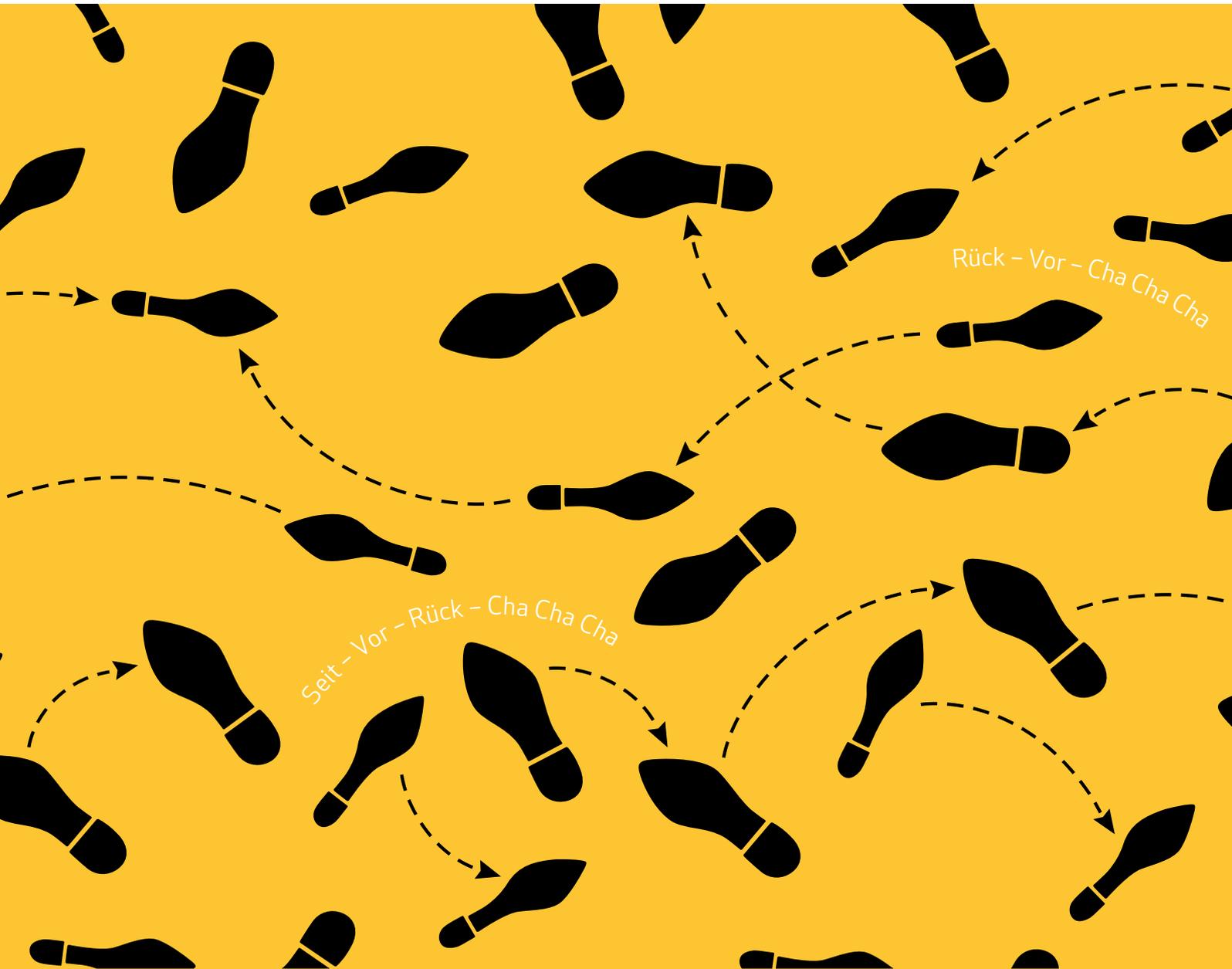




BESTATTUNGSWELT

Das Fachblatt für die Bestattungsbranche
Ausgabe 04.2018



Lieber vor, als zurück.
Die richtige Schrittfolge führt zum Ziel.



Jenseits des Üblichen.



Daxecker[®]
SARGKULTUR AUS ÖSTERREICH



Liebe Leserin, lieber Leser,

es ist immer wieder das Gleiche, was die Medien in Bezug auf die Bestattungsbranche zu berichten haben. Schlagzeilen wie „Bestatter vertauscht Urne“ oder „Abzocke bei Bestatter XY“ sind schon fast zur Normalität geworden.

In einer anderen aktuellen Meldung wird das Schaufenster eines Berliner Bestatters zur Diskussion gestellt, der hierin die Fußball-WM als Thema aufgreift und den Bogen zur Bestattungsvorsorge spannt. Zugegeben, die Idee ist nicht neu. Es gibt andere Möglichkeiten, auf unterhaltsame, interessante und augenzwinkernde Weise wichtige Fragen über ein gestaltetes Schaufenster anzusprechen. Die Presse jedoch hat sich über Schaufenstergestaltungen dieser Art bereits schon vor 10 Jahren echauffiert und das immer wieder regelmäßig. Sicher, es ist Sommer und damit verbunden ist bekanntermaßen das Sommerloch. Aber die mediale Einfallslösigkeit lässt einfach zu oft auch ganzjährig grüßen.

Grund genug, um auch hier für Veränderungen zu sorgen, damit Negativschlagzeilen oder langweilige Berichterstattungen endlich ein Ende haben.

Herzlichst

Ihr Bestattungswelt-Team

Britta Schaible
Redaktion

Nicola Tholen
Projektleitung



PIETA

10. FACHMESSE FÜR BESTATTUNGSBEDARF
UND FRIEDHOFSTECHNIK

24 – 25 MAI 2019

MESSE DRESDEN





10

Geborgenheit in Trauerzeiten
Die BW im Gespräch mit Rainer Tauber aus Taunusstein-Bleidenstadt



18

Formvollendung trifft Symbolcharakter
Die neue Urnenkollektion Wood-Line und Erinnerungsschalen von SAMOSA



20

Achtung, gefährlich!
Erasmus A. Baumeister

BEITRÄGE

- 3 Editorial
- 6 Was wirklich wichtig ist!
Erasmus A. Baumeister
- 10 Geborgenheit in Trauerzeiten
Die Bestattungswelt im Gespräch mit Rainer Tauber aus Taunusstein-Bleidenstadt
- 13 Immer mehr Sozialbestattungen
ADELTA.Partner erhalten ihr Geld innerhalb von 48 Stunden
- 14 Der Hygieneraum
Dipl.-Ing. Architektur Karsten Schröder
- 16 Zeitfalle Online-Marketing?
Wie man auch mit geringem Aufwand online professionell auftritt
- 18 Formvollendung trifft Symbolcharakter
Die neue Urnenkollektion Wood-Line und Erinnerungsschalen von SAMOSA
- 20 Achtung, gefährlich!
Erasmus A. Baumeister
- 22 Immer im Dialog bleiben
Schaufenster mit Aussagekraft
- 24 Fachreisen, die es in sich haben
Das besondere Angebot des Reiseveranstalters atf – Art Travel Forum
- 26 Tausend und Ihr Grund das eigene Unternehmen zu verkaufen ...
Ein paar Motivationsbeispiele aus dem Nähkästchen
- 30 Termine/Inserenten

IMPRESSUM

Herausgeber Agentur Erasmus A. Baumeister e.K. c/o Verlag Bestattungswelt Ltd Neusser Straße 617-621 50737 Köln	Redaktionsanschrift Verlag Bestattungswelt Ltd Friesenwall 19 50672 Köln Telefon: 0221 / 277 949 20 Telefax: 0221 / 277 949 50 info@bestattungswelt.com www.bestattungswelt.com	Chefredaktion und Projektleitung Britta Schaible Nicola Tholen Erscheinungsweise zweimonatlich Nächster Anzeigen-/Redaktionsschluss 31.08.2018	Gestaltung Florian Rohleder Copyright Verlag Bestattungswelt Ltd. Nachdruck, Vervielfältigung und elektronische Speicherung, auch auszugsweise, sind nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlags gestattet.	Für unverlangt eingesandte Manuskripte, Bilder, Bücher und sonstige Unterlagen wird keine Gewähr übernommen. Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben nicht unbedingt die Meinung der Redaktion oder des Verlags wieder.	Bei Preisausschreiben der Redaktion ist der Rechtsweg ausgeschlossen. Es gelten die Mediadata vom 01.01.2018. € 7,50
--	---	---	---	--	--



BESTATTERTAG

hören. umsetzen. gewinnen.



FREIBURG IM BREISGAU

19.09.2018

MITTWOCH 09:00-16:30 UHR

GEISTLICHES ZENTRUM
ST. PETER
KLOSTERHOF 2
79271 ST. PETER



- Grundlagen der Raumgestaltung von Bestattungsunternehmen
- Umbau oder Neubau, was kostet bauen?



- Finanzierung von Firmenkäufen, Gründungen und Umbaumaßnahmen
- Endlich ohne Außenstände und Ausfallrisiko arbeiten



- Kein Konzept ohne geschulte Mitarbeiter



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



- Die Schaufensterausstellung als entscheidendes Element eines ganzheitlichen Marketingkonzeptes



- Bestattersoftware, maßgeschneidert



- Innovative Ideen & hochwertige Qualität für den Bestattungsbedarf



- Hygiene im Bestattungsgewerbe für Ihre persönliche Sicherheit und ein gesundes Berufsleben



- Die Diamantbestattung – eine gefragte Alternative zu traditionellen Bestattungsformen



Teilnahmegebühr: 49,- EUR (Auszubildende kostenfrei)

Der unabhängige Bestattertag ist eine Informationsveranstaltung für Bestattungsunternehmen im deutschsprachigen Raum. Er findet seit 2001 bis zu zehn Mal jährlich mit immer wechselnden Themen statt.

MITTWOCH 10.10.2018 ESSEN
MITTWOCH 28.11.2018 HAMBURG

WAS WIRKLICH WICHTIG IST!

Foto: © Sonya Etchison/AdobeStock.com



Text: Erasmus A. Baumeister

Ich habe die größte Bestattungsfachausstellung im deutschsprachigen Raum im Mai in Düsseldorf nicht besucht. Stattdessen habe ich mit vielen Bestattern, Kooperationspartnern und vielen meiner Mitarbeiter ausführlich über ihre Erlebnisse, Eindrücke und besonders über Innovationen auf dieser Messe gesprochen. Einige lobten hochqualitative Dekorationsideen aus Holland. Andere seufzten über die alles überlagernde Datenschutzgrundverordnung und wieder einige bewerteten diverse Vorträge als hilfreich und fortschrittlich. Fast alle berichteten mir, dokumentiert durch viel Smartphone-Fotografie, über Inszenierungen und Produkte, die meine Entscheidung gegen einen Messebesuch bestätigt haben. Ich kann es nicht glauben, dass nach 20 Jahren immer noch Bestattungsgefäße mit

Fußballmotiven als Innovation präsentiert werden. Wenn Playmobil und Sportartikelhersteller kurzzeitig auf einen Fußball-WM-Zug aufspringen, ist das verständlich, also die Taschengeld- bis Geburtstagsgeschenkprieklasse. Es darf doch wohl nicht wahr sein, dass ein Skelett mit Schal im Gang als Hingucker inszeniert wurde. Das ist ein Schülerwitz der siebten Klasse, der schon zu Zeiten der Feuerzangenbowle überholt war. Das ist peinlich. Ein Messestand, spezialisiert auf Schlüsselanhänger in Sargform, war schnell ausverkauft. Das Topmodel mit Skeletthand, die aus dem Minisarg herausfuchelt, begeistert vielleicht kurzzeitig einen Grundschüler. Offensichtlich hat sich unsere Branche jetzt auf Kioskniveau hinabgegeben. Fußballbildchen, schlechte Gags und Überras-

chungseischerartikel repräsentieren jetzt also unser Fachgebiet. Ich schließe hieraus, dass die Zielgruppe eines Bestattungsunternehmens offensichtlich in Zukunft aus 9- bis 12-jährigen Jungs besteht. Es ist ein glücklicher Zufall, dass die Medien sich sehr wenig für diese Fachmesse interessiert haben. So ist es nicht mal wieder zu einem berechtigten Verriss über unserer Branche gekommen, die jährlich Milliarden umsetzt und immer gerne für negative Presse sorgt. Wir haben alle großes Glück, dass jeder einmal die Leistungen eines Bestattungsunternehmens benötigt. Wenn unser Service nicht so eine Pflichtveranstaltung wäre, dann wäre nicht mehr viel von dieser Branche übrig. Es kann nicht sein, es darf nicht sein, dass solche Ideen die hochqualitative Arbeit guter Bestattungsunternehmen transportieren. Natürlich müssen wir unsere Produkte und Leistungen kommunizieren, aber das geht eben nur durch Qualität und eben überhaupt nicht mit miserablen Witzen. So wird nur jedes Vorurteil bestätigt und Klischeedenken gefördert. Ein Bestattungsunternehmen verkauft auf den ersten Blick das unattraktivste Produkt der Welt. Eine Bestattung will niemand jetzt und sofort haben. Ein Bestattungsunternehmen verkauft immer eine Leistung im vierstelligen Bereich, ein-

Offensichtlich hat sich unsere Branche jetzt auf Kioskniveau hinabgegeben.

Seebestattungen im Mittelmeer

Alle weltweiten Bestattungsgebiete finden Sie auf unserer Homepage: www.seebestattung-albrecht.de

Seebestattungs-Reederei Albrecht
 Friedrichsschleuse 3a
 26409 Carolinensiel-Harlesiel
 Tel.: 044 64 - 13 06
 Fax: 044 64 - 80 37
www.seebestattung-albrecht.de

St. Tropez, Mallorca, Santorini, Elba

Seebestattungs-Reederei Albrecht

zwei-, drei-, viertausend Euro Bestatterleistung. Top-Leistung gibt es hier zu einem angemessenen Preis. Diese Qualität muss eben mit der gleichen Qualität kommuniziert werden. Selbstverständlich muss ein Bestattungsunternehmen die Zielgruppe unterhalten, aber mit Ideen, Kreativität, Wärme, Lebendigkeit und Anspruch, die zum Preisniveau und zur Qualitätsleistung passen. Mit Taschengeldideen kommen wir hier nicht weiter und eine Imageaufwertung ist so auch unmöglich. Es geht um ganz andere Dinge, als wieder 16.000 neue Urnenmodelle oder Fotowimpelgirlanden, die um Särge geflochten werden können. Es geht um die Qualität der Dienstleistung, es geht um Umsatzsteigerung pro Auftrag, es geht um die Weiterentwicklung der Bestattungskultur, es geht um den unternehmerischen Erfolg von Bestattungsunternehmen, es geht um die maximale Kundenzufriedenheit, es geht um Nachhaltigkeit, es geht um die Zukunft. Der Erfolg eines Bestattungsunternehmens besteht nur zu einem kleinen Teil aus der Hardware wie Leichenwagen, Sarg oder Urne. Wir müssen den Menschen wieder beibringen, was sie von einer individuellen Bestattung eines verstorbenen und geliebten Familienmitgliedes haben. Eine persönliche Bestattung ist ein Teil der Trauerbewältigung für die Angehörigen, ist ein Liebesbeweis, ist ein Statussymbol, ist die Beruhigung eines schlechten Gewissens, ist ein letztes Fest. Eine persönliche Bestattung für einen Menschen, den man geliebt hat, tut gut. Ein Bestattungsunternehmen erreicht die

Zielgruppe mit einem Feuerwerk an Ritualen. Wir müssen den Menschen zeigen, was möglich ist; weil sie sich fast nie mit diesen Themen beschäftigen, haben sie selbst auch keine Ideen. Dann wird Oma eben bestattet wie Opa 1991. Nein bitte nicht, es ist eine Generation vergangen, auch in der Bestattungsbranche. Wir können tausend Schmetterlinge steigen lassen, wir können Oma offen in ihrem Garten unter den blühenden Apfelbäumen aufbahnen und Abschied nehmen, wir essen Erbsensuppe am Grab, wir legen ihren Eierlikör mit in den Sarg, die Blaskapelle kommt auf den Friedhof, aus ihrem Lieblingsblumenkleid werden Kuschkissen für die Urenkel genäht, ein Foto mit der ganzen Familie liegt auf ihrem Herz, und Omas fette Katze kommt später in einer Urne mit in ihr Grab. Wir müssen vermitteln, dass eine Bestattung nicht immer eine Trauerfeier sein muss, es ist das besagte letzte Fest.

Wir müssen vermitteln,
dass eine Bestattung nicht
immer eine Trauerfeier sein
muss, es ist das besagte
letzte Fest.

Natürlich ist der Tod traurig, aber wir müssen auch den anderen Blick endlich mal stärken. Auf diesem Fest sollen die Angehörigen auch glücklich darüber sein dürfen, dass sie mit einem so großartigen Menschen das Leben teilen konnten. Mit den Worten von Mark Twain: „Glück ist das einzige, was sich verdoppelt, wenn man es teilt.“ Unsere Branche kann die Zielgruppe, also die

obere Hälfte der Bestattungen (siehe Bestattungswelt 3/2018) sehr leicht mit High End Entertainment erreichen, und nicht mit Super RTL Comedy.

Ein deutsches Bestattungsunternehmen muss sich 2018 permanent in allen Bereichen, wie Kommunikation, Marketing, Kundenakquise, Werbung, Qualität und besonders in den angebotenen Dienstleistungen weiterentwickeln. Es ist notwendig, dass immer neue Dienstleistungen entwickelt, angeboten und kommuniziert werden. Die Gesellschaft wird individueller, der Bestattungsmarkt teilt sich in die untere Entsorgungshälfte und in die obere Individualhälfte. Veränderung ist notwendig. Marketing- und Kommunikationskonzepte müssen immer für jedes Bestattungsunternehmen individuell entwickelt werden. Sie sind Profi-Bestatter, wir sind eine Profi-Marketingagentur. Wir erarbeiten für Bestattungsunternehmen immer neue Ideen, um das Dienstleistungsangebot zu vergrößern, die Kundenzufriedenheit weiter zu vergrößern, und besonders den Umsatz und Ertrag pro Auftrag zu steigern. Hierzu gehören natürlich auch die entsprechenden Kommunikationsinstrumente, weil ein Bestatter im Trauerfall meistens nicht mehr als zwei Stunden Zeit mit den Angehörigen im Gespräch verbringt.

Datenschutz ist wichtig, ärgerlich und aufwendig, bringt ein Bestattungsunternehmen aber nicht weiter und muss deshalb einfach als lästiges Übel toleriert werden, an das wir uns alle schneller als gedacht gewöhnen werden. Der Ausbau von Qualität, Leistungsspektrum, Kreativität, Individualität und perfekter Kommunikation bringt jedes Bestattungsunternehmen schnell weiter. Natürlich war diese Messe eine Fachmesse und der Endkunde bekommt glücklicherweise nicht viel mit von den anfangs beschriebenen Verfehlungen, aber trotzdem sind das für mich Zeichen von mangelndem Tiefgang und wenig Selbstreflexion. Da hat unsere Branche doch einigen Nachholbedarf. Das sich langsam bessernde Image darf nicht durch solche Belanglosigkeiten, die als Innovation gesehen werden können, beschädigt werden. ☺

www.erasmus1248.de

LAVABIS Hygiene Online

Jetzt den neuen Katalog 2018/2019 anfordern!

Bestatterbedarf für hygienische Versorgung der Verstorbenen rund um die Uhr unter www.lavabis.de Online bestellen. Europaweite Lieferung.

LAVABIS GmbH · Steilshooper Allee 49 · 22309 Hamburg
☎ +49 (0)40 46655525 · 📠 +49 (0)40 46655527 · info@lavabis.de

SAMOSA®

SCHÖNER BESTATTEN.

Liebevolles Urnendesign – authentisch und stilprägend seit 2013

Emotional in der Ausstrahlung, edel und klassisch in der Formsprache: Von uns persönlich liebevoll designt, hat jeder unserer Reliefdeckel eine tiefe Symbolkraft, die der Individualität des geliebten Menschen einen ganz besonderen Ausdruck verleiht. Das Material unserer Urnen besteht aus natürlichen, nachwachsenden Rohstoffen und ist 100% biologisch abbaubar.

Entdecken Sie unsere Kollektion auf www.samosa.de oder bestellen Sie gern unseren aktuellen Katalog.



Geborgenheit in Trauerzeiten

Die Bestattungswelt im Gespräch mit Rainer Tauber aus Taunusstein-Bleidenstadt

Text:
Nicola Achterberg

Ruhe, Einhalt, Schutz – und das alles in einem Kontext, in dem Vertrauen ganz wichtig ist: Eine „Herberge der Trauer“ ist das Bestattungshaus Rainer Tauber. Welches Konzept sich hinter diesem Begriff verbirgt und welchen Mehrwert er für die Menschen hat, erklärte uns Rainer Tauber.

BW: Herr Tauber, Sie sind der Inhaber eines Bestattungshauses mit drei Filialen und nennen Ihr Unternehmen eine Herberge der Trauer. Was heißt das, speziell für die Menschen, die zu Ihnen kommen?

RT: Auf einen Blick erkennt man das ja schon an unserem Logo: Eine Hand beschützt von oben, die andere stärkt von unten. Die Herberge der Trauer feiert dieses Jahr 10-jähriges Jubiläum und unser Unternehmen gibt es seit 1924. „Herberge“ ist ein Überbegriff für zwei Untergruppen, nämlich das Bestattungshaus und die Trauerbegleitung. Für die Menschen, die zu uns kommen, heißt das, dass uns die Trauerbegleitung besonders wichtig ist und für Trauernde leicht greifbar, weil sie einen Menschen – im Regelfall mich – schon kennen. Das macht es leichter, die Trauerbegleitung auch anzunehmen, es gibt keine Schwellenangst, sondern alles aus einer Hand.

BW: Eine Herberge assoziiert man oft mit Geborgenheit, und das ist etwas, das vielen Menschen in der heutigen Zeit fehlt. Welche Erfahrungen machen Sie mit Ihrem Konzept?

RT: Immer gute. Tatsächlich ist die „Herberge der Trauer“ zu einem festen Begriff hier in der Region geworden, man verbindet das viel mehr mit dem Unternehmen als zum Beispiel meinen Namen. Post wird direkt an die Herberge adressiert. Einmal allerdings kam jemand und wollte hier übernachten – er hatte bei unserer Herberge eher daran gedacht, sein Nachtlager aufzuschlagen.

BW: Ein Sprichwort behauptet: „Zeit heilt alle Wunden.“ Welchen Stellenwert hat Ihrer Ansicht nach der Faktor Zeit, wenn es um Trauer geht?

RT: Jeder braucht Zeit für seine Trauer, jeder muss sich diese Zeit auch nehmen. Die Zeit verändert die Trauer, aber sie bleibt einm. Akute Trauer ist wie eine Wunde, die gepflegt werden muss, damit sie heilt. Die Zeit ist hier ein Freund des Menschen, aber ganz ohne Narbe geht es nicht – man darf die Trauer eben nicht verdrängen, sondern sollte sich ihr stellen.

„Die Zeit ist hier ein Freund des Menschen, aber ganz ohne Narbe geht es nicht ...“

BW: Zu Ihrem Bestattungshaus gehören u. a. auch ein Trauercafé und ein Seminarraum. Was findet in Letzterem statt, welche Seminare bieten Sie an und für welche Zielgruppe?

RT: Unsere Seminare, die wir „Trauerzeit“ nennen, sind ausschließlich für Angehörige. Wir setzen uns mit den Problemen der Menschen auseinander, die diese durch den Tod eines anderen haben. Das können Existenzängste sein, aber auch die Frage nach dem Sinn des Lebens nach einem Verlust. Dabei sind alle Altersgruppen herzlich willkommen. Und wir haben es schon mehrfach erlebt, dass sich Personen dort kennengelernt haben und Freundschaften daraus entstanden sind – man spielt zusammen Canasta oder verreist. So kann man der Trauer auch viel Positives abgewinnen, wenn sie Menschen zusammenführt und ihnen neue Bekanntschaften und Perspektiven aufzeigt.

BW: Regelmäßig findet in Ihrem Bestattungshaus auch ein „Tag der offenen Tür“ statt. Was erwartet die Besucher da?

RT: Es gibt immer mindestens einen interessanten Vortrag. Besonders spannend ist für viele, dass sie einmal den gesamten Weg bei uns im Haus nachvollziehen können, den ein Verstorbener nimmt. Das geht vielleicht nicht direkt nach einem Todesfall, wenn man emotional noch sehr involviert ist, aber später dann. Unsere Besucher kommen der Thematik damit näher und verlieren ihre Scheu, wenn sie alles mit eigenen Augen sehen und alle unsere Räume – Klimaraum, Abschiedsraum und vieles mehr – besichtigen können.

BW: Ein immer relevanter werdendes Thema ist ja auch die Bestattungsvorsorge. Viele Menschen möchten alles geregelt haben und nach ihrem Tod ihre Verwandten nicht zusätzlich belasten. Wie wichtig ist dieses Thema für Sie und Ihr Unternehmen?

Natururnen
Urnen, natürlich schön

Wir erobern Sie im Flug!

IKT Lenz GmbH & Co. KG | Niederrengse 1 | 51702 Bergneustadt | Tel.: 02763 / 212 040 | Fax: 02763 / 212 094 | info@natururne.de | www.natururne.de

RT: Das wird immer wichtiger und das kann ja auch nicht verwundern. Schon vor 15 Jahren haben die Krankenkassen das Sterbegeld abgeschafft. Dann hat es noch etwas gedauert, bis man sich aktiv mit der Finanzierung der eigenen Bestattung auseinandergesetzt hat. Ich würde sagen, so seit 2007 werden es immer mehr Bestattungsvorsorgeverträge, meist in Verbindung mit der Deutschen Bestattungsvorsorge Treuhand AG.

BW: Sie führen ein Traditionshaus, das seit 1924 besteht. Welche Veränderungen haben sich für Sie in den letzten Jahren in der Bestattungskultur herauskristallisiert?

RT: Abgesehen von der Vorsorge, ganz sicher auch die Bestattungsarten. Die Feuerbestattung hat im Vergleich zur Erdbestattung massiv zugelegt, auch deshalb, weil sie mehrere Varianten ermöglicht. Baumbestattungen sind ein ganz großes Thema geworden.

BW: Bei allen beruflichen Herausforderungen, wobei entspannen Sie in Ihrer Freizeit?

RT: Am liebsten bei Musik. Ich bin Chorleiter und war auch lange Kantor und Organist. Klassik, insbesondere Barock, hat es mir besonders angetan. Mozart, Beethoven, Schubert, Mendelssohn Bartholdy – das ist für mich eine schöne Erholung.

BW: Sie arbeiten mit der ADELTA.BestattungsFinanz zusammen. Was bedeutet das für Ihren Geschäftsalltag?

RT: Diese Zusammenarbeit ist sehr, sehr wichtig für mein Unternehmen und für mich. Wenn ich jetzt sehe, dass ich keine offenen Rechnungen aus dem April mehr



habe, dass nach 48 Stunden dank der ADELTA.BestattungsFinanz alles finanziell geregelt ist, dann bedeutet das Planungssicherheit und Nervenschonung.

BW: Würden Sie die Entscheidung für die ADELTA.BestattungsFinanz heute noch einmal so treffen?

RT: Das Einzige, was mich wirklich ärgert, ist, dass ich mit der ADELTA.BestattungsFinanz nicht schon viel länger zusammenarbeite. Ich würde diese Zusammenarbeit immer wieder machen – nur eben viel früher!

BW: Herzlichen Dank für das überaus informative und schöne Gespräch!

www.bestattungshaus-tauber.de



„Von guten Mächten wunderbar geborgen“, heißt es im Kirchenlied. Rainer Tauber ist ein Bestatter, der Hinterbliebenen Geborgenheit bietet, um aus Trauer eine neue Hoffnung wachsen zu lassen. Die BestattungsWelt wünscht ihm, seiner Familie und dem ganzen Team vom Bestattungshaus Tauber weiterhin viel Erfolg!

Immer mehr Sozialbestattungen

ADELTA.Partner erhalten ihr Geld innerhalb von 48 Stunden

BW: Bearbeitet die ADELTA.FINANZ AG als Premiendienstleister Sozialamtsbestattungen für ihre Kunden?

SM: Wir haben bei Gründung unseres Unternehmens lange darüber diskutiert, ob wir als Dienstleister diese anspruchsvolle Bearbeitung, die Sozialamtsbestattungen nach sich ziehen, auch für unsere Kunden leisten können. Wir haben uns eindeutig dafür entschieden, dies zu tun und unseren Kunden dadurch eine vollumfängliche Entlastung für diese Vorgänge zu liefern. Obwohl wir ganz genau wussten, dass eine Menge harter Arbeit damit verbunden ist.

BW: Wie viele Sozialamtsbestattungen haben Sie seit Gründung des Unternehmens für Ihre Kunden abgewickelt?

SM: Ich kann sagen, es waren einige tausend Vorgänge.

BW: Wie stehen Sie grundsätzlich zu Sozialamtsbestattungen?

SM: Wir haben in unserem Unternehmen dazu eine eindeutige Meinung. Aus unserer Sicht ist es wichtig und auch richtig, dass der Gesetzgeber für sozial schwache Mitbürger in Form einer Sozialamtsbestattung eine Lösung gefunden hat, den Betroffenen im Trauerfall finanziell zu unterstützen. Meine persönliche Meinung dazu ist, dass diese Unterstützung in schwerer Zeit in unserer gesellschaftlichen Verantwortung liegt. Wünschenswert wäre allerdings eine bundeseinheitliche Regelung bezogen auf die Höhe und den Inhalt.

BW: Wie sehen Ihre Kunden das eigentlich?

SM: Aus den zahlreichen Gesprächen, die ich täglich mit unseren Kunden führe, ist klar erkennbar, dass alle unsere Kunden sich verantwortungsvoll um eine Sozialamtsbestattung kümmern. Da interessiert weniger das Wieso, Weshalb, Warum, sondern ausschließlich die Tatsache, Menschen mit so-



Die BestattungsWelt im Gespräch mit Stefan Mittelbach, stellv. Vertriebsdirektor bei der ADELTA.FINANZ AG

zial schwachem Hintergrund mittels einer Sozialamtsbestattung zu helfen.

BW: Wie gehen Sie in der Praxis vor?

SM: Wir haben uns mit unseren Kunden auf eine grundsätzliche Vorgehensweise verständigt, die sich an zwei Dingen orientiert: auf der einen Seite an dem in der europäischen DIN EN 15017 niedergeschriebenen Verhalten beim Verkauf einer Bestattungsdienstleistung an sozial schwache Auftraggeber; auf der anderen Seite an dem gegenseitigen Verständnis, dass die Auftragshöhe einer Sozialamtsbestattung die Erstattungsgrenze des jeweils zuständigen Sozialamtes nicht übersteigt. Wir bewegen uns also in der Zusammenarbeit mit unseren Kunden in diesem Korridor. Somit handeln, aus meiner Sicht, alle sehr verantwortungsvoll.

BW: Wie bearbeiten Sie in Ihrem Hause eine Sozialamtsbestattung?

SM: Zunächst ist es so, dass uns unsere Kunden mitteilen, dass die Forderung, die wir dann übernehmen, eine Sozialamtsbestattung ist. Wir pflegen diese Forderung in unser System ein und zahlen, wie üblich,

innerhalb von 48 Stunden den Rechnungsbetrag abzüglich der Abrechnungsgebühr an unseren Kunden aus. Danach fängt für uns die aufwendige Bearbeitung an. Zunächst einmal gewähren wir dem Hinterbliebenen und dem Sozialamt (man muss ja doch beides zusammen sehen) ein Zahlungsziel von 90 Tagen. In diesen 90 Tagen sind wir nicht untätig. Wir korrespondieren sowohl mit dem Hinterbliebenen als auch mit dem zuständigen Sozialamt, um im Bedarfsfall den Prozess zu unterstützen. Jeder, der schon einmal mit Sozialamtsbestattungen zu tun hatte, weiß, wie viel Aufwand und wie viel Zeit benötigt werden, um solche Vorgänge abzuschließen. Gleichwohl muss man sagen, es gibt Vorgänge, die innerhalb dieser 90 Tage erledigt sind, aber auch Vorgänge, die wir mehrere hundert Tage betreuen müssen.

BW: Das hört sich aber nach intensiver Arbeit an.

SM: Nun, wie eingangs erwähnt, haben wir uns bewusst dafür entschieden, unseren ADELTA.FINANZ AG Abrechnungsservice voll und ganz auf die Entlastung des Debitorenmanagements bei unseren Kunden auszurichten. Hier wollen wir uns auch bewusst von allen Factoring-Unternehmen unterscheiden. Factoring, nämlich der Ankauf der Forderung, ist nur ein Baustein unserer umfangreichen Dienstleistung. Neben der Abwicklung von Ratenzahlungen, Rückzahlungsvereinbarungen, der Betreuung von Nachlass- und Erbschaftsangelegenheiten, der Abwicklung von Sterbegeldversicherungen, der Bearbeitung von Betreuungsverhältnissen und einer Menge weiterer Vorgänge, die jeder unserer Bestatterkunden aus dem Tagesgeschäft kennt, wickeln wir natürlich auch Sozialamtsbestattungen ab.

www.adeltafinanz.com



SEEBESTATTUNG AB BÜSUM/NORDSEE

Die letzte Ruhe auf See





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

Der Hygieneraum

Auch dieser Raum transportiert Ihr Image.

Text & Grafiken:
Dipl.-Ing. Architektur Karsten Schröder

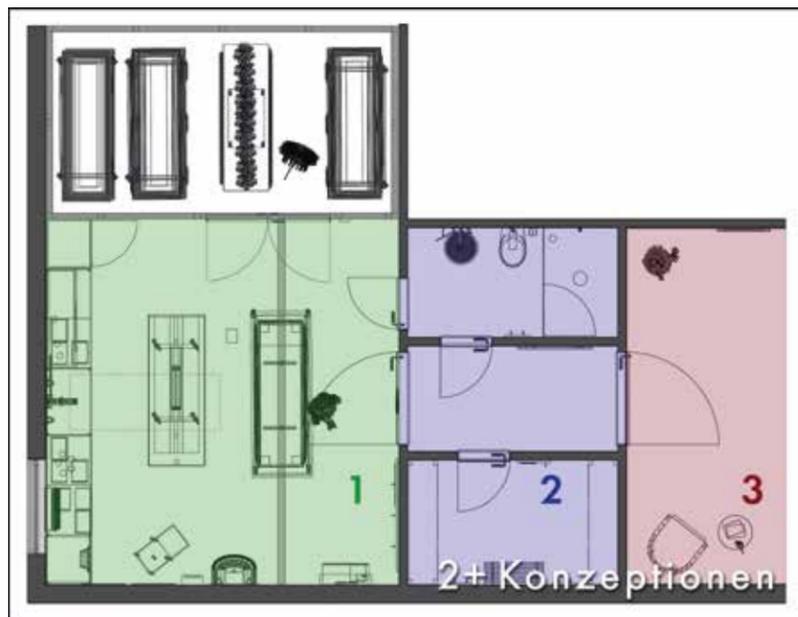
Zeigen Sie den Hinterbliebenen nach verzerrtem Todeskampf das friedliche Gesicht. Sie werden es Ihnen auf ewig danken.

Der Abschied an der Urne ist weit entfernt vom Menschen, aber nah an den Wünschen des Hinterbliebenen. Es schwindet bei diesem Ritual mit Kapsel und Überurne mitunter das Ermessen, dass dieser Mensch tatsächlich gegangen ist. Um dem Angehörigen bei seinem anstehenden Gang durch die Trauerphasen einen guten Start zu ermöglichen, gibt es in Ihrem Unternehmen einen ganz besonderen Raum, den Hygieneraum. Selbstverständlich nach den anerkannten Regeln eingerichtet, aber dennoch so gut gestaltet, dass die Schwelle ihn zu betreten möglichst niedrig ist.

Sie dürfen und sollen keine Trauerhilfe leisten, aber Sie dürfen Ihrem Kunden sagen: „Es werden jetzt die Phasen Schock, Wut, Unsicherheit, Rückzug und Akzeptanz auf Sie zukommen und das eventuell im wilden Durcheinander, und wir können Ihnen anbieten, durch die Begleitung einer Wäscherin einen ersten erfolgreichen Schritt dieses Weges zu gehen!“

Zu vermitteln, was Trauer für den Menschen bedeutet, wie nicht verarbeitete Trauer lähmt, krank macht und den Hinterbliebenen in seiner Lebensenergie und somit seiner Leistungsfähigkeit hemmt, ist dann das Ziel spezieller Seminare und Workshops. Diese finden dann, betreut durch geschulte Seminarleiter, in Ihrem multifunktionalen Abschiedsraum statt.

Sprechen wir über Raumgestaltung. Zunächst die Pflicht. Möglichst klein sollte der Raum sein, ohne natürlich zu viel Reibung zu verursachen; kleine Räume haben bessere Luftwechselzahlen. Natürliche und mechanische Lüftung vorsehen, gerne Querlüftung. Sehr gerne eine Schleuse vor den Räumen mit Kundenverkehr. Denken Sie an die Biogefährdungszonen 1, 2 und 3. Böden am



besten fugenlos und mit Hohlkehle seitlich hochziehen. Bodeneinläufe mit Geruchsverschluss. Neben dem tiefen Ausgussbecken auch ein Handwaschbecken. Armaturen und Flüssigseifenspender ohne Handkontakt bedienbar. Wasseranschluss mit Schlauch zur Feuchtreinigung vorsehen. Beleuchtung und Steckdosen spritzwassergeschützt, besser strahlwassergeschützt. Beleuchtung für Erstversorgung 500 lx, bei Einbalsamierungsar-

beiten 750 lx. In unmittelbarer Nähe des Hygieneraumes: Umkleide, Personaltoilette mit Handwaschbecken, Abstellräume für Geräte. Nun die Kür. Eine Andockstation für den Hygienetisch, ein Fön im extra Wandhalter, ein Wandpaneel mit Kleiderhaken für die Verstorbenenwäsche, ein Wandregal für Urnenkapsel, Überurne und Papiere des Verstorbenen, eine Steh-Schreibunterlage für das Protokollbuch, ein Bullauge in der Zugangstüre und ein Wandboard für das Radio. Serving the funeral profession!



Um diesen Raum für den Kunden möglichst erträglich zu gestalten, empfiehlt sich eine Wand- und Bodenfarbe abseits von Verkehrsweiß. Bewährt hat sich hier schon ein helles Graublau oder ein helles Braungrau. Von Vorteil ist auch eine Möglichkeit, die 500 lx für eine kurze Zeit auf die Hälfte zu reduzieren. Sollten Sie noch vorhaben, Abschiednahme in Ihrem Unterneh-

men einzubinden, dann ist vielerorts die Genehmigung ein Lotteriespiel. Sehr oft wissen die Gemeinden nicht, was sie wollen sollen, und der Bestatter ist selbst das Maß aller Dinge. Da der Hygieneraum aber, neben dem guten Dienst an der Trauerarbeit, ebenso Ihr Image transportiert, ist er alle Mühe, über die Norm hinaus, Wert.

www.2plus-konzeptionen.de



Karsten Schröder bietet für Bestattungsunternehmen landesweit Ortstermine an. Bei diesen Terminen werden Lösungsansätze skizziert, die zu erwartenden Kosten geschätzt und die Wunschvorstellungen

beurteilt. Ein übertragbarer Leitfaden unterstützt dabei die spätere Umsetzung.

AHORN GRUPPE
Bestattungskultur gestalten

Ronald Dahlheimer
Direktor Unternehmensnachfolge
+ 49 172 403 12 04
ronald.dahlheimer@ahorn-gruppe.de
www.ahorn-gruppe.de

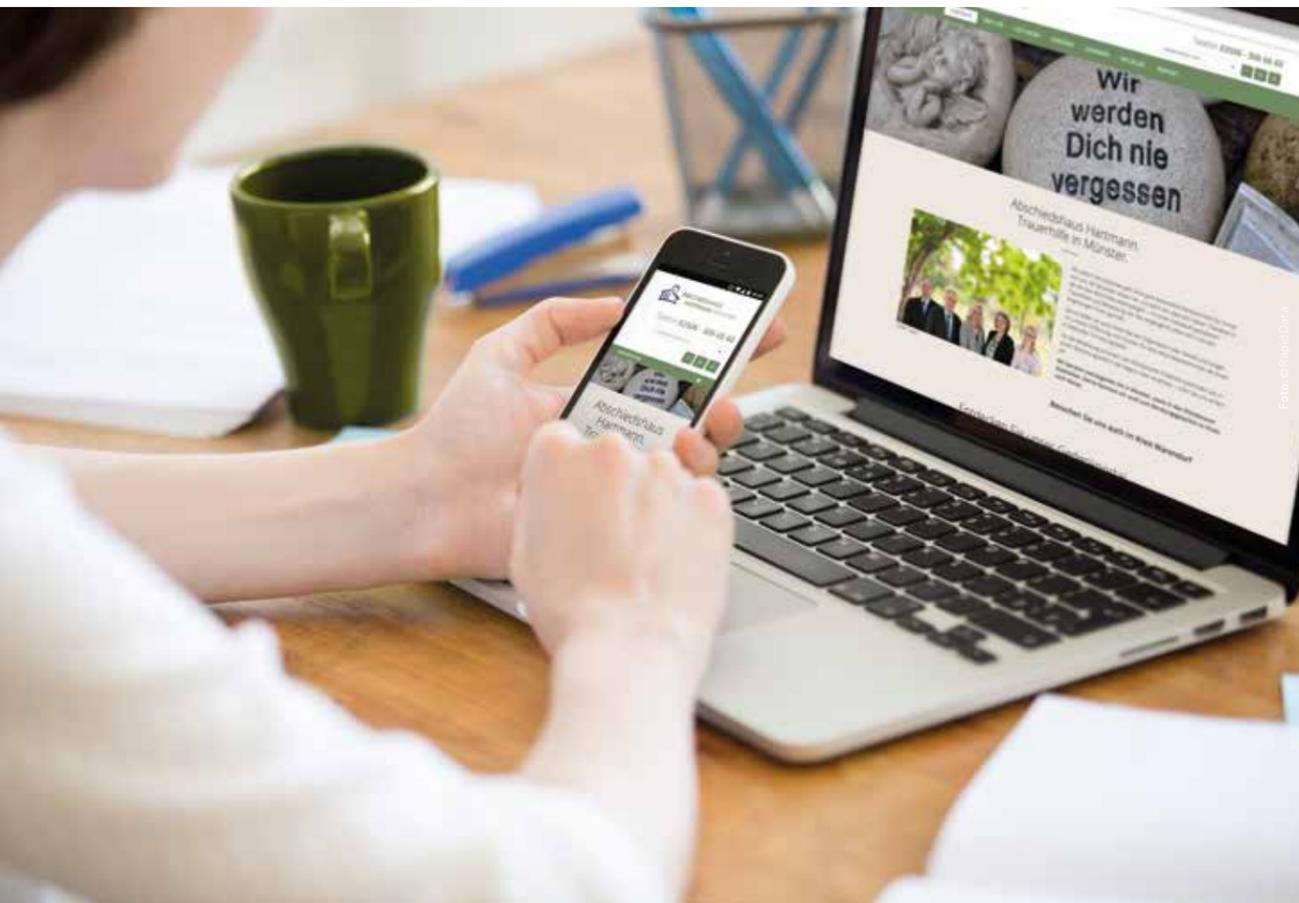
Machen Sie den ersten Schritt!



Mit uns lebt Ihr Lebenwerk weiter.

Sie suchen nach einem Nachfolger für Ihr Bestattungsinstitut? Tragen Sie sich mit dem Gedanken, Ihr Bestattungsunternehmen zu verkaufen?

Wenn Sie keinen Nachfolger innerhalb der Familie finden sind wir jederzeit zu einem Gespräch zum Verkauf interessiert. Erfolgreich geführte Bestattungsunternehmen im gesamten Bundesgebiet finden innerhalb der Ahorn Gruppe eine neue Zukunft. Für ein gutes Gefühl, wenn wir Ihre Nachfolge antreten.



Auch kostengünstige Web-Lösungen sind heute bereits vollständig mobil optimiert.

Zeitfalle Online-Marketing?

Wie man auch mit geringem Aufwand online professionell auftritt

Text: Christian Meier
Es liegt in der Natur der Dinge, dass der Bestatter-Alltag schwer steuerbar und äußerst vielschichtig ist. Zudem stehen ständig neue Themen auf der Tagesordnung. Da kann es schon mal vorkommen, dass einiges von dem, was man sich eigentlich vorgenommen hat, auf der Strecke bleibt. Besonders bei kleineren Unternehmen gehört dazu in vielen Fällen das Thema Web-Präsenz: Man weiß eigentlich genau, dass eine Modernisierung ansteht, fürchtet aber die zeitliche und finanzielle Investition.

„Von Kollegen wussten wir, dass das Thema ‚Web‘ ganz schön aufwendig werden kann, weil es in der der Regel doch einiges an persönlichem Engagement erfordert“, berichtet Günter Lassen vom Bestattungsinstitut Alfred Lassen in Kappeln. „Wir wollten aber trotzdem endlich auch online präsent sein.“ In anderen Fällen ist das ‚Projekt Online-Marketing‘ bereits angegangen worden und

dann auf halber Strecke zum Erliegen gekommen. Im schlimmsten Fall ist der Dienstleister plötzlich nicht mehr ansprechbar und die bereits teilweise programmierte Website wurde nie fertig gestellt. Auch Heinz Nitschke vom Bestattungsinstitut Nitschke in Neuenkirchen weiß aus eigener Erfahrung, wovon die Rede ist: „Meine Tochter Sina hat wegen unseres veralteten Internetauftritts auf den Tisch gehauen und mir klar gemacht, dass wir etwas ändern müssen.“ Sowohl Familie Nitschke als auch Günter Lassen kamen schließlich zum gleichen Lösungsansatz: dem Bestatter-Profil Standard aus dem Hause Rapid Data. Ein ungewöhnlich flexibles Baukasten-System, mit dem auf einfache und kostengünstige Weise ein professioneller Auftritt im Netz möglich ist. Ganz auf die Ansprüche von Bestattungsunternehmen zugeschnitten und offen für individuelle Wünsche und Extras – bei geringstem

Zeitaufwand. „Wir haben insgesamt nur wenige Stunden investieren müssen und können uns nun selbstbewusst präsentieren“, resümiert Sina Nitschke.

Flexible Web-Lösungen für jeden Anspruch

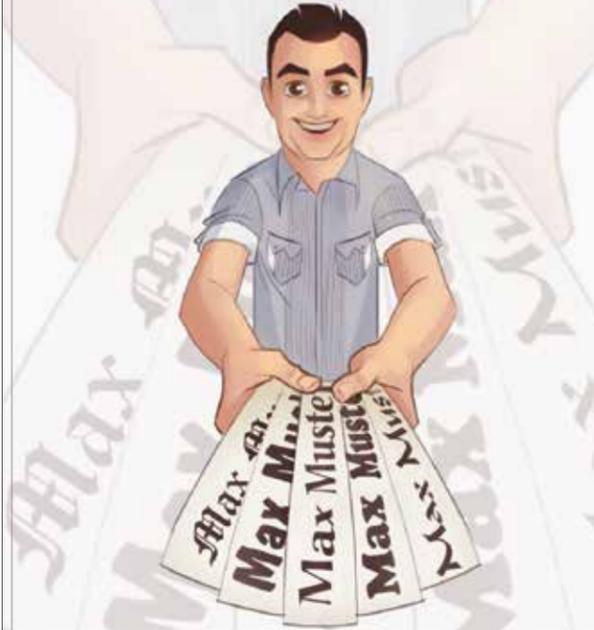
Im Fall des Abschiedshauses Hartmann kamen andere Sorgen zum Tragen: Zwei Standorte mit gleichem Logo, aber unterschiedlichen Namen im Netz präsentieren zu wollen, stellte die Hartmanns vor ein echtes Kostenproblem. Doch gerade in solchen Fällen kann das ausgeklügelte Baukastenprinzip seine ganze Flexibilität beweisen: „Das Standard-Profil war wie für uns gemacht. Wir konnten in kurzer Zeit und mit einem überschaubaren Budget gleich zwei Online-Auftritte realisieren. Beide sind für Suchmaschinen wie Google optimiert und sprechen verschiedene Zielgruppen an“, so Udo Hartmann vom Abschiedshaus Hartmann in Münster und Everswinkel. Katja Hentschel vom Beerdigungsinstitut Wolfgang Paßmann in Marl kann wiederum ihre ganz eigene Geschichte erzählen. Sie nutzte das Basis-Profil – die kleinste Lösung – als schnell verfügbare und aussagekräftige Zwischenlösung, bis der umfangreiche Web-Auftritt fertig gestellt werden konnte. „Nach einem Hackerangriff auf unsere Website hat uns das Basis-Profil von Rapid Data gerettet. In wenigen Tagen waren wir wieder online erreichbar und haben uns in aller Ruhe das Premium-Profil erstellen lassen.“

Eine Online-Präsenz für Bestatter hat immer einen hohen Anspruch: Sie muss den richtigen Ton treffen.

Eine Online-Präsenz für Bestatter hat immer einen hohen Anspruch: Sie muss den richtigen Ton treffen, das Wesentliche auf den Punkt bringen und vor allem zeigen, was das Unternehmen von anderen unterscheidet. Die Premium-Version geht noch einen Schritt weiter: Sie bietet ein Maximum an Individualität und Unverwechselbarkeit. „Unser neuer Online-Auftritt bringt die ‚Persönlichkeit‘ unseres Unternehmens richtig authentisch und hochwertig rüber – ganz abgesehen von den sonstigen Besonderheiten wie dem eigenen Gedenkportal“, findet Katja Hentschel. Der eigene Web-Auftritt ist einer der wichtigsten Marketing- und Kommunikationsbausteine für Bestattungsunternehmen. Er ist das virtuelle Eingangstor und immer häufiger der erste Kontakt zwischen Bestattermarke und Kunden. Mit flexiblen Online-Lösungen, wie unter anderem von Rapid Data, geht das heutzutage auch mit geringstem Zeit- und Kostenaufwand. 

 www.rapid-data.de

Grabkreuzbeschriftungen
Beschriftung nach Maß
 Kundentreue ist unsere Bestätigung 



www.grabkreuzbeschriftung.de
 Beschriftung nach Maß | Kinzenbacher Str. 20 | 35435 Wetztenberg | Tel. 0641-2095065



grabkreuze.de
 Holzkreuze - direkt vom Hersteller

Unsere Grabkreuze - 100 Prozent Qualität aus deutscher Produktion
 Wir fertigen Qualitätskreuze in unserer eigenen Produktion im Emsland. Durch ständige Produktionsoptimierung, Verbesserung der Materialbearbeitung und deren Veredelung können wir Ihnen eine Qualität bieten, die höchsten Ansprüchen gerecht wird.



Unser Angebot

Grabkreuz, Holzkreuz Größe S
 80 cm hoch und 50 cm breit.
 Lattenbreite 8cm, Stärke 2,3cm.
Preis pro Stück 16,50 € | VPE 10 Stück

Grabkreuz, Holzkreuz Größe M
 120 cm hoch und 50 cm breit.
 Lattenbreite 8cm, Stärke 2,3cm.
Preis pro Stück 19,50 € | VPE 10 Stück

Grabkreuz, Holzkreuz Größe L
 145 cm hoch und 59 cm breit.
 Lattenbreite 10cm, Stärke 2,3cm.
Preis pro Stück 23,50 € | VPE 7 Stück

 **MADE IN GERMANY**
 Grabkreuz aus heimischer Eiche

Die Lieferung erfolgt in jeweiliger VPE frei Haus! Preise verstehen sich netto zzgl. der ges. MwSt

Tischlerei Büttel GmbH & Co KG Hookstraße 13 48480 Spelle-Venhaus
 Tel: 05977 253 Fax: 05977 8327 Online bestellen unter: www.grabkreuze.de

Formvollendung trifft Symbolcharakter

Text: Britta Schaible

Mit der neuen Urnenkollektion Wood-Line und den Erinnerungsschalen verleiht SAMOSA dem Gedenken an einen verstorbenen Menschen einen besonderen Ausdruck.

SAMOSA, das sind Saskia Moser und Susanne Seidel. Die beiden Designerinnen setzen mit ihren stilvoll gestalteten Urnen bereits seit 2013 besondere Akzente im Rahmen des Urnen-Angebots. Mit ihren Kreationen möchten sie der Individualität eines verstorbenen Menschen gerecht werden und den Angehörigen eine tröstliche Perspektive im Rahmen des Abschieds vermitteln. Bei den Produkten der neuen Linie „Urnen Wood-Line“, die seit 2017 erhältlich ist, handelt es sich um hochwertige Naturstoffurnen, die durch den Materialmix Holz-Leder als Eyecatcher hervorstechen. Für die Erstellung des Urnendeckels wird Nussbaum-Vollholz aus nachhaltiger Forstwirtschaft verwendet, das mit Orangenöl bearbeitet wird. Die Urnen sind erhältlich in den Farben creme-weiß und anthrazit. Das schnörkellose Design ist modern und elegant gehalten und strahlt Stärke, Wärme, Trost und Würde aus. Die Gestaltung wirkt unaufdringlich und trotzdem extravagant. Durch die Verarbeitung der verschiedenen Materialien verbinden sich Ästhetik mit Emotionen. Auch an die Veganer und Vegetarier wurde gedacht: Ein schmaler Ring aus massivem Birkenholz ersetzt hier das Leder.

Ein weiteres neues Highlight im Programm von SAMOSA sind die Erinnerungsschalen, die den Hinterbliebenen als stilvolles Behältnis für persönliche Gegenstände des Verstorbenen dienen und das Gedenken intensivieren. Die Schale ist eine Kombination aus hochwertigem Nussbaumholz und kann mit einem der zehn edlen Reliefdeckel, die zur Auswahl stehen, geschlossen werden. Das Relief erinnert an die gleichnamigen Urnen aus der SAMOSA-Kollektion.



Foto: © Samosa

Es hat einen Symbolcharakter, da es die Facetten eines Menschen widerspiegelt und auch seinen Charakter mit allen Ecken und Kanten. Jede Erinnerungsschale ist ein Unikat, das in liebevoller Handarbeit gedrechselt wird. Sie bietet Raum für Erinnerungen wie z. B. Fotos, Briefe, Schmuck oder eine Brille und kann für die Trauerbewältigung hilfreich sein.

Für weitere Informationen und Fragen stehen Saskia Moser und Susanne Seidel gerne persönlich zur Verfügung.

www.samosa.de



”

ADELTA zaubert Lächeln

Bin dann mal weg: Das geht endlich spontan und immer mal wieder zwischendurch. Da strahlt auch meine Tochter. Offene Posten ade. ADELTA nimmt mir einen richtig großen Batzen Büroarbeit ab. Es gibt in Sachen Debitorenmanagement einfach kaum etwas für mich zu tun. Seither kann es bei uns öfter als früher „Auszeit statt Bürozeit“ heißen!

ADELTA versetzt Büroberge. Darauf ist absolut Verlass.



Sandra Gäng-Decker
Inhaberin Bestattungshaus Pietät
Heinz Decker e. K. und Anwenderin
von BestattungsFinanz

www.adelta-sepulkral.com

Nehmen Sie direkt mit uns Kontakt auf:
Marc-Chagall-Straße 2 | 40477 Düsseldorf | Tel.: +49 (0)211 355 989-0 | info@adeltafinanz.com

ADELTA.FINANZ AG
Vertrauen – Sicherheit – Zuverlässigkeit



Achtung, gefährlich!

Text: Erasmus A. Baumeister

In den Ausgaben 1 + 3 der Bestattungswelt 2018 lagen umfangreiche Broschüren der Agentur Erasmus A. Baumeister zum Angebot von Wechselausstellungen für Bestatterschaufenster bei.

Hierbei geht es um unser Angebot, im Dreimonatsrhythmus die Schaufenster von Bestattungsunternehmen mit Ausstellungen zu bestücken, die das Interesse der Zielgruppe wecken und das riesige Leistungsspektrum dieser Unternehmen transportieren. Es gibt kein Marketinginstrument mit einer schnelleren Zielgruppenreaktion. Seit über 20 Jahren gehört diese Leistung zum Angebot der Agentur und wird ständig mit gro-

ßem Know-how weiterentwickelt. Die in den Broschüren gezeigten Ausstellungen sind ein kleiner Ausschnitt unseres Angebotes und nicht die kostenlose Vorlage zur Kopie unserer Ideen. Unsere Schaufensterausstellungen, die Ideen und Konzepte sind urheberrechtlich geschützt. Eine Kopie unserer Leistungen stellt eindeutig einen juristischen Verstoß dar. In Zukunft werden diese Kopien von der Agentur juristisch verfolgt.

Hard Facts: das UrhG – Urheberrechtsgesetz. Hier ein kleiner und relevanter zusammengefasster Auszug:

- §§ 2–6 thematisieren das Werk und definieren, was unter das Urheberrecht fällt: [...] Werke der bildenden Künste einschließlich der Werke der Baukunst und der angewandten Kunst und Entwürfe und Skizzen solcher Werke. [...] Achtung: ein Urheberrecht muss nicht angemeldet werden, es entsteht automatisch mit der Schöpfung des Werks.
- §§ 12–14 UrhG regeln das Urheberpersönlichkeitsrecht, [...] die Anerkennung der Urheberschaft und die Beziehung zwischen dem Urheber und seiner Schöpfung: der Schöpfer entscheidet selbst, ob seine Schöpfung als urheberrechtlich gekennzeichnet wird. [...] Unabhängig davon ist das Werk geistiges Eigentum und fällt mit seiner Schöpfung unter das UrhG, außer der Schöpfer erklärt es explizit für gemeinfrei.
- § 16 UrhG schreibt bei Kopie/Vervielfältigung der Schöpfung die Zustimmung des Urhebers und ggf. eine zu vereinbarenden Vergütung vor. [...]

- §§ 31–44 thematisieren das Nutzungsrecht. [...] Der Urheber kann Rechte zur Verwertung gewähren [...] umgangssprachlich Lizenzen. [...] Der Urheber vergibt einfache Nutzungsrechte: Der Verwerter ist berechtigt das Werk auf vorher festgelegte Art und Weise gegen eine vereinbarte Nutzungsgebühr zu nutzen. Eine weitere Verwertung durch weitere Verwerter ist möglich [...].
- Als eine Urheberrechtsverletzung wird die Beeinträchtigung der Rechte des Urhebers bezeichnet und keine Schranke diese Rechte beschränkt. [...] die Missachtung der zuvor aufgeführten Urheberpersönlichkeits- und Verwertungsrechte.
- Der Urheber kann im Falle einer Verletzung seines Urheberrechtes Beseitigung, Unterlassung, Vernichtung, Schadensersatz [...] verlangen. § 97a UrhG empfiehlt eine Abmahnung wegen Unterlassung zu versenden um demjenigen, der die Urheberrechtsverletzung begangen hat, eine außergerichtliche Klärung zu ermöglichen, gegen die Zahlung einer angemessenen Vertragsstrafe. [...]

Darüber hinaus macht diese Urheberrechtsverletzung gar keinen Sinn. Unsere Ausstellungen sind in der Miete inkl. Auf- und Abbau für drei Monate billiger, als wenn ein Bestattungsunternehmen eine Idee klaut, Zeit in die Recherche nach den Ausstellungsstücken investiert und dann vielleicht mit einem selbstgemachten Bannerdruck erneut Bildrechte verletzt. Wenn dann x-hundert Euro in die selbstgemachte Dekoration investiert wurden, bleibt diese auch lange stehen. Das Problem ist allerdings, dass nach drei bis vier Monaten alles nicht mehr gut aussieht, da es langsam verstaubt und ausbleicht und damit nicht mehr der Unternehmensqualität entspricht.

Es ist günstiger, legaler und einfacher aus hunderten von Themen unserer Agentur zu wählen, als einfach zu kopieren. Fragen Sie doch einfach mal, was es bei uns kostet. ☛

www.erasmus1248.de

Mobile Lautsprecheranlagen für Bestattungen

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

Wahlweise:

- Handmikrofone
- Ansteckmikrofone
- Headsetmikrofone

LINN SPRACHVERSTÄRKER

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

LINN SPRACHVERSTÄRKER e.K.
 DONATUSSTR. 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

Immer im Dialog bleiben

Schaufenster mit Aussagekraft

Text: Britta Schaible

Das Schaufenster eines Bestattungshauses spricht zu jeder Tages- und Nachtzeit und das in vielerlei Hinsicht. Mit einer interessanten Ausstellung schaffen Sie hier einen Dialog, einen direkten Kontakt zu Ihren Kunden und den Passanten, den Sie bewusst steuern können.

Aber Hand aufs Herz: Wer hat schon die Zeit, sich regelmäßig selber um die Gestaltung seines Schaufensters zu kümmern? Und neben der fehlenden Muße gesellen sich dann noch die fehlenden Ideen als weiteres Problem dazu. Da greifen viele schnell zur Kupferurne mit Mäanderfries, einem alten Stück Stoff und Plastik- oder Stoffblumen, ganz nach dem Motto: Hauptsache, das Fenster ist nicht leer. Die Aussagekraft ist jedoch gleich null. Im Gegenteil, an

Langweiligkeit ist das kaum zu überbieten. Einfallsreichtum setzt sich eindeutig vom Diktat des Mainstreams ab. Was soll eine Clownsurne zu Karneval, die Deutschlandflagge zur Fußball-WM oder ein goldfarbe-

nes Engel-Ensemble in der Weihnachtszeit im Bestatterschaufenster ausdrücken? Jedes große Warenhaus, jeder Discounter, jede Apotheke und jeder noch so kleine Kiosk nervt seine Kunden mit Dekorationsgegen-



Fotos: © Agentur Erasmus A. Baumeister

ständen bereits Wochen und Monate vor Eintritt von speziellen Feiertagen, Olympiaden und Weltmeisterschaften oder sonstigen Anlässen. Zu bedenken gilt auch, dass

es Menschen gibt, die aus unterschiedlichen Gründen nicht ständig mit bevorstehenden Festivitäten und Ereignissen konfrontiert werden möchten.

Das kann vermieden werden und es ist doch gerade jetzt eine gute Idee, sich hier von gekonnt abzusetzen. Sie können über Ihr Schaufenster kommunizieren, mit Themen, die die Menschen interessieren und bewegen. Sie können Neugier und Informationsbedarf wecken oder einfach nur die Menschen unterhalten. Schaufensterausstellungen mit besonderen Konzepten sorgen für einen ständigen Austausch. Sie sind außerdem ein Spiegel Ihrer Kreativität. Die Menschen werden über Ihr Fenster sprechen und sie werden auch über Ihr Unternehmen sprechen. Sicherlich kann man es thematisch gesehen nicht jedem recht machen. Und vielleicht wird es auch einmal den ein oder anderen geben, der sich negativ dazu äußert. Macht aber nichts. Hauptsache Sie und Ihr Unternehmen bleiben im Gespräch. Überlassen Sie 08/15 anderen. Ein Unternehmen oder Geschäft, das sich attraktiv präsentiert, hinterlässt nachhaltig einen positiven Eindruck. Auch das ist Akquise, die sich früher oder später mit Sicherheit auch bezahlt macht.

Fordern Sie den neuen Katalog an, der viele neue Themen enthält, und auch gerne einen persönlichen und kostenlosen Beratungstermin.

www.erasmus1248.de

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

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.

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

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

Fachreisen, die es in sich haben



Text: Britta Schaible

Der Reiseveranstalter atf – Art Travel Forum – bietet im kommenden Herbst sowie im März 2019 zwei besondere Highlights für die Bestattungsbranche an: Die erste Reise im Oktober geht zur NFDA 2018 nach Salt Lake City und kann mit einer Rundreise durch die schönsten Nationalparks erweitert werden. Im Frühjahr 2019 wartet Bali als Reiseziel auf Sie.

Die weltgrößte Bestatterfachmesse NFDA (National Funeral Directors Association) gastiert vom 14. bis 17. Oktober 2018 in der Hauptstadt des US-Bundestaates Utah, in Salt Lake City. In Verbindung mit dieser besonderen Veranstaltung hat atf eine interessante Reise in Zusammenarbeit mit der NFDA und der amerikanischen Botschaft mit attraktiven Programmpunkten zusam-

mengestellt. Diese kann mit der anschließenden Rundreise „Indian Summer Nationalpark“ erweitert werden. Geplant sind, außer dem Besuch auf der Messe, geführte deutschsprachige Stadtrundfahrten in und um Salt Lake City, der Besuch des Bergetals von Alta und dem Snowbird-Resort. Außerdem stehen Ausflüge zum Cottonwood Canyon, zur Olympia-Landschaft von 2002 und zu Robert Redfords „Sundance Mountain Resort“ auf dem Programm – um nur einige der vielen Sehenswürdigkeiten zu nennen, die Sie hier erwarten. Für Übernachtung und Verpflegung wird bestens gesorgt. Die Reisezeit erstreckt sich vom 13. bis 18. Oktober. Für die Teilnehmer an der Rundreise „Indian Summer Nationalpark“ geht es eine Woche später wieder zurück. Geflogen wird ab Frankfurt/Main, Rückflüge können auch nach Wien oder Zürich gebucht werden.

Im Frühjahr 2019 steht ab dem 15. März eine interessante zehntägige Reise nach Bali – die Insel der Götter – auf dem Programm. Hier haben Sie die Möglichkeit, die hiesigen Bestattungsrituale kennenzulernen. Erkunden Sie die Tempelkultur, die landschaftliche Vielfalt der Insel der Götter und genießen Sie die Gastfreundschaft der Menschen sowie kulinarische Höhepunkte und besondere Traditionen.

Weitere Informationen und Details zu diesen attraktiven Fachreisen und dem kompletten Programm erhalten Sie kostenfrei bei atf – Art Travel Forum, Frau Hörburger, Tel. 07531/942 96-10. Für die Reise nach Salt Lake City stehen noch wenige Plätze zur Verfügung. Wir empfehlen eine zeitnahe Reservierung.

www.arttravelforum.com

5-teiliges Stelen-Schachtelsystem BABUSCHKA

NEU jetzt auch passende Leuchter



formschön, modern, leicht, praktisch und vielseitig in seinen Möglichkeiten · erhältlich in allen RAL-Farben, Acryl-Glas, verschied. Dekoren · NEU Beton-Optik u. v. m. · ideal für den einfachen, leichten und schnellen Transport und Aufbau (Einzelteile zwischen 1,9 und 7 kg) · 5-teilig und ineinander schachtelbar · verschiedene Aufsätze wie Windlicht, Rednerpult-Aufsatz, runde und/oder eckige, herzförmige, beleuchtete Aufsatz-Platten, Bildträger, Wasserschale etc. · NEU gleiches System passende Leuchter

www.westhelle-koeln.de · Telefon 02247 968 25 64



Reise-Highlights

13.10.-17.10.18 (oder mit "Indian Summer"-Anschlussreise bis 23.10.18)

Fachreise Salt Lake City in Zusammenarbeit mit dem Bestatter-Verband, der Amerikanischen Botschaft und der NFDA National Funeral Director Association

15.03.-25.03.2019

Bestatter Sonderreise BALI – Insel der Götter

Infos unter: www.arttravelforum.com
oder Tel.: 07531-942 96 10

REEDEREI HUNTEMANN
individuell
besonders
kostengünstig

Fordern Sie kostenlose verkaufsunterstützende Materialien bei uns an!

SEEBESTATTUNG – das ist Individualität

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

Ein paar Motivationsbeispiele aus dem Nähkästchen:

Tausend und Ihr Grund das eigene Unternehmen zu verkaufen – es muss nicht immer Berufung sein

Meine Kinder wollen keine Bestatter sein.

Endlich sind die Kinder aus dem Haus und ich muss mich an keine Konvention mehr halten.

Den Erlös stecke ich in mein Traumapartment an der Côte d'Azur und breche hier alle Zelte ab.

Ich mache endlich, was ich will, und nicht das, was die Familie von Generation zu Generation erwartet.

Ich will einfach frei sein.

Ich möchte nicht mehr so viel Verantwortung haben und lieber angestellt arbeiten.

Ich habe keinen Nachfolger in der Familie.

Dann kann ich endlich ins Kloster gehen.

Ich kaufe mir ein Buschtaxi und fahre um die Welt.

24/7 ist mir zu viel, ich möchte es gemütlicher angehen lassen.

Ich eröffne einen Gassigehservice, das wollte ich schon immer.

Ich werde eine Stiftung zur Förderung kreativer Ideen junger Menschen für Unternehmensneugründungen ins Leben rufen.

Ich werde Schäfer und genieße das Leben im Einklang mit der Natur.

Ich will mich einfach zur Ruhe setzen.

Ich stehe jetzt bei der Betriebsübernahme selbst kurz vor dem Rentenalter, weil mein Vater nicht abgeben konnte – jetzt will ich auch nicht mehr.

Ich will mich nur noch um meine Familie kümmern.

Ich glaube, ich kann etwas anderes besser.

Ich möchte mich für eine sinkende Kindersterblichkeit in Afrika engagieren.

Ehrlich gesagt, hat mich Bestattung noch nie interessiert.

Ich kaufe mir eine Almhütte. Im Sommer bewirte ich Wanderer und die Wintermonate verbringe ich in Südindien.



**Erinnerungschmuck
Objekte
Fingerprintschmuck**

Made in Germany!

zeitlose Designs
schnelle Lieferzeiten
einfache Handhabung

nano Lifelines

info@nanogermany.de
T: (0)2153 127 88 81

nano Secret

Das eigene Unternehmen verkaufen zu wollen ist eine Herausforderung – eine Herausforderung auf charakterlicher Seite und unter dem Aspekt der tatsächlichen Abwicklung. Zugleich ist es schwer, ja fast unmöglich, einen derartig immanenten Bestandteil seiner selbst loszulösen und sich wahrhaftig davon zu trennen und auf der anderen Seite



Jule Baumeister
Baumeister & Baumeister

kann es eine unvorstellbare Erleichterung sein, sofern man sich den wahren Beweggründen stellt und dahintersteht. Wenn Sie aber den Schritt gehen und sich der Herausforderung stellen, sich selbst in die Augen zu blicken – ohne jede rosarote Brille oder den Zerrspiegel – dann steht Ihnen die Chance offen es in jedem Fall als Befreiung zu empfinden statt als Amputation.

Die Frage nach dem „Wissen Sie denn was Sie wollen?“ ist annähernd so schwer zu beantworten wie die Frage nach dem Sinn des großen Ganzen.

Bestatter zu sein und ein Unternehmen zu leiten, zu besitzen, ist großartig! Aber vielleicht war (!) es auch großartig und nun reicht es. Es ist legitim die eigene Meinung zu ändern und sich zu entwickeln, es ist legitim sich persönlich in den eigenen Fokus zu stellen, es ist legitim sich den eigenen Träumen zu widmen. Und vielleicht war es auch nie wirklich großartig.

Wenn Sie den Impuls verspüren, trauen Sie sich, gucken Sie hin und treffen Sie die Entscheidung Ihr Unternehmen zu verkaufen, wenn das Ihr Wunsch ist.

Wir helfen Ihnen dabei.

Wir bewerten Ihr Unternehmen, erstellen das Exposé und suchen für Sie Käufer. Wir stehen Ihnen, wenn Sie möchten, auch bei den Verhandlungen zur Seite und unterstützen Sie bei der Verkaufsvorbereitung und ggf. bei Umstrukturierungen, um Ihren Betrieb überhaupt verkaufbar zu machen. Auch bei der Übergabe und Begleitung der Übergangszeit, also zu Neudeutsch für das Change Management sind wir bei Bedarf für Sie die Ansprechpartner. Sprechen Sie uns an.

baumeister-baumeister.de
Tel. 089 - 973 376 08

Wir suchen abgeschriebene Bestattungswagen

Baujahre 1965 bis 2000 (auch in schlechtem Zustand) für den Export oder Museum – nicht fahrbereit. Großvolumige Motoren/ohne KAT kein Problem. KFZ ab Baujahr 2000 in kommissionarischem Verkauf. Leihwagen zur Überbrückung möglich!

KFZ-Handel R. Stock Wuppertal/Penzlin Tel. 0171-8005073
cardepot.stock@gmx.de

Bestatterehepaar mit langjähriger Erfahrung sucht ...

Bestattungsunternehmen im PLZ-Bereich 37, 38 oder 99 zum Kauf, Übernahme, Beteiligung bzw. auf Rentenbasis, gerne auch mit längerer Übergangsdauer. Zuschriften werden vertraulich behandelt. **Chiffre: BW04-18-01**

Bestattungsunternehmen zu verkaufen

Bestattungsunternehmen im PLZ Bereich 67xxx und Bestattungsunternehmen (Traditionsunternehmen in der 3. Generation) im PLZ Bereich 90xxx zu verkaufen.

T 089 - 973 376 08 | info@baumeister-baumeister.de
www.baumeister-baumeister.de

ESCHKE

Bestattungsfuhrwesen

Familienbetrieb in 4. Generation seit 1910

Würdevolle Fernüberführungen deutschlandweit & europaweit

Vertrauen Sie unserer Erfahrung!

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

Lauterstr. 34 · 12159 Berlin-Friedenau
Tel: 030 - 851 55 72 · Fax: 030 - 851 52 10
www.bestattungsfuhrwesen.de

unter allen wipfeln ist ruh.

Verträge unterzeichnet - Vorbereitungen für Eröffnung laufen

Dieser Tage wurden die Kooperationsverträge zwischen der Verbandsgemeinde Alzey-Land, der Ortsgemeinde Offenheim, der rheinland-pfälzischen Landesforstverwaltung vertreten durch das Forstamt Rheinhessen und der RuheForst GmbH für einen neuen RuheForst-Standort auf der Gemarkung von Offenheim unterzeichnet. Der neue RuheForst-Standort soll den Namen „RuheForst Vorholz“ tragen und den Menschen in der Region um Alzey eine attraktive und würdevolle Bestattungsform im Wald bieten.

Das „Vorholz“ ist mit über 1.400 Hektar eines der größten Waldgebiete Rhein Hessens. Es bildet den Übergang von dem durch Landwirtschaft und Weinbau geprägten Rhein Hessens zum walddreichen Donnersbergkreis. Mit einem sehr hohen Anteil alter Eichen, die teilweise über 200 Jahre alt sind, aber auch mächtigen Buchen ist das „Vorholz“ ein wunderschönes und wertvolles Laubwaldgebiet. Es stellt damit für Pflanzen und Tiere, aber auch für die Erholung der Bevölkerung, ein wichtiges Refugium dar. Verbandsbürgermeister Steffen Unger brachte seine Freude während des Unterzeichnungstermins zum Ausdruck und merkte an, dass „bereits sämtliche verwaltungsrechtlichen Hürden erfolgreich genommen wurden.“ Jost Arnold als Geschäftsführer der RuheForst GmbH ergänzte: „Aufgrund der sehr erfolgreichen und konstruktiven Zusammenarbeit aller Beteiligten, steht einem baldigen Eröffnungstermin in den nächsten Wochen nichts mehr im Weg.“



Das „Vorholz“ ist mit über 1.400 Hektar eines der größten Waldgebiete Rhein Hessens. Es bildet den Übergang von dem durch Landwirtschaft und Weinbau geprägten Rhein Hessens zum walddreichen Donnersbergkreis. Mit einem sehr hohen Anteil alter Eichen, die teilweise über 200 Jahre alt sind, aber auch mächtigen Buchen ist das „Vorholz“ ein wunderschönes und wertvolles Laubwaldgebiet. Es stellt damit für Pflanzen und Tiere, aber auch für die Erholung der Bevölkerung, ein wichtiges Refugium dar. Verbandsbürgermeister Steffen Unger brachte seine Freude während des Unterzeichnungstermins zum Ausdruck und merkte an, dass „bereits sämtliche verwaltungsrechtlichen Hürden erfolgreich genommen wurden.“ Jost Arnold als Geschäftsführer der RuheForst GmbH ergänzte: „Aufgrund der sehr erfolgreichen und konstruktiven Zusammenarbeit aller Beteiligten, steht einem baldigen Eröffnungstermin in den nächsten Wochen nichts mehr im Weg.“

RuheForst Standorte in Deutschland

Weitere Informationen erhalten Sie unter den angegebenen Internetadressen.

www.erbacher-ruheforst.de
www.ruheforst-pfaelzerwald.de
www.ruheforst-huettel.de
www.ruheforst-badarolsen.de
www.ruheforst-rostockerheide.de
www.ruheforst-hilchenbach.de
www.ruheforst-hagen.de
www.ruheforst-weidenstetten.de
www.ruheforst-schaumburgerland.de
www.ruheforst-hunsrueck.de
www.ruheforst-stadtusedom.de
www.ruheforst-stadtprozelten.de
www.ruheforst-elbtalaue.de
www.ruheforst-bad-driburg.de
www.ruheforst-fredeburg.de
www.ruheforst-kaufungen.de
www.ruheforst-ruegen.de
www.ruheforst-mueritz.de
www.ruheforst-vogelsberg.de
www.ruheforst-eberswalde.de
www.ruheforst-deister.de
www.ruheforst-werraland.de
www.ruheforst-straussberg.de
www.ruheforst-ruppinerheide.de
www.ruheforst-schloss-huennefeld.de
www.ruheforst-obersulm.de
www.ruheforst-grabhorn.de
www.ruheforst-kirchlinteln.de
www.ruheforst-damp.de
www.ruheforst-kummerfeld.de
www.ruheforst-zollerblick.de



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



RuheForst. Ruhe finden.



HANDELSAGENTUR MARTIN PLAUMANN



SÄRGE



BESTATTUNGSWAGEN



ZUBEHÖR



MIETFAHRZEUGE*

*AB 80 EURO/TAG

IHR HANDELSPARTNER FÜR

Bestattungswagen, Mietfahrzeuge, Särge, Bestattungszubehör, Finanzierung
Ankauf von Bestattungsfahrzeugen.

Kaufen und verkaufen Sie kein Bestattungsfahrzeug
ohne Angebot von uns!

Wir kaufen an: MB E Klassen ab Baujahr 2012
Übergabe sofort aber auch gerne später.



Fordern Sie auch unverbindlich
unseren Katalog an!



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

SEEBESTATTUNG

Der maritime Abschied in Nord- & Ostsee

Sylt | Warnemünde

Nordstrand | Wismar | Rügen | Usedom



©nordpunkt-Werbeagentur

- ⚓ Erfahrung seit mehr als 20 Jahren
- ⚓ eigene Flotte an 6 Standorten
- ⚓ stilvolle und komfortable Räumlichkeiten
- ⚓ maritime Trauerfeiern für bis zu 100 Gäste (standortabhängig)
- ⚓ auch anonyme & stille Seebestattungen möglich
- ⚓ Gastronomie und Service an Bord

www.seebestattung-adlerschiffe.de



ADLER-SCHIFFE

Ansprechpartner: Karin Micklisch & Petra Krüger · Tel. 0 46 51 - 98 70 814
seebestattung@adler-schiffe.de · Zentrale: Adler-Schiffe GmbH & Co. KG
Boysenstr. 13 · 25980 Sylt/Westerland

TERMINE

MESSEN

13.-14.10.2018
trauerwege, Kalkar

09.-10.11.2018
Funergal, Ourense, Spanien

15.-17.11.2018
Memento, Posen, Polen

24.-25.05.2019
Pieta – Fachmesse für Bestattungs-
bedarf und Friedhofstechnik –
Messe Dresden, Dresden

BESTATTERTAG INTENSIV
Veranstaltung für Bestatter
und Friedhofsgärtner

19.09.2018 Freiburg im Breisgau
10.10.2018 Essen
28.11.2018 Hamburg
07.12.2018 Nürnberg

Anmeldung und weitere Informationen
unter www.bestattertag.de

**WORKSHOP LAVABIS
BESTATTUNGSKOSMETIK**

15.09.2018 Osterburken
13.10.2018 Köln

Weitere Informationen
unter www.lavabis.de

FRIEDHOFSVERWALTUNGSTAG

21.11.2018 Hannover

Informationen zu den Veranstaltungen unter
www.friedhofsverwaltungstag.de

INSERENTEN

2 Daxecker Sargerzeugung
www.daxecker.at

3 Messe Dresden Pieta
www.messe-dresden.de

5 Bestattertag
www.bestattertag.de

7 Seebestattungs-Reederei Albrecht
www.seebestattung-albrecht.de

8 Lavabis GmbH
www.lavabis.de

9 Adelta.Finanz AG
www.adeltafinanz.com

11 ikt Lenz GmbH & Co. KG
www.natururne.de

12 Reederei H. G. Rahder GmbH
www.seebestattung-buesum.de

15 Ahorn AG
www.ahorn-ag.de

17 Beschriftung nach Maß
www.grabkreuzbeschriftung.de

17 Tischlerei Büttel GmbH & Co KG
www.grabkreuze.de

19 Samosa UG
www.samosa.de

21 Linn Sprachverstärker
www.linn-sprachverstaerker.com

22 Reederei Narg
www.reederei-narg.de

23 VKF Foliensarg | BioSeal
www.foliensarg.de

25 Westhelle Köln GmbH
www.westhelle-koeln.de

25 Art Travel Forum GmbH
www.arttravelforum.com

25 Reederei Huntemann GmbH
www.reederei-huntemann.de

26 Nano Solutions GmbH
www.nanogermany.de

27 Eschke Bestattungsfuhrwesen
GmbH & Co. KG
www.bestattungsfuhrwesen.de

28 RuheForst GmbH
www.ruheforst.de

29 Handelsagentur Martin Plaumann
www.handelsagentur-plaumann.de

29 Adler-Schiffe GmbH & Co. KG
www.adler-schiffe.de

30 Ralf Krings Licht & Leuchter
www.licht-leuchter.de

31 Pludra Frankfurt GmbH
www.pludra.de

32 Rapid Data GmbH
www.rapid-data.de

BEILAGEN
Adelta.Finanz AG
www.adeltafinanz.com



Licht und Leuchter

Waren aus NE-Metallen und Metallgestaltung

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



Ralf Krings seit 1985

Waren aus NE-Metallen
Metallgestaltung
Donatusstraße 107-109 · Halle E1
50259 Pulheim

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

Exklusive
Glas-Urnen



von Künstlern
handbemalt



Rosenranke
Best.-Nr.: 15815902055



Seerose
Best.-Nr.: 15815902060



Vier Jahreszeiten
Best.-Nr.: 18515902045



Herbstwald
Best.-Nr.: 15815902050



Blütenzweig
Best.-Nr.: 13615902020

www.pludra-shop.com



Rosenherz
Best.-Nr.:
13615902015



Rose der Erinnerung
Best.-Nr.:
13615902035



Lilienstrauß
Best.-Nr.:
17215902040



Calla
Best.-Nr.:
13615902000



Unvergessen
Best.-Nr.:
13615902030

Den neuen Katalog
SPECIAL EDITION 2018
senden wir Ihnen gerne zu.



Das PLUDRA-Team ist immer gerne für Sie da!



Stefanie und Peter Tielitz
Beerdigungs-Institut Tielitz oHG,
Bremen

Online
erfolgreicher
sein:
webtool.de

Wichtiges entschlossen angehen.

 **RAPID**DATA
Ihr Erfolg ist unser Programm

PowerOrdo Scivaro Webtool PowerOrdo Krematorium

Rapid Data GmbH Telefon +49 451 619 66-0 info@rapid-data.de www.rapid-data.de