen Kleidern, Kaschmirschals, indischer Seide und vielem mehr. Alternative: gemütlicher Bummel durch den Botanischen Garten, direkt in der Nähe der Schiffsanlegestelle. Am frühen Abend Abfahrt des Schiffes flussaufwärts auf dem heiligen Ganges. Abendessen an Bord Ihres Schiffes. Übernachtung an Bord.

**Samstag, 19.11.2016** Die RV Bengal Ganges fährt flussaufwärts in Richtung Kalna und Fahrt vorbei an Chandernagore. (An Bord: SPA, Yoga, Info über Götter und Rituale in Indien). Übernachtung bei Kalna auf dem Schiff.

**Sonntag, 20.11.2016** In Kalna Fahrt mit Rikschas zum eindrucksvollen Rajbari-Tempelkomplex: Besichtigung Nabakailas, Pratapeshwar-Tempel, Laji- und Krishnachandra-Tempel. Nach der Besichtigung in Kalna Schifffahrt vorbei an Mayapur, dem Sitz der Internationalen Gesellschaft für Krishna-Bewusstsein (ISKCON). Übernachtung bei Matiari auf dem Schiff.

**Montag, 21.11.2016** Besuch des Dorfes Matiari, bekannt durch die Bearbeitung von Messing und Kupfer. Anschließend Schifffahrt vorbei an Plassey, bekannt für die Schlacht von 1757. Ankunft bei Murshidabad. Übernachtung auf dem Schiff.

**Dienstag, 22.11.2016** Fahrt mit kleinen Pferdekutschen zum Besuch des Hazarduari Palace, 1824–1838 während der Regierungszeit von Nawab Nazim Humayun Jah im griechischen-dorischen Stil erbaut. Gegenüber dem Palast liegt das riesige Imbarara, das nur für religiöse Feste geöffnet wird. Weiterfahrt Richtung Barangar. Spaziergang mit Besichtigung des Char-Bangla-Tempelkomplexes, von Rani Bhabani erbaut. Sie gelten als beste Beispiele der bengalischen Terrakotta-Kunst. Übernachtung auf dem Schiff.

**Mittwoch, 23.11.2016** Check-out und Ausschiffung. Reservierte Bahnfahrt von Janipur nach Kalkutta. Tauchen Sie unterwegs in ein Indien wie aus einem Bollywood-Film ein – mit Landschaften und Dörfern, die man nur vom Zug aus erleben kann. Nachmittags letzte Möglichkeit für Souvenir-Shopping oder Besuch des SPA-Bereiches im Luxushotel Taj Bengal in Kalkutta. Am Abend indisches Abschlussdinner.

**Donnerstag, 24.11.2016** Frühstück im Hotel, Transfer zum Airport, Abschied von Indien und Rückflug nach Deutschland.

Detaillierte Reiseinformationen und alle Unterlagen und Preise zur Leserreise erhalten Sie unverbindlich und kostenfrei unter Tel. 07531 942 96 10 Fax 07531 942 96 29 E-Mail: [info@arttravelforum.com](mailto:info@arttravelforum.com)

# Endlich mal schwarzsehen!

Friedhof Heute – Modernes Friedhofsmarketing



Foto: Alexander Führer

Ziele gemeinsam verfolgen

**Dieses ganze positive Denken und diese debilen Berufsoptimisten – ich kann es nicht mehr hören. Und? Auch schon mal so etwas gedacht? Sagen Sie jetzt nichts.**

Aber mal im Ernst – schwarzzusehen kann wirklich etwas bringen. Zur Klarstellung: Wir meinen nicht die Geschichte mit der GEZ. Nein, wir meinen mit Schwarzsehen die pessimistische Sichtweise der Dinge. Und das soll was bringen? Wenn man es richtig macht – ja!

Kurz zurück zur Ausgabe vom September 2015. Da ging es um Visionen, und der Artikel war überschrieben mit „Jedes starke Bild wird Wirklichkeit“ (Antoine de Saint-Exupéry).

Zu diesem Thema wurden wir kürzlich angesprochen. Die Aussagen lauteten in etwa so: „Visionen sind ja schön und gut – nur gelingt es nicht immer, die Mitarbeiter und Kollegen so richtig zu motivieren.“ Ja, stimmt. Aber Sie kennen doch Teambuilding-Pro-

zesse! Also auf geht's. Geht doch ganz schnell, erst die Gruppenfindung, dann die Vertrauens- und Orientierungsphase, anschließend die Konfrontationsphase und endlich die Wachstumsphase. Nein?

Nichts gegen Teambuilding-Programme, die sind wichtig, nur braucht man dafür Zeit. Sie suchen aber eine Instantlösung – einfach einrühren und fertig. Stimmt's? Da hätten wir etwas für Sie.

Die Umkehrtechnik. Sie basiert auf der schlichten Tatsache, dass wir immer und schnell das Haar in der Suppe finden. Manch ein Zeitgenosse erreicht dabei sogar Meistergrade. Das mag eine nervige Komponente haben, aber schließlich ist es das teuer erworbene Erbe unserer Entwicklung. Denn das Nichterkennen von Fehlern oder Gefahren kann die letzte Handlung gewesen sein. Chancen kann ich mehrere verpassen; eine tödliche Gefahr übersehen werde ich wohl kein zweites Mal machen können.

Daher kommt es, dass wir Fehler und Probleme schneller und besser erkennen als Chancen und Mög-

lichkeiten. Sie brauchen dazu nur Ihr Team, ca. 1,5 bis 2 Stunden Zeit und einen Moderator – im Idealfall also uns.

Es gelten drei Regeln: 1. keine Kritik an den Äußerungen, 2. keine Hierarchie und 3. Menge vor Qualität. Nun bearbeiten Sie Ihr Thema, zum Beispiel: Besucher-/kundenfreundlichere Gestaltung des Friedhofs. Entsprechend des Namens der Methode wird nun das Thema umgekehrt. Die Frage lautete also, was müssen wir tun, um so unfreundlich wie möglich zu wirken. Endlich darf jeder seinen Pessimisten mal richtig Gassi führen. Uns fällt da spontan ein: Öffnungszeiten nur nachts, Sitzgelegenheiten entfernen, Besucher nie grüßen, möglichst schnell und knapp an Besuchern vorbeifahren, alle öffentlichen Räume kühlen, kompliziertestmögliche Gebührenordnungen erfinden, Besuchern und Kunden aus dem Weg gehen ... Irgendwann findet es jeder lustig und erfindet noch eine Grausamkeit dazu.

Und die Umkehrtechnik hieße ja nicht so, wenn nicht wieder alles umgekehrt würde. Folglich schauen wir nun, was denn das Gegenteil wäre, z. B. längere Öffnungszeiten und mehr Sitzgelegenheit schaffen.

Zeitgleich stellen wir fest, ob wir den gegenteiligen, also erwünschten Zustand vielleicht schon haben. In diesem Fall die längeren Öffnungszeiten. Wenn ja, markieren wir dies als Istzustand, wenn nicht, als Sollzustand. So ergeben sich für alle Teilnehmer klar ersichtliche Themen, die wichtig sind.

Über die emotionale Einbeziehung (Witz, Spaß, Ernst) gelingt es, die Menschen für die Themen zu interessieren. Spannend wird es bei „sozialen“ Themen wie „Besucher nie grüßen“. Keiner wird zugeben, dass er Besucher nie grüßt. Sollten Sie also jemanden in Verdacht haben und folglich bei der morgendlichen Ansprache die Tageslosung ausgeben, dass heute alle Besucher freundlich begrüßt werden, hört Ihnen bei der zweiten Silbe schon niemand mehr zu. Die Mitarbeiter, die freundlich grüßen, denken sich, was soll

das denn? Die, die es nicht tun, werden es nun erst recht unterlassen. Unverständnis ist das Ergebnis.

Ganz anders verhält es sich allerdings, wenn man ein Thema gemeinsam erarbeitet. Die Umkehrung von Besucher nie grüßen könnte also Besucher freundlich grüßen sein. So weit ist es klar und einfach. Wenn dann der Moderator fragt, ob das ein Ist- oder ein Sollzustand sei, wird es spannend. Jedes Zögern verrät eine gewisse Betroffenheit. Und nun können Vorschläge gemacht werden, wie denn eine freundliche Begrüßung aussehen könnte und warum manche Begrüßung vielleicht abweisend wirkt.

Irgendwann findet es jeder lustig und erfindet noch eine Grausamkeit dazu.

Jeder Teilnehmer hat jetzt ganz anonym die Chance, sein Verhalten zu überprüfen. Niemand muss sich rechtfertigen, jeder kann das von der Gruppe als gut Befundene einfach übernehmen und so tun, als würde er es schon immer so machen.

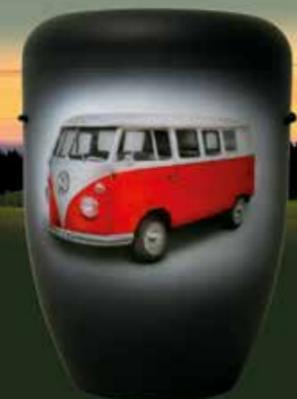
Die Umkehrmethode kann zu vielen Themen eingesetzt werden, sie wirkt erstaunlich gut und anhaltend. Die Grenzen dieser Technik sind erreicht, wenn es sich um tief sitzende Muster handelt oder die betreffende Person innerlich gekündigt hat.

#### Und was hat das alles mit Marketing zu tun?

Na ja, Marketing bedeutet im Wesentlichen ja Kommunikation – und die richtet sich nach außen an die Kunden und nach innen an die Mitarbeiter. Denn ohne die Mitarbeit des ganzen Teams wird jedes Konzept nur ein Konzept bleiben.

Wir bleiben dran – an Ihnen und an Ihren Kunden. ☛

☛ *Hatten wir schon erwähnt, dass wir auch Workshops anbieten? [www.friedhof-heute.de](http://www.friedhof-heute.de)*



**Der Neue ist da!**  
**Einfach per E-Mail anfordern.**

**Urnen, natürlich schön**



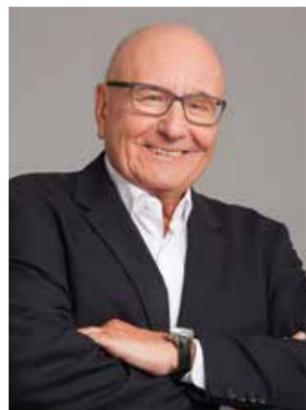
IKT Lenz GmbH & Co. KG  
Niederrenge 1  
51702 Bergneustadt  
Telefon: 02763 / 212 040  
Telefax: 02763 / 212 094  
E-Mail: [info@natururne.de](mailto:info@natururne.de)

Text:  
Walter Spillmann &  
Alexander Führer

# Partnerschaftlich denken und handeln

Hans-Joachim Frenz, Direktor Vertrieb Sepulkralbereich der ADELTA.FINANZ AG, im Interview mit der Bestattungswelt

Die ADELTA.FINANZ AG ist seit neun Jahren bundesweit erfolgreich tätig und entlastet Bestattungsunternehmen von aufwendigen Verwaltungstätigkeiten. Als Spezialist für Abrechnungsservice bietet das Unternehmen Service-, Finanzierungs- und Versicherungsfunktionen an. So können Zahlungsausfälle vermieden und gleichzeitig die Liquidität der Kunden gesichert werden. Die ADELTA.FINANZ AG übernimmt sämtliche Forderungen, Mahnungen oder juristische Vorgehensweisen und gibt ihren Kunden langfristig Planungssicherheit.



Hans-Joachim Frenz

**BW:** Herr Frenz, Sie sind seit 16 Jahren in der Branche tätig und haben das Unternehmen in der jetzigen Form 2007 mit aufgebaut. Ihr Konzept hat sich schnell durchgesetzt, Sie sind unumstrittener Marktführer. Das wäre für viele Menschen Anlass genug, sich über das Erreichte zu freuen und sich ein wenig zurückzuziehen. Wie sehen Sie das?

**HJF:** (lacht) Ich hoffe, Sie merken mir an, dass das Gegenteil der Fall ist. Natürlich wollen wir noch mehr! Unser Ziel ist es, unsere Stellung am Markt nicht nur zu konsolidieren, sondern sie weiter auszubauen. Solange es etwas gibt, was man erreichen will, wird man ja nicht müde. Ich zitiere da gern Solon, einen griechischen Lyriker und Staatsmann ...

**BW:** ... war das nicht einer der „Sieben Weisen“ Griechenlands, der sogenannten Vorsokratiker?

**HJF:** Genau, er starb vermutlich um ca. 560 v. Chr. Er sagte: „Ich werde älter und höre doch nicht auf, immer noch viel zu lernen.“ Ein äußerst stimmiges Zitat, das ich gerne auf mich beziehe; ich möchte niemals ausgelernt haben.

**BW:** Wir wissen nun also, dass Sie sich, sa-

lopp formuliert, von Ihrer Konkurrenz bereits abgesetzt haben – wie ist das so schnell gelungen?

**HJF:** Die ADELTA.FINANZ AG bietet, ebenfalls salopp formuliert, seit Beginn eine Flatrate an. Je nach Umsatzgröße gibt es klare Gebührensätze, die sich im Mittel im Skontobereich bewegen. Unsere Premiumdienstleistung wird ständig verbessert und verfeinert und dem Bedürfnis jedes einzelnen Bestatters gerecht. Besser geht es meiner Ansicht nach nicht.

**BW:** Können Sie uns das bitte noch etwas genauer erläutern?

**HJF:** Natürlich. Zunächst führt der Bestatter über unsere Plattform eine kostenfreie Bonitätsabfrage seines Auftraggebers durch. Innerhalb von zehn Sekunden liegt das Ergebnis vor. Bei positiver Bonität wird

der Bestattungsauftrag abgeschlossen. Die ADELTA.FINANZ AG kauft dann die daraus resultierende Forderung abzüglich der Gebühr zuzüglich MwSt. an. Die Originalabrechnung mit allen Unterlagen versendet der Bestatter an seinen Auftraggeber.

Parallel dazu sendet er eine Kopie per Fax, Mail oder über seinen Software-Hersteller an die ADELTA.FINANZ AG und erhält innerhalb von 48 Stunden den Forderungsbetrag abzüglich der Gebühr auf sein Unternehmenskonto. Unsere Premiumdienstleistung ist ein sehr solides Paket. Sie beinhaltet neben Ratenzahlungsmöglichkeiten bis zu 24 Monaten auch verlängerte Zahlungsziele in bestimmten Fällen. Dazu liefern wir perfekten Backoffice-Service, der zum Beispiel die Arbeit des Steuerbüros durch entsprechende Buchungsunterlagen erheblich erleichtert.

**BW:** Ein Service, der auf gegenseitigem Vertrauen basiert, oder?

**HJF:** Das sehen Sie ganz richtig. Wir sind natürlich an einem partnerschaftlichen Verhältnis zu unseren Kunden interessiert – das ist im beiderseitigen Interesse. Und auch nur, weil das in den vergangenen Jahren so gut funktioniert hat, können wir unsere Gebühren nach wie vor so niedrig halten wie bisher.

**BW:** Nun eine Frage zu einem anderen Thema. Wie ist das bei heiklen Fällen, zum Beispiel den Sozialbestattungen? Wie verhält sich die ADELTA.FINANZ AG, wenn es kritisch wird?

**HJF:** Auch bei Sozialbestattungen haben wir uns für eine faire Vorgehensweise entschieden. Der jeweilige Antragsteller erhält, wenn er die Antragstellung nachweist, bis zu 90 Tagen Zahlungsziel. Die Sozialämter bezahlen allerdings regional unterschiedlich hohe Sätze und in der Regel auch erst viele Monate nach Eingang der Rechnung. 95 Prozent der Bestatter kennen die Vereinbarung mit dem Sozialamt und halten sich daran. Wenn doch einmal ein höherer Betrag in der Rechnung auftaucht, als das Sozialamt bereit ist zu übernehmen, gehen wir schrittweise vor. Zunächst schreiben wir einen Brief an den Hinterbliebenen mit der Bitte, innerhalb von drei Wochen den Betrag auszugleichen. Bei eventuellen Rückzahlungsmöglichkeiten gehen wir, wie sonst auch, individuell auf jeden Endkunden ein, das heißt, es gibt Fristenlösungen von bis zu 24 Monaten, die dem Hinterbliebenen sehr entgegenkommen. Das Risiko für den Bestatter ist also

so gering wie möglich, er erhält sein Geld ja viel früher. Nur in einigen wenigen Ausnahmefällen könnte es zu einer Rückbelastung des offenen Betrages an unseren Partner kommen. Dann haben wir aber vorher alle Möglichkeiten ausgeschöpft.

**BW:** Das heißt, Sie versuchen also alles, auch neben Ihrem Kunden den Angehörigen entgegenzukommen?

**HJF:** Das ist richtig. Da wird äußerst feinfühlig vorgegangen, unsere Mitarbeiter sind Branchenkenner, und schließlich geht es um etwas sehr Persönliches und Emotionales – den Verlust eines geliebten Menschen.

**BW:** Ein weiteres Thema, das uns interessiert, ist die Portfoliobereinigung. Arbeiten Sie inzwischen nur noch mit großen Unternehmen zusammen? Was ist rentabel für Sie?

**HJF:** Auch das ist ein wichtiger Punkt unserer Unternehmenspolitik, auf den ich gerne eingehe. Tatsächlich ist unser Kundenstamm äußerst vielfältig. Neben großen Bestattungsinstituten gibt es auch zahlreiche kleinere Familienunternehmen und z. B. Neugründer, die wir sehr gerne betreuen – und für die wir uns selbstverständlich genauso einsetzen wie für die „Großen“. Trotzdem müssen wir die Zahlen immer genau im Auge haben.

**BW:** Was bedeutet das?

**HJF:** Sie haben das mit Ihrer vorherigen Frage bereits angedeutet. Wir sind natürlich darauf angewiesen, rentabel zu arbeiten, genau

wie unsere Kunden, die Bestatter. Deshalb müssen wir die Anzahl der Sterbefälle unserer Kunden und die Abverkaufsquote mit beachten. Das gilt auch für Ratenzahlungen und Sozialbestattungen. Partnerschaft und Fairness sind keine Einbahnstraße und sollten von beiden Seiten gelebt werden.

**BW:** Und wie verhalten Sie sich, wenn sich die Werte eines Kunden verschlechtern?

**HJF:** Ähnlich wie bei den Sozialbestattungen – wir fragen nach. Es gibt einen Besuchstermin, bei dem ein qualifizierter Mitarbeiter vor Ort mit dem Bestatter ein Gespräch in aller Offenheit führt. Übrigens zeigt ja auch unsere sechsmonatige Probezeit, dass wir von Anfang an vertrauensvoll mit unseren Kunden umgehen. Meistens lässt sich in einem solchen Gespräch die Ursache der Schwierigkeiten klären. Und in einigen wenigen Fällen muss man sich tatsächlich trennen, zumeist in beiderseitigem Einverständnis.

**BW:** Eine Entscheidung, von der wahrscheinlich auf längere Sicht Ihr Kundenstamm profitiert.

**HJF:** So ist es. Denn nur so können wir zu diesen Konditionen das leisten, was wir versprechen. Ich möchte das mit einem weiteren Zitat belegen ...

**BW:** Noch ein weiser Grieche?

**HJF:** Nein, ein Engländer. Und zwar der Sozialreformer John Ruskin. Er lebte von

1819–1900 und war außerdem ein bedeutender Kunsthistoriker. Aber jetzt das Zitat: „Es gibt kaum etwas auf der Welt, das nicht irgendjemand ein wenig schlechter und etwas billiger verkaufen könnte, und die Menschen, die sich nur am Preis orientieren, werden die gerechte Beute solcher Machenschaften. Es ist unklug, zu viel zu bezahlen, aber ist noch schlechter, zu wenig zu bezahlen. Wenn Sie zu viel bezahlen, verlieren Sie etwas Geld, das ist alles. Wenn Sie dagegen zu wenig bezahlen, verlieren Sie manchmal alles, da der gekaufte Gegenstand die ihm zugedachte Aufgabe nicht erfüllen kann. Das Gesetz der Wirtschaft verbietet es, für wenig Geld viel Wert zu erhalten. Nehmen Sie das niedrigste Angebot an, müssen Sie für das Risiko, das Sie eingehen, etwas hinzurechnen. Und wenn Sie das tun, dann haben Sie auch genug, um für etwas Besseres zu bezahlen.“

**BW:** Ich glaube, das ist ein schönes, weises und äußerst zeitgemäßes Schlusswort, das sich auf viele Bereiche unseres Lebens beziehen lässt, nicht nur auf die Bestattungsbranche.

**HJF:** (lacht) Das denke ich auch.

Herr Frenz, wir danken Ihnen für das Gespräch.

1 [www.adeltafinanz.com](http://www.adeltafinanz.com)

## Praxistipp Recht

Ein Bestattungsunternehmer muss bei Werbung unter Angabe von Preisen auch Überführungskosten und deren Berechnungsgrundlage angeben.

So sieht es der Bundesgerichtshof in einer aktuellen Entscheidung (Urteil vom 14. Januar 2016, Az.: 1 ZR 61/14 – Wir helfen im Trauerfall). Zwei Bestatter stritten darüber, ob durch einen Werbeflyer ein Verstoß gegen die Preisangabenverordnung vorliege, wenn in diesem nicht die zwangsweise bei jeder Beerdigung anfallenden Überführungskosten anhand der Berechnungsmöglichkeit entweder in Form von Entfernungspauschalen oder anhand des Kilometerpreises angegeben wurde. Der Bundesgerichtshof sah hier einen Verstoß gegen das Wettbewerbsrecht und

gegen § 1 Preisangabenverordnung. Die Darstellung im Werbeflyer sei unter der Angabe von Preisen für die Bestattungsdienstleistung bereits so konkret, dass auch die gemäß Preisangabenverordnung bestehende Pflicht zur Angabe des Preises inkl. der USt. und „sonstiger Preisbestandteile“ im Detail eingehalten werden müsse. Bei den „sonstigen Preisbestandteilen“ handelt es sich auch um die Überführungskosten, deren Berechnungsparameter und Höhe anzugeben sind, damit der Hinterbliebene genau erkennen kann, in welcher Höhe diese anfallen.

**Praxistipp:** Alle Darstellungen müssen schnellstmöglich angepasst werden, da ansonsten Abmahnungen drohen.

Mehr Informationen unter:

[www.recht-der-bestattungswelt.de](http://www.recht-der-bestattungswelt.de) oder bei VOLKE Rechtsanwältinnen Partnerschaftsgesellschaft mbB, Hochstraße 61, 45731 Waltrop, Tel.: 02309-78 75 5-0 oder Fax: 02309-78 75 5-11 oder [volke@volke2-0.de](mailto:volke@volke2-0.de)

# Die Abmahnung als sinnvolles Instrument im Wettbewerb

**Text:**  
Claus Volke, Rechtsanwalt,  
Fachanwalt für Gewerblichen Rechtsschutz,  
Fachanwalt für IT-Recht und Mediator

**Wir hatten in der letzten Bestattungswelt über die zunehmende Aggressivität in der Bestatterbranche und auch die zunehmende Anzahl von Abmahnungen gesprochen. In diesem Zusammenhang haben wir auch deutlich gemacht, dass das Instrument der Abmahnung grundsätzlich sinnvoll ist, leider aber heute im immer härter werdenden wirtschaftlichen Wettbewerb auch häufig missbraucht wird.**

## Idee des Gesetzgebers

Grundsätzlich muss man festhalten, dass die Abmahnung als Instrument durch den Gesetzgeber ganz bewusst den Marktteilnehmern selbst zur Verfügung gestellt wurde. Im Gegensatz zum Kartellrecht hat sich herausgestellt, dass sich die Beobachtung und auch die Prüfung des Marktes durch die Mitbewerber selbst als gute Lösungen herausgestellt haben.

Dies liegt zum einen daran, dass der Markt selbst am besten weiß, wo und wie „schwarze Schafe“ ihr Unwesen treiben, und zum anderen können durch die Abmahnungen erhebliche Vorteile im Markt und bei allen daran teilnehmenden Unternehmen erzielt werden.

## Vermeidung gerichtlicher Verfahren

So darf nicht vergessen werden, dass die Abmahnung zunächst einmal allen Beteiligten die Möglichkeit bietet, gerichtliche Verfahren zu vermeiden. Verletzt ein Mitbewerber zum Beispiel eine wettbewerbs-, marken- oder urheberrechtliche Norm, kann er durch die außergerichtliche Abmahnung des Mitbewerbers und der Möglichkeit, diese zu akzeptieren, eine erheblich teurere gerichtliche Auseinandersetzung vermeiden.

Zudem ist ein erheblicher Zeitvorteil gegeben, da die Abmahnung die Chance beinhaltet, dass innerhalb von nur wenigen Tagen die Verletzung abgestellt wird. Dies dient dann z. B. auch dem Schutz aller davon ggf. betroffenen Verbraucher.

Diese Gründe überzeugten schließlich den Gesetzgeber, der daraufhin die Befugnisse für das Aussprechen einer solchen Abmahnung ganz bewusst den Marktteilnehmern sowie weiteren besonderen Interessenvertretern, so zum Beispiel Verbraucherschutzzentralen, übertragen hat. Das Rechtsinstitut der Abmahnung ist in § 12 Abs. 1 des Gesetzes gegen den unlauteren Wettbewerb (UWG) abschließend geregelt worden.

## Wo wird abgemahnt?

Abmahnungen werden in der Regel in den Bereichen des Marken-, Wettbewerbs- oder Urheberrechtes eingesetzt und beinhalten in der Regel folgende Punkte:

1. Aufzeigen des konkreten Verstoßes
2. Aufforderung des Abstellens des Verstoßes
3. Unterwerfung durch Abgabe einer strafbewehrten Unterlassungs- und Verpflichtungserklärung
4. Ggf. Übernahme der Kosten

Auch wenn viele Mitbewerber im Markt sehr aggressiv vorgehen und man ihnen daher ggf. sogar unterstellen kann, dass sie sehr genau wissen, was sie dort „tun“, gibt es auch viele Unternehmen, die schlichtweg nur einen Fehler aus Unwissenheit begehen und dadurch dann eine Verletzung realisieren.

## Das Aufzeigen des konkreten Verstoßes

In beiden Fällen muss also der Abmahnende den Verletzer klar darauf hinweisen, durch welches Handeln (wann und wo und wie) er welche Rechtsnorm verletzt haben soll. Der Grund ist einfach: Der Verletzer muss, nachdem er die Abmahnung gelesen hat,

klar verstanden haben und nachvollziehen können, was er zukünftig tatsächlich aktiv unterlassen muss, um nicht neuerlich eine Verletzung zu begehen. Eine Abmahnung, die diesen Vortrag nicht beinhaltet, ist in sich schon sehr fragwürdig.

## Das Abstellen der Verletzung

Des Weiteren muss in der Abmahnung die Aufforderung enthalten sein, dass der Verletzer diesen Verstoß auch sofort einstellt und ihn auch zukünftig unterlassen wird. Entgegen der weit verbreiteten Ansicht, dass schließlich dieses Abstellen der Verletzungshandlung doch schon ausreichend sei, muss hier ganz klar gesagt werden, dass dem nicht so ist.

## Strafbewehrte Unterlassungs- und Verpflichtungserklärung

Der Gesetzgeber macht deutlich, dass der Verletzer hier gegenüber dem Abmahnenden nicht nur die Verletzung einstellen, sondern auch schriftlich erklären muss, diese auch zukünftig zu unterlassen. Dies muss zudem sogar „strafbewehrt“ erfolgen. Hierzu muss er eine strafbewehrte Unterlassungs- und Verpflichtungserklärung abgeben. Gibt er diese nicht ab, droht ihm – trotz Einstellung der Verletzungshandlung – ein gerichtliches Verfahren.



Voraussetzung ist also, dass er eine entsprechende wirksame strafbewehrte Unterlassungs- und Verpflichtungserklärung abgibt.

## Aber Vorsicht:

Das muss keine Unterlassungserklärung sein, die in der Abmahnung als Vorschlag mitgesendet wurde. Dies ist ein wichtiger Unterschied, da in vielen Abmahnungen diese Unterlassungserklärungen zu weit gefasst sind. Erkennt der Abgemahnte die Verletzung an,

- unterlässt er diese Handlungen, die zur Verletzung führen,
- erklärt er wirksam und strafbewehrt, sich auch in Zukunft daran zu halten,
- auch im Falle einer neuerlichen Verletzung eine entsprechende Vertragsstrafe zu zahlen, und
- übersendet er diese Erklärung an den Abmahnenden, ist die Angelegenheit insofern in nahezu allen Fällen abschließend erledigt.

## Und wer zahlt das alles?

Da der Verletzer durch den Abmahnenden selbst bzw. dessen Rechtsvertreter auf seine Verletzungshandlung hingewiesen wurde, somit also praktisch rechtlich beraten wurde, hat der Gesetzgeber hier im Rahmen einer „Geschäftsführung ohne Auftrag“ klargestellt, dass der Verletzer daher auch die Kosten für die Abmahnung zahlen muss. Dies ist grundsätzlich nachvollziehbar und sicherlich auch gerecht, da der Mitbewerber sich nicht einfach dahinter verstecken kann, etwas „nicht gewusst“ zu haben.

## Vorsicht bei überhöhten Kosten

Dennoch sollte hier in der Praxis mit diesen Kosten vernünftig umgegangen werden. Es ist daher ratsam, sich von dem Anwalt, der das Unternehmen im Rahmen der Abmahnung vertritt, vorher klar und deutlich mitteilen zu lassen, welchen Streitwert dieser ansetzen will. Dieser Streitwert wird in der Praxis leider sehr häufig viel zu hoch angesetzt, da sich anhand des Streitwertes auch die Anwaltsgebühren berechnen. Dies führt dann nicht nur zu unnötigen Gebühren, sondern auch noch zu etwas anderem:

Je höher der Streitwert, desto größer das Aggressionspotenzial des Verletzers, sich seinerseits eines Anwaltes zu bedienen, um auch den Abmahnenden selbst anzugreifen und diesen z. B. wegen möglicher Verletzungen überprüfen zu lassen. Diese Retourkutschen (Gegenabmahnungen) sollten jedoch unbedingt vermieden werden.

## Die Androhung gerichtlicher Schritte

Ein weiteres Merkmal der Abmahnung ist die Androhung gerichtlicher Schritte, wenn sich der Abgemahnte nicht strafbewehrt unterwirft.

Der Abmahnende kann bei erfolglosem Ablauf der zur Erklärung gesetzten Frist ein einstweiliges Verfügungsverfahren einleiten oder aber sogar direkt die Hauptsacheklage erheben.

Die Abgemahnten sollten daher grundsätzlich jede Abmahnung anwaltlich prüfen lassen, da die daraus resultierenden Prozess- und Kostenrisiken erheblich sein können.

## Zusammenfassung

Das Instrument der Abmahnung wurde vom Gesetzgeber den Marktteilnehmern selbst bewusst überlassen. Wenn diese es nicht rechtsmissbräuchlich, sondern sinnvoll einsetzen, führt es in aller Regel auch dazu, dass die Marktteilnehmer selbst den Markt kontrollieren und entsprechende Verletzungen rügen und abstellen können.

Ein fairer Umgang, insbesondere in der Art und Weise der Herangehensweise und in der Festsetzung der Streitwerte, führt dazu, dass der Wettbewerb insgesamt auch für alle fairer wird.

Werden Abmahnungen jedoch mit Gegenabmahnungen beantwortet, überhöhte Gegenstandswerte festgesetzt oder sogar sachfremde Ziele durch die Abmahnungen selbst verfolgt, so zum Beispiel die bewusste und im Vordergrund stehende Schädigung des Mitbewerbers durch immer neue Abmahnungen und deren finanzielle Folgen, bestehen hier erhebliche Risiken aufseiten des Abmahnenden selbst.

Dies sollte vermieden werden und bei einem anwaltlichen Rat in diese Richtung unbedingt ein weiterer Anwalt mit einer Stellungnahme zu dieser Vorgehensweise beauftragt werden.

Abmahnungen dürfen niemals Mittel zum Zweck werden. Ein solcher anwaltlicher Rat verdient diesen Namen nicht.

[www.volke2-0.de](http://www.volke2-0.de)

**Seebestattungen  
in der Nordsee**

**Seebestattungs-Reederei Albrecht**  
Friedrichsschleuse 3a  
26409 Carolinensiel-Harlesiel  
Tel.: 044 64 - 13 06  
Fax: 044 64 - 80 37  
[www.seebestattung-albrecht.de](http://www.seebestattung-albrecht.de)

Die „Brücke der Erinnerung“ ab April im Heimathafen Harlesiel. Mehr Informationen zur Gedenkstätte finden Sie auf unserer Internetseite.

**Seebestattungs-Reederei Albrecht**

Udo Conen®-Service

# Kreativ. Komplex. Kompetent.

Seit über 20 Jahren

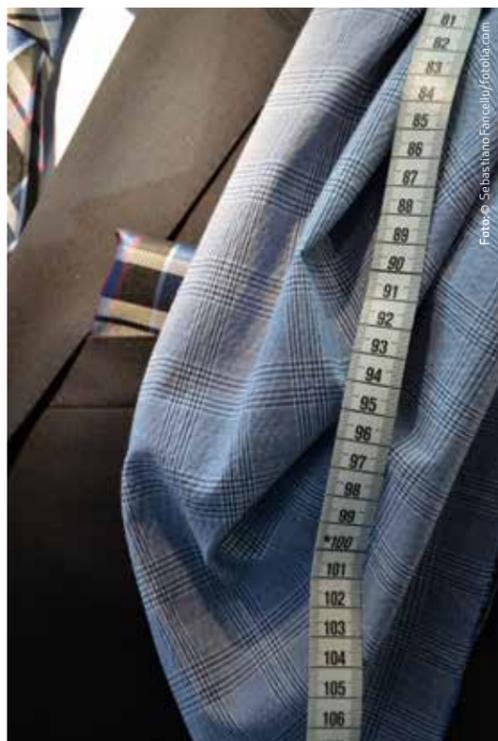
Das Angebot des Textilunternehmens Udo Conen® *bestatterkleidung.com* sticht nicht nur durch seine professionelle Auswahl und Vielfalt, sondern auch durch seine hervorragenden Qualitäten hervor.

Hinzu kommt der besondere Service-Gedanke, der für die Firma ebenfalls zum Mittelpunkt ihrer Philosophie gehört. Der Kunde bekommt diese über 20-jährige Erfahrung in der Regel kostenfrei.

„Für fast alles gibt es eine Lösung, man muss nur darüber sprechen.“ Firmeninhaberin A. Lucia Morante de Conen liegt der kundenorientierte Service bei jedem Auftrag sehr am Herzen. Zusammen mit ihrem Team setzt sie alles daran, die Auftraggeber individuell zu bedienen und besondere Wünsche entsprechend zu berücksichtigen. „Wir müssen selten nein sagen“, berichtet Frau Morante de Conen. Die zahlreichen Kundenreferenzen, die seit 2010 kontinuierlich erfasst werden, bestätigen dieses außerordentlichen Dienstleistungsangebot. „Das Feedback der Kunden ist durchweg definitiv positiv, weil wir mit Service-Aufträgen sehr sensibel und sehr verantwortungsbewusst umgehen.“

Ein guter Kundeneinkauf beginnt oft mit der persönlichen Beratung. Im Hause Udo Conen®-Bestatterkleidung.com können sich Bestatter täglich von 8–22 Uhr optimal und kostenfrei jederzeit telefonisch beraten lassen. Auf Wunsch ist es auch möglich, einen Termin vor Ort im Bestattungsunternehmen zur Mustervorstellung und Größenauswahl zu vereinbaren. Alternativ ist auch ein kostenloser Musterversand an Gewerbekunden möglich. So kann man auch die Qualität prüfen.

Sonderwünsche bezüglich der Veredlung, wie z. B. Bestickung, Bedruckung oder der Designberatung für das Corporate Wear, werden in der Vorbereitung grundsätzlich ohne Zusatzkosten durchgeführt. Selbstverständlich darf im Service-Paket das Um-



Mit diesem bemerkenswerten Service-Konzept – Kreativ. Komplex. Kompetent – hat die Firma Udo Conen®-Bestatterkleidung ein absolutes Alleinstellungsmerkmal. Dieser Service schafft zusätzliches Vertrauen und der Bestatter braucht für seine Arbeit unsere Zuverlässigkeit.

Die Kunden wissen das zu schätzen und wählen daher zuerst die Tel.-Nr. 036208-73770 von [www.bestatterkleidung.com](http://www.bestatterkleidung.com)

tauschrecht nicht fehlen. Sollte ein Kleidungsstück am Ende der Einkleidung doch einmal nicht passen oder nicht den Erwartungen entsprechen, kann es innerhalb von 14 Tagen, einmalig und ebenfalls kostenfrei, unkompliziert umgetauscht werden. Zum Service gehört natürlich der Änderungsdienst für alle Konfektionen: Mäntel können in der Armlänge und Rückenlänge nachträglich angepasst werden, und für Sakkos, Westen, Hosen, Talare und Hüte sind individuel-

le Anpassungen jederzeit kurzfristig möglich. Im Falle einer Beschädigung eines Kleidungsstückes kümmert sich ein Reparatur-Service zeitnah um die Reparatur der Artikel. Für die Produkte Sakkos, Westen und Hosen von Udo Conen® ist der Änderungs-Service sogar grundsätzlich kostenlos.

Auch über das Finanzielle kann der Kunde im Hause Udo Conen® sprechen. Wenn ein komplettes Team bzw. sämtliche Mitarbeiter neu eingekleidet werden müssen, gibt es die interessante Möglichkeit, kostenfrei einen Udo Conen®-Bestatterkredit zu beantragen. Das wird die eine oder andere Entscheidung erleichtern und es müssen keine Kompromisse eingegangen werden. Das bestellen ist übrigens bei Udo Conen® total unkompliziert. Sie können es telefonisch, per Fax, per E-Mail, im Shop auf der Website [bestatterkleidung.com](http://bestatterkleidung.com) oder auch per Post erledigen. Nachbestellungen werden in der Regel im Web-Shop vorgenommen. Ansonsten ist das Telefon, eben wegen der Beratung, noch immer der Favorit.

## Digitale Innovationen

Die Unternehmensberatung Rapid Data ist bekannt für die konsequente Weiterentwicklung ihrer marktführenden Bestattersoftware PowerOrdo und für eine frühzeitige Entwicklung passender Lösungen für den Bestatterbedarf von morgen.

Bereits seit einigen Jahren investiert das Unternehmen stark in die Entwicklung neuer Marketing-Strategien für Bestatter, die dem Wandel der allgemeinen Informations- und Kommunikationsgewohnheiten Rechnung tragen. Daraus entstand mit Webtool ein einzigartiges Instrument, das alles abdeckt, was ein Bestattungsunternehmen im Online-Bereich benötigt.

**Webtool – eine Online-Plattform mit wachsender Funktionalität**

Schon heute ist Webtool weit mehr als eine Website mit einem eigenen Gedenkportal. So gehört etwa ein eigenes von Rapid Data gepflegtes Redaktionssystem dazu, das es den Bestattern unter anderem ermöglicht, per Mausklick ihren Facebook-Auftritt mit relevanten aktuellen Inhalten zu füllen. Erklärtes Ziel war es von Anfang an, Web-

tool kontinuierlich weiter auszubauen. Nachdem für die Bestatter zunächst die Möglichkeit geschaffen wurde, direkt auf der eigenen Website für jeden Verstorbenen eine kostenlose persönliche Gedenkseite einzurichten, konzentrierte sich Rapid Data auch auf die Erweiterung der Nutzungsmöglichkeiten für die Trauernden, die diese Gedenkseiten besuchen.

Diese können nicht mehr nur virtuelle Kerzen entzünden, Kondolenz hinterlassen und Fotos hochladen, sondern auch im Gedenkportal gemeinschaftlich die Trauerdruckadressen verwalten. Nun kommt mit dem Erinnerungsbuch eine weitere wichtige Neuerung hinzu.

**In Kürze neu: das Erinnerungsbuch und mehr Wahlfreiheit**

Das Erinnerungsbuch vereint eine moderne Fotobuchsoftware mit ansprechenden Vorlagen und Gestaltungshilfen. Dabei stehen verschiedene schlichte, geschmackvolle Designs zur Auswahl, die der Nutzer variabel nach verschiedenen Lebensstationen und Themen zusammenstellen kann. Zudem ist es möglich, sowohl die Fotos und Kondolen-



zen der Gedenkseite als auch eigene Bilder sowie frei formulierte Texte zu integrieren. Auf diese Weise entsteht ein sehr persönliches, umfassendes Erinnerungsbuch, das dann in beliebiger Anzahl professionell gedruckt wird.

Insbesondere im Hinblick auf den deutlich gestiegenen Serviceanspruch kann Webtool dem Bestatter dabei helfen, seinen Wettbewerbsvorsprung auszubauen. Außerdem generiert es viele neue Kontakte und nicht zuletzt mit minimalem Aufwand zusätzlichen Umsatz.

Künftig wird Webtool als eine Art modularer Baukasten erhältlich sein, damit jeder Bestatter die verschiedenen Funktionen den individuellen Erfordernissen seines Betriebes anpassen kann. Mehr über PowerOrdo, Webtool und das neue Erinnerungsbuch erfahren interessierte Bestatter direkt bei Rapid Data unter 0451-619660 oder auf der FORUM BEFA in Duisburg am 9. April 2016.

[www.rapid-data.de](http://www.rapid-data.de)

## Die Erinnerung als Chance

Erinnerungsarbeit als Trost für Trauernde

**Trauern kann man nicht lernen, denn jeder erlebt und durchleidet den Tod eines nahestehenden Menschen anders. Doch in den bleibenden Erinnerungen, den schönen und den schmerzhaften, liegt eine große Chance, sagen Anemone Zeim und Madita van Hülsen.**

In ihrem Buch „Vergiss mein nie“ schöpfen sie aus ihrer Erfahrung als Trauerbegleiterinnen und gehen mit den praktischen Anregungen zur tröstenden Wirkung von Erinnerungsarbeit ganz neue Wege.

In ihrem beruflichen Alltag sind die beiden Autorinnen täglich sehr nah an trauernden Menschen. Als ausgebildete Trauerbegleiterinnen können sie den Schmerz über den Verlust niemandem nehmen – wohl aber Anregungen geben, wie mit der neuen Situation weitergelebt werden kann. Dabei erfahren sie Erinnerungen als einen wertvollen Schatz. In ihrem Buch zeigen sie praktische Beispiele auf, wie Trauernde diesen persönlichen Erinnerungsschatz wahrnehmen und sortieren können. Die aktive und kreative Trauerarbeit hilft dabei, einen heilsamen Weg durch diese Zeit zu finden. So kann die Trauer ihre Schärfe verlieren und zu einer freundlichen Begleiterin werden, die sich auch auf andere Lebenssituationen positiv überträgt. [www.vergiss-mein-nie.de](http://www.vergiss-mein-nie.de)

Anemone Zeim  
Madita von Hülsen

**Vergiss mein nie**

Mit Erinnerungen die Trauer gestalten  
Patmos Verlag, € 14,99 (D)/€ 15,50 (A)  
ISBN 978-3-8436-0705-6  
Format 14 x 22 cm / Paperback, 144 Seiten  
durchgehend vierfarbig mit zahlreichen Fotos



**MADITA VON HÜLSEN** ist Diplom-Kommunikationswirtin und ausgebildete Trauerbegleiterin. Sie arbeitet als freie Moderatorin und Journalistin und hat zusammen mit Anemone Zeim „Vergiss Mein Nie“ gegründet, um einen angstfreien und lebensfördernden Umgang mit Tod und Trauer zu fördern.

**ANEMONE ZEIM** ist Diplom-Kommunikationsdesignerin, Texterin und ausgebildete Trauerbegleiterin. Seit der Gründung von „Vergiss Mein Nie“ begleitet und berät sie Trauernde und übersetzt deren Erinnerungen kreativ in eine lebendige Form.

# 5-teiliges Schachtel-Stelensystem „Babuschka“

... praktischer, platzsparender, vielseitiger, leichter und variabler geht es nicht!



Auf der BEFA 2014 haben wir bereits das Interesse an unserem neuen Produkt beobachtet – damals nur aus schwarzem MDF und in farblich lackierter Ausführung. Die Dekormuster von z. B. Beton, Kupfer, Altholz führten schon auf dieser Messe zu Anregungen und Bestellungen.

Schon im folgenden Jahr folgten Ausführungen aus Acryl in den verschiedensten Färbungen, satiniert oder durchgefärbt in Weiß, Blau, Grau geraucht oder Bordeaux, in natürlichen und künstlerisch gestalteten Dekoren. Mit Acryl-Dekorationen und den verschiedenen entwickelten Einrichtungs- und Dekorationsteilen aus Acryl haben wir seit Jahren viel Erfolg in der Gestaltung von Trauerdekorationen und Einrichtungen.

Nur die rechteckigen Formen der Stelen oder Dekorationssäulen waren für uns neu und eine designrische neue Herausforderung! Inzwischen haben wir die verschiedensten Aufsätze aus unserem bestehenden „Acryl-

Säulen-Programm“ kompatibel für unsere Babuschka-Stelen gemacht, wie z. B. Urnentrage, Pultaufsatz als Kondolenz- und Rednerpult, runde und rechteckige Platten, Kerzen- und Dekorationsschalen, Wasserbecken für Schwimmkerzen und Bildträger. Diese Weiterentwicklungen einer Idee führt inzwischen zu einem neuen, weiteren typischen Westhelle-Dekorationsprogramm – geradlinig, flexibel und immer wieder neu zu gestalten.

Nicht zuletzt für unsere Kunden eine hervorragende Möglichkeit der individuellen neuen Gestaltung einer Trauerfeier, der Büro- und Ausstellungsräume und Abschiedsraum – den unvergesslichen Visitenkarten eines Bestattungshauses! Nicht zu vergessen, dass alle unsere Dekorationssysteme wie „Design-Future“, „Inova“ und „Babuschka“ in einer Trauerdekoration sehr gut miteinander harmonisieren und selbst unsere schmeideeisernen Leuchter sehr passend sein können.

Zum einfachen und leichten Transport (Einzelteile 1,5 bis 7 kg) werden die Teile in die große Stele geschachtelt bzw. bündig gestellt. Maße H 100/80/60/40/30 cm, Gesamtgewicht ca. 25 kg – aus Acryl sind die Stelen leichter. Hinzu kommen die unendlichen Wahlmöglichkeiten des zu verarbeiteten Materials und der Oberflächengestaltung!

Besuchen Sie unsere aktuellen Internetseite mit den Neuerungen, schicken Sie uns eine E-Mail oder rufen uns an. Wie informieren Sie oder vereinbaren einen Besuchstermin in Ihrem Hause.

Wieder einmal „einen Schritt voraus“ für Sie mit uns!

[www.westhelle-koeln.de](http://www.westhelle-koeln.de)  
Telefonnummer 0221-39 57 16

# Abschiedsgrüße mit Persönlichkeit

Die individuelle Trauerkarten-Kollektion der Edition ANFANG ENDE



Trauer ist ein ganz persönliches Gefühl, das Menschen unterschiedlich erleben. Trauerkommunikation ist ein besonders sensibles Thema.

Der Ausdruck von Trost und Hoffnung erhält durch individuell gestaltete Trauerkarten eine ureigene Note. In der Hamburger Trauerkarten-Manufaktur Edition ANFANG ENDE haben die Gestalter Melanie Torney und Carsten Seidel eine moderne und ganz eigene Bildsprache für ihre Modelle entwickelt. Die Trauerkarten-Kollektion kann von den Bestattungshäusern oder auch von den Angehörigen selbst bezogen, gestaltet und beschriftet werden. Die Reihe umfasst sechs unterschiedliche Motive, die eine gewisse Symbolik ausdrücken wie z. B. „Hoffnung“, „Unvergänglichkeit der Liebe“, „Mit dem Boot auf die letzte Reise“ und „Wolken am Himmel“. Auf Wunsch übernimmt Edition ANFANG ENDE auch die Gestaltung, den Druck und die Verarbeitung der Karten. Verwendet werden ausschließlich nachhaltige Feinst- und Naturpapiere, die umweltschonend produziert werden.

Der persönlich gestaltete Trauerdruck ist eine schöne Geste des Trostes in einer schwierigen Zeit. Das Team der Edition ANFANG ENDE ist für Ihre Wünsche gerne offen. [www.anfang-ende.de](http://www.anfang-ende.de)



Die Edition ANFANG ENDE wurde im Frühjahr 2011 von der Diplom-Designerin Melanie Torney und dem freien Fotografen und Illustrator Carsten Seidel in Hamburg gegründet.

Auf die Bestattungs- und Trauerkommunikation spezialisiert, möchten sie dazu anregen, den Tod nicht aus dem Leben auszuklammern, sondern sich aktiv mit der Endlichkeit auseinanderzusetzen. Zahlreiche ihrer Arbeiten wurden bereits mit Designpreisen, unter anderem mit dem renommierten red dot design award, ausgezeichnet.



Hören Sie zuerst uns zu.

**3 Stufen PLUS –**  
Das Rechtsschutzpaket für Bestatter und ihre Kunden

Probleme lösen – bevor sie entstehen!

Einfacher geht's wohl nicht.

Mehr unter [www.recht-der-bestattungswelt.de](http://www.recht-der-bestattungswelt.de)

**volke**

Rechtsanwälte Partnerschaftsgesellschaft mbB

Volke Rechtsanwälte Partnerschaftsgesellschaft mbB

Rechtsanwälte und Fachanwälte

Tel. 02309 - 78 755 -0

Hochstr. 61 | 45731 Waltrop

# unter allen wipfeln ist ruh'

## Kritiker verstummt

### RuheForst ist ein Ort des Lebens

Die Befürchtungen der Gegner des Bestattungswaldes am Weidenstetter Jungfernühl waren groß. Sie sahen Konflikte zwischen einem möglichen „Bestattungstourismus“ und den bestehenden Vereinsaktivitäten in unmittelbarer Nähe. Die Fakten haben nun die Kritiker überzeugt. So war es kürzlich in der Presse zu lesen und wird vor Ort bestätigt. „Ich habe schon lange nichts Negatives mehr zum Thema Ruheforst gehört“, sagt Bürgermeister Georg Engler.

### Familienbäume besonders gefragt

Rund 260 RuheBiotop stehen im RuheForst Weidenstetten derzeit zur Verfügung. Eichen, Birken, Weiden, Ahorne, Fichten und Kirschen aber auch Baumstümpfe, Wurzelteiler oder Hügel sind als Ruhestätte denkbar. Vor allem das Konzept des FamilienBiotops, das Platz für bis zu zwölf Personen bietet, sei laut Förster Daniel Franz gefragt. Oft werden diese bereits zur Vorsorge ausgewählt. Jedes RuheBiotop ist mit seinen Koordinaten dokumentiert und trägt eine dezent angebrachte Nummer. Ach Tafeln mit Namen sind möglich. „Der RuheForst soll nicht auf den ersten Blick ein Friedhof sein, sondern seinen Waldcharakter behalten“, sagt Franz. Aus diesem Grund ist auch Grabschmuck weder notwendig noch erwünscht. Im RuheForst übernimmt die Natur die Grabpflege.



### Lotse zurück ins Leben

Der evangelische Pfarrer Benjamin Lindner erkannte bereits bei der Eröffnung des Weidenstetter RuheForstes im Mai vergangenen Jahres dessen besonderen Wert für die Trauerarbeit der Angehörigen: „Der RuheForst als Ort des Lebens und der Ruhe, der Platz für fröhliche und traurige Erinnerungen bietet und so als Lotse zurück ins Leben dienen kann.“

Weitere Informationen erhalten Sie unter: E-Mail: [info@ruheforst-weidenstetten.de](mailto:info@ruheforst-weidenstetten.de) • Telefon: 07340 - 964025 • Internet: [ruheforst-weidenstetten.de](http://ruheforst-weidenstetten.de)



Cremona liefert umweltfreundliche Kremationssärge mit aktuell 16 Standardmotiven, hier: Motiv Calla und Motiv Biker

## Innovativ, individuell und umweltfreundlich

Cremona-Särge: die neue Sargkollektion „Made in Germany“

Das hat es in Deutschland bisher noch nicht gegeben: Die Cremona-Sarg GmbH & Co. KG aus Hamburg, bringt in Deutschland eine komplett neue Sarggeneration für Feuerbestattungen auf den Markt.

Erstmals können Angehörige einen Cremona-Sarg beispielsweise mit Bildern aus dem Leben des Verstorbenen oder sonstigen persönlichen Motiven individuell gestalten. Dabei sind der Kreativität und der Individualität keine Grenzen gesetzt. Daneben sind aktuell auch 16 Standardmotive verfügbar. Zu jedem Motiv (und Sarg) bietet Cremona außerdem ein passendes Urnengefäß und eine Erinnerungsbox an. Ein weiterer Vorteil der neuen Cremona-Särge ist ihre vorbildliche Umweltfreundlichkeit und die deutschlandweit exklusive TÜV-Zertifizierung: Denn der Cremona-Sarg ist ein reiner Naturfaserplattensarg, hergestellt aus dem Grundstoff der Zuckerrohrpflanze plus einem Vollholzkern. Die stabile, gepresste Plattenkonstruktion ist so

konzipiert, dass sie bis zu 250 Kilogramm Belastung aushält. Das Bedrucken mit zeitgemäßen Motiven geschieht mit umweltfreundlichen Farben, die die Philosophie der Umweltfreundlichkeit gewährleisten. Auf dieser Basis verbrennt jeder Cremona-Sarg absolut CO<sub>2</sub>-neutral und ist frei von schädlichen Treibhausgasen – ein Vorteil, den besonders Krematorien mit ihren Einrichtungen zu schätzen wissen. Cremona sieht seine „Made in Germany“-Produkte als sinnvolle Ergänzung zu Särgen aus Vollholz und als preiswerte Alternative zur jetzt gängigen Praxis, Rohsärge für die Kremation einzusetzen. Oftmals ist ein sehr einfacher Kremationssarg der Grund, dass sich Angehörige erst an der Urne verabschieden. Dann ist jedoch die Bestattung vorbei. Aus trauerpsychologischer Sicht weiß man jedoch heute, dass die Abschiednahme an einem Sarg aufgrund der physischen Anwesenheit des Verstorbenen wichtiger ist als die Zeremonie an der Urne. Mit dem Cremona-Sarg haben die Angehörigen die Möglichkeit, sich an einem schönen und individuell gestalteten Sarg stilvoll zu verabschieden.

Neu im Bestattungswesen ist auch die UVP (unverbindliche Preisempfehlung). Individuell gestaltete Varianten können gegen einen geringen Aufpreis bestellt werden. Angehörige, die sich für einen Cremona-Sarg entscheiden, erhalten diesen bei dem Bestattungsunternehmen ihrer Wahl. Cremona liefert über seine Vertriebspartner die Standardmodelle innerhalb von 48 Stunden und jedes individuelle Modell binnen 96 Stunden deutschlandweit an jedes Bestattungsunternehmen. Somit steht einer fristgerechten Beisetzung nichts im Wege.

[www.cremona-sarg.de](http://www.cremona-sarg.de)



Fotos: © Cremona-Sarg GmbH & Co. KG

### RuheForst Standorte in Deutschland

Weitere Informationen erhalten Sie unter den angegebenen Internetadressen.

- [www.erbacher-ruheforst.de](http://www.erbacher-ruheforst.de)
- [www.ruheforst-wildenburgerland.de](http://www.ruheforst-wildenburgerland.de)
- [www.ruheforst-pfaelzerwald.de](http://www.ruheforst-pfaelzerwald.de)
- [www.ruheforst-huettel.de](http://www.ruheforst-huettel.de)
- [www.ruheforst-badarolsen.de](http://www.ruheforst-badarolsen.de)
- [www.ruheforst-rostockerheide.de](http://www.ruheforst-rostockerheide.de)
- [www.ruheforst-hilchenbach.de](http://www.ruheforst-hilchenbach.de)
- [www.ruheforst-hagen.de](http://www.ruheforst-hagen.de)
- [www.ruheforst-weidenstetten.de](http://www.ruheforst-weidenstetten.de)
- [www.ruheforst-schaumburgerland.de](http://www.ruheforst-schaumburgerland.de)
- [www.ruheforst-hunsrueck.de](http://www.ruheforst-hunsrueck.de)
- [www.ruheforst-stadtusedom.de](http://www.ruheforst-stadtusedom.de)
- [www.ruheforst-stadtprozelten.de](http://www.ruheforst-stadtprozelten.de)
- [www.ruheforst-elbtalau.de](http://www.ruheforst-elbtalau.de)
- [www.ruheforst-bad-driburg.de](http://www.ruheforst-bad-driburg.de)
- [www.ruheforst-fredeburg.de](http://www.ruheforst-fredeburg.de)
- [www.ruheforst-kaufungen.de](http://www.ruheforst-kaufungen.de)
- [www.ruheforst-ruegen.de](http://www.ruheforst-ruegen.de)
- [www.ruheforst-mueritz.de](http://www.ruheforst-mueritz.de)
- [www.ruheforst-vogelsberg.de](http://www.ruheforst-vogelsberg.de)
- [www.ruheforst-eberswalde.de](http://www.ruheforst-eberswalde.de)
- [www.ruheforst-deister.de](http://www.ruheforst-deister.de)
- [www.ruheforst-werraland.de](http://www.ruheforst-werraland.de)
- [www.ruheforst-straussberg.de](http://www.ruheforst-straussberg.de)
- [www.ruheforst-ruppinerheide.de](http://www.ruheforst-ruppinerheide.de)
- [www.ruheforst-obersulm.de](http://www.ruheforst-obersulm.de)
- [www.ruheforst-grabhorn.de](http://www.ruheforst-grabhorn.de)
- [www.ruheforst-kirchlinteln.de](http://www.ruheforst-kirchlinteln.de)
- [www.ruheforst-damp.de](http://www.ruheforst-damp.de)



- [www.ruheforst-losheim.de](http://www.ruheforst-losheim.de)
- [www.ruheforst-segebergerheide.de](http://www.ruheforst-segebergerheide.de)
- [www.ruheforst-suedpfaelzerbergland.de](http://www.ruheforst-suedpfaelzerbergland.de)
- [www.ruheforst-coesfeld.de](http://www.ruheforst-coesfeld.de)
- [www.ruheforst-brodau.de](http://www.ruheforst-brodau.de)
- [www.ruheforst-schwerinerseen.de](http://www.ruheforst-schwerinerseen.de)
- [www.ruheforst-wingst.de](http://www.ruheforst-wingst.de)
- [www.ruheforst-ostenfeld.de](http://www.ruheforst-ostenfeld.de)
- [www.ruheforst-nauen.de](http://www.ruheforst-nauen.de)
- [www.ruheforst-suedheide.de](http://www.ruheforst-suedheide.de)
- [www.ruheforst-rhoen.de](http://www.ruheforst-rhoen.de)
- [www.ruheforst-jagsthausen.de](http://www.ruheforst-jagsthausen.de)
- [www.ruheforst-coburgerland.de](http://www.ruheforst-coburgerland.de)
- [www.ruheforst-holsteinische-schweiz.de](http://www.ruheforst-holsteinische-schweiz.de)
- [www.ruheforst-rheinessen-nahe.de](http://www.ruheforst-rheinessen-nahe.de)
- [www.ruheforst-lahn-taunus-hoehe.de](http://www.ruheforst-lahn-taunus-hoehe.de)
- [www.ruheforst-harz-falkenstein.de](http://www.ruheforst-harz-falkenstein.de)
- [www.ruheforst-landhege.de](http://www.ruheforst-landhege.de)
- [www.ruheforst-eiderquelle.de](http://www.ruheforst-eiderquelle.de)
- [www.ruheforst-gutpanker.de](http://www.ruheforst-gutpanker.de)
- [www.ruheforst-vorharz.de](http://www.ruheforst-vorharz.de)
- [www.ruheforst-gluecksburg.de](http://www.ruheforst-gluecksburg.de)
- [www.ruheforst-marburgerland.de](http://www.ruheforst-marburgerland.de)
- [www.ruheforst-schloss-berleburg.de](http://www.ruheforst-schloss-berleburg.de)
- [www.ruheforst-frankenhoehe.de](http://www.ruheforst-frankenhoehe.de)
- [www.ruheforst-jesteburg.de](http://www.ruheforst-jesteburg.de)
- [www.ruheforst-kaiserslautern.de](http://www.ruheforst-kaiserslautern.de)
- [www.ruheforst-rutenmuehle.de](http://www.ruheforst-rutenmuehle.de)
- [www.ruheforst-cappenberg.de](http://www.ruheforst-cappenberg.de)
- [www.ruheforst-marklohe.de](http://www.ruheforst-marklohe.de)
- [www.ruheforst-harbke.de](http://www.ruheforst-harbke.de)
- [www.ruheforst-maintal.de](http://www.ruheforst-maintal.de)



RuheForst. Ruhe finden.

Hessische Messe  
für Bestattungskultur

# PAX

Der Kongress · Die Messe · Das Event

Hessenhallen Gießen  
**15.–16. April 2016**

Hessischer Bestattertag  
15. April » 10–17 Uhr

Fachmesse  
15.–16. April » 10–17 Uhr

Publikumsmesse  
16. April » 10–17 Uhr

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

Deutsches Institut für Bestattungskultur GmbH  
Auf der Roten Erde 9 · 34537 Bad Wildungen · [www.dib-bestattungskultur.de](http://www.dib-bestattungskultur.de)

**ESCHKE**  
Bestattungsfuhrwesen  
Familienbetrieb in 4. Generation seit 1910

Tradition Qualität Innovation



Die letzte Reise ist eine ganz besondere.

**Würdevolle Überführungen  
national und international.**

Vertrauen Sie unserer Erfahrung!

Umfassendes Leistungsspektrum für:  
Bestatter · Friedhöfe · Krankenhäuser  
Callcenter bundesweit. Tag und Nacht!

Lauterstr. 34 · 12159 Berlin-Friedenau  
Tel: 030 - 851 55 72 · Fax: 030 - 851 52 10  
[www.bestattungsfuhrwesen.de](http://www.bestattungsfuhrwesen.de)

**Mobile Lautsprecheranlagen für Bestattungen**



**Neue gesetzliche Bestimmungen!**  
Wir liefern zukunftssichere, gebühren-  
und anmeldefreie Funkfrequenzen!

Wahlweise:  
Sender  
- Handmikrofone  
- Ansteckmikrofone  
- Headsetmikrofone

**LINN SPRACHVERSTÄRKER**

- Hochwertige, robuste Profigeräte, glasklarer Klang, auch auf weite Entfernungen
- Einsetzbar in und vor der Trauerhalle, am Grab, im Friedwald, ...
- Laiensichere 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

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](http://www.linn-sprachverstaerker.de)

**LINN SPRACHVERSTÄRKER e.K.**  
DONATUSSTR. 156 50259 KÖLN  
TEL 02234 / 2004040 FAX 02234 / 2005240  
info@linn-sprachverstaerker.de

 **Westhelle Köln GmbH**  
Bestattungsbedarf · Särge · Dekorationen

## Mobile Kühlungen & Kühl-Katafalke





© Die Systeme sind gesetzlich geschützt.

**Mobile Kühlplatten, Kühlmatratzen und Kühlkatafalke für den vielseitigen Einsatz in und unter dem Sarg, im Sterbebett, unter oder auf einer Bahre, auf einem Scherenwagen oder Katafalk.** Schnelle gezielte Wirkung durch digitale Temperaturregelung (von - 25° 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 • Kühlkatafalk-Oberfläche nach Wunsch

[www.westhelle-koeln.de](http://www.westhelle-koeln.de) · Telefon 0221 39 57 16

**Wer? Wie? Was? Wo?**

Qualitätszertifizierter  
Bestattungsdienstleister

**EUROCERT**  
DIN EN ISO 9001  
QMZ 02053

**Mit uns lebt Ihr  
Lebenswerk weiter.**

Unternehmensentwicklung der AHORN Gruppe:  
05751 / 964 68 01 | [peter-ludwig.jessen@ahorn-ag.de](mailto:peter-ludwig.jessen@ahorn-ag.de)

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](http://www.ahorn-ag.de) – dort können Sie sich anonym und unverbindlich über den Verkaufswert Ihres Betriebes informieren.



HANDELSAGENTUR MARTIN PLAUMANN



SÄRGE



BESTATTUNGSWAGEN



ZUBEHÖR

**IHR HANDELSPARTNER FÜR**

Bestattungswagen, Mietfahrzeuge, Säрге, Bestattungszubehör, Finanzierung  
Ankauf von Bestattungsfahrzeugen

**Kaufen und verkaufen Sie kein Bestattungsfahrzeug ohne Angebot von uns!**

Fordern Sie auch unverbindlich unseren Katalog an!



Handelsagentur Martin Plaumann · Tel: 04240-919 75 98 · Fax: 04240-919 75 99  
post@handelsagentur-plaumann.de · www.handelsagentur-plaumann.de

**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.

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!**

**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

Fordern Sie unverbindlich unser Infomaterial an und informieren Sie sich durch unseren **DEMO-FILM** unter [www.foliensarg.de](http://www.foliensarg.de)

Tel.: 0700 3 65 43 67 27 · Fax: 06221 131238 · [info@foliensarg.de](mailto:info@foliensarg.de) · [www.foliensarg.de](http://www.foliensarg.de)

**Bestattungswagen VW T6 neues Modell**

VW T6 neues Modell  
EZ 8-2015 2.300 km  
Euro 6, gute Ausstattung  
1-2 Sarg Ausbau  
nur 37.900 zzgl. MwSt



**Bestattungswagen MB Vito 447 neues Modell**



verschiedene Modelle, Motoren und Farben von 350-8000 km weit unter Neupreis, sofort verfügbar  
Große Auswahl an Gebrauchten  
Rufen Sie uns an:

**Bestattungen WOLF 0170-7722320**



**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

[www.bestattungswelt.com](http://www.bestattungswelt.com)



**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 Nekken

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](http://www.sylterseebestattungsreederei.de)

**BESCHRIFTUNG NACH MASS**  
Grabkreuzbeschriftungen

Max Muster

**Festpreis: 5,95 €\***

Einsendeschluß: **14.00 Uhr**

- Mehr als 150 Symbole
- Kinderleichte Verarbeitung
- Optional: Sonderfarben, Expressversand

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

\*Nettopreis zzgl. MwSt., im Preis inbegriffen: Namensschriftung, Geb- und Sterbedatum, Sprach/Motiv, Verpackung & Versand

**FAIRPREIS**

Bestattungsbedarf. Günstig & schnell.

Frohe Ostern



wünscht Ihnen das FairPreis-Team

**FAIRPREIS**

Theodor-Jörg-Straße 13 + 15 | 86480 Waltenhausen  
Telefon 08263 960-535 | Fax 08263 960-536  
[Verkauf@FP-Versand.de](mailto:Verkauf@FP-Versand.de) | [www.FP-Versand.de](http://www.FP-Versand.de)

## TERMINE

### MESSEN

**09.04.2016**  
FORUM BEFA regional,  
Duisburg

**15./16.04.2016**  
PAX, Gießen

**29./30.04.2016**  
Leben und Tod, Bremen

### BESTATTERTAG INTENSIV

Veranstaltung für Bestatter  
und Friedhofsgärtner

**13.04.2016** Mainz

**11.05.2016** Hannover

**15.06.2016** München

Anmeldung und weitere Informationen  
über Inhalte sowie Wegbeschreibung  
unter [www.bestattertag.de](http://www.bestattertag.de)

### FRIEDHOFSVERWALTUNGSTAG

**07.07.2016** Karlsruhe

Die Inhalte und weitere Informationen  
zu den Veranstaltungen finden Sie unter  
[www.friedhofsverwaltungstag.de](http://www.friedhofsverwaltungstag.de)

### FRIEDHOF HEUTE – MODERNES FRIEDHOF-MARKETING

**22.06.2016** Bekanntgabe des Ortes  
folgt in Kürze

**09.11.2016** Berlin

Weitere Informationen finden Sie unter  
[www.friedhof-heute.de](http://www.friedhof-heute.de)

## INSERENTEN

2 Daxecker Sargerzeugung

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

3 Udo Conen®

[www.bestatterkleidung.com](http://www.bestatterkleidung.com)

5 Bestattertag

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

7 Seebestattungsreederei Norddeich

[www.seebestattungen.org](http://www.seebestattungen.org)

8 Reederei Huntemann GmbH

[www.reederei-huntemann.de](http://www.reederei-huntemann.de)

11 Reederei H. G. Rahder GmbH

[www.seebestattung-buesum.de](http://www.seebestattung-buesum.de)

15 ikt Lenz GmbH & Co. KG

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

19 Seebestattungs-Reederei Albrecht

[www.seebestattung-albrecht.de](http://www.seebestattung-albrecht.de)

23 Volke Rechtsanwälte

Partnerschaftsgesellschaft mbB

[www.volke2-0.de](http://www.volke2-0.de)

24 Ruheforst GmbH

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

26 Deutsches Institut für

Bestattungskultur GmbH

[www.dib-bestattungskultur.de](http://www.dib-bestattungskultur.de)

26 Eschke Bestattungsfuhrwesen

GmbH & Co. KG

26 Westhelle Köln GmbH

[www.westhelle-koeln.de](http://www.westhelle-koeln.de)

27 Linn Sprachverstärker

[www.linn-sprachverstaerker.com](http://www.linn-sprachverstaerker.com)

27 Ahorn AG

[www.ahorn-ag.de](http://www.ahorn-ag.de)

27 Handelsagentur Martin Plaumann

[www.handelsagentur-plaumann.de](http://www.handelsagentur-plaumann.de)

27 VKF Foliensarg | BioSeal

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

29 Sylter Seebestattungsreederei

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

29 Beschriftung nach Maß

[www.beschriftung-nach-mass.de](http://www.beschriftung-nach-mass.de)

29 Fairpreis Bestattungsbedarf AG

[www.fp-versand.de](http://www.fp-versand.de)

30 Ralf Krings Licht & Leuchter

[www.licht-leuchter.de](http://www.licht-leuchter.de)

31 Adelta.Finanz AG

[www.adeltafinanz.com](http://www.adeltafinanz.com)

32 Rapid Data GmbH

[www.rapid-data.de](http://www.rapid-data.de)

### BEILAGEN

Suchan Großhandel für

Bestattungsbedarf

[www.bestattungsbedarf-west.com](http://www.bestattungsbedarf-west.com)

Adelta.Finanz AG

[www.adeltafinanz.com](http://www.adeltafinanz.com)



## 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](http://www.licht-leuchter.de)  
e-mail: [Ralf.Krings@t-online.de](mailto: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



Werner Wilhelm Weyers  
Voorgang Bestattungsinstitut,  
Moers und Kempen

„Endlich Zeit  
für mich!“

Die ADELTA-Partnerschaft befreit mich wunderbar von den Lasten des Alltags. Ich bin viel entspannter, denn die Sorgen und das Warten aufs Geld bin ich los. Das regelt nun alles die ADELTA für uns.

[www.adeltafinanz.com](http://www.adeltafinanz.com)

Nehmen Sie direkt mit uns Kontakt auf:

Schinkelstraße 44a | 40211 Düsseldorf | Fon: +49 (0) 211/35 59 89-0 | [info@adeltafinanz.com](mailto:info@adeltafinanz.com)

**ADELTA.FINANZ AG**  
Vertrauen – Sicherheit – Zuverlässigkeit

Burkhard Dümchen  
Stryi Beerdigungsinstitut, Flensburg

**Alle Chancen nutzen.**

