

BESTATTUNGSWELT

ANZEIGENBLATT FÜR DEN BESTATTUNGSMARKT

AUSGABE 03.2012

Ein Name ist nichts Geringes.

Johann Wolfgang von Goethe





„Abwechslung ist die Seele des Lebens.“

*Otto Eduard Leopold Fürst von Bismarck, 1815 – 1898,
preußisch-deutscher Staatsmann und 1. Reichskanzler*

„Wir sind das Original!“

Kuhlmann Cars®

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



BW INHALT

Beiträge

- 4 Editorial/Impressum
- 6 Brosig Bestattungen – ein vielversprechender Neustart auf den Fildern
Ein Interview mit Simon Brosig
- 8 Da geht noch was!
Wenn Bestatter zu Referenten werden
- 10 Die Attribute des Bestatters, Kapitel I
Erasmus A. Baumeister
- 12 Der Kunde im Zentrum der Betrachtung?
Wolf Meth
- 16 Wenn Hilfe und Trost nicht mehr ausreichen
Wie Energiearbeit helfen kann
- 20 Monacor International
Spezialisten für Beschallung und Sicherheit
- 22 Grenzen der Individualität?!
3. Symposium zur Bestattungskultur der FUNUS Stiftung
- 24 Flamme ohne Feuer und Licht ohne Ruß
Die ILU-Kerze umgeht alle Brandvorschriften!
- 26 Drucktechnisch auf der Höhe
Durch neue Technik zur individuellen Gestaltung
- 29 Jahresversammlung des VDZB
Wahl des Vorstands
- 33 Leben retten durch Kondolenzspenden!
DKMS informiert
- 34 Termine

Inserenten

- 2 Kuhlmann-Cars www.kuhlmann-cars.de
- 3 Udo Conen® www.bestatter-bekleidung.de
- 5 Agentur Erasmus A. Baumeister e.K. www.erasmus1248.de
- 7 Adelta.Finanz AG www.adeltafinanz.com
- 9 Rappold Karosseriewerk GmbH www.rappold-karosserie.de
- 11 Reederei Elbeplan GmbH www.seebestattung-nordsee.com
- 13 Linn Sprachverstärker www.linn-sprachverstärker.de
- 14 Meth-Consulting www.meth-bestattungsconsulting.com
- 15 Daxecker Sargerzeugung www.daxecker.at
- 17 Bestatter-Akademie www.bestatter-akademie.de
- 18 HKD Systems GmbH www.hkd-systems.de
- 19 Binz GmbH & Co KG www.binz.com
- 21 MEC – Innovative Conceptionen in EDV www.mec-software.de
- 22 Monacor® www.monacor.com
- 23 Phoenixx-Germania www.phoenixx-germania.de
- 24 Reederei H.G. Rahder GmbH www.seebestattung-buesum.de
- 25 Andres & Massmann GmbH & Co. KG
www.andres-massmann.de
- 27 Seebestattungs-Reederei Albrecht
www.seebestattungen-nordsee.de
- 28 Wormstall Bürotechnik www.wormstall-bt.de
- 29 Bestattungswagen Hentschke www.bestattungswagen.de
- 30 Ralf Krings Licht & Leuchter www.licht-leuchter.de
- 30 Tischlerei Rotterdam www.tischlerei-rotterdam.de
- 30 Ahorn AG www.ahorn-ag.de
- 31 Autohaus Hartung www.hartung-bestattungswagen.de
- 31 Sylter Seebestattungsreederei
www.sylterseebestattungsreederei.de
- 32 Kurt Eschke KG www.bestattungsfuhrwesen.de
- 32 Messe Dresden Pieta www.pieta-messe.de
- 33 Karosseriebau Kurt Welsch www.welsch-online.de
- 35 Die Feuerbestattungen www.die-feuerbestattungen.de
- 36 Rapid Data GmbH www.rapid-data.de
- BL AdeltaFinanz AG www.adeltafinanz.com
- BL Udo Conen® www.bestatter-bekleidung.de
- BL ForEvent GmbH www.forum-bestattung.de
- BL Willibald Völsing KG www.voelsing.de



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

www.bestatterkleidung.com

... die 1. Adresse für Bestattungsunternehmen!



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

Herzlich Willkommen in der BestattungsWelt!



Als ich vor fünf Jahren das erste Mal beruflichen Kontakt mit der Bestattungsbranche hatte, wusste ich noch nicht genau, was mich erwartet. Viele Bilder und Vorurteile im Kopf, so wie sie jeder Außenstehende hat, der außer zur Beerdigung der Oma bisher keine Berührungspunkte mit der Branche hatte. Die Umwelt reagierte ähnlich, viel Halbwissen, zahlreiche Platitüden und noch mehr Fragen. „Wie ist das denn so? Ist das nicht deprimierend? Was machst du da? Sind die Leute nicht alle irgendwie komisch?“

Ich denke, wie jede Branche, ist auch diese sehr durchwachsen. Hier wie in auch in anderen Branchen gibt es immer: die Stereotypen – die Überflieger, die Geschäftemacher, die Schwätzer, die Kümmerer und die Arbeiter, die alles zusammenhalten. Doch sollte ich ein Resümee ziehen, so würde ich vor allem zwei Punkte erwähnen. Einmal ist dies eine Branche – vielleicht liegt es in der Natur der Sache –, die viele Exzentriker oder zumindest „besonders eigene“ Typen hervorbringt, und andererseits ist es insgesamt eine eher langsame Branche. Änderungen werden sehr vorsichtig angegangen und Neuerungen eher noch mal misstrauisch beäugt. Wandel vollzieht sich langsam. Vielleicht ist es einfach die Kombination aus eingefahrenem und althergebrachtem Handwerk und dem Beruf, der seit jeher sehr traditionsgebunden ist, die dies bewirkt. Leider fehlt dadurch häufig der Blick für sinnvolle Neuerungen oder gar wichtige Änderungen.

Etwas abgegriffen, dennoch immer noch gültig ist Darwins Credo: Survival of the fittest! Wobei es nicht, wie immer wieder gerne fälschlicherweise ausgelegt wird, heißt, dass der Stärkere überlebt. Der Angepassteste überlebt! Der, der sich flexibel auf Situationen einstellt und sich am schnellsten und besten dem Umfeld und neuen Situationen anpasst. Den Trend, besser noch den Kunden, erkennen, offen sein für Neuerungen und neue Hilfen und dies auch nach außen kundtun, ist die Devise.

Was heißt das nun, bezogen auf die Außenwirkungen für den Bestatter? Nicht immer der, der am schrillsten, buntesten oder am lautesten brüllt, gewinnt den Goldtopf. Angepasst an die Kundschaft, das Umfeld, die Region und den eigenen Betrieb seine individuelle Kommunikation finden, Augen und Ohren offen halten, Neuerungen da nutzen, wo sie sinnvoll sind, und das, was man tut, mit Liebe und Leidenschaft machen: Was soll da noch schiefgehen?

Wir wünschen viel Erfolg!

Tom Bette, Chefredaktion

Impressum

Herausgeber:
Verlag BestattungsWelt Ltd.
Friesenwall 19
50672 Köln

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

info@verlag-bestattungswelt.de
www.verlag-bestattungswelt.de

Chefredaktion und Projektleitung
Tom Bette
Britta Schaible
Nicola Tholen

Erscheinungsweise:
zweimonatlich

Nächster Anzeigen-/Redaktionsschluss:
10.08.2012

Gestaltung:
Florian Rohleder

Copyright:
Verlag BestattungsWelt Ltd.

Nachdruck, Vervielfältigung und elektronische
Speicherung, auch auszugsweise, sind nur mit
schriftlicher Genehmigung des Verlags gestattet.
Für unverlangt eingesendete Manuskripte,
Bilder, Bücher und sonstige Unterlagen wird
keine Gewähr übernommen.

Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben
nicht unbedingt die Meinung der Redaktion,
oder des Verlages wieder.

Bei Preisausschreiben der Redaktion
ist der Rechtsweg ausgeschlossen.

Es gelten die Mediadata vom 01.01.2009

ERASMUS A. BAUMEISTER

Fragen kostet nicht viel!

Wie gehe ich mit Telefonbuchwerbung um? · Wie gehe ich mit dem Discountbestatter um?

Wie steigere ich meinen Umsatz und Ertrag? · Wie werde ich zum absoluten Marktführer?

Wie steigere ich meinen Unternehmenswert? · Wie verkaufe ich noch hochwertigere Produkte?

Wie reagiere ich auf die ganzen Nachahmer? · Wie steht mein Unternehmen in 10 Jahren da?

Wie erweitere ich mein Leistungsspektrum? · Wie sieht meine Markteroberungsstrategie aus?

Fragen Sie mich, jede Antwort 10 Euro!





Brosig Bestattungen – ein vielversprechender Neustart auf den Fildern

Die BestattungsWelt im Interview mit Simon Brosig

Simon Brosig war schon in jungen Jahren zielstrebig. Bereits mit 21 Jahren hat ihn sein Weg in die Bestattungsbranche geführt – eine Entscheidung, die er nie bereut hat.

BW: Herr Brosig, uns interessiert Ihr Werdegang. Wollten Sie schon als Jugendlicher in diese Branche?

Simon Brosig: Im Anschluss an meine Mittlere Reife absolvierte ich eine Ausbildung zum Versicherungskaufmann. In meinem Ausbildungsberuf habe ich allerdings nie ge-

arbeitet, da mich die Tätigkeit nicht erfüllte. Nach meinem Grundwehrdienst als Gebirgs-sanitäter in Kempten fand ich mit 21 Jahren dann meine Berufung. Nämlich die Welt des Bestatters.

Sie leben mit Ihrer Familie in Musberg, wo Sie jetzt auch Ihr eigenes Unternehmen gegründet haben, waren aber zuvor viele Jahre in Stuttgart tätig.

Ja, so ist es. Ich habe knapp 16 Jahre bei einem der führenden Bestattungsunternehm-en in Stuttgart gearbeitet. Zu meinen Auf-

gaben zählten alle Arbeitsbereiche eines modernen Bestattungsunternehmens. Ich war zuständig für die Beratungsgespräche, die Organisation der Bestattung und der Trauerfeier, die Begleitung der Hinterbliebenen, das Bergen, Versorgen und Überführen der Verstorbenen, die innerbetriebliche Organi-sation, die Mitarbeiterführung, die Disposi-tion, die buchhalterische Arbeit und die Wei-terentwicklung des Unternehmens.

Seit vielen Jahren war ich die „rechte Hand“ meines Chefs und in einer geschäftsfüh-

rerähnlichen Position. Bei Abwesenheit der Inhaberfamilie leitete ich das Unternehmen eigenverantwortlich.

Das hätte also auch so weitergehen können? Davon gehe ich aus. Aber ich glaube, die Zeit war jetzt reif, den Schritt in die Selbstständi-gkeit zu wagen.

Das bedeutet ja auch eine gewisse Risiko-bereitschaft. Sie und Ihre Frau haben drei Kinder. Hat Ihre Familie Ihren Wunsch unterstützt?

Ja, das war auch die Voraussetzung für meine Entscheidung. In Musberg gibt es kein Be-stattungsunternehmen, und unsere Kontakte vor Ort und in der Region sind sehr gut. Mei-ne Frau Tanja hat mein Vorhaben nicht nur unterstützt, sie arbeitet aktiv im organisato-rischen Bereich des Unternehmens mit.

Eine junge Familie, die mitten im Leben steht, beschäftigt sich also beruflich mit dem Sterben.

Wir möchten Berührungsängste abbauen. Die Beziehung zwischen einem Bestatter und seinen „Kunden“ ist eine zutiefst menschi-liche. Wir stimmen unseren Einsatz genau auf die persönliche Situation der Angehöri-gen ab.

Wie haben Sie Ihr Unternehmen den Mus-bergern vorgestellt?

Wir haben Anfang Juni mit sehr guter Reso-nanz einen Tag der offenen Tür veranstaltet.



Aber auch unabhängig davon laden wir Inte-ressierte aus der ganzen Region dazu ein, uns und unser Unternehmen kennenzulernen – nicht erst im Ernstfall.

Wie würden Sie Ihre Unternehmensphilo-sophie beschreiben?

Wir sind Dienstleister mit Leib und Seele. Wir wissen, wie wichtig es ist, sich mit mög-lichst viel Zeit und in Ruhe von einer gelieb-ten Person zu verabschieden. Dies wollen wir den Angehörigen ermöglichen. Wir möchten das Vertrauen rechtfertigen, das in uns ge-setzt wird.

Was ist das schönste berufliche Kompliment, das Sie in Ihren bisherigen Berufs-jahren bekommen haben?

Das hat mich damals wirklich berührt; es kam von einer sehr netten älteren Dame. Sie sagte: „Herr Brosig, man merkt Ihnen mit je-der Faser an, dass Sie Ihren Beruf lieben ...“

Noch eine persönliche Abschlussfrage, Herr Brosig. Sie wirken so ausgeglichen, ambitioniert und gut gelaunt – wie schaf-fen Sie das alles?



Neben dem familiären Rückhalt ist das eine Frage der guten Organisation. Manchmal muss man auch delegieren können ...

Simon Brosig gestaltet alle geschäftlichen Abläufe optimal. Als Premiumbestatter hat er eine kluge Wahl getroffen: Die Premium-dienstleistung des Marktführers ADELTA BestattungsFinanz unterstützt den Start des jungen Unternehmens maßgeblich. Schon vor dem offiziellen Eröffnungstermin An-fang Juni 2012 gab es eine Erfolgsbilanz: Das Unternehmen betreute zu diesem Zeitpunkt bereits mehrere Sterbefälle – ein gutes Signal für die Zukunft!

www.brosig-bestattungen.de





Geschäftsbereich
BestattungsFinanz

**Kosten senken. Liquidität sichern.
Unternehmen stärken.**

ADELTA.FINANZ AG Schinkelstraße 44a | 40211 Düsseldorf | Fon: +49 (0) 211/35 59 89 23 | info@adeltafinanz.com | www.adeltafinanz.com

Da geht noch was!

Wenn Bestatter zu Referenten werden

Es könnte auch Sie treffen! Plötzlich klingelt das Telefon. Am anderen Ende der Leitung meldet sich der Pfarrer Ihrer Kirchengemeinde vor Ort und stellt Ihnen folgende Frage: „Können Sie mir in 14 Tagen bei meiner Seniorenstunde helfen? Wir reden gerade über das Thema „Zeit“, da kamen wir auf die Idee, eine Seniorenstunde zu gestalten zum Thema „Trauer, Tod und Beerdigung“. Könnten Sie einen kleinen Vortrag bei uns halten?“ Was sagen Sie dann? Und vor allem, was tun sie, nachdem Sie „Ja“ gesagt haben? – Persönliche Anmerkung des Autors: Wer bei dieser Anfrage „Nein“ sagt, ist selber Schuld.

Es gibt Bestatter, die für solche Situationen bestens präpariert sind. Sie greifen in die Schublade und holen sich den Vortrag raus, den sie vor einiger Zeit schon mal im Rotary Club gehalten haben. Es gibt aber auch Bestatter, die in Panik verfallen. Sie haben noch nie einen Vortrag gehalten, wissen nicht, wie es geht und stehen nun vor der Aufgabe die Dinge zu erarbeiten. Genau an dieser Stelle haben wir von der Bestatter-Akademie ein neues Instrument entwickelt, dass ihnen hilft, solche Anfragen gerne anzunehmen. Wir haben für Sie einen fertigen Vortrag erarbeitet. Es geht dabei schlicht und ergreifend darum, dass Sie als Bestatter kompetenter Referent Ihres Faches werden. Das geht! Sie bekommen von uns eine fertige PowerPoint Präsentation, die rein äußerlich alles hat, was Sie brauchen. Das Erscheinungsbild besteht aus den Farben Ihres Unternehmens. Ihr Logo ist auf jeder Folie zu sehen. Natürlich Infos wie, Telefonnummer oder Webadresse. Inhaltlich haben Sie die Möglichkeit den Grundvortrag (etwa 30 Minuten) mit Bausteinen zu kombinieren, so dass Sie bis auf eine Dauer von 1 1/4 Stunde kommen könnten.



Dieser Vortrag beantwortet die wichtigsten Fragen der Menschen: Wie arbeitet ein Bestattungsinstitut heute? Mit welchen Kosten hat man bei einer Trauerfeier zu rechnen? Welche Grabarten gibt es? Welchen Service kann ein Kunde beim Bestatter erwarten? Welche individuellen Möglichkeiten können Bestatter anbieten? Unser Produkt umfasst die fertige PowerPoint Präsentation (selbstverständlich für alle Mac User auch die Keynote Variante) und einen gedruckten Leitfaden als kleines Buch mit hilfreichen Tipps, Anregungen und Sprachbeispielen, wie man einen Vortrag kompetent und effektiv durchführt. Der Leitfaden gibt Antworten auf z.B. folgende Fragen: Wie bereite ich den Raum meiner Präsentation vor? Wie kann ich sinnvoll mit Fragen der Teilnehmer umgehen? Wie kann ich die Teilnehmer dazu anregen, dass sie selbst einen Beitrag leisten? An was muss man alles denken, wenn man einen Vortrag hält.

Für wen eignet sich dieser Vortrag?

- Für kirchliche Seniorengruppen. Jeder Pfarrer hat einmal pro Monat seine Seniorenstunde ist daher ständig auf der Suche nach neuen Themen.
- Für die Nachmittagsgestaltung in Pflege- und Wohnheimen.
- Für den Rotary Club Ihrer Region. Die Menschen, die dort hingehen beschäftigen sich mit Allem, was mit dem Thema „Menschenwürde“ zu tun hat. Eine anständige Bestattung gehört auf jeden Fall dazu, oder?
- Für Schulklassen mit den Unterrichtsfächern Ethik, Religion und Geschichte. Das Thema „Sterben, Tod und Trauer“ ist Unterrichtsstoff an jeder Schule! Eine Schulstunde dauert 45 Minuten. Jetzt haben Sie genau den passenden und interessanten Vortrag dazu.

- Für die Volkshochschule. Bieten sie kostenlos einen Abend rund um Ihr Thema an. Sie werden merken, die Leute kommen.
- Für Informationsveranstaltungen in Ihrem Haus.
- Für die Hospizarbeit am Ort. Das Fachpersonal Ihres Hospiz hat sich u.a. auf das Thema „Trauerbegleitung“ spezialisiert. Sie ergänzen nun mit Ihrem Vortrag die Palette.

Warum ist dieser Vortrag so wichtig für Sie als Bestatter vor Ort?

Weil Sie nun – wenn das Telefon klingelt – gerne eine Zusage zu einem Referat geben können. Aber um noch vielmehr.

Es geht darum, dass Sie nicht nur bei Anfragen reagieren können, sondern selbst aktiv werden! Sie können jetzt von sich aus Anfragen starten. Rufen Sie bei Kirchen, Schulen, Vereinen oder Interessengruppen an und fragen nach. Bauen Sie Ihren Service aus und werben Sie mit einem qualifizierten Vortrag. Akquirieren Sie neue Kunden mit diesem Instrument. Nutzen Sie die direkten Kundenkontakt bei einem Vortrag. Erleben Sie selbst, dass es sehr viel Spaß macht, mit Menschen über Ihr Thema zu reden.

Wie bekommen Sie den Vortrag?

Ab Oktober 2012 ist das Produkt bei der Bestatter-Akademie beziehbar. Einfach online oder telefonisch bestellen. Sie erhalten eine

CD Rom mit der für Ihr Unternehmen individuell fertiggestellten Präsentation und den gedruckten „Leitfaden“ mit hilfreichen Tipps, Anregungen und dem genau beschriebenen Fahrplan für Ihren Vortrag.

Gibt es eine Voransicht?

Ja, ab sofort! Gehen Sie dazu auf www.bestatter-akademie.de und downloaden Sie sich einen Auszug aus dem Leitfaden.

Wie teuer ist das Ganze?

299,00 € Einführungspreis.

399,00 € ab dem 01. November 2012.

www.bestatter-akademie.de

Neu:  <http://www.rappold-karosserie.de>

schönartig & Blecht

Rappold, das Karosseriewerk für Ihre besonderen Ansprüche ...

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

LEASING | Mietkauf
Ihr neuer Bestattungswagen
hohe Qualität - fair finanziert



Die Attribute des Bestatters, Kapitel I

Erasmus A. Baumeister

Aus welchen Elementen, Symbolen, Werten, Traditionen und Leistungen setzt sich ein deutsches Bestattungsunternehmen zusammen?

Der Name

Der Name ist für den Erfolg eines Unternehmens durchaus mitverantwortlich. In unserem kulturhistorisch extrem starken Deutschland ist die Bestattung natürlich regional sehr durch soziale, religiöse, finanzielle, sprachliche und traditionelle Aspekte geprägt und beeinflusst. Die Namensgebung für Bestattungsunternehmen ist deswegen teilweise von geografischen Dingen abhängig, aber eben nur teilweise. In Hessen und einigen angrenzenden Regionen ist der Name Pietät sehr weit verbreitet. Das ist sehr nahe-

liegend, das lateinische Wort „pietas“ bedeutet Frömmigkeit und Pflichtgefühl, und kann hier, als Respekt und Ehrfurcht Toten gegenüber, interpretiert werden. Sehr traditionell, aber ganz gut. Das Wort Bestattungen trifft es aber eigentlich am besten, nur was bedeutet das eigentlich? Abgekürzt sagt das Wort „bestatten“, den Körper des Verstorbenen an einem endgültigen Ort (Statt, Stätte) also im Grab abzulegen. Dieser Unternehmensname ist allen, Land auf, Land ab, geläufig. Ich finde, dass es eindeutiger gar nicht mehr geht. Außerdem gibt's hier auch keine Zweifel mit der Schreibweise, wie das schon mal bei Bestattungsinstitut vorkommen kann. Der Wortteil „Institut“ wirkt darüber hinaus wenig einladend, und ist mit einem modernen Marketingkonzept kaum zu vereinbaren. Beerdigungsinstitut geht überhaupt nicht,

weil hier ja nur die klassische Erdbestattung angeboten wird. Aber der Höhepunkt ist mir erst vor einiger Zeit über den Weg gelaufen. Die hoch attraktive Firmierung Bestattungsanstalt war mir neu. Wenn jeglicher Kundenverkehr unerwünscht ist, und wenn die Anhebung des Branchenimages und der Bestattungskultur uninteressant ist, dann greifen Sie zu diesem Namen. Die Assoziationen beginnen hier bei Irrenanstalt und Zwangsjacke und enden bei Badeanstalt und Fußpilz. Alles für die Kundenakquise recht unbrauchbar. Die Bezeichnung Trauerhilfe ist aus meiner Sicht ebenfalls irreführend. Zum Glück sind die meisten Sterbefälle in Deutschland nicht tragisch. Man stirbt heute eben mit 104 Jahren im Krankenhaus. Die Trauer wird sich hier in Grenzen halten. Die wenigen Sterbefälle, Kind, Unglück, Suizid etc., die

wirklich tragisch sind, brauchen wahrscheinlich eine trauerhelfende Begleitung, aber bestimmt nicht vom Bestatter, sondern von einem Psychologen oder Seelsorger. Damit ist dieser Firmenname auch keine optimale Lösung. Außerdem muss ich bei Trauerhilfe immer an noch mehr Trauer denken, noch längere und intensivere Trauer. In der östlichen Hälfte der Republik gibt es besonders viele Namensvarianten, die das Ende des Lebens mit dem Ende des Tages vergleichen wollen, Abendfrieden, Abendsonne, Abendstille, Abendruhe, Abendröte etc. Diesen ganzen Variationen ist dann aber auch immer ein Bestattungsinstitut o. Ä. vorangestellt. Kreativität ist ganz wichtig, immer und überall, aber der Name ist viel zu wichtig, als dass er den Unternehmensinhalt vertuschen darf. Um als erster im völlig sinnlosen Telefonbuch zu stehen, überbieten sich in einigen Regionen die Bestattungsunternehmen auch in ihrer Kreativität, was die Buchstaben „A“ und „AA“ so alles hergeben. Aaron Bestattungen, Abel Bestattungen, Adieu Bestattungen, A. Abraham Bestattungen etc. Es gibt eine Stadt in Sachsen, da beginnen 13 von 22 Bestattungsunternehmen mit „A“. Auch die schmückenden Namen für Bestattungsunternehmen, wie „Haus des Abschieds“ oder „Haus der Begegnung“ sind gerade in „Haus der Begegnung“, ist das nicht das Heim für schwer erziehbare Jugendliche, oder war das etwa diese Charity-Suppenküche für die Obdachlosen? Jetzt komme ich zu der Begrifflichkeit, die sich in den letzten fünf Jahren explosionsartig verbreitet hat, dem Bestattungshaus. Wie sieht hier eigentlich die genaue Definition aus? Ist

das ein Haus, in dem bestattet wird, ein Haus mit Gräbern, hat das was mit einem Kolumbarium oder einem Mausoleum zu tun? Das Bestattungshaus hat gar keine Definition. Ich kenne Bestattungshäuser, bei denen es sich um echte Häuser mit allem Drum und Dran handelt, ich kenne Bestattungshäuser, die ausschließlich Kundenbesuche anbieten, da die Verwaltung am privaten Küchentisch ihren Platz hat. Ich denke, ein Bestatter, der sein Unternehmen Bestattungshaus nennt, setzt sehr große Erwartungen in den marketingtechnischen Erfolg dieses selbst gewählten Titels. Ich bezweifle das. Mein Favorit ist das Wort Bestattungen in Kombination mit dem Familiennamen des Firmeninhabers, klar und eindeutig, ohne Missverständnisse. Die Kunden sollen sehen, wer hinter diesem hochqualitativen Angebot steht. Bei Bestattungen Hermann Hesse wird man auch von Hermann Hesse beraten. Der Kunde erhält immerhin eine Chefarztbehandlung, dann soll er das gefälligst auch zu schätzen wissen. Über den Namen nimmt der Bestatter Kontakt mit der potenziellen Kundschaft auf; über den Namen werden Werte, Qualität und eine faire Preisgestaltung verkauft. Der Name bleibt dauerhaft im Gehirn der Kunden. Der Name verkörpert ein Image und besonders den Geschäftsinhalt. Der Name muss Sympathien wecken. Der Name ist wichtig. Ihr eigener Name ist authentisch. Ihr Name ist Ihre Marke.

Leider ist an einem gut eingeführten Firmennamen manchmal nichts zu machen. Oft aber schon. Bei der Generationsübergabe mit entsprechender Änderung im Handelsregi-

ster sollte die Abendfrieden Bestattungsanstalt Mörtenkötter sich schnell mal in Bestattungen Mörtenkötter umbenennen. Klingt sympathischer, ist kürzer, die teuren Anzeigen können kleiner werden. Die Stammkundschaft kennt sowieso nur Mörtenkötter, ohne den ganzen Trödel davor.

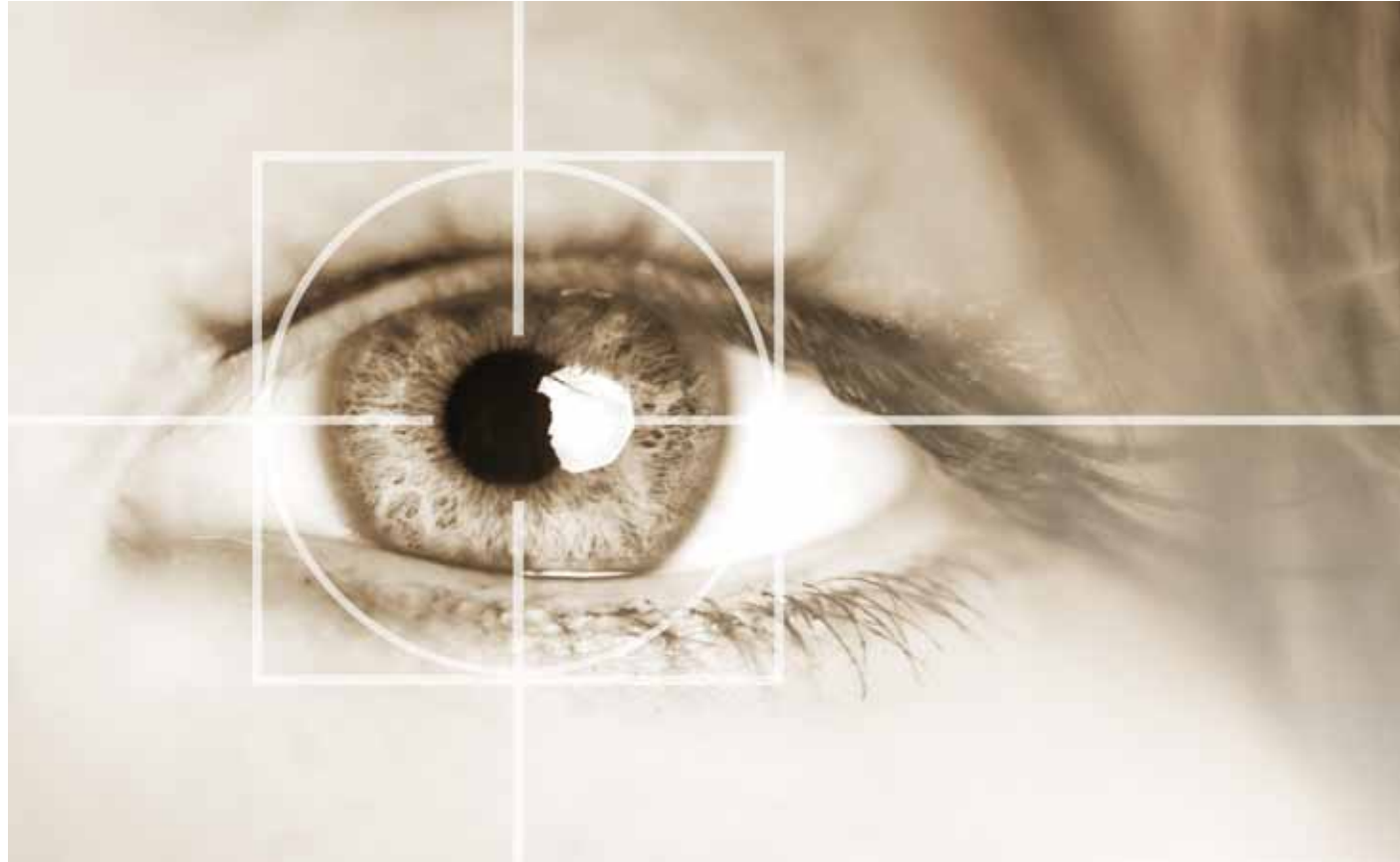
Egal wie ein Unternehmen heißt, egal ob Großstadt oder Provinz, egal ob wenig oder viele Bestattungen pro Jahr, egal wie alt das Unternehmen ist, egal ob der Unternehmer 20 oder 100 Jahre alt ist, egal ob das Unternehmen einen Standort hat oder sechs Filialen, egal ob drei Generationen gleichzeitig am Werk sind, egal ob Wettbewerber nett sind oder nicht, egal wie die Geschäftsentwicklung verlaufen ist, egal was; die Fragen, die sich einem Bestattungsunternehmen im Jahr 2012 immer stellen, sind die gleichen. Wie gehe ich mit Telefonbuchwerbung um? Wie gehe ich mit dem Discountbestatter um? Wie steigern ich meinen Umsatz und Ertrag? Wie werde ich zum absoluten Marktführer? Wie steigern ich meinen Unternehmenswert? Wie verkaufe ich noch hochwertigere Produkte? Wie reagiere ich auf die ganzen Nachahmer? Wie steht mein Unternehmen in zehn Jahren da? Wie erweitere ich mein Leistungsspektrum? Wie sieht meine Markteroberungsstrategie aus? Auf diese Fragen gibt es viele Antworten. Fragen Sie doch mal jemanden, der diese Fragen schon für über 1.400 Bestattungsunternehmen beantwortet hat.

www.erasmus1248.de

Seebestattung
Nordsee · Ostsee · Weltweit

Reederei Elbeplan GmbH
persönlich · besonders · verlässlich

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



Der Kunde im Zentrum der Betrachtung?

Wolf Meth

Sterbefall – plötzlich wird ein Angehöriger vom Gesetzgeber verpflichtet; Jemand verstirbt in der Familie und bei aller Tragik, die ein Sterbefall mit sich bringen kann, wird ein Familienmitglied plötzlich kraft Gesetzes zum Bestattungspflichtigen. „Sie sind verpflichtet, für die Leichenschau, die Ausstellung der Todesbescheinigung und die Bestattung (Einsargung, Beförderung, Bestattungsart, Friedhofs- und Grabwahl, Beisetzung) innerhalb der kurzen gesetzlichen Fristen zu sorgen.“ (Text Wikipedia)

Bestatter – Friedhofsverwaltungen – Pfarrrämer – Redner Friedhofsgärtner – Steinmetze sind die voneinander unabhängigen Organisationen, die den Gesetzesauftrag erfüllen helfen.

Der Beitrag zur Trauerarbeit und damit zur Zufriedenheit der Hinterbliebenen wird von allen gemeinsam beeinflusst. Vieles hängt von der zufälligen Konstellation der beteiligten Anbieter ab.

Der Bestattungsstandard: Jeder Bestatter übernimmt Abholung, Einsargung, Urnen/Sargauswahl, Überführung, Anzeigenaufgabe, Dokumentenüberbringung und -einreichung, Terminvereinbarungen mit Geistlichen und Rednern und in vielen Fällen vieles mehr. Aber vor allem in größeren Städten sind dem Bestatter durch die Behörden Grenzen gesetzt, da die Abschiedsfeier mangels eigener Feierhalle meist am Friedhof zelebriert wird.

Die Feier – unvergesslich oder Routine: Gerade in Zeiten des immer mehr um sich greifenden Unverständnisses der Menschen, Begräbnisfeiern zu organisieren, ist und wäre es für den Bestatter eine *Conditio sine qua non*, sich gerade diesbezüglich im Trauergespräch mit den Kunden intensiver auseinanderzusetzen. Es sind die besonderen Rituale, die bei den Menschen einen nachhaltigen emotionalen Eindruck hinterlassen und ihnen gut tun. Aber es ist entweder der Bestatter, der dieses Thema eher hintanstellt, oder es ist die die Trauerfeier organisierende Friedhofsverwaltung, die Trauerfeiern zum Standard verkümmern lässt.

Je mehr Feier, desto mehr Sarg: Der Sarg spielt durch den Gesetzgeber immer eine Rolle.

Doch es hängt vom Verständnis des Bestatters und der Kunden ab, wie der Sarg ins Trauergespräch gebracht wird. Oft werden Säрге wie Möbelstücke verkauft. Ein aufwendiger Sarg ist ein Instrumentarium in einer Feier und nicht Selbstzweck. Es gibt neben ästhetischen Gründen und den gesetzlichen Auflagen kein Bedürfnis für einen Sarg, außer eine Schmuckkassette für den Verstorbenen im Rahmen einer edlen Feier zu sein. Eine Abschiedsfeier bringt sozialen Gehalt und oft soziale Anerkennung durch Familienzusammenführung und Repräsentation der Familie.

Qualität der Trauerfeier: Viele Bestatter organisieren Trauerfeiern hervorragend; doch manchmal nützt der beste Wille nichts, wenn die Stadt darauf besteht, Trauerfeier und Beisetzung unter ihrer Ägide ablaufen zu lassen.

Erst gestern in einer mittelgroßen Stadt erlebt: Ca. 100 Trauergäste nehmen in der Aussegnungshalle Platz. Die Orgel beginnt zu spielen. Ein Sarg mit Blumensargschmuck wird von vier grau gekleideten Uniformierten in die Aussegnungshalle geschoben – kein weiterer Blumenschmuck. Ein Geistlicher tritt ein, begrüßt die erste Reihe der Trauergäste und hält seine Predigt. Der Bestatter hat dabei nichts zu tun und sitzt als Trauergast in der letzten Reihe. Der Geistliche ist hörbar, doch hätte er sicher mit Mikrofon mehr Wirkung. Die ganze Atmosphäre birgt den Charme der 60er-/70er-Jahre in sich. Warum bezieht man die Bestatter nicht mehr ein, wie in vielen Kommunen in Deutschland. Nach Ende der Predigt wird der Sarg wieder hinausgeschoben und eine Karawane von hundert Menschen geht ungeordnet einen langen Weg zum Grab.

Da gibt es keine Aufbahrung, da gibt es keine individuelle Musik, da gibt es keine persönliche Lesung oder Rede. Da gibt es kein geführtes Beten am Weg zum Grab. Da gibt es nur ein Durchschleusen in 20-Minuten-Frequenzen. Wären hier die Bestatter verantwortlich, würde sich jeder im Wettbewerb dem Kunden entsprechend mit einer ideenreichen Feier widmen. So hat die Stadt die Hoheit und niemand muss sich anstrengen, etwas Besonderes zu bieten. Es gibt ja keine Konkurrenz – oder doch? Wo ist der nächste Waldfriedhof?

Für das Grabmal – wieder ein anderer Partner: Und später, spätestens nach zwei Jahren, wird der Kunde sich um ein Grabmal kümmern müssen. Viel zu selten kooperieren da Bestatter,

Fortsetzung auf der nächsten Seite

Woran man sich erinnert,

LINN SPRACHVERSTÄRKER mit zukunftsicherer, drahtloser Sendertechnik bieten:

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

Wichtige Argumente für den modernen Bestatter:

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

Wir informieren Sie gerne! Nutzen Sie unseren Beratungsservice!

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

Die neue Frequenzuteilung wird von uns bereits berücksichtigt.

Friedhofsverwaltung und Steinmetz. Wieder erhebt sich die Frage, welcher Steinmetz, welches Grabmal. In unserem Fall engen die Satzungen die freie Gestaltung extrem ein.

Gemeinsamer Auftritt im Interesse der Kunden? Wäre doch schön, wenn nach dem Vorbild der Ärzte-Gemeinschaftspraxen Bestatter, Friedhofsgärtner, Steinmetze und last, not least Friedhofsverwaltungen gemeinsam auftreten würden.

Apropos Friedhofsverwaltungen: Warum muss man einen Friedhof nur verwalten? Wo ist da die Marketing- und Vertriebsabteilung? Eine Marketingabteilung, die in Leistungs- und Produktsegmenten denkt in enger Kooperation mit Steinmetzen und Friedhofsgärtnern. Eine Marketingabteilung würde es vielleicht als ihre Aufgabe sehen, Familien, denen der Zusammenhalt der Familie noch wichtig ist, die sich eine exterritoriale Symbolik für ihre Familie am Friedhof wünschen, dies aber in den eng gefassten Satzungen nicht finden können, mit Vorschlägen zu versorgen. Es erhebt sich in diesem Zusammenhang überhaupt die Frage, warum Satzungen immer wie Verbotslisten wirken, so als würde die Bevölkerung nur aus Streunern bestehen. Das ist immer noch Obrigkeitsdenken aus dem 19. Jh., obwohl viele Friedhöfe inzwi-

schen unbelegte Flächen haben. Obrigkeitsdenken passt nicht zur Marketingphilosophie, zu den Versuchen, latente Bedürfnisse in Leistungen zu übersetzen. Am Friedhof ist Grab, Bepflanzung und Grabmal ein unteilbares Ganzes. Dies wird wohl sehr selten so angeboten.

Der Steinmetz ist für die symbolische Darstellung der Familien zuständig: Auch der Steinmetz wäre gut beraten, psychologische Gesprächsführung zu lernen, um das „Einmalige“ aus einer Familie herauszukristallisieren und dafür eine steinerne Symbolik zu schaffen. Oder in Kooperation mit dem Friedhof Mustergräber zu schaffen, wie es zum Beispiel am Hauptfriedhof Karlsruhe zu finden ist. Massensteine aus China oder Indien in Reih und Glied aufzustellen, ist Verkaufsmethodik der 50er-Jahre.

Nicht Werbung, sondern Produkt- und Leistungsmarketing ist das Wichtigste: Die ganze Branche klagt über das gering werdende Interesse der Bevölkerung an aufwendigen Begräbnisfeiern, Eichensärgen und teuren Grabstätten am Friedhof. Das wird sich nur ändern, wenn alle Beteiligten inklusive den Friedhofsverwaltungen Produktmarketing einfließen lassen. Kunden bringen

selten von sich aus Ideen, wenn man sie nach ihren Vorstellungen fragt.

Oder meinen Sie, dass vor 2010 in einem Computergeschäft jemand einen Tabletcomputer nachgefragt hätte? Am ersten Tag der Lancierung hatte Apple 80000 Stück iPads verkauft. Das ist Produktmarketing.

Niemand sagt es, aber die Menschen suchen überall soziale Anerkennung: Der Einwand stimmt, dass diese Rechner nichts mit Bestattung zu tun haben, da sie intensiv den Spieltrieb bedienen. Doch Grab und Bestattung könnten von einem viel intensiveren Bedürfnis, der sozialen Anerkennung, zehren und daraus ihre Leistungen entwickeln – wenn man den Mut aufbrächte, ausgetretene Pfade zu verlassen und diesbezüglich den Menschen Angebote machen würde.

Fazit: Trauer und gesetzliche Auflagen belasten die Menschen in einem Sterbefall. Mehrere Berufsgruppen bemühen sich um die Hinterbliebenen. Doch erst in der gemeinsamen Abstimmung in Qualität und Kundenorientierung erfährt der Betroffene wirklich Hilfe.

www.meth-bestattungsconsulting.com



Marketing für mehr Sterbefälle?

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

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

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

PLATZ DES GUTEN GESCHMACKS



Was ist ein Sarg? In erster Linie ist er Gradmesser für die Wertschätzung der Hinterbliebenen gegenüber den lieben Verstorbenen. Ein hochwertiger Sarg ist aber auch Ausdruck der Beratungsqualität der Bestatter und eine gute Möglichkeit für Sie, mehr zu verdienen. Hölzer in bester Güte, Sorgfalt in der Verarbeitung, stilvolle Modelle von klassisch bis modern.

Daxecker – Sargkultur aus Oberösterreich.



Daxecker®

Daxecker Holzindustrie GmbH | Hauptstraße 23 | A 4101 Feldkirchen/D. | T +43 7233 6277 0 | www.daxecker.at

Wenn Hilfe und Trost nicht mehr ausreichen

Wie Energiearbeit helfen kann

Den Hinterbliebenen bei einem Trauerfall hilfreich zur Seite zu stehen, ist die Aufgabe eines jeden guten Bestattungshauses. Doch was heißt eigentlich „hilfreich zur Seite stehen“ und wo sind die Grenzen der Hilfestellung?

Die Begleitung des Trauernden erfolgt in der Regel nur über eine kurze Zeit. Diese Phase lässt sich nicht verlängern. Die Qualität und die Intensität des Kundenkontaktes jedoch sehr wohl. Hier liegt ein Schatz begraben. Gelingt es nämlich, in dieser kurzen Zeit Vertrauen aufzubauen, so kann die Beziehung auch über diese kurze Zeit hinaus wirken. Der Bestatter wird dann als Partner in Sachen „Tod und Trauer“ wahrgenommen. Alles, was der Bestatter an Tipps und Empfehlungen ausspricht, wird fast immer dankbar zur Kenntnis genommen und auch in Anspruch genommen, wenn der Bedarf entsteht.

Die Art und Weise, wie Menschen mit Trauer umgehen, ist sehr unterschiedlich, daher variiert auch der Bedarf an Hilfe. Schläft die 85-jährige Oma friedlich ein, nachdem sie eine Zeit der Vorbereitung hatte, ihre Sachen geregelt und sie sich von allen verabschiedet hat, bedarf es weit weniger Trauerbegleitung. Alles ist geklärt und auch die



Hinterbliebenen konnten sich darauf einstellen. Im Gegensatz zum plötzlichen Unfalltod oder auch nach schwerer Krankheit unter Zurücklassung von kleinen Kindern und einem häufig mit der Situation überforderten Partner. Hier geht es um konkrete Hilfe bei der Bewältigung des Alltags und um die Kräftigung des verbliebenen Partners.

Trauernde sind ja nicht krank, sondern geschwächt und müssen sich neu orientieren. Insofern brauchen sie auch keine Medikamente, vielmehr benötigen sie eine Heilung der Seele, und genau auf dieser Ebene greifen die Möglichkeiten der Heilarbeit (Handauflegen, Reiki etc.). Es werden hierbei die Selbstheilungskräfte

angeregt und die der Person zugeführte Energie gelangt dorthin, wo sie am dringendsten benötigt wird. Was häufig immer noch als esoterischer Humbug abgetan wird, wird mittlerweile auch in Kliniken eingesetzt, um Patienten zu helfen und diese z. B. durch Handauflegen nachweislich zu stärken. Es geht hierbei nicht um Wunderheilung oder spektakuläre Darbietungen, sondern es sind jahrhundertalte Techniken, mit denen man Kraft und Ruhe übertragen kann.

Was für ein Ergebnis im Einzelnen erzielt werden kann, lässt sich nicht immer vorhersagen, man kann es nur erfahren. Jeder, der schon einmal solch eine energetische Behandlung erfahren

hat, weiß, dass neben dem Wärmempfinden, welches fast immer auftritt, auch noch weitere Erfahrungen vermittelt werden können. Es sind gelegentlich auch sehr tiefe Einsichten möglich, die unseren Horizont erweitern, bis hin zu konkreten Heilergebnissen. In den letzten Jahren hat sich die Akzeptanz der Heilarbeit erheblich verbessert und auch sehr „verkopfte“ Menschen kennen häufig jemanden, der unvoreingenommen positive Erfahrungen in dieser Richtung gemacht hat.

Bestatter leisten häufig die Ersthilfe der Trauerarbeit, in schwereren Fällen werden Seelsorger hinzugezogen und hier kann

Fortsetzung auf Seite 18

A
BESTATTER
AKADEMIE

Wenn Bestatter
zu Referenten werden ...

... bessere Werbung gibt es nicht.
fertige Vorträge und Präsentationen als
Download unter www.bestatter-akademie.de



www.bestatter-akademie.de



Peter Schützler
INFEA GmbH
Institut für Energiearbeit

auch die Zusammenarbeit und Empfehlung stattfinden, mit jemandem, der dem trauernden Menschen mit Energiearbeit helfen kann. Immer mehr Menschen spüren, dass es neben der klassischen Variante des medizinisch Möglichen, den vielen und schweren Krankheiten überall und der sich immer mehr wandelnden Lebensweise noch etwas anderes geben muss. Der Zusammenhang zwischen Körper, Geist und Energie rückt stärker in den Vordergrund, auch in der Forschung.

Die Schulmedizin ist wichtig und richtig und hilft, ebenso wie die Psychologie und Psychotherapie. Doch werden gelegentlich einzelne Symptome der körperlichen Ebene herausgegriffen und die Ganzheitlichkeit des Individuums mit der seelischen und energetischen Ebene vernachlässigt, sodass die Ursache einfach medikamentös „übermalt“ wird, aber die Ursache bestehen bleibt. So kann auch der nicht verarbeitete Tod eines Angehörigen tiefe Narben hinterlassen, die lang anhaltend die Lebensqualität beeinflussen können und sich auch in artfremden Symptomen äußern. Am Ende muss sich jede Arbeit an nachhaltigen Ergebnissen

messen lassen, nach dem Motto „Wer heilt, hat Recht“. Es geht um ein Zusammenspiel der Behandler zum Wohl des Kunden. Mittlerweile gibt es umfangreiche wissenschaftliche Literatur über die Wirkungsweise der Heilarbeit und einige Kliniken (z. B. Uniklinik Bochum) arbeiten erfolgreich mit Heilern zusammen.

Ein anderes, sehr hilfreiches Instrument der energetischen Arbeit ist die sogenannte Aufstellungsarbeit, die sich mit Ordnungen im Familien- oder Partnerschaftssystem beschäftigt. Diese sehr bewegende und wertschätzende Arbeit ermöglicht eine tiefgehende Trauerbewältigung und Heilung im ganzen Familiensystem. In Form eines sehr achtsam und in einem geschützten Rahmen durchgeführten Seminars für Trauernde können viele Probleme aufgelöst und auch nach dem Tod des geliebten Menschen in die „Ordnung“ gebracht werden. Empfinden beispielsweise Trauernde eine „gefühlte Schuld“ am Tod ihres Angehörigen oder gibt es Themen, die zu Lebzeiten nicht mehr geklärt werden konnten, bleibt der Trauernde mit nicht aufgelösten Emotionen wie Schmerz, Wut oder Zorn zurück. „Etwas“ bleibt unabgeschlossen.

Wohin mit dem, was noch gesagt werden wollte? Was tun, um auch in diesen Situationen Frieden zu finden? Voller Demut und Respekt vor dem, was war, wie es geschehen ist und was es noch zu klären gab, kann durch solch eine Aufarbeitung wieder ein Gleichgewicht entstehen, wo vorher nur noch depressive Trauer dominierte.

Solch eine Gruppenarbeit kann auch im Haus des Bestatters stattfinden, sodass der Kundenkontakt intensiviert bleibt. Letztlich kann alles hilfreich sein, was dem Trauernden hilft, die Trauer zu bewältigen und den Eintritt in eine neue Lebensphase erleichtert. Wie weit kann die Betreuung gehen? Das muss jeder Bestatter selbst entscheiden. Das Zusatzangebot muss natürlich authentisch sein und mögliche Kooperationspartner müssen passen. Die oben angesprochenen Hilfestellungen sind eine gute Möglichkeit, sich als innovativer Partner des Trauernden zu positionieren und sich so von den Wettbewerbern abzuheben. Literaturtipps und Details zur Arbeit erfahren Sie gerne vom Autor.

www.infea.info



INNOVATIV. FUNKTIONELL. ERGONOMISCH.

Ihre Gesundheit und das Wohlbefinden Ihrer Mitarbeiter liegt uns am Herzen, daher wurde bei der Konzeption unserer Fahrzeuge und bei der Entwicklung des Sargladebodens besonders auf Ergonomie geachtet.

Überzeugen Sie sich selbst. Sie sind herzlich eingeladen uns zu besuchen. Sie haben viel zu tun? Sie haben wenig Zeit? Selbstverständlich kommen wir - völlig unverbindlich - genau so gerne zu Ihnen.

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

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

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

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

unabhängig
selbst gemacht
Kosten sparen

0,60 €
pro Beschriftung

HKD Systems GmbH
Dauner Str. 6
D-41236 Mönchengladbach
Tel: +49/2166 687 68-90
Fax: +49/2166 687 68-79
www.hkd-systems.de



Monacor International

Spezialisten für Beschallung und Sicherheit



Rainer Sickert
Vertriebsleiter
Deutschland

Der Technikanbieter MONACOR INTERNATIONAL wurde bereits 1964 in Bremen gegründet und agiert seitdem vom dort ansässigen Stammhaus europaweit.

Das kontinuierlich auf 35.000 m² gewachsene Betriebsgelände umfasst zwei Verwaltungskomplexe sowie das beeindruckende Logistikzentrum mit dem europäischen Zentrallager und modernster Kommissionierungstechnik. Insgesamt sind in der Bremer Zentrale 180 Mitarbeiter tätig, europaweit gut 500.

MONACOR INTERNATIONAL bietet mit hauseigenen Marken ein rund 5.000 Artikel umfassendes Sortiment aus so unterschiedlichen Produktbereichen wie elektroakustische Beschallung, Sicherheitstechnik, Car-Hi-Fi, Lautsprechertechnik, Bühnen- und DJ-Technik sowie viel nützlichem Zubehör an.

Für das Bestattungsgewerbe sind sicher die Sortimente der Produktmarke MONACOR am interessantesten. Hier findet der Kunde moderne Alarm- und Videoüberwachungstechnik sowie Beschallungstechnik von der Installation bis hin zu mobilen akkugestützten Systemen.



Für beide Sortimente erscheinen jährlich aktualisierte Fachkataloge, die neben rein technischen Produktinformationen auch viel Know-how enthalten. Mit diesem Wissen ist es für den Leser schnell möglich, passende Lösungen für Beschallungs- und/oder Überwachungsaufgaben zu finden. Zusätzlich steht Kunden bei MONACOR INTERNATIONAL mit dem eigenen technischen Kundendienst ein hoch spezialisiertes Beraterteam telefonisch zur Verfügung.

Im Fokus: Mobile Beschallung

Die akkugestützten multifunktionalen Verstärkersysteme der TXA-Serie von MONACOR

bieten Bestattungsunternehmen interessante Lösungen. Geräte wie das kompakte TXA-600 im grauen Holzgehäuse und mit dem passenden passiven Erweiterungslautsprecher sorgen in kleineren Kapellen oder vergleichen Räumlichkeiten für eine dezente und sehr gut klingende Beschallung. An die Systeme können bereits vorhandene Audioquellen, Mikrofone und Funkmikrofone problemlos angeschlossen werden. Die Klangregelung ist ebenfalls bereits integriert.

Für den Outdoor-Einsatz empfehlen sich die TXA-800er- und TXA-1000er-Systeme im schwarzen Kunststoffgehäuse

und mit Audio-Link-Funktion. Hier sendet der integrierte Funk-sender Audiosignale drahtlos an ein oder mehrere TXA-800er- oder TXA-1000er-Geräte weiter. Ideal für die gleichmäßige, gut klingende Beschallung von größeren Räumen.

Auf dem Streifzug durch das Sortiment entdeckten wir die Rednerpulte der SPEECH-Reihe mit integrierten Verstärkersystemen, die auch ohne Netzspannung bis zu 16 Stunden ihren Dienst versehen. Recht ungewöhnlich, aber beispielsweise für einen längeren Trauerzug durchaus clever umgesetzt ist das Verstärkersystem PAS-250. Hier wurde die Technik kurzerhand in einen Rucksack verpackt und die Lautsprecher nach vorn und nach hinten abstrahlend mit Stangen abgesetzt. Die Akkuladung bietet mit bis zu acht Stunden reichlich Betriebszeit.

Für ein gutes Gefühl

Verlässliche Sicherheitstechnik spielt in der heutigen Zeit für Unternehmen eine immer wichtigere Rolle – und das nicht nur bei Banken. Technisch ausgereifte Systeme, die auf professionellem Niveau die Überwachung des Eigentums übernehmen, findet der Interessent ebenfalls im Sortiment des Bremer Elektronik-Anbieters.



Dabei erfüllt eine Videoüberwachung stets zwei Funktionen: die Abschreckung potenzieller Täter sowie die Möglichkeit der Aufklärung begangener Straftaten. Beides hilft Schäden zu minimieren und vorzubeugen. MONACOR bietet verschiedene Videoüberwachungs-Sets an, die auf vier bis acht Kameras ausgelegt sind und mit ein wenig Fachkenntnis erfolgreich installiert werden können. Ganz neu im Sortiment ist das Digital-Funk-Überwachungsset DVT-440SET mit vier Kameras und einem kompakten Monitor, der die Möglichkeit bietet, Überwachungsbilder auf SD-Karten zu speichern. Wichtig für alle, die

eine Videoüberwachung installieren möchten: Der Einsatz einer solchen Anlage muss den Besuchern grundsätzlich vor Betreten des überwachten Bereiches kenntlich gemacht werden.

Interessenten können sich direkt an das Vertriebsteam vom MONACOR INTERNATIONAL wenden oder kostenfrei und unverbindlich die aktuellen Kataloge unter dem Stichwort „Bestattungswelt“ per E-Mail an kataloge@monacor.com bestellen.

www.monacor.de

▼ Ihre Bestattersoftware

▼ MEC Best 3.0

MEC-Best

Schenkt Ihnen Zeit zum Leben!

▼ Trauerdruck online

▼ Elektronisches Papierformular

Schwabhäuser Straße 2

97944 Boxberg

Tel.: +49 (0)7930 - 8572

Fax: +49 (0)7930 - 990473

E-Mail: info@mec-software.de

www.mec-software.de

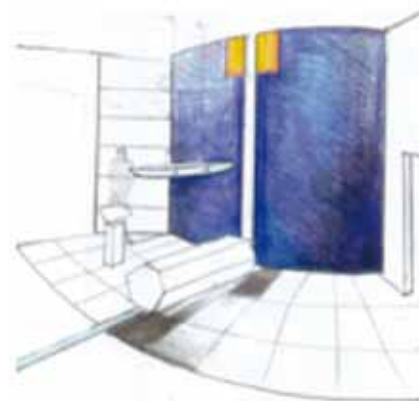
Grenzen der Individualität?!

3. Symposium zur Bestattungskultur der FUNUS Stiftung

Aufgrund der positiven Resonanz auf das Symposium im Jahre 2011 hat die FUNUS Stiftung auch in diesem Jahr wieder beschlossen, im Rahmen einer Fachtagung eine für die Bestattungskultur bedeutsame Fragestellung aufzugreifen: „Grenzen der Individualität?!“

Ein Ergebnis des Symposiums 2011 war, dass trotz – oder vielleicht gerade wegen – einer weitverbreiteten wirtschaftlichen Not in unserer Gesellschaft ein ausgeprägtes Bedürfnis nach Individualität – insbesondere über den Tod hinaus – besteht. Folgerichtig wirbt auch eine bundesweit tätige Gruppe von Feuerbestattungseinrichtungen in Fachzeitschriften mit dem Slogan „Wir sind alle einzigartig ... warum sollten wir es nach dem Tod nicht mehr sein?“.

Doch ist diese Frage wirklich so eindeutig zu beantworten? Muss bei der Bestattung eines Menschen wirklich all das erlaubt sein, was den Verstorbenen zu Lebzeiten tatsächlich oder aus Sicht der Hinterbliebenen ausgemacht hat? Oder sind diesem Wunsch nach Individualität Grenzen gesetzt? Und muss – als krasser Gegensatz hierzu – einer Beisetzung, die nur mit staatlicher Unterstützung vollzogen werden kann, wirklich jede Individualität abhanden kommen?



Zeichnung: Bertil Vallien

Sechs Referenten aus den unterschiedlichsten Bereichen werden zu diesen und anderen Fragen Stellung nehmen. Allen Teilnehmern wird Gelegenheit gegeben, direkt auf die Vorträge einzugehen, Fragen zu stellen und Anregungen zu äußern.

Am Freitag, dem 30. November 2012, werden sich im Leipziger KUBUS des Helmholtz-Zentrums für Umweltforschung, UFZ, wieder Referenten und Fachpublikum dieser Thematik annehmen.

Wir wünschen eine rege Teilnahme und eine spannende Diskussion!

Eine Veranstaltung der FUNUS Stiftung in Zusammenarbeit mit dem Mitteldeutschen Feuerbestattungsverein e. V.

Leipziger KUBUS des Helmholtz-Zentrums für Umweltforschung – UFZ
Freitag, 30. November 2012,
09:45 bis ca. 16:30 Uhr

www.funus-stiftung.de

Klarer Sound im weiten Raum...

...mit dem mobilen Verstärkersystem PAS-250 von MONACOR®

- 2 Druckkammerlautsprecher
- Integrierter Funkempfänger
- Sehr gute Trageeigenschaften
- Akkubetriebszeit bis zu 8 Stunden
- Ideal z.B. für Prozessionen

MONACOR®
www.monacor.com

Schönheit.
Der neue „PHOENIXX SEL 450C“

PGS
PHOENIXX-GERMANIA
PHOENIXX-GERMANIA Bestattungsfahrzeuge

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



Flamme ohne Feuer und Licht ohne Ruß

Die ILU-Kerze umgeht alle Brandvorschriften!

Die Trauerhalle ist würdevoll erleuchtet. Im flackernden Kerzenschein steht der Sarg und der Blumenschmuck, die Luft ist klar und nicht geschwängert von Kerzenrauch. Ein Windstoß durchzieht die Trauerhalle. Die Schleifen der Trauerkränze bewegen sich. Und die Kerzen ... sie brennen weiter!

Wie kann das sein? Wie funktioniert das? Die ILU-Kerze der Fa. HKD Systems besteht aus einer ca. 10 mm dicken Echt- und Hartwachs-Ummantelung, der temperaturstabil ist bis + 40° C. Damit keine Fingerabdrücke vom ständigen Auf- und Abdekorianen zurückbleiben auf der Kerze, ist die Hartwachshülle extra aufgeraut.

Die Illusion einer Flamme wird durch die ausgeklügelte und patentierte Technik erzeugt. Die Flammenzunge ist ein Kunststoffplättchen, das mit einer transluzenten Beschichtung veredelt ist und durch eine elektromagnetische Steuerung in eine pendelnde Bewegung gesetzt wird, der natürlichen Flackerbewegung einer Flamme nachempfunden.

Die im 45°-Winkel in den Wachskörper eingesetzte LED-Diode projiziert ein gelbweißes Licht auf die Flammenzunge. Mit dieser Kombination an Bewegung und Flächenprojektion entsteht beim Betrachter die Illusion einer richtigen brennenden Wachskerze. Kurz gesagt: Sie riecht wie eine Kerze, scheint wie eine Kerze, ist aber keine Kerze.

Im Bestatterhandwerk ist die professionelle Dekoration schon immer ein wichtiger Bestandteil der Trauerfeier gewesen. Tücher, Säulen, Blumenschmuck und Kerzen müssen für eine würdevolle Trauerfeier immer optimal an die Umgebung angepasst werden.

Mit dem Einsatz der ILU-Kerzen der Fa. HKD Systems kann der Auf- und Abdekorianungsvorgang verkürzt werden und die einfache Handhabung bietet neue gestalterische Möglichkeiten, da die Brandschutzverordnung hier nicht mehr greift. Kurz gesagt: Sie riecht wie eine Kerze, scheint wie eine Kerze, ist aber keine Kerze. Durch das einfache Einschalten der ILU-Kerzen (Schiebeschalter auf der Unterseite) sind sie sofort einsatzbereit. Die ILU-Kerzen brauchen keine Beaufsichtigung, da sie elektrisch funktionieren. Es entsteht keine Brandgefahr, keine Aufheizung der Räumlichkeiten und keine Rußverschmutzung an



Wänden und Decken. Bei Dekorationen in zugigen Räumen können Sie jetzt beruhigt sein, dass die Kerzen durch einen Windstoß nicht verlöschen oder etwas entzünden!

Beim Abdekorianen wird der Schiebeschalter auf die „Aus“-Position gestellt und sofort können die ILU-Kerzen eingepackt werden. Es besteht keine Gefahr vom Vergießen von flüssigem, heißem Wachs auf Böden, Stoffen oder Händen. Verschüttetes Wachs gehört der Vergangenheit an. Es entsteht kein Rußrand

beim Dekorationseinsatz in Windlichtern, somit können auch Windlichter mit einem Silberrand eingesetzt werden. Das lästige Auswaschen der Windlichter entfällt.

Die ILU-Kerzen der Fa. HKD Systems ist eine enorme Arbeitserleichterung für den Bestatter und gleichzeitig erschließen sich, durch die innovative Technik, viele neue Dekorationsmöglichkeiten.

www.hkd-systems.de

**SEEBESTATTUNG
AB BÜSUM/NORDSEE**

Die letzte Ruhe auf See

REEDEREI
H.G. RAHDER

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

BLICKFANG

MODELL 21: Kiefer mit äußerst hochwertiger Hochglanzveredelung in Bordeauxrot – auf Wunsch auch in jedem anderen RAL-Ton erhältlich. Der Hingucker in Ihrem Ausstellungsraum! Entdecken Sie unsere große Auswahl: Immer wieder einzigartig, immer wieder attraktiv!

A&M
Andres & Massmann

www.andres-massmann.de Andres & Massmann GmbH & Co. KG · Sargfabrik · Zur oberen Heide · 56865 Blankenrath · Fon 06545 93640



Trauerfeier mit zwei Wandbannern



Trauerfeier mit drei Bannerständern

Drucktechnisch auf der Höhe

Durch neue Technik zur individuellen Gestaltung

Der Druckauftrag wird abgeschickt und das Gerät setzt sich in Bewegung. Ein leises Schnurren zeigt die Beschäftigung und Stück für Stück kommt der große und randlose Druck zum Vorschein. Beharrlich zieht der Druckkopf seine Bahnen und Zeile um Zeile entsteht das gewünschte Banner. Immer häufiger sieht es so bei Bestattern im Technikraum aus.

Der Bestatter kann mit der neuen Technik auf persönliche Wünsche eingehen und diese schnell und einfach für seinen Kunden umsetzen, und zwar in beeindruckenden Größen. Individualität ist hier das Stichwort.

Die Tendenz nimmt zu, die Trauerfeier individuell zu gestalten. Der Wunsch der Kunden ist es mittlerweile, nicht nur mit Musik, son-

dern vor allem auch mit Bildern auf den Verstorbenen einzugehen. Die Trauerfeier soll individuell abgestimmt und Erinnerungen an den Verstorbenen bildlich für jedermann präsent gemacht werden.

Die Firma Bürotechnik Wormstall, die sich auf die Belange von Bestattern spezialisiert hat, stellt gerade wieder ein neues Gerät der Firma Canon vor, mit dem sich individuelle Großdrucke einfach und in hervorragender Qualität umsetzen lassen. Mit solch einem Drucker lassen sich großformatige Bilder und Banner einfach und schnell produzieren, mit denen man die Wünsche des Kunden leicht erfüllen kann.

Der hier präsentierte Großformatdrucker druckt randlos mit einer Breite von 61 cm

auf diversen Endlosmedien und macht somit nicht nur den Druck von großen Bildern bis DIN A1 möglich, sondern auch auf die Trauerfeier abgestimmte Trauerbanner können schnell und kosteneffizient produziert werden.

Vor allem aber können neben Papier und Folien auch verschiedene Textilien bedruckt werden. Echtes Leinwandgewebe gibt so den Ausdrucken einen sehr wertigen Hintergrund und kürzt das Banner bzw. Bild zum Kunstwerk. Leichte Textilstoffe lassen Motive bei Lichteinfall erstrahlen und Trevira-Stoffe geben durch ihre Transparenz dem Motiv entsprechende Leichtigkeit und dem Raum Größe. Die Banner sind schnell aufzustellen, transportabel und haben einen großen Einfluss auf die komplette Raumgestaltung.

Schnell am Eingang der Aufbahrung oder Trauerfeier platziert, mit dem Namen und einem verbindenden Motiv zum Verstorbenen, weist es der Trauergemeinde den Weg. Als Dekorationsbanner oder Wandbehang wirken sie ebenso, wie rechts und links am Sarg platziert, mit Szenen aus dem Leben des Verstorbenen.

Zur Farbgestaltung, als Raumtrenner oder auch als Informationstafel, zum Beispiel für eine Agenda, lassen sich die flexiblen und leicht aufzustellenden Banner nutzen.

Sogar in eigener Sache, zum Beispiel für die kreative Schaufenstergestaltung oder die Sargausstellung, lassen sich Großformatdrucker hervorragend einsetzen.

Waren früher noch Spezialisten nötig, um solch eine Technik fachgerecht zu bedienen, sind die modernen Geräte im Handling an den normalen Nutzer angepasst. Keine verwirrenden Schalter oder speziellen Computerkenntnisse sind für die Bedienung notwendig, wer seinen PC mit dem normalen Drucker beherrscht, wird auch mit dem großen Bruder fertig werden.

Die Firma Wormstall arbeitet hier Hand in Hand mit der Firma BOK Eisfeld, die neben den speziellen Textilrollen auch Bannerständer und Hängeschienen sowie die dazu passenden kreativen Trauerdruckkarten im Sortiment haben. So lassen sich einzigartige und

stimmungsvolle Trauerfeiern schnell, einfach und kreativ umsetzen.

www.wormstall-bt.de
www.bok-eisfeld.de



Bannerleisten

Bannerständer ohne Leiste

exklusiv und individuell

Seebestattungs-Reederei Albrecht

Nordsee . Ostsee . Mittelmeer . Atlantik . weltweit

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

Gestalten Sie Ihre Trauer-Banner selbst!

→ Der gefühlvolle Rahmen für einzigartige Trauerfeiern!



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

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

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

Ihre Vorteile bei Trauer-Feierlichkeiten

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

Darüber hinaus gibt es viele weitere Einsatzbereiche für eigenproduzierte Banner.

Beste Voraussetzungen für den Druck:

→ tex-ART Rollen von BOK Eisfeld

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

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

Unser Angebot:

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

→ **2.559,-€***

Printer Stand ST-25

bis 30.6.2012 gratis!!

Photoshop Elements 10 → **je 84,-€***

Mehrfach ausgezeichnetes Bildbearbeitungs- und Bildgestaltungsprogramm.



61 cm Breite



Wormstall Bürotechnik

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

www.wormstall-bt.de

BW BRANCHE

Bert Hassel als Vorsitzender des VDZB wiedergewählt

Die Mitglieder des Verbandes der deutschen Zulieferindustrie für das Bestattungsgewerbe (VDZB) e. V. haben auf der Jahresversammlung am 27. April 2012 in Regensburg turnusgemäß ihren Vorstand gewählt. Dabei wurde der Vorsitzende Bert Hassel ebenso wie die anderen Vorstandsmitglieder im Amt bestätigt. Für die Wahlperiode 2012–2014 setzt sich der Vorstand des VDZB wie folgt zusammen:

Vorsitzender

Bert Hassel

Alki Sargfabrik Lothar Hassel GmbH
57610 Altenkirchen

Stellvertr. Vorsitzender

Reinhard Vahle
Vahle Trauerwaren
33100 Paderborn



v. l. n. r.: Reinhard Vahle (stellvertr. Vorsitzender), Bernd Riebel (Beisitzer), Jürgen Stahl (Beisitzer), Bert Hassel (Vorsitzender), Christian Walther (Schatzmeister, nicht im Bild)

Schatzmeister

Christian Walther
Otto Kurt Hollmann
Spezialwäschefabrik GmbH
28237 Bremen

Beisitzer

Bernd Riebel

Hans Riebel GmbH
77694 Kehl-Auenheim

Jürgen Stahl

Stahl Holzbearbeitung GmbH
63924 Kleinheubach

Der Verband der deutschen Zulieferindustrie für das Bestattungsgewerbe (VDZB) e. V. ist ein Fachverband mit bundesweit rund 65 inhabergeführten Unternehmen aus allen Bereichen der Zulieferindustrie.

Die Mitglieder des VDZB bestehen aus Anbietern von Bestattungswäsche, Särgen, Urnen und sonstigem Bestattungsbedarf sowie einschlägigen Dienstleistern für das Bestattungsgewerbe.

HENTSCHKE BESTATTUNGSWAGEN Professionell, funktionell, individuell



Bestattungswagen
HENTSCHKE



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

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

Bestattungswagen HENTSCHKE GmbH & Co. KG

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

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

Licht und Leuchter
Waren aus NE-Metallen und Metallgestaltung

Vollendete und zeitlose Edelstahldekorationen, die in Punkto Verarbeitungsqualität und Vielseitigkeit keine Wünsche offen lassen. Oberteile und Grundfüße lassen sich innerhalb unseres Programmes vielfältig kombinieren. Wir fertigen nach Ihren Wünschen bis hin zum maßgeschneiderten Unikat und liefern das komplette Zubehörprogramm für die stilvolle Trauerfeier.

Ralf Krings seit 1985

Waren aus NE-Metallen
Metallgestaltung
Adolph-Kolping-Straße 15
50226 Frechen

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








**Bestattungsunternehmen
im PLZ-Gebiet 92... zu verkaufen**

Chiffre: BW 03-12-02

**Wir kaufen Bestattungswagen
für Export
PIRR INTERNATIONAL
Fax: 069-616566**

Bernd Rotterdam
SARGHOCHSTÄNDER

Katafalke und mehr!

KATAFALK ARCO

KATAFALK TENSIONE

BEISTELLTISCH MENSULA

STHPULT ORATIO

Bernd Rotterdam
Schreinermeister

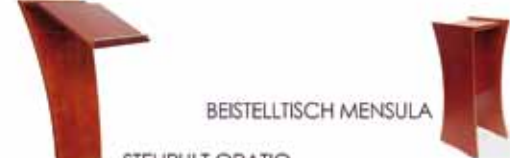
individuelle Farb- und Furniergestaltung möglich

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

individuelle Katafalke • Ausstattungen • Innenausbau • Möbel und mehr

www.tischlerei-rotterdam.de



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

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

Sichern Sie Ihre Unternehmensnachfolge

Wir sind an der Übernahme erfolgreich geführter Firmen im gesamten Bundesgebiet interessiert.

Lassen Sie Ihr Unternehmen bewerten. Nutzen Sie dazu unseren „Unternehmenswertrechner“ unter www.ahorn-ag.de. Das ist für Sie anonym und vollkommen unverbindlich.

Vertrauen Sie auf unsere Kompetenz, Erfahrung und Seriosität. Ihre Kunden von heute werden es Ihnen morgen danken. Haben wir Ihr Interesse geweckt? Gerne führen wir ein persönliches Gespräch mit Ihnen. Vertraulichkeit ist selbstverständlich!



HARTUNG
BESTATTUNGSWAGEN

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

Chrysler Grand Voyager, Hyundai H1
Mercedes-Benz Vito
Mercedes-Benz Vito Ausbaum
Ford Transit
Sarg-Ausbau Transit / Sprinter

www.hartung-bestattungswagen.de




Sylter Seebestattungs-Reederei
mit eigenen Schiffen ab Sylt und Cuxhaven

- freier und unabhängiger Familienbetrieb
- seit über 20 Jahren auf Sylt ansässig
- mit uns direkt von Sylt und Cuxhaven
- kurzfristige und individuelle Termine

Kapt. Fritz Ziegfeld

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

Ms. Ekke Nekken, ab Sylt

Ms. Sarah, ab Cuxhaven

Seit 2008 mit eigenem Schiff auch ab Cuxhaven




Bestatter sucht Bestattungswagen

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

Tel. 02685-636 Fax 02685-987542

Vertriebsprofi in fester Anstellung sucht Position als Geschäftsführer, Verkaufsleiter oder Handelsvertreter.

Meine Qualifikationen: abschlussicher, Erfahrung in Neu- und Umstrukturierung sowie Einführung neuer Produkte. Kenntnisse in Marketing und Teamführung. Eigenschaften: zuverlässig, zielstrebig, durchsetzungsfähig und verhandlungssicher. Nachweisliche Erfolge und Branchenkenntnisse vorhanden.

Kontakt: Vertriebsleiter12345@googlemail.com

Renommierte Seebestattungsreederei Nordsee mit großem Kundenstamm und Auftragslage zu verkaufen.

Zuschriften bitte mit **Chiffre BW 03-12-01**
per Mail, Fax oder Brief
an die Redaktion BestattungsWelt.

Für vorgemerkte Käufer suchen wir
Bestattungsunternehmen in den Regionen:

Mecklenburg-Vorpommern
Schleswig-Holstein
Köln-Bonn-Düsseldorf



Fachmakler für Bestattungsunternehmen seit 1985
Unternehmensvermittlung – Immobilien
Günter WOLF

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



KÖLN

Bestatterin/Bestatter mit Berufserfahrung gesucht

Einsatz nur im Beratungsgespräch und im Büro
Vollzeit/Teilzeit
Schriftliche Bewerbungen bitte an:
eab@erasmus1248.de



ESCHKE seit 1910

Familienbetrieb in der 3. Generation

Das alte Berliner Motto
„Jeht nich – jibts nich“
heißt jetzt: Wir arbeiten entsprechend
des Qualitätsanspruchs der DIN EN 15017.

Dienstleistungen für:

- Bestatter
- Friedhöfe
- Krankenhäuser



Callcenter
bundesweit!

Lauterstraße 34
12159 Berlin-Friedenau

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



www.bestattungsfuhrwesen.de

PIETA DRESDEN

Fachmesse für Bestattungsbedarf und Friedhofstechnik

24. – 26. MAI 2013

An allen Messetagen Vortragsprogramm:
Fit für die Zukunft
mit hochkarätigen Referenten



MESSE DRESDEN
www.pieta-messe.de

Leben retten durch Kondolenzspenden!

Menschen haben im Laufe der Zeit viele Formen entwickelt, ihre Anteilnahme und Betroffenheit bei einem Todesfall auszudrücken. Eine davon ist die Spende zugunsten einer gemeinnützigen Organisation anstelle von Blumen und Kränzen für das Grab. Auf diese Weise kann auch nach dem Tod eines geliebten Menschen ein Zeichen für das Leben gesetzt werden. Dieses Zeichen setzen immer mehr Angehörige, auch zugunsten der DKMS Deutsche Knochenmarkspenderdatei gemeinnützige Gesellschaft mbH.

Alle 45 Minuten reißt in Deutschland die Diagnose Leukämie einen Menschen, darunter viele Kinder und Jugendliche, aus seinem gewohnten Leben. Für viele dieser Patienten ist die Übertragung gesunder Stammzellen eines geeigneten Spenders die einzige Chance auf Heilung, vorausgesetzt, sie finden ihren „genetischen Zwilling“. Die DKMS hat es sich seit 1991 zur Aufgabe gemacht, passende Spender für Patienten weltweit zu finden.

Sie ist mit knapp 2,7 Millionen registrierten Spendern die weltweit größte Stammzellspenderdatei. In den letzten 21 Jahren hat sie fast 30.000 Stammzelltransplantationen ermöglicht. Inzwischen kann für rund 80 Prozent der Betroffenen ein passender Spender gefunden werden. Das ist ein großer Erfolg, doch noch immer wartet jeder fünfte Patient vergeblich auf Hilfe. Die Organisation ist auf finanzielle Unterstützung angewiesen, denn jede Typisierung eines neuen Spenders kostet die DKMS 50 Euro, die nicht von den Krankenkassen getragen werden. Diese Kosten werden allein durch Privatspenden und Spenden von Firmen finanziert.

Auch Sie als Bestatter können im Kampf gegen Leukämie helfen: Machen Sie Angehörige von Verstorbenen auf die DKMS aufmerksam, falls bei den Familien die Überlegung besteht, Trauergäste um eine Kondolenzspende zugunsten einer gemeinnützigen Organisation zu bitten.

Gerne können Sie unter
0221 940582-3752 oder
geldspende@dkms.de
Informationsmaterial anfordern.

Es besteht auch die Möglichkeit, die Schwesterorganisation DKMS LIFE zu unterstützen. Diese bietet Kosmetikseminare für Krebspatientinnen an.

In Deutschland erkranken jährlich über 90.000 Frauen an Brustkrebs. Da die Krebsbehandlung mit Chemo- und Strahlentherapie meist schwerwiegende optische Veränderungen mit sich bringt, organisiert DKMS LIFE bundesweit jährlich mehr als 1000 Kosmetikseminare in mehr als 200 Einrichtungen, damit die Betroffenen ihr Selbstwertgefühl und ihre Lebensfreude behalten.

www.dkms-life.de

Welsch – wirklich individuell gebaut!



MB R-KLASSE
ALLRAD OPTIONAL

VOLVO V70
ALLRAD OPTIONAL

AUDI A6
ALLRAD OPTIONAL

MONDEO

KAROSSERIEBAU KURT WELSCH



Inhaber Michael Dietz · Koblenzer Straße 149 · 56727 Mayen · Tel 02651 - 4 31 13 · Fax 02651 - 4 86 77 · info@welsch-online.com · www.welsch-online.com

Termine

FACHMESSEN

FORUM

Bestattung · Trends · Ambiente

15. September 2012
Leipzig

Kohlrabizirkus Leipzig
An den Tierkliniken 42
04103 Leipzig

www.forum-bestattung.de

TAGUNGEN

3. Symposium zur Bestattungskultur
der FUNUS Stiftung

Grenzen der Individualität?!

30. November 2012
09:45 bis ca. 16:30 Uhr

Leipziger KUBUS, des Helmholtz-
Zentrums für Umweltforschung – UFZ

www.funus-stiftung.de

TRAUER BRAUCHT RAUM!
Architektur in der Bestattungsbranche

20. bis 21. September 2012
Berlin

Deutsches Architektur Zentrum DAZ
Köpenicker Str. 48/49
10179 Berlin

www.bestattungskultur.de/architektur

INTERNATIONALE MESSEN

VTU 2012 – HOLLAND INT.
FUNERAL EXPO

26. bis 28. September 2012

Evenementen Hal Gorinchem

www.vtu-online.nl

MEMENTO POZNAN
Fachmesse für das Bestattungswesen

30. November bis 02. Dezember 2012

Poznan International Fair Grounds
Glogowska Street 14
60734 Poznan, Polen

www.mementopoznan.pl

DIE BESTATTERAKADEMIE

Seminare Juli bis September 2012

17.07.2012 in Hamburg
Des Bestatters neue Räume!

19.07.2012 in Hamburg

Kommunikation Aufbau-Seminar

08.08.2012 in Dortmund

Und täglich grüßt das Murmeltier

22.08.2012 in Frankfurt a. M.

Kommunikation Basic-Seminar

28.08.2012 in Bremen

Des Bestatters neue Räume!

10.09.2012 in Hamburg

Veranstaltungen in Bestattungsunternehmen

11.09.2012 in Hamburg

Verkaufpsychologie für Bestatter

13.09.2012 in Hamburg

Mehr Aufträge – mehr Umsatz pro Auftrag

18.09.2012 in Hannover

Des Bestatters neue Räume!

Weitere Informationen erhalten Sie unter
www.bestatter-akademie.de.

BESTATTERTAG

11.07.2012 in Rastatt

05.09.2012 in Köln

19.09.2012 in Hamburg

Anmeldung unter www.bestattertag.de

Hier finden Sie auch weitere Termine,
die Veranstaltungsorte und die Weg-
beschreibungen für die nächsten
Bestattertage.



Die Feuerbestattungen

Tod und Trauer haben mehr als nur ein Gesicht. Die Nachfrage nach Produkten und Feierslichkeiten, die den Vorstellungen der Menschen entsprechen, steigt immer weiter an. Bei unterschiedlichsten kulturellen, religiösen und sozialen Hintergründen bietet die Feuerbestattung eine ideale Basis, dem Tod und letzten Weg einen möglichst individuellen Ausdruck zu verleihen.

Flussbestattungen – eine preiswerte Alternative

Bieten Sie Ihren Kunden eine stilvolle Alternative zu herkömmlichen Bestattungsformen.

Als verlässlicher Partner von Bestattungsunternehmen in ganz Deutschland übernehmen wir Urnenbeisetzungen auf Flussläufen im deutsch-holländischen Grenzgebiet bereist seit mehreren Jahren.

Gerne informieren wir Sie kostenlos und unverbindlich über unser Angebot:

Telefon: 0202 660833
www.flussbestattungen.de



Flussbestattungen

Nutzen Sie jetzt
Ihre Vorteile als
Partnerunternehmen!

Wir legen Wert auf Qualität. Ausgezeichnet mit dem:



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



Bei manchen Namen werden Sie besonders froh sein, mit PowerOrdo zu arbeiten!

Mit PowerOrdo können Sie den kompletten Bestattungsauftrag mit nur einmaliger Dateneingabe abwickeln. Die effiziente Bearbeitung über thematisch gestaltete Masken spart sehr viel Zeit und sorgt äußerst zuverlässig für fehlerfreie Dokumente.

Mehr dazu erzählen wir Ihnen gerne unter 0451 61966-0.

