



# BESTATTUNGSWELT

Das Fachblatt für die Bestattungsbranche

Ausgabe 04.2014



HABEN SIE NOCH EINEN JOKER IM ÄRMEL?

IDEEN FÜR DIE BESTATTUNGSBRANCHE





# BESTATT

Das Fachblatt für die Bestattung  
Ausgabe 04.2014

HABEN SIE NOCH EIN

Udo  
**Conen**<sup>®</sup>  
bestatterkleidung.com

**Sonderpreis**  
...bitte umblättern

**Kennen Sie noch das FAX?**



Mit jedem Erinnern  
kommen Sie ins Bild.



Dank webloop sind Sie der Trauergemeinschaft jederzeit und überall präsent – jetzt mit einem Klick auch mit Ihrem Logo auf den mobilen Geräten. Wie das funktioniert, erklären wir Ihnen gerne genauer, rufen Sie uns einfach an.

Weitere Informationen zum webloop  
finden Sie unter [www.webloop.de](http://www.webloop.de)

# FAX-BESTELLUNG an 036208-739824

## CERAMICA-PROFI 4er Set



1x Sakko

Größe: \_\_\_\_\_



1x Weste

Größe: \_\_\_\_\_



2x Hose

Größe: \_\_\_\_\_

**Sonderpreis**  
€ 216,65

~~€ 236,65~~

+ FRACHTFREI

**Farbe für das SET**  
bitte ankreuzen

schwarz  dunkelblau   
anthrazit  mittelgrau

**SET ANZAHL:** \_\_\_\_

So einfach gehts:

1. Abtrennen und ausfüllen
2. Per Fax an uns senden
3. auch telef. bestellbar
4. Fertig!

gültig bis 30.09.2014



Service Hotline tägl. bis 22 Uhr  
+49(0)36208-739833  
WEBSHOP: [bestellen.klinsang.com](http://bestellen.klinsang.com)



HEISO  
HEINR. SOMMER  
URNEN

TRAUERBILDER  
TRAUERKARTEN  
**NEU**  
STILVOLL ABSCHIED  
NEHMEN!



Trauerpapiere: gedruckt auf 160 g/m<sup>2</sup> Inset Plus Laser Papier. Geeignet für die meisten Laser-, Farblasen- und Farbkopierer.  
Format: Trauerkarten: 19,7 x 11 cm geschlossen; Trauerbilder: 7 x 10,5 cm geschlossen; geliefert im 4-er Nutzen (DIN A4)

TRAUERKARTEN

www.heiso.de

BW EDITORIAL



Liebe Leserin, lieber Leser,

wie viel Trauer steht einem Menschen zu? Zugegeben, das ist eine merkwürdige Frage, aber irgendwann einmal wird sich jeder Mensch in der Arbeitswelt mit dieser Frage auseinandersetzen müssen.

Eine pauschale Antwort gibt es natürlich nicht und lässt sich auch nicht eindeutig aus dem Gesetz ableiten. Da kommt es darauf an, in welcher Beziehung man zu dem verstorbenen Menschen gestanden hat und wie lange die Betriebszugehörigkeit bestand. Und dann muss das Ganze auch noch als Sonderurlaub eingereicht werden.

Jede Trauerarbeit ist immer individuell und kann nicht wie ein Sanierungskonzept mit festen Anfangs- und Endzeitpunkten angesehen werden. Auf der anderen Seite muss es natürlich eine Regelung geben. Und oft ist es ja auch hilfreich, sich nach einem Trauerfall allmählich wieder an den Alltag zu gewöhnen. Aber es gibt eben auch so manche Batterien, die sich nicht so schnell wieder aufladen. Auch dafür sollten wir Verständnis aufbringen.

Vielleicht können wir ja unsere Mitmenschen im Trauerfall mehr dazu ermutigen, sich bewusst ihre Auszeiten für die Trauerbewältigung zu nehmen ... selbstverständlich ganz gesetzeskonform.

Herzlichst,

Ihr BestattungsWelt-Team

Nicola Tholen  
Projektleitung

Britta Schaible  
Redaktion

Himmelsfahre®

HIMMELSFÄHRE

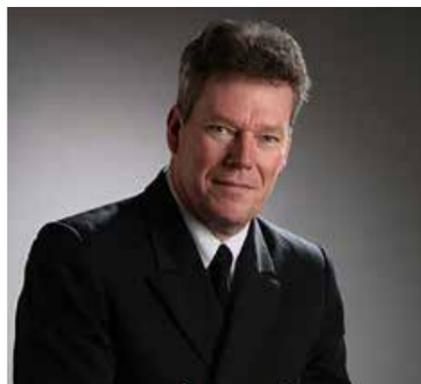
Kindersarg & Urnenbestattungsgefäß

GABRIELE HAAS  
RATZEBURGSTRASSE 12  
16225 EBERSWALDE

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

WWW.HIMMELSFAEHRE.DE





6

**Seebestattung und Bestattung aus einer Hand.** Die Bestattungswelt im Interview mit Kapitän Bernd Lohmann



8

**Rechtzeitig**  
Ein Essay von Erasmus A. Baumeister



18

**Kundenwünsche stilvoll umsetzen**  
Die Firma Westhelle erweitert ihr Sortiment

## BEITRÄGE

- |   |   |
|---|---|
| <p>3 Editorial</p> <p>6 <b>Seebestattung und Bestattung aus einer Hand</b><br/>Die Bestattungswelt im Interview mit Kapitän Bernd Lohmann</p> <p>8 <b>Rechtzeitig</b><br/>Ein Essay von Erasmus A. Baumeister</p> <p>12 <b>Heutzutage weiß doch jeder was Marketing ist - oder?</b><br/>Dipl.-Kfm. Wolf Meth</p> <p>14 <b>Was mache ich mit meinem Schaufenster?</b></p> <p>15 <b>Qualität setzt sich durch</b><br/>Das Unternehmen Pludra feierte das 50-jährige Firmenjubiläum</p> <p>16 <b>Entlastung mit sensiblem Mahnwesen</b><br/>Individuelle Kundenbetreuung mit Überblick</p> | <p>17 <b>Privatisierung durch Beileihung?</b><br/>Prof. Dr. Dr. Tade M. Spranger</p> <p>18 <b>Kundenwünsche stilvoll umsetzen</b><br/>Die Firma Westhelle erweitert ihr Sortiment</p> <p>19 <b>Wenn der Weg das Ziel ist</b><br/>Die besonderen Ansprüche des Fahrzeugherstellers Phoenixx-Germania Bestattungswagen e. K.</p> <p>20 <b>Motivierende Kommunikation zwischen Chefs und Mitarbeitern</b> Teil 9</p> <p>20 <b>Im Gespräch bleiben. Dranbleiben.</b><br/>Darum Bestattertag - mit Erfolg in die Zukunft</p> <p>21 <b>Wenn sich Tragik und Komik auf der Leinwand treffen ...</b><br/>Der Filmtipp</p> <p>26 Termine</p> |
|---|---|

## IMPRESSUM

<p><b>Herausgeber</b> Verlag Bestattungswelt Ltd. Friesenwall 19 50672 Köln Tel. 0221-2779 49 20 Fax 0221-2779 49 50</p> <p>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> 24.09.2014</p>	<p><b>Gestaltung</b> Florian Rohleder</p> <p><b>Copyright</b> Verlag Bestattungswelt Ltd.</p> <p><b>Titelfoto</b> © dresden/fotolia.com</p>	<p>Nachdruck, Vervielfältigung und elektronische Speicherung, auch auszugsweise, sind nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlags gestattet.</p> <p>Für unverlangt eingesendete Manuskripte,</p>	<p>Bilder, Bücher und sonstige Unterlagen wird keine Gewähr übernommen. 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 01.01.2013.</p>
--	--	---	--	--	--

# ERASMUS A. BAUMEISTER

SCHON VIEL VON GEHÖRT?

NEUGIERIG?

VEREINBAREN SIE EINEN  
KOSTENLOSEN BESUCHSTERMIN!

0221-310 13 91

# Standort Warnemünde: Seebestattung und Bestattung aus einer Hand

Die Bestattungswelt im Interview mit Kapitän Bernd Lohmann von der Bestattungsreederei Hohe Düne und dem Bestattungshaus ASGARD in Rostock

Text: Jutta Riedel  
Fotos: Kapitän Bernd Lohmann

**BW:** Herr Kapitän Lohmann, gemeinsam mit Ihrem Geschäftspartner Kapitän Detlev Brandt ist es Ihnen gelungen, eine besondere Dienstleistung in Rostock erfolgreich zu etablieren. Wer an Warnemünde und Seebestattung denkt, kommt an Ihrem Unternehmen gar nicht vorbei ...

**BL:** Mein Kapitänskollege Detlev Brandt und ich haben da gemeinsam etwas aufgebaut. Wir blicken nicht nur gern auf unsere 30-jährige Seefahrtszeit zurück, wir beide besitzen auch das Patent für „Große Fahrt“. Unser ganzer Stolz ist die UNDINE, unser neues Schiff, das nach fünfjähriger Planung 2013 vom Stapel gelassen und getauft wurde.

**BW:** Was sind die Besonderheiten der UNDINE?  
**BL:** Wir können ganzjährig fahren, da das Schiff durch seine Konstruktion eistauglich ist. Und wir können bis zu 80 Personen befördern. Das bedeutet, dass wir auch Trauerfeiern an Bord veranstalten – unser zweites Unternehmen, das Bestattungshaus ASGARD, ist somit unser bester Kunde ...

**BW:** Sie mussten vermutlich sehr viel investieren, um die UNDINE bauen zu können?  
**BL:** Ja, das ist richtig. Zum Beispiel entsprechen die aufwendigen Sicherheitsstandards, die wir einhalten müssen, denen eines großen Kreuzfahrtschiffes, es gibt strenge jährliche Kontrollen und sogar eine Blackbox ... Das alles hat nur Sinn gemacht, weil unsere Söhne bereit waren, in die beiden Unternehmen einzusteigen – also mit Blick auf die Zukunft.

**BW:** Die folgende Generation tritt also in Ihre Fußstapfen ...  
**BL:** Thomas Brandt hat sich als Quereinsteiger innerhalb von sechs Jahren sein Kapitänspatent erarbeitet und wird sich auf die Bestattungsreederei konzentrieren, während mein Sohn Carsten als Bestatter das Bestattungshaus ASGARD leiten wird.



Kapitän Bernd Lohmann



Kapitän Detlev Brandt

**BW:** Das ist sehr schön. Noch mal zurück zu Ihren Anfängen. Zu DDR-Zeiten gab es hier noch gar keine Seebestattung?

**BL:** Genau. Wir waren bis zur Wende in der Hochseeschiffahrt tätig. Innerhalb eines Jahres mussten wir umdenken und gründeten unsere eigene Firma, eine kleine Reederei, und später kam das Bestattungshaus Asgard hinzu. Wir haben uns das getraut und führen seit 1993 Seebestattungen auf der Ostsee durch.

**BW:** Seebestattung ist noch immer etwas Ungewöhnliches in Deutschland, aber die Zahlen steigen.  
**BL:** Das hängt auch mit den Kosten zusammen. Seit es kein Sterbegeld mehr von den gesetzlichen Krankenkassen gibt, sind viele Familien mit den Bestattungskosten und auch mit der Grabpflege überfordert. Eine Seebestattung ist viel günstiger, als es die meisten Leute vermuten. Und wer sich darüber informiert, findet überzeugende Argumente.

**BW:** Wie ist denn der Ablauf einer Seebestattung?  
**BL:** Auf See gibt es heute wie an Land individuelle Gestaltungsmöglichkeiten. Bei einer Bestattung im engsten Kreis leite ich häufig die Zeremonie. Alternativ kann ein Pfarrer oder Trauerredner sprechen, auch eine musikalische Umrahmung ist möglich. Durch die Größe unseres Schiffes kann die Durchführung einer Trauerfeier an Bord im Salon bis zu 50 Personen gewährleistet werden. Die wasserlösliche Urne wird mit Glockenschlag feierlich ins Meer abgelassen.

**BW:** Gibt es Blumenschmuck und Dekoration?  
**BL:** An Bord schmücken wir würdevoll, aber dezent. Man kann ein Foto des Verstorbenen aufstellen und Kerzen, natürlich auch Blumen. Blütenblätter dürfen mit ins Meer gegeben werden und auch etwas Blumenschmuck – auf eine ausufernde Zahl von Kränzen und Gestecken muss allerdings aus ökologischen Gründen verzichtet werden.

**BW:** Es gibt ja die Tendenz, das Geld für Trauerfloristik zumindest zum Teil für wohltätige Zwecke zu spenden ...

**BL:** Das ist natürlich auch, viele Spenden gehen an die DGzRS (Deutsche Gesellschaft zur Rettung Schiffbrüchiger, Anmerkung d. Red.) und die Kriegsgräberfürsorge. Die Angehörigen erhalten eine Seekarte mit den Koordinaten der Beisetzung.

**BW:** Wer wünscht sich eine Seebestattung, sind das hauptsächlich Menschen aus dem norddeutschen Raum?  
**BL:** Nein, im Gegenteil. Wir bestatten vor allem Personen, die sich am oder auf dem Meer wohlfühlen und Sehnsucht nach der Weite und Unendlichkeit haben. Wir haben sogar Kunden aus der Schweiz und Österreich, die gern ihre Ferien am Meer verbringen bzw. verbracht haben.

**BW:** Darf ich fragen, wie viele Fahrten Sie machen?  
**BL:** Beinahe täglich, und auch nicht nur einmal am Tag. Die Fahrt zum Bestattungsort dauert ca. 20 Minuten, die Gesamtdauer beträgt ca. eine Stunde. Im Schnitt sind 25–30 Trauergäste mit an Bord. Es gibt

aber auch anonyme Bestattungen ohne Angehörige.

**BW:** Fehlt den Hinterbliebenen nicht doch ein fester Ort des Gedenkens, wie eben ein Grabstein auf dem Friedhof?  
**BL:** Wir bieten einmal im Monat und natürlich auch am Totensonntag Gedenkfahrten zum Beisetzungsort an. Dieses Angebot wird sehr gut angenommen. Beim Einfahren in den Hafen Warnemünde grüßt dann seit 2012 das neue Wahrzeichen „Esperanza“ als Zeichen der Hoffnung.

**BW:** Eine ganz persönliche Frage – würden Sie sich selbst auch für eine Seebestattung entscheiden?  
**BL:** Ja, das habe ich schon vor einiger Zeit verfügt, meine Frau ebenso. Das war für uns eine klare Entscheidung im Kreis der Familie.

**BW:** Sie arbeiten seit einiger Zeit mit der ADELTA BestattungsFinanz zusammen. Was bedeutet das für Sie?  
**BL:** Mein Kollege Kapitän Brandt und ich

sind ja sogar „zweifache Kunden“, einmal mit dem Bestattungshaus ASGARD und mit Seebestattungsreederei Hohe Düne. Für beide Unternehmen war diese Entscheidung goldrichtig. Wir sind die Sorge los, dass offene Rechnungen nicht beglichen werden. Das hält uns den Rücken frei. Ohne die ADELTA wäre eine Investition wie der Schiffsneubau der UNDINE wesentlich schwerer tragbar gewesen.

Kapitän Lohmann und Kapitän Brandt empfinden die Entscheidung, die Premiumdienstleistung des Marktführers ADELTA BestattungsFinanz zu wählen, als Zukunftssicherung für beide Unternehmen. Die endkundenfreundliche Ratenfinanzierung ermöglicht auch Menschen mit geringem Budget eine würdevolle Bestattung ihrer Angehörigen – zum Beispiel eine würdevolle Seebestattung auf der UNDINE.

3

www.seebestattungen-ostsee.de

*„Ich hätte's nicht..."*

**Rappold**  
KAROSSERIEWERK

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

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

**Rappold**  
KAROSSERIEWERK GmbH  
Meltmannstr. 147  
42489 Wülfrath  
Tel.: +49 (0) 2058 89 20-0  
Fax: +49 (0) 2058 89 20-42  
E-Mail: info@rappold-karosserie.de

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

www.rappold-karosserie.de  
215-11000000



## Rechtzeitig

Text: Erasmus A. Baumeister

Es war ein Termin am späten Nachmittag. Es war zurzeit der Fußball-WM. Es war der Tag des Spiels Deutschland gegen die USA. Ich fuhr in eine nicht ganz kleine Stadt im Südwesten Deutschlands, Frau Lepiorz vom gleichnamigen Bestattungsinstitut hatte mich für 17:30 Uhr eingeladen.

Auf dem Weg dahin erzählte mir ein sehr angenehmer Geschäftsfreund am Telefon sehr ausführlich seine Prognose für das anstehende Spiel und die ganz besonders ausführliche Argumentation, warum nur Deutschland Weltmeister werden kann. Wir wissen jetzt, er hatte recht. Ich hatte nie Ahnung von Fußball und werde es auch nie haben. Hörte mir dennoch durchaus interessiert die endlosen und begeistert bewundernden

„Der Bestatter verkauft eine komplexe und hochqualitative Leistung, und das muss der erste Eindruck sofort bestätigen.“

Ausführungen an. Der Gedanke erfreute mich, mit diesen professionellen Informationen vielleicht einmal jemanden zu überraschen, der meine maximale Fußballkenntnis bisher nicht fassen konnte.

Also, ich befolgte, wie immer, so lange die Anweisungen meiner Navigation, bis diese meldete: „Das Ziel befindet sich links.“ Trotz meiner Erfahrung sah ich nichts, überhaupt nichts, was irgendwie als Bestattungsunternehmen zu erkennen war. Ein Schuhgeschäft, ein üppiger italienischer Gemüseladen, eine Metzgerei mit entsetzlich vielen Medaillen für unüberschaubar viele Wurstspezialitäten im Fenster, aber kein Bestatter. Nach einer Fahrt um den Block checkte ich die Adresse, die aber stimmte. Ich kontrollierte jetzt genau die Hausnummern. Nummer neunzehn war die Tür zwischen Schuhgeschäft und dem italienischen Laden mit den riesigen Schaufenstern. Ich parkte und machte mich zu Fuß auf die Suche. Jetzt ging mir langsam ein Licht auf. Die fußballfeldgroße rot-weiß-grün gestreifte Markise hatte ich fälschlicher Weise als italienische Spezialitäten-Handlung interpretiert. Nach meiner Nachhilfestunde im WM-Fußball assoziierte ich diese Farben sofort mit einer fußballaffinen Nation. Endlich fiel mein Blick auf den schmalen Bereich oberhalb dieser beeindruckenden Markise. Mit viel Mühe konnte ich dort vier einzelne Buchstaben erkennen, jeder ca. 25 cm hoch und ehemals neonbeleuchtet. Es waren zwei „T“ mit größerem Abstand und ganz rechts ein „R“ und ein „Z“. Mit investigativer Intelligenz und guten Augen erkannte ich den gesamten Schriftzug. Die Vergänglichkeit, die ewig tickende Zeit hatte von dem Schriftzug „Bestattungsinstitut Lepiorz“ nur noch vier Buchstaben eine weitere Existenz erlaubt. Die fehlenden zweiundzwanzig Buchstaben waren nur noch am Negativ zu erkennen, das sechzig Jahre Industrialisierung und Luftverschmutzung hinterlassen hatten.

Ich hatte mein Ziel erreicht und warf einen neugierigen Blick in die nicht enden wollenden Schaufenster. Durch die italienische Markise wunderbar geschützt, lagen hier absolut alle Ausgaben der Bestattungswelt, Ausgabe 1 bis heute.

So hatte ich das noch nie gesehen, beeindruckend. Im Fenster ganz rechts konnte man genau den Besuch von Frau Lepiorz auf der Befä 2014 nachvollziehen. Alles, was es hier mitzunehmen gab, war in diesem italienisch abgeschirmten Fenster ausgestellt. Broschüren diverser Seebestattungsreedereien, telefonbuchschwere Urnenkataloge, Flyer von Finanzdienstleistern, eine riesige lila Gießkanne von der Friedhofsgärtnergenossenschaft, Visitenkarten von mir bekannten Leichenwagenverkäufern, Särge als Schlüsselanhänger, Kugelschreiber, Verbandströdel und sogar die Dose eines Energiedrinks, der auf der Befä verteilt wurde. Ich musste feststellen, dass Frau Lepiorz ihre Beute gerne teilte. Wenn auch nur zum Ansehen. Diese gepflegte, aber durchaus andere und mir unbekannte Schaufensterausstellung ließ mich staunen. Gefesselt durch diese Exponate hatte ich Zeit verbummelt. Mein Blick suchte den Eingang. Zwei große elfenbeinfarbene Griffe markierten die zweiflügelige Tür. Mit dem Gedanken, ein bis zwei Minuten über der geplanten Zeit zu sein, schmiss ich mich gegen den rechten Teil der breiten Tür und wurde durch die sichere Verriegelung stark gebremst. Ich wackelte wesentlich vorsichtiger an der anderen Seite, die aber genauso bewusst verschlossen war. O. k., wo kann ich klingeln? Aber leider war nichts zu sehen. Ich ging die Fassade ab, bis ich an einer Tür, die eigentlich zu der preisgekrönten Metzgerei gehörte, den Namen Lepiorz auf einer ausgeleierten Klingel fand. Ich drückte, konnte aber wirklich nicht sicher sein, dass diese Bewegung irgendwo ein Geräusch auslöste. Nichts passierte.

Viele Bestattungsunternehmen schätzen schon heute unsere kompetente und verantwortungsvolle Arbeit.

Bestattungen im Seegebiet zwischen Julst und Norderney

PaxMare Seebestattungsreederei der Hammonia GmbH  
Tel.: 02922 9090018 | info@seebestattungen-paxmare.de  
www.seebestattungen-paxmare.de

Nutzen Sie das komfortable Buchungsmodul auf unserer Homepage!

Mit der Anspannung, die Tür blitzschnell aufzudrücken, sobald ich ein Surren hörte, wagte ich einen zweiten Klingelversuch. Plötzlich erklang ein „Herr Baumeister?“ von weit weg. Ich erblickte am anderen Ende der Schaufensterfront, bei den Elfenbeingriffen, eine winkende Dame. Ich lief ebenfalls winkend mit meinen beiden Taschen in diese Richtung. Endlich, Frau Lepiorz und ich begrüßten uns. In einem sehr netten und ausführlichen Gespräch lernten wir uns kennen. Ich stellte ihr unsere Arbeit und Erfahrung vor.

Frau Lepiorz erzählte mir viel über die Unternehmenshistorie, die Wettbewerber und leider auch über die negative Geschäftsentwicklung. Ihr Mann war vor sechs Jahren gestorben und sie führt das Unternehmen jetzt mit ihrer Tochter, die eigentlich Lehrerin ist, und drei Mitarbeitern. Aus kaufmännischer Sicht eine Nullnummer, wie sie betonte. Es stellte sich schnell heraus, dass der Marktanteil für das Bestattungshaus Lepiorz in den letzten zehn Jahren von 80 % auf knapp unter 40 % gefallen ist. Ich hörte auch, dass sich ein Wettbewerber aus 20 Kilometern Entfernung mit einer sehr modernen Filiale in der gleichen Straße, nur einige Häuser weiter, niedergelassen hat. Die Gründe für den starken Verlust des ehemaligen Marktanteils waren schnell analysiert. Der einstige Marktführer stand kurz davor, diese Position an den neuen Eindringling zu übergeben. Es war wie immer eine Mischung aus vielen Faktoren, die zum Abstieg dieses Traditionsunternehmens führten. Eine Mischung aus fehlenden Ideen, nicht vorhandener Selbstanalyse, Stagnation, Vernachlässigung von Entwicklungen, Ausruhen auf vergangenen Erfolgen und Unterschätzung des Wettbewerbs. Nachdem ich Frau Lepiorz erklärte, dass in ihrem Unternehmen Leistungen zwischen 1000 und 5000 Euro verkauft werden, und dass die Außenwirkung, damit meinte ich nicht nur die Fassade, sondern die gesamte Kommunikation, den gleichen Qualitätsanspruch haben muss, damit die Menschen Vertrauen haben können, besichtigten wir gemeinsam das Haus von außen. Dieses strahlte eben das Gegenteil eines Qualitätsunternehmens aus, hier sah nichts nach einer modernen Dienstleistung mit bester Beratung und maximaler Kreativität aus. Vier von ehemals sechsundzwanzig Buchstaben der Firmenbeschilderung, die überlebt haben, sind ein katastrophales Ergebnis. Die Bestattungswelt hat nichts vor den Nasen der Endkunden zu suchen, es ist ein Fachmagazin. Werbegeschenke und Schlüsselanhänger in Sargform sind vielleicht branchenintern für wenige witzig, aber den Endkunden erschreckt es. Die Lage in der Haupteinkaufsstraße wird überhaupt nicht genutzt. Verschlossene Türen schrecken ab. Der italienische Sonnenschutz gehörte tatsächlich mal zu einem Eiscafé, das sich in einer anderen Immobilie der Familie Lepiorz befand. Recycling finde ich grundsätzlich gut, jedoch kann nicht einfach woanders überflüssiger Sperrmüll geschäftsschädigend

über das eigene Unternehmen gehängt werden. Der Bestatter verkauft eine komplexe und hochqualitative Leistung, und das muss der erste Eindruck sofort bestätigen. Ansonsten ist halt niemand mehr bereit, hier einen Auftrag für einige Tausend Euro abzusetzen. Eine spätere Umfrage vor Ort ergab, dass über 90 % der Menschen Lepiorz kannten, aber 30 % fest überzeugt waren, dass es das Unternehmen nicht mehr gibt.

**Möglichkeiten**

Frau Lepiorz hätte das Unternehmen nach dem Tod ihres Mannes mit 240 Bestattungen, die 50 Jahre lang jährlich durchgeführt wurden, verkaufen sollen und sie hätte einen fantastischen Preis dafür bekommen. Finanziell ist sie sowieso nicht auf die Einkünfte aus den Bestattungen angewiesen, da die zwei größere Immobilien ihren Lebensunterhalt sichern. Frau Lepiorz verkauft jetzt und bekommt einen miserablen Preis, bei dem sich ihr armer Mann auch nach sechs Jahren noch erschreckt. Frau Lepiorz ist 65 Jahre alt, fit, gesund, kommunikativ und sie will unbedingt arbeiten. Ihre drei Enkelkinder sind auch aus dem Omabetreuungsalter raus. Das Unternehmen wird mit einem maßgeschneiderten Marketingkonzept aufgepöppelt und so in drei bis fünf Jahren wieder 200 Bestattungen machen. Frau Lepiorz bekommt dann mit einer so positiven Geschäftsentwicklung für ein Unternehmen in dieser Größenordnung einen ausgezeichneten Preis, kann dann dort noch einige Jahre in Teilzeit mitarbeiten und den Enkelkindern ist das Studium finanziert oder Ähnliches. Ein solches Marketingkonzept ist nach spätestens ein bis zwei Jahren bezahlt und kann den Unternehmenswert verdoppeln oder verdreifachen.

**Appell**

Ich sehe bundesweit immer mehr Bestattungsunternehmen, die einfach durch Passivität und Vernachlässigung heruntergewirtschaftet werden. Ob es der Tod des Unternehmers ist, ob es finanzielle Unabhängigkeit ist, ob es Desinteresse ist, ob es Unvermögen ist, ob es nicht vorhandenes Unternehmertum ist, ob es Generationsprobleme sind. Ganz egal. Es ist einfach schade, dass ein gut gehender Betrieb, aus welchen Gründen auch immer, den Bach runtergeht. Es tut mir jedes Mal persönlich sehr leid, Unternehmen, die über Jahrzehnte und Generationen mit sehr viel Engagement, Herzblut und sehr viel Arbeit aufgebaut wurden, so abstürzen zu sehen. Das ist nicht nötig. Gerade auch deswegen, weil gute Unternehmen immer sehr schnell einen Käufer finden. Ich kenne viele Unternehmen, die einen neuen Besitzer suchen. Ich kenne viele Bestatter und Existenzgründer, die ein gutes Unternehmen suchen. Es macht mir eine große Freude, diese erfolgreich zusammenzubringen. 

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

„Schlüsselanhänger in Sargform sind vielleicht branchenintern für Wenige witzig, aber den Endkunden erschreckt es.“



*Westhelle Köln* GmbH  
Bestattungsbedarf · Särge · Dekorationen

**Katafalk PIETA**  
– die perfekte Lösung –



Höhenverstellbarer Rahmen des Katafalks • Anpassung an die Sargfußhöhe • Sarg bzw. Bahre "liegt" immer auf • mit und ohne integrierte Kühlung • fahrbar oder stationär • Oberflächen und Dekore nach Wunsch z.B. Schiefer, Altholz (Bauhaus), Kupfer, Rost, Sandstein, lackiert etc. (Abbildung Eiche furniert weiß gekälkt)

© Design ist gesetzlich geschützt.

[www.westhelle-koeln.de](http://www.westhelle-koeln.de) • Tel.: 02 21 - 39 57 16

**Gelungene Trauerfeiern sind Ihre Visitenkarte !**



**LINN SPRACHVERSTÄRKER**  
Mobile Lautsprechersysteme für Bestattungen

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



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

Profitieren Sie von unserem **Beratungsservice** !  
Unter **02234 / 200 40 40** stehen wir Ihnen jederzeit gerne zur Verfügung.

Oder besuchen Sie uns unter:  
[www.linn-sprachverstaerker.de](http://www.linn-sprachverstaerker.de)

# Heutzutage weiß doch jeder, was Marketing ist – oder?

Von Irrtümern und Fehlinvestitionen

„Wenn ich Hundefutter verkaufen will, muss ich erst einmal die Rolle des Hundes übernehmen; denn nur der Hund allein weiß ganz genau, was Hunde wollen.“ Ernest Dichter, österreichisch-amerikanischer Psychologe und Pionier der Marktpsychologie

Mag sein, dass dieses Zitat nicht stilgerecht ist, doch es trifft exakt den Nagel auf den Kopf, und daraus ergibt sich Folgendes:

### Zum Beispiel aus der Praxis

Mein Freund hat Erklärungen für jeden und jedes – aber auch er geht dem Sterben aus dem Weg. Würde ein Motivforscher ihn nach seinen Bestattungsvorstellungen befragen, käme ein Zaghaftes: „Ich möchte nicht abgezockt werden.“

Wir halfen ihm, für seinen Vater ein würdiges, gehaltvolles Begräbnis zu gestalten. Aber erst da erkannte er, wie wichtig ihm der adäquate Auftritt in seiner bürgerlichen Welt war. Ursprünglich wollte er „alles so einfach wie möglich“.

Das Sterben zu verdrängen bedeutet natürlich auch, dass den Menschen die notwendigen Organisationsabläufe nicht geläufig sind,

Text: Dipl.-Kfm. Wolf Meth

und deshalb suchen sie einen Bestatter mit der Angst im Nacken, dieser könnte diese ihre Unwissenheit zu seinen Gunsten nutzen.

**Marketing ist marktorientierte Unternehmensführung und sonst nichts.**

D. h., das Maß aller Dinge ist der Kunde mit seinen Motiven, Bedürfnissen und Wünschen.

Das Problem ist nur, der Kunde weiß meist, was er nicht will. Doch wenn er im Trauergespräch gefragt wird, was er sich „vorgestellt“ hat, kommt da oft recht wenig (Ausnahmen ausgenommen).

Und wenn der Bestatter nicht versucht, sein Gegenüber wirklich kennenzulernen und nur eine Leistungs-Checklist abfragt, wird der Kunde vielleicht auch zufrieden sein – es fehlt ihm ja der Vergleich. Doch wird er Sie weiterempfehlen?

**Der Kunde will den Bestatter, der ihm die Organisation abnimmt und dem er vertrauen kann.**

Das wird die Kernantwort jeder Standardbefragung sein. Es gibt keinen Bestatter, der dem Kunden nicht die Bestattungsorganisation abnimmt. Damit verwischt sich die Unterscheidung im Markt, dem wichtigsten Teil der Marketingstrategie.

Da uns die Kunden nur sehr zögerlich Informationen geben, was sie sich wünschen, bleibt das Vertrauen zum Bestatter als Unterscheidungskriterium.



Illustration: ©vegg/fotolia.com

### Wie gewinnt der Bestatter Vertrauen?

Sie sind eine Beispiel-Persönlichkeit. Sie werden gesehen und die Menschen werten Sie. Wenn man Ihnen vertraut, sollten Sie wissen, warum – aber auch warum man Ihren Mitbewerbern vertraut. Zu diesem Thema kann das von Ernest Dichter entwickelte Tiefeninterview angewandt werden, das Meth-Consulting den Bestattern anbietet. Das Sample ist relativ klein, aber qualifiziert und ergibt eine Basis für weiteres Vorgehen in der Marketingstrategie. Vor allem ist es wichtig, dass viele Menschen Sie kennen. Man vertraut nur Menschen, die man kennt oder die zumindest empfohlen werden.

- Übernehmen Sie Ämter in Ihrem Wohnort.
- Seien Sie eine Leitfigur.

- Seien Sie beständig in Ihrem Verhalten.
- Ihre Mitarbeiter sind die Kreatoren Ihres Images. Entwickeln Sie deshalb ein professionelles Konfliktmanagement in Ihrem Betrieb und schaffen Sie intrinsische Motivation.

Aus diesem Vertrauensimage entsteht Ihre Corporate Identity, die alleine Basis für Ihren Werbeauftritt sein kann, da diese Art der Werbung bestehendes Image verstärkt. Die Schwarz-Weiß-Anzeige in Ihrer Tagesanzeige hat höchstens Erinnerungswert und bringt selten Sterbefälle – auch wenn es alle so machen. Doch gelingt es Ihnen, dieses Vertrauensimage aufzubauen, dann sind Sie auch in der Lage, Ihren Kunden das anzubieten, was diese für die Repräsentation

ihrer Familie brauchen und ihnen bei der Trauerarbeit guttut, ohne dass Ihnen wegen des Umfangs der Bestattung Misstrauen entgegenschlägt. Das sind dann aber auch die Bestattungen, die für die Trauergäste eine Referenz darstellen und sie zu Ihren nächsten Kunden werden lassen.

Marketingstrategie verstärkt Ihr positives Image und damit die Ertragsituation. **Doch ohne vorausgehendes individuelles Interview in Ihrem Marktsegment, das erkennen lässt, was die Menschen wirklich über Sie als Bestatter denken, ist jede Werbung ein Blindflug.**

[www.meth-consulting.com](http://www.meth-consulting.com)

## METH-CONSULTING & HANDELS GMBH, WIEN-WÜRZBURG

Die Unternehmensberatung für die Bestattungsbranche

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

Für ein unverbindliches Vorgespräch erreichen Sie uns unter:  
E-Mail [meth@meth-consulting.com](mailto:meth@meth-consulting.com) · Telefon +49 (0)931 99 15 72 32

# MIT UNS LEBT IHR LEBENSWERK WEITER.



Ahorn AG | Unternehmensentwicklung  
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.



## Was mache ich mit meinem Schaufenster?

Die Schaufensterdekoration eines Unternehmens ist ein direktes Kommunikationsmittel zu dem Kunden. Sie ist zu jeder Tages- und Nachtzeit präsent. *bestatterschaufenster.de* bietet interessante Lösungen für Bestatter an.

Im Einzelhandel sind wir an den Wechsel von Schaufenstergestaltungen gewöhnt, gerade wenn sich die Jahreszeiten ändern. Im Sommer zeigt der Schuhladen die aktuellen Sandaletten, der Optiker die neuesten Modelle von Sonnenbrillen und der Apotheker informiert per Schaufenster über die Behandlungsmöglichkeiten von Sonnenallergien oder zeigt die kleine Reiseapotheke.

Auch das Bestatterschaufenster darf sich attraktiv präsentieren. Die Schaufensterwerbung wird definitiv wahrgenommen, muss sich jedoch nicht an den Jahreszeiten orientieren. Der Bestatter ist damit recht ungebunden bezüglich der Inhalte des Schaufensters... sofern die Themen von Leben, Vergänglichkeit, Tod, Bestattung, Trauer und Abschied handeln. Trotzdem, es ist im Alltag oft doch ein bisschen mühsam, sich um eine ansprechende Dekoration zu kümmern und diese dann auch noch regelmäßig zu ändern.

Wie gut, dass es *bestatterschaufenster.de* gibt. Hier können Sie in aller Ruhe aus verschiedenen Themen und Schwerpunkten auswählen, was Ihnen gefällt. Der Ablauf ist ganz einfach: Sie können sich online oder telefonisch registrieren und nennen einige Themen Ihrer Wahl und Ihren Wunschrhythmus. Nach Absprache erscheint ein/e fachkundige/r Dekorateur/in und baut eine Dekoration der von Ihnen ausgewählten Themen auf und später auch wieder ab. Selbstverständlich wird die Gestaltung an die Größe Ihres Fensters angepasst. Sie erreichen mit der ansprechenden Dekoration im Schaufenster



Die Möglichkeiten der Trauerfloristik (oben) Abendmahl (rechts)



mehr potenzielle Kundenkontakte, auch außerhalb eines Sterbefalls. Falls Sie selbst kein Schaufenster besitzen, können Sie auch ein Fenster anmieten, im selben Ort oder in einem benachbarten Ort. Die Hauptsache ist: Sie werden gesehen, wahrgenommen und grenzen sich vom Wettbewerb ab. Die Vielfalt unserer Themen lässt keine Wünsche mehr offen. Hierunter zählen u. a. antike Bestattungskulturen, aktuelle Bestattungsformen, Bestattungsvorsorge oder der Lebensweg interessanter berühmter Persönlichkeiten. Mit über 100 verschiedenen Schaufenstertemen von hochwertiger Qualität und jahrelanger Erfahrung in der

Bestattungsbranche haben Sie mit *bestatterschaufenster.de* einen verlässlichen Partner, der Ihre Kommunikation nach außen optimiert – und zwar dauerhaft. Falls Sie jetzt denken, dass das doch alles viel zu teuer ist, dann werfen Sie bitte erst einen Blick auf unsere Internetseite oder rufen Sie uns an. Sie werden sehen, dass unsere Preisgestaltung günstig ist. Das Team von *bestatterschaufenster.de* freut sich auf Ihre Nachricht oder einen Anruf.

[www.bestatterschaufenster.de](http://www.bestatterschaufenster.de)  
Beratung und Infos unter:  
0231 - 586 803 051

## Qualität setzt sich durch

Das Unternehmen Pludra feierte sein 50-jähriges Firmenjubiläum

Pludra ist mit einem Umsatzvolumen von knapp 12 Mio. Euro Europas führender Produzent von Urnen und Sarglieferant. Jährlich liefert das Unternehmen an europäische Bestatter circa 40.000 Säрге und fertigt 150.000 Urnen. Im vergangenen Jahr feierte Pludra sein 50jähriges Firmenunternehmen.

Bereits im Jahr 1963 begann Michael Pludra zusammen mit seiner Gattin mit dem Vertrieb von Bestattungsbedarf. Dieses lokale Start-up entwickelte sich im Laufe der Zeit zum regionalen Lieferanten im Rhein-Main-Gebiet. Bereits 1980 beteiligte sich das Unternehmen Pludra mit internationaler Ausrichtung und einem ersten Vertriebspartner für Österreich auf der Bestattungsfachmesse BEFA. Das Vertriebsgebiet wuchs in den nächsten Jahren nicht nur national, sondern auch europaweit. Heute exportiert Pludra seine selbst gefertigten Urnen, Säрге sowie Bestattungsbedarf nach England, Frankreich, Italien, Griechenland, Spanien, in die Niederlande, Schweiz, in alle skandinavischen Länder sowie nach Ungarn.

Da die Räumlichkeiten in Frankfurt nicht mehr ausreichten, wurde der Firmensitz 1993 nach Celle verlegt. Dort startete Pludra 1997 mit der Herstellung von Urnen. Dazu wurde ein hochmoderner Maschinenpark angeschafft. Jährlich verlassen 150.000 Urnen die Fabrik. Sie werden aus Metall oder biologisch abbaubarem Bio-Tec<sup>3</sup> hergestellt und sind für ihr kreatives Design branchenweit bekannt. Bereits im Jahr 2000 war die Urnenfabrikation im Zwei-Schicht-Betrieb voll ausgelastet und eine Erweiterung der Produktionsstätte musste realisiert werden. Im Jahr 2004 eröffnete Pludra das branchenweit einzige Kundencenter, das zugleich auch als Veranstaltungstätte für Tagungen und Events mit bis zu 1.000 Personen genutzt wurde. Im Jahr 2013 wurde nicht nur das



Das Pludra-Management (von links): Thomas, Ernie, Christian Pludra

50-jährige Firmenjubiläum zelebriert: Gefei-ert wurde auch das 20-jährige Jubiläum des Standorts Celle sowie zum Ende des Jahres die offizielle Eröffnung des branchenweit ersten 4.000 Quadratmeter großen Einkaufszentrums – exklusiv für Bestattungsunternehmer. Mittlerweile wird das erfolgreiche Familienunternehmen Pludra nach Gründer Michael und Sohn Thomas nunmehr auch in dritter Generation von Enkel beziehungsweise Sohn Christian Pludra mitgeführt.

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

**REEDEREI HUNTEMANN**  
individuell  
besonders  
kostengünstig

**BESTATTERTAG**  
hören, umsetzen, gewinnen.  
Bei uns am 24.09.2014  
[www.bestattertag.de](http://www.bestattertag.de)

**SEEBESTATTUNG –  
kostengünstig und individuell**

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

# Entlastung mit sensiblem Mahnwesen

Individuelle Kundenbetreuung mit Überblick

**Der Bestatter baut bereits ab dem Zeitpunkt des Trauergesprächs zu seinen Kunden eine emotionale Bindung auf, die sich während der Planung und Durchführung der Beisetzung noch vertieft.**

Auf der anderen Seite ist der Bestatter aber auch Unternehmer und muss wirtschaftlich handeln – immer mit Blick auf den Kontoauszug. Zur Vermeidung von Außenständen und Forderungsausfällen nutzen daher immer mehr Bestatter einen Abrechnungsservice, wie die ADELTA.FINANZ AG. Da die Bestatter diese enge Bindung zu Ihren Kunden aufbauen, ist es natürlich verständlich, dass sie wissen möchten, wie das Mahnwesen mit einem Abrechnungsservice funktioniert, wenn der Kunde nicht pünktlich zahlt. Jedoch auch in der Zusammenarbeit mit einem Abrechnungsservice bleibt die notwendige Sensibilität im Mahnwesen jederzeit erhalten. Zunächst hat der Kunde grundsätzlich ein Zahlungsziel von 21 Tagen. Wenn er innerhalb dieser Zeit die Rechnung nicht begleicht, versendet die Adelta.Finanz AG am 22. Tag die erste freundlich formulierte Erinnerung. Bei weiterem Ausbleiben des Geldeingangs wird die zweite Mahnung am 30. Tag verschickt. Die ADELTA.FINANZ AG ist daran interessiert, so wenig Vorgänge wie möglich an einen Rechtsanwalt abzugeben. Daher werden die Kunden bei Nichtzahlung auch telefonisch kontaktiert. So wird versucht zu klären, warum bisher keine Zahlung erfolgte, und man hat so auch die Möglichkeit, dem Hinterbliebenen noch einmal eine Ratenzahlung/Rückzahlungsvereinbarung anzubieten. Ein Gang zum Rechtsanwalt lässt sich so in den meisten Fällen verhindern. Der Bestatter hat zu jedem Zeitpunkt über sein Kundenportal einen Überblick über die offenen Forderungen. So kann der Bestatter auf einen Blick erkennen, wie das Zahlungsverhalten seiner Kunden ist und welcher



seiner Kunden nicht pünktlich zahlt. Der Bestatter kann jederzeit Herr des Mahnverfahrens bleiben. Er hat sogar die Möglichkeit, das erste Mahnschreiben an seinen Kunden weitere 10 Tage zurückzustellen. Der Bestatter kann dann selbst noch einmal Kontakt mit seinem Kunden aufnehmen. Erfolgt darauf hin immer noch keine Zahlung, wird dann erst nach den 10 weiteren, gewährten Tagen das erste Mahnschreiben versendet. Möchte der Bestatter dies nicht, so hat er sogar die Möglichkeit, die Forderung zurückzukaufen. So ist in jedem Fall ein sensibler und sehr individueller Umgang mit dem Mahnwesen möglich.

### Verlängerte Zahlungsziele

Angewisse Abläufe ist die ADELTA.FINANZ AG gebunden, da sie der BaFin unterstellt ist. Die Erfahrung zeigt jedoch, dass man ab und zu auch schon einmal flexibel reagieren muss. Wenn der Bestatter die ADELTA.FINANZ AG informiert, dass ein Kunde Leistungen vom Sozialamt beantragt hat, dann wird das Zahlungsziel auf bis zu 90 Tage erweitert. Der Bestatter kann dies einfach handschriftlich auf der Forderung vermerken. DIE ADELTA.FINANZ AG benötigt für die Verlängerung des Zahlungsziels im Falle

einer Sozialbestattung eine Bescheinigung vom Sozialamt über die entsprechende Antragsstellung. Sobald der Nachweis vorliegt, wird das Zahlungsziel auf 90 Tage verlängert. Das erspart allen Seiten Ärger und den Hinterbliebenen unnötige Mahnungen.

### Sensibles Thema Abtretungsvermerk

Bei der Überlegung zur Zusammenarbeit mit einem Abrechnungsservice stellt neben dem Mahnwesen der notwendige Abtretungsvermerk ein zweites sensibles Thema dar. Es gibt gelegentlich bei den Bestattern Bedenken, wie Kunden reagieren könnten, wenn auf der Rechnung die Kontodaten der ADELTA.FINANZ AG aus Düsseldorf zu lesen sind. Bei Abrechnungen von Ärzten ist man dies schon lange gewohnt, aber in anderen Branchen ist dies noch eher weniger bekannt. Hier muss es erst gar nicht zu diesen Überlegungen kommen, wenn der Bestatter bereits im Trauergespräch den Arztvergleich darstellt und über die Vorteile, die dem Hinterbliebenen dadurch entstehen, aufklärt. Wenn der Bestatter dem Hinterbliebenen erläutert, dass er sich so ganz auf seine ursprüngliche Aufgaben als Bestatter konzentrieren und sich Zeit für die Hinterbliebenen nehmen möchte, so nimmt man den Kunden schon den Wind aus den Segeln. Welcher Arzt kümmert sich selbst um Buchhaltung und das Mahnwesen? In den meisten Fällen ist eine Abrechnungsstelle zwischengeschaltet. Im Trauergespräch kann der Bestatter dann zusätzlich noch auf den Vorteil der Möglichkeit einer Ratenzahlung zu moderaten Konditionen hinweisen. Für weitergehende Informationen und Fragen rund um das Thema Abrechnungsservice und Forderungsankauf bietet die ADELTA.FINANZ AG interessierten Bestattungsunternehmen ein persönliches und unverbindliches Beratungsgespräch an.

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

# Privatisierung durch Beleihung?

Prof. Dr. Dr. Tade M. Spranger

**Sogenannte öffentlich-private Partnerschaften – also die Zusammenarbeit zwischen der öffentlichen Hand und einem privaten Dienstleister – waren früher im Friedhofs- und Bestattungswesen kaum denkbar.**

Mit teils waghalsigen Argumentationen wurde behauptet, dass Private in diesem hoheitlichen Bereich nicht tätig werden dürften und anderenfalls auch ein kritischer Qualitätsverlust zu befürchten wäre. Spätestens mit der Inbetriebnahme der ersten privaten Krematorien hat sich jedoch gezeigt, dass die Wettbewerbssituation viel besser zur Qualitätssicherung und -entwicklung geeignet ist als ein staatliches Monopol. Dementsprechend finden sich mittlerweile in allen Bereichen des Friedhofs- und Bestattungswesens zahllose Privatisierungsvorhaben, deren Bandbreite von der Inkassotätigkeit für Friedhofsträger über das Angebot spezifischer Dienstleistungen auf dem Friedhof bis hin zum privaten Betrieb ganzer Friedhöfe reicht. Die Rechtsformen, die für eine solche öffentlich-private Partnerschaft zur Verfügung stehen, sind überaus vielfältig. Neben einem durch entsprechende Satzungsanpassungen flankierten verwaltungsrechtlichen Vertrag kommt beispielsweise auch eine sogenannte Dienstleistungskonzession in Betracht, die etwa in vergaberechtlicher Hinsicht (derzeit noch) einige Vorteile mit sich bringt. Nun



mehr scheint jedoch bei einigen Landesgesetzgebern der Wunsch entstanden zu sein, diese Formenvielfalt einzuschränken. So heißt es in der Anfang Juli verabschiedeten Novelle des Bestattungsgesetzes Nordrhein-Westfalen: „Friedhofsträger dürfen sich bei Errichtung und Betrieb ihrer Friedhöfe Dritter bedienen. Gemeinden dürfen Errichtung und Betrieb von Friedhöfen unter den Voraussetzungen der Absätze 5 oder 6 an private Rechtsträger (übernehmende Stellen) im Wege der Beleihung übertragen“ (§ 1 Abs. 4 BestG NRW nF). Sofern und soweit also ein kompletter Friedhofsbetrieb oder die Friedhofserrichtung durch einen privaten Partner erfolgen soll, ist ein kommunaler Friedhofsträger verpflichtet, diese Kooperation im Wege der Beleihung zu veranlassen. Umgekehrt besteht ein derartiger Formzwang dann nicht, wenn ein

kirchlicher Träger tätig wird oder wenn ein kommunaler Träger lediglich einzelne Tätigkeitsbereiche (Grabpflege etc.) durch einen Privaten erledigen lassen will. Welche rechtlichen Konsequenzen ergeben sich aus diesem Formzwang? Der Begriff des Beliehenen beschreibt im deutschen Verwaltungsrecht einen Privaten, dem durch Gesetz oder auf der Grundlage eines Gesetzes die Zuständigkeit eingeräumt worden ist, hoheitliche Kompetenzen im eigenen Namen wahrzunehmen. Er ist damit u. a. der ermächtigenden staatlichen Organisation – vorliegend also dem Friedhofsträger – angegliedert, handelt als „Beamter“ im haftungsrechtlichen Sinn, unterliegt der sogenannten Fachaufsicht und muss die Rechtsgebundenheit der Verwaltung (insbesondere mit Blick auf die Grundrechte) achten.

Im Ergebnis führt die Rechtsform der Beleihung also tendenziell zu einer Beschneidung von Handlungsspielräumen des privaten Partners und auch zu einem höheren Maß an Kontrolle durch die öffentliche Hand. Künftig wird bei Privatisierungsvorhaben in Nordrhein-Westfalen also verstärkt darauf zu achten sein, dass die jeweiligen Rechte und Pflichten der Kooperationspartner in einem ausgewogenen Verhältnis zueinander stehen.

[tadespranger@web.de](mailto:tadespranger@web.de)



**ADELTA.FINANZ AG**  
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

## Kundenwünsche stilvoll umsetzen

Die Firma Westhelle erweitert ihr Sortiment um ein besonderes Produkt: Der Katafalk „Pieta“® wird allen ästhetischen und funktionalen Ansprüchen gerecht.

Die Idee zu dieser Katafalk-Lösung entstand aus einem vielfachen Kundenwunsch, dass der Sarg, insbesondere der offene, aufgebahrte Sarg, in voller Länge auf dem Katafalk stehen sollte und nicht am Kopf und Fuß „in der Luft hängen“ darf!

Dieser Wunsch bedurfte keiner neuen Überlegung und Konstruktion! Wir mussten allerdings noch weitere Anforderungen an unseren Katafalk und die Aufbahrung lösen, um den Sarg auf dem Katafalk „stehen“ zu lassen:

- Einmal unsere seit Jahren bewährte Kühlplatte unter den Sargboden zu platzieren, d.h., der Sarg muss auf der Kühlplatte stehen, um die optimale Kühlwirkung zu erzielen.
- Wie berücksichtigen wir die unterschiedlichen Höhen der Sargfüße, damit der Sarg augenscheinlich auf dem Katafalk steht?
- Auch eine würdevolle Lösung für unsere Bahre „Pharo“ war zu finden! Mit unserem Katafalk „Pieta“® scheint uns eine ideale Lösung gelungen! Der Sarg steht auf einer rollbaren bzw. stationären Konstruktion, die die Kühlung aufnehmen kann.

Die Abbildung zeigt eine Ausführung in Eiche, furniert und gekälkt. Weitere Oberflächen und Dekore, wie z. B. Schiefer, Altholz (Bauholz), Kupfer, Rost, Sandstein usw., bieten wir Ihnen gerne an.



Fotos: © Westhelle Köln GmbH



© Design/Inge geertz geschütztes

Der dekorative Rahmen ist in der Höhe verstellbar und wird immer dicht unter den Sargfüßen fixiert – passt sich an – und vermittelt so den unbedingten Eindruck, dass der Sarg oder die Bahre fest aufsteht bzw. aufliegt! Diese neue Lösung ist gegenüber einer hydraulischen Konstruktion preiswert, un-

empfindlich und praktisch. Selbstverständlich kann der Katafalk „Pieta“® auch ohne Kühlplatte und auch ohne den variablen Rahmen geliefert werden.

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

Urnen, natürlich schön

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

## Wenn der Weg das Ziel ist

Made in Germany. Die besonderen Ansprüche des Fahrzeugherstellers PHOENIXX-GERMANIA Bestattungswagen e. K.

Das Unternehmen PHOENIXX-GERMANIA hat sich ausschließlich auf die Herstellung von Bestattungsfahrzeugen spezialisiert. Die absolute Kundenzufriedenheit gehört für Firmeninhaber Manfred Heimann zu den obersten Prioritäten. Aus diesem Grund können Kunden bereits vor der Produktion individuelle Wünsche äußern, die bestmöglich berücksichtigt werden, denn alle Fahrzeuge im Hause werden hier selbst gebaut und ausgestattet. Das ist heutzutage nicht immer so.

Die Modelle verfügen über ein besonders populäres, weil rückschonendes Beladesystem (4-Bahnen-Technik), das den modernen Ansprüchen gerecht wird. Die Konstruktionen der Fahrzeugausbauten sind genau auf die Arbeitsabläufe des jeweiligen Bestattungsunternehmens ausgerichtet. Die Kunden wissen dies zu schätzen.

Neu im Programm seit vergangem Jahr: die Bestattungskarosse SDL 600 P mit Mercedes Benz E 250 CDI Motor! Alle Fahrzeuge dieser Bauart, die die autorisierte Werkstatt verlassen, sind aus stabilem Epoxy-Kunststoff und leichten Verbundstoffen fachlich einwandfrei im ISO-9000-zertifizierten Betrieb gefertigt. Damit sind diese nicht nur auf Dauer rostfrei, sondern es war auch möglich,



Fotos: Phoenixx-Germania



Der Tragschrauberflug als besonderer Kundenservice

eine einzigartige Karosserieform zu schaffen, die in herkömmlicher Stahlblechbauweise kaum wirtschaftlich zu realisieren gewesen wäre. Selbstverständlich verfügen alle Fahrzeuge der Firma PHOENIXX auch über die erforderlichen Ablageflächen und Staufächer für z. B. Sargroller, Scherenwaren, Koffer, Schaufeltrage oder Überführungstrage. Aber auch auf die Gestaltung des Fahrzeuginneren wird besonderen Wert gelegt: Hier verbinden sich die optimale Funktionalität und Wirtschaftlichkeit mit hohen ästhetischen Anforderungen. Ein Bestattungsfahrzeug ist wie eine Visitenkarte für das Bestattungsunternehmen.

Im Hause PHOENIXX-GERMANIA ist man sich dessen bewusst. Für Manfred Heimann und sein Team ist ein besonderer Kundenservice selbstverständlich: Zuverlässigkeit, Pünktlichkeit, Transparenz sowie

die Berücksichtigung individueller Wünsche stehen immer im Mittelpunkt. Darüber hinaus gibt es aufgrund der schlanken Firmenstruktur ein äußerst attraktives Preis-Leistungs-Verhältnis und einen hervorragenden Wartungs- und Garantieservice. Die Firma PHOENIXX-GERMANIA ist außerdem seit Kurzem auch autorisierter Ford-Aufbauhersteller. Die Kunden schätzen diese Vorteile und so entstehen die meisten Kontakte und Aufträge über persönliche Empfehlungen. Ein besonderes Highlight ist das Ritual der Fahrzeugübergabe: Beim Kauf eines Autos hat der Kunde die Möglichkeit, an einem halbstündigen Tragschrauberflug über Hildesheim und die Firma teilzunehmen. Im Übrigen ist die PHOENIXX-GERMANIA auch Meister- und Ausbildungsbetrieb.

[www.phoenixx-germania.de](http://www.phoenixx-germania.de)

# 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)

## Motivierende Kommunikation zwischen Chefs und Mitarbeitern

Tipps für eine erfolgreiche Zusammenarbeit, die Spaß macht

### Teil 9 (letzter Teil): Lernen und Kommunizieren

**Liebe Führungskraft,** wenn Sie Menschen führen wollen, müssen Sie vor allem eines: kommunizieren. Sie müssen Ihre Mitarbeiter anleiten und motivieren, Spannungen abbauen und Probleme lösen. Sie setzen Maßstäbe, vereinbaren Ziele und bewegen Erfolge. Sie führen Mitarbeitergespräche, geben Feedback, spenden Trost und sorgen für Ausgleich. Wer meint, dass Führung nur auf der Sachebene stattfindet, irrt. Eine gute Beziehungsebene ist das A und O. Lernen Sie! Machen Sie sich klar, wo Ihre Stärken und Entwicklungspotenziale liegen, und dann arbeiten Sie daran. Gehen Sie am besten grundsätzlich davon aus, dass Sie noch „Potenzial“ haben und lebenslang in Ihrer persönlichen Entwicklung sind. Das bewahrt Sie davor, sich selbst zu überschätzen und den Zugang zu Ihren Mitarbeitern zu verlieren.

**Liebe/-r Mitarbeiter/-in,** was für Führungskräfte gilt, gilt auch für Mitarbeiter: Geben Sie Rückmeldungen. Und zwar nicht nur fachlich, sondern auch und vor allem im persönlichen Bereich. Wenn Sie sich gerade weniger gut fühlen und die Ursache im privaten Bereich liegt, dann sagen Sie das. Und wenn Sie mit Ihrer Arbeit unglücklich sind, sagen Sie auch das. Niemand verlangt von Ihnen, dass Sie den Helden spielen – und: Gedankenlesen ist eine Fähigkeit, die auch Chefs noch nicht beherrschen. Vor allem aber: Lernen Sie! Versetzen Sie sich in die Rolle Ihres Vorgesetzten und versuchen Sie, die Welt mit seinen Augen zu sehen. Entwickeln Sie Verständnis für seine Aufgaben und Probleme. Das macht es Ihnen nicht nur leichter, Ihre Rolle als Mitarbeiter zu erfüllen, sondern gibt Ihnen auch die Möglichkeit, an einer gemeinsamen Zukunft zu arbeiten.



Dorothea  
Sorge-Werres

#### **Die Bestatter-Akademie – Ihr Weg zum Erfolg**

*Als Experten in der Personal- und Organisationsentwicklung bietet die Bestatter-Akademie umfassende Beratung, effektive Trainings- und Weiterbildungsmaßnahmen sowie individuelle Entwicklungskonzepte speziell für die Führungskräfte und Mitarbeiter in Bestattungsunternehmen im deutschsprachigen Raum.*

➤ Weitere Informationen sowie Termine und Veranstaltungen finden Sie unter [www.bestatter-akademie.de](http://www.bestatter-akademie.de)

## Im Gespräch bleiben. Dranbleiben.

Darum Bestattertag – mit Erfolg in die Zukunft

Die Veranstaltung Bestattertag hat sich über die vergangenen Jahre zu einem wichtigen Symposium für die Bestattungsbranche entwickelt. In dieser neuen Rubrik finden Sie jetzt regelmäßig Stellungnahmen von verschiedenen Teilnehmern.



„Der Bestattertag ist für uns immer ein interessanter Termin, den wir gerne wahrnehmen. Besonders schätzen wir die Vielfalt der Vorträge, die uns viele neue Einblicke oder auch Ideen vermitteln. Der ein oder andere Blickwinkel kann sich hierdurch entscheidend verändern, was

sich auf unsere Arbeit sehr positiv auswirkt. Die lockere und ungezwungene Atmosphäre ist auch eine gute Gelegenheit, sich mit den Kollegen immer mal wieder

in intensiven Gesprächen auszutauschen. Die Vorträge sind sehr praxisnah gehalten und bieten uns immer wieder hilfreiche Informationen, die unsere Arbeit auch bereichern. Wir warten schon jetzt gespannt auf den nächsten Bestattertag in unserer Nähe.“

Petra und Holger Reichenbach  
*Bestattungen Reichenbach, Remscheid*

➤ Der Bestattertag findet bundesweit regelmäßig statt. Weitere Informationen zu den Inhalten, Terminen und Referenten finden Sie unter [www.bestattertag.de](http://www.bestattertag.de)

## Wenn sich Tragik und Komik auf der Leinwand treffen ...

Am 21. August startet in den Kinos die unterhaltsame und tiefgründige Komödie *Besser als nix* nach der gleichnamigen Romanvorlage von Nina Poulak. Und wie so oft im Leben liegt im Komischen auch das Tragische – und umgekehrt. Eine interessante Besetzung der Rollen macht diesen Film außerdem besonders.

Ein todsicherer Job – und das Leben kann beginnen! *Besser als nix* erzählt die Geschichte des 19-jährigen Tom, der zwischen Planlosigkeit, Freiheitsdrang und der Sehnsucht nach Geborgenheit den richtigen Platz im Leben sucht. Und ihn ausgerechnet dann zu finden scheint, als er einen Job in einem Bestattungsinstitut annimmt. Mit viel Humor und Leichtigkeit von Regisseurin Ute Wieland (*Freche Mädchen, FC Venus*) inszeniert, erzählt *Besser als nix* dabei von Freundschaft, Familie und Zusammenhalt, vom Mut, den das Leben immer wieder einfordert, und vom Tod in all seinen mitunter skurrilen Facetten.

#### **Zum Inhalt:**

Während sein bester Kumpel Mike (Jannis Niewöhner) an Autos schraubt und mit seiner Freundin Maren (Emilia Schüle) nichts anbrennen lässt, hat Tom (François Goeske) eine etwas außergewöhnlichere Beschäftigung: Er verkauft Särge und „Urnen des Monats“ an Trauernde, deren Liebsten gerade das Zeitliche gesegnet haben. „Bestattungsfachkraft“ hatte ihm die freundliche Dame von der Berufsberatung ans Herz gelegt, und genau deswegen steht er jetzt im Bestattungsinstitut „Heimkehr“ und muss sich an seine nicht ganz alltäglichen Kollegen gewöhnen. An Olga (Nicolette Krebitz) mit ihrem charmant ukrainischen Akzent, die das Leben und den Tod so beneidenswert einfach nimmt. An Hans (Clemens Schick), dem sein siebter Sinn schon vor dem offiziellen Anruf sagt, wohin er mit

seinem Leichenwagen als Nächstes fahren muss. Und an seinen Chef Herrn Hiller (Martin Brambach), der sich durch Tom und seine im Altenheim lebende Oma Wally (Hannelore Elsner) ganz neue Kundenkreise erschließt. Toms Vater Carsten (Wotan Wilke Möhring) würde ihn lieber als Metzger sehen, dafür findet Sarah (Anna Fischer) seinen neuen Job umso besser. Und auch wenn Tom selbst seiner Berufswahl anfangs skeptisch gegenüberstand: Für ihn läuft es langsam, aber sicher richtig rund. Dann aber wird er auch privat mit dem Tod konfrontiert – und das Leben muss beweisen, dass es stärker ist ...



**Besser als nix**  
Regie: Ute Wieland  
Buch: Peer Klehmet, Ute Wieland  
Mit François Goeske, Wotan Wilke Möhring, Nicolette Krebitz, Hannelore Elsner

Kinostart am 21. August 2014

**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](http://www.seebestattungen-nordsee.de)



# unter allen wipfeln ist ruh.

## Feierliche Stimmung bei Eröffnung des RuheForstes in Grabhorn/Friesland

Einen besseren Standort für einen RuheForst hätte man in der Region nicht finden können, so die begeisterte Aussage von Andreas Meinen, Bürgermeister der Gemeinde Bockhorn. Gemeinsam mit dem Waldbesitzer Hartmut Kaempfe eröffnete er die neue Waldbestattungsfläche am Klosterhof Grabhorn. Initiatoren und Gäste zeigten sich bewegt von der Einweihung des RuheForstes, zu der Pastor Thomas Piesker und Pastorin Heike-Regine Albrecht von der Kirchengemeinde Bockhorn eine feierliche Andacht hielten. Mit dem RuheForst Klosterhof Grabhorn gibt es erstmals unweit der Nordsee die Möglichkeit, die letzte Ruhestätte unter Waldbäumen zu wählen. Der idyllische Mischwald gehörte früher zum Kloster Bredehorn, welches im 13. Jahrhundert von Mönchen des Johanniterordens errichtet wurde. Stämmige Eichen und Buchen prägen das Waldbild. Der Blick schweift in das angrenzende weite Marschland. Ein Andachtsplatz mit Holzkreuz und Sitzbänken sowie eine offen gestaltete Andachtshalle stehen für den Abschied oder die Trauerfeier im Wald zur Verfügung. Rudolf Alteheld, Leiter des Geschäftsbereichs Forst der Landwirtschaftskammer Niedersachsen, bezeichnete den Wald als einen Ort, an dem sich die Seele des Menschen wohl fühle. „Im empfinden wir die Ehrfurcht vor der Schöpfung besonders intensiv. Der Wald ist uns mit seinen vielfältigen Funktionen sehr nah, er produziert nicht nur einen nachwachsenden Öko-Rohstoff, frische Luft und reines Wasser, sondern umgibt seine Besucher mit friedlicher Geborgenheit. In seiner natürlichen Ausprägung ein idealer Ort, der Angehörigen und Freunden einen Platz für Trauer lässt und Trost spendet.“ Die Landwirtschaftskammer Niedersachsen freue sich, so Alteheld weiter, gemeinsam mit dem Waldeigentümer und der Gemeinde Bockhorn den Betrieb dieses RuheForstes mitgestalten und begleiten zu dürfen.“ Weitere Informationen und Fotos gibt es unter [www.ruheforst-grabhorn.de](http://www.ruheforst-grabhorn.de)



### 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-huemmel.de](http://www.ruheforst-huemmel.de)
- [www.ruheforst-badarolsen.de](http://www.ruheforst-badarolsen.de)
- [www.ruheforst-floersbachtal-spessart.de](http://www.ruheforst-floersbachtal-spessart.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-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-elbtalae.de](http://www.ruheforst-elbtalae.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-rippinerheide.de](http://www.ruheforst-rippinerheide.de)
- [www.ruheforst-obersulm.de](http://www.ruheforst-obersulm.de)
- [www.ruheforst-grabhorn.de](http://www.ruheforst-grabhorn.de)



- [www.ruheforst-losheim.de](http://www.ruheforst-losheim.de)
- [www.ruheforst-segebergerheide.de](http://www.ruheforst-segebergerheide.de)
- [www.ruheforst-suedpfaelzbergland.de](http://www.ruheforst-suedpfaelzbergland.de)
- [www.ruheforst-coesfeld.de](http://www.ruheforst-coesfeld.de)
- [www.ruheforst-brodau.de](http://www.ruheforst-brodau.de)
- [www.ruheforst-schwerinsee.de](http://www.ruheforst-schwerinsee.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)



RuheForst. Ruhe finden.

Ihr Bestatter-Schaufenster ...

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

## Bestatter

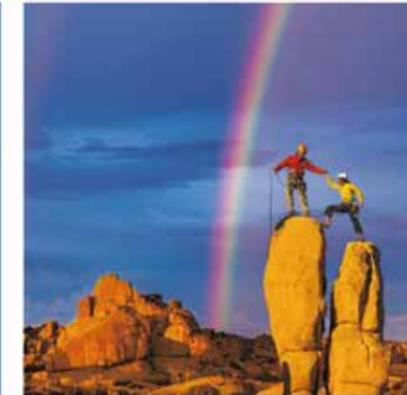


## Schaufenster

Stimmt das alles?

Machen Sie den ersten Schritt!

Fordern Sie unsere Checkliste an!



## Telefon

0231  
58 68 03 051

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

[info@bestatterschaufenster.de](mailto:info@bestatterschaufenster.de)



# BESTATTUNGSWELT

Das Fachblatt für die Bestattungsbranche

unabhängig · innovativ · kreativ

Nutzen Sie die Gelegenheit, Ihr Produkt in einem modernen Kommunikations- und Werbemedium vorzustellen, gerne auch als redaktionelle Anzeige!

Anzeigen immer 4-farbig ab € 150,00

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



## Seebestattungen ab Cuxhaven / Nordsee -Die Reederei Ihres Vertrauens-

REEDEREI  
NARG



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

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

Bernd Rotterdam

Katafalke und mehr!



KATAFALK ARCO

BEISTELLTISCH MENSULA

STHEPULT ORATIO

KATAFALK TENSIONE

individuelle Farb- und Furniergestaltung möglich

Bernd Rotterdam  
Schreinermeister

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

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 • www.foliensarg.de



BESTATTUNGSWELT  
Das Fachblatt für die Bestattungsbranche

Ihr Angebot/Ihre Suche wirksam platziert!  
Kleinanzeigen ab 150,00 € | Stellenangebot ab 60,00 €

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

### Großauswahl an guten Bestattungswagen



MB Vito und VW T 6  
MB W 210 und W 211  
Tel. 0170-7722320

[www.gebrauchte-bestattungswagen.de](http://www.gebrauchte-bestattungswagen.de)

Für vorgemerkte Käufer  
suchen wir Bestattungsunternehmen  
im gesamten Bundesgebiet.



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

ESCHKE  
Bestattungsfuhrwesen  
Familienbetrieb in 4. Generation seit 1910

Tradition Qualität Innovation



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

Eschke Bestattungsfuhrwesen GmbH & Co. KG  
Lauterstr. 34 • 12159 Berlin-Friedenau  
Tel: 030 - 851 55 72 • Fax: 030 - 851 52 10  
[www.bestattungsfuhrwesen.de](http://www.bestattungsfuhrwesen.de)

Sylter Seebestattungs-Reederei

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



Kapt. Fritz Ziegfeld



Ms. Ekke Nekkepen

Sylter Seebestattungs-Reederei  
Kapitän Fritz Ziegfeld  
Boy-Truels-Straße 22 • 25980 Sylt OT Westerland  
Tel. 04651 - 92 96 98 • Fax 04651 - 2 86 24  
[www.sylterseebestattungsreederei.de](http://www.sylterseebestattungsreederei.de)

## Termine

### FACHMESSEN

● **VTU VAKDAG**

Die Veranstaltung für Profis in der Bestattungsbranche  
**02.10.2014**  
 Evenementenhal Gorinchem, Gorinchem, Niederlande  
[www.evenementenhal.nl](http://www.evenementenhal.nl)

● **HAPPY END**

Hamburger Bestattungsmesse für Privatbesucher  
**23.11.2014**  
 Hühnerposten Eventlocation, Hamburg

### DIE BESTATTER-AKADEMIE

Die Termine der Bestatter-Akademie finden Sie unter [www.bestatter-akademie.de](http://www.bestatter-akademie.de)

### BESTATTERTAG

- Sommerpause im August -

- 10.09.2014** Köln
- 24.09.2014** Wangerland/Hooksiel
- 08.10.2014** Mannheim
- 14.10.2014** Magdeburg
- 12.11.2014** Saarbrücken
- 26.11.2014** Schwerin

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

### FRIEDHOFSVERWALTUNGSTAG

**15.10.2014** Hannover

Weitere Informationen zu den Veranstaltungen finden Sie unter [www.friedhofsverwaltungstag.de](http://www.friedhofsverwaltungstag.de)

## INSERENTEN

- |  |   |   |  |  |
|--|---|---|--|--|
| 2 Heiso GmbH<br><a href="http://www.heiso.de">www.heiso.de</a>   | 11 Linn Sprachverstärker<br><a href="http://www.linn-sprachverstärker.de">www.linn-sprachverstärker.de</a>    | 21 Seebestattungs-Reederei Albrecht<br><a href="http://www.seebestattungen-nordsee.de">www.seebestattungen-nordsee.de</a> | 25 Sylter Seebestattungsreederei<br><a href="http://www.sylterseebestattungsreederei.de">www.sylterseebestattungsreederei.de</a> | BEILAGEN   |
| 3 Himmelsfahre/Gabriele Haas<br><a href="http://www.himmelsfahre.de">www.himmelsfahre.de</a>   | 12 Meth-Consulting & Handels GmbH<br><a href="http://www.meth-consulting.com">www.meth-consulting.com</a>     | 22 Ruheforstverwaltung<br><a href="http://www.ruheforst.de">www.ruheforst.de</a>  | 26 Ralf Krings Licht & Leuchter<br><a href="http://www.licht-leuchter.de">www.licht-leuchter.de</a>                              | <b>Adelta.Finanz AG</b><br><a href="http://www.adeltafinanz.com">www.adeltafinanz.com</a>          |
| 5 Agentur Erasmus A. Baumeister e. K.<br><a href="http://www.erasmus1248.de">www.erasmus1248.de</a>                                      | 13 Ahorn AG<br><a href="http://www.ahorn-ag.de">www.ahorn-ag.de</a>   | 23 Bestatterschaufenster<br><a href="http://www.bestatterschaufenster.de">www.bestatterschaufenster.de</a>                | 27 Daxecker Sargerzeugung<br><a href="http://www.daxecker.at">www.daxecker.at</a>  | <b>Bestattertag</b><br><a href="http://www.bestattertag.de">www.bestattertag.de</a>                |
| 7 Rappold Karosseriewerk GmbH<br><a href="http://www.rappold-karosserie.de">www.rappold-karosserie.de</a>                                | 15 Reederei Huntemann GmbH<br><a href="http://www.reederei-huntemann.de">www.reederei-huntemann.de</a>        | 24 Reederei Narg<br><a href="http://www.reederei-narg.de">www.reederei-narg.de</a>  | 28 Rapid Data GmbH<br><a href="http://www.rapid-data.de">www.rapid-data.de</a>   | <b>Phoenixx-Germania</b><br><a href="http://www.phoenixx-germania.de">www.phoenixx-germania.de</a> |
| 9 PaxMare Seebestattungsreederei der Hammonia GmbH<br><a href="http://www.seebestattungen-paxmare.de">www.seebestattungen-paxmare.de</a> | 17 Adelta.Finanz AG<br><a href="http://www.adeltafinanz.com">www.adeltafinanz.com</a>                         | 24 Tischlerei Rotterdam<br><a href="http://www.tischlerei-rotterdam.de">www.tischlerei-rotterdam.de</a>                   |  | <b>Willibald Völsing KG</b><br><a href="http://www.voelsing.de">www.voelsing.de</a>                |
| 11 Westhelle Köln GmbH<br><a href="http://www.westhelle-koeln.de">www.westhelle-koeln.de</a>   | 18 ikt Lenz GmbH & Co. KG<br><a href="http://www.natururne.de">www.natururne.de</a>                           | 24 Foliensarg<br><a href="http://www.foliensarg.de">www.foliensarg.de</a>   | UMHEFTER   |  |
|  | 19 Reederei H. G. Rahder GmbH<br><a href="http://www.seebestattung-buesum.de">www.seebestattung-buesum.de</a> | 25 Kurt Eschke KG<br><a href="http://www.bestattungsfuhrwesen.de">www.bestattungsfuhrwesen.de</a>                         | <b>Udo Conen ©</b><br><a href="http://www.bestatterkleidung.com">www.bestatterkleidung.com</a>                                   |  |
|  |   |   | <b>Rapid Data GmbH</b><br><a href="http://www.rapid-data.de">www.rapid-data.de</a>   |  |

# PLATZ DES GUTEN GESCHMACKS



## 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



**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®

Alexander Cissée  
Carl Cissée Bestattungen  
Braunschweig

Konzentration auf  
das Wesentliche hilft.

