



BESTATTUNGSWELT

Das Fachblatt für die Bestattungsbranche

Ausgabe 04.2020

vier

A magnifying glass with a dark, ornate handle and a circular lens is positioned over the word 'vier'. The lens is centered over the 'ie' part of the word, making it appear larger and more prominent. The background is a solid red color.

Jenseits des Üblichen.



Daxecker[®]
SARGKULTUR AUS ÖSTERREICH

Liebe Leserin, lieber Leser,

die Schauspielerin Annette Frier gründete Anfang des Jahres zusammen mit dem Chorleiter Eddi Hüneke einen Chor für demenzkranke Menschen: Das Projekt UNVERGESLICH, nicht nur von Musikern, sondern außerdem von Wissenschaftlern begleitet, soll verdeutlichen, wie positiv sich Musik und gemeinsames Singen auf den Krankheitsverlauf und die Lebensqualität der Patienten auswirken.

Die interessante und gleichzeitig rührende vier teilige Dokumentation wurde jüngst im Fernsehen ausgestrahlt. Damit ist eine wichtige Auseinandersetzung mit der Krankheit entstanden, die leider immer noch viel zu oft verdrängt wird. Ein besonderes Fingerspitzengefühl ist bei Bestattern und Trauerrednern gefragt, wenn es um die Gestaltung des Abschieds eines demenzkranken Menschen geht oder um die Beratung und Betreuung von Angehörigen mit diesem Krankheitsbild. Es wird Ihnen vieles erleichtert, wenn Sie auf diese Situation vorbereitet sind.

Mit der Organisation DeMensTraining[®] ist es seit Ende des vergangenen Jahres in Deutschland möglich, hierzu eine spezielle Schulung in Anspruch zu nehmen. Weitere Informationen, Termine und Preise hierzu finden Sie unter www.demenzfreundlichebestattung.de.

Herzlichst

Ihr BestattungsWelt-Team

Britta Schaible
Redaktion

Nicola Tholen
Projektleitung



Unsere Grabmale sind
für ganz Deutschland.

Werden Sie ein Teil vom
BOLLERMANN Netzwerk
und profitieren Sie von

- fairen Provisionen
- kostenloser Partnerschaft
- einem Vorsorgeprodukt



MODERN & PERSÖNLICH

BOLLERMANN GRABMALE

www.bollermann-grabmale.de



BESTATTERTAG
HÖREN, UMSETZEN, GEWINNEN

Informationen und Anmeldung unter
www.bestattertag.de



6
Missverständnisse, Fehlinformationen,
Vorurteile und Klischeedenken
Erasmus A. Baumeister



12
Bühne frei für Bayreuth!
Die Bestattungswelt im Gespräch mit
Reinhold Glas, Trauerhilfe Dannreuther



19
Dekorationen mit
symbolischem Charakter
Engelsinfonie

BEITRÄGE

- 3 Editorial
- 6 **Missverständnisse, Fehlinformationen, Vorurteile und Klischeedenken**
Erasmus A. Baumeister
- 10 **Trauer um Verhüllungskünstler**
Das Leben und der Tod von Christo
Hans-Joachim Frenz
- 12 **Bühne frei für Bayreuth!**
Die Bestattungswelt im Gespräch mit Reinhold Glas,
Trauerhilfe Dannreuther in Bayreuth.
- 14 **Investieren Sie in Ihre Räume!**
Dipl.-Ing. Architektur Karsten Schröder
- 16 **Wie geht (exzellenter) Service heute?**
Natürlich analog und digital!
Rapid Data GmbH
- 19 **Dekorationen mit symbolischem Charakter**
Engelsinfonie
- 20 **Dissatisfaction as propelling force**
Jule Baumeister, Baumeister & Baumeister
- 22 **Schutz gegen COVID-19 und Überführungen leicht gemacht**
VKF FOLIENSARG BIOSEAL
- 23 **Edelstahlständer für das Sargoberteil**
Westhelle Köln GmbH
- 24 **Maya Stomp: Wir Witwen sind ein zähes Volk**
Der BW-Buchtip
- 24 **Bestattertag im Livestream**
- 25 **Eine unverzichtbare Tradition**
20 Jahre FORUM BEFA – zum Jubiläum gibt's
einen Neustart im November in Dortmund
- 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 Jakob-Esser-Platz 2 50354 Hürth Telefon: 02233 628 328 info@bestattungswelt.com www.bestattungswelt.com	Chefredaktion und Projektleitung Britta Schaible Nicola Tholen Erscheinungsweise zweimonatlich Nächster Anzeigen-/ Redaktionsschluss 18.09.2020	Gestaltung Florian Rohleder Titelfoto © pixelrobot/adobestock.com 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 Mediadaten vom 01.01.2020. € 7,50
---	---	--	---	--	---

Würzburg
16.09.2020

Gut Wöllried
Veranstaltungs GmbH
Gut Wöllried 13
97228 Rottendorf

Leipzig
07.10.2020

Herrenhaus Möckern
Bucksdorffstraße 43
04159 Leipzig



Vorschau: BT Hamburg Mittwoch 25.11.2020



Ben Hoffmann

- Social Media für Bestattungsunternehmen



Hans-Joachim Frenz

- Sozialamtsbestattungen aus Sicht eines Premiumdienstleisters
- Endlich ohne Außenstände und Ausfallrisiko arbeiten



Martin Ehrly

- Bestattersoftware, maßgeschneidert



Karsten Schröder

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



Wolf Meth

- Kein Konzept ohne geschulte Mitarbeiter



Ariane Schnickmann

- Seit Generationen innovative Ideen und hochwertige Qualität für den Bestattungsbedarf



Erasmus A. Baumeister

- Wie als Bestattungsunternehmen auf die dramatische Veränderung des Bestattungsmarktes reagieren?
- Optimierung Bestattungsrechnung
- Mehr Umsatz pro Auftrag



Kathrin Bischoff-Berger

- Die Schaufensterausstellung als entscheidendes Element eines ganzheitlichen Marketingkonzeptes



Lutz Estel

- Die Diamantbestattung – eine gefragte Alternative zu traditionellen Bestattungsformen

Gebühr **49,- € pro Unternehmen**
(Auszubildende kostenfrei)

Missverständnisse, Fehlinformationen, Vorurteile und Klischeedenken

Text: Erasmus A. Baumeister

Der Kommunikationsbedarf von Bestattungsunternehmen wird immer größer. Die Bestattung bleibt oberflächlich gesehen für die Menschen ein unattraktives Produkt und eine recht unbekante Dienstleistung.

Die Bestattung ist eben kein Alltagsprodukt wie Brot und Butter oder Benzin und Katzenstreu. Eine Bestattung braucht ein Deutscher eben nicht so oft wie einen Supermarktbesuch oder die Fahrt durch die Waschanlage. Die Bestattung ist für die Menschen eine undefinierte Leistung mit der sie sich nicht jetzt, lieber später, oder am besten gar nicht beschäftigen. Das Verhältnis zwischen den Menschen in Deutschland und den entsprechenden Bestattungsunternehmen ist geprägt von Missverständnissen, Fehlinformationen, Vorurteilen und Klischeedenken. Auch wenn sich in den letzten Jahren einiges getan hat, reicht die Kommunikation von Bestattungsunternehmen immer noch nicht aus, um das Image der Branche auf das gleiche Niveau der späteren Kundenzufriedenheit zu heben. Der Kunde eines Bestattungsunternehmens ist zu 95% zufrieden mit den Leistungen, der Qualität und dem Preis. Wahrscheinlich kommt er aber erst in zehn oder zwanzig Jahren wieder. Nur was ist das für eine falsche Sicht auf den Markt? Der Kunde oder die Hinter-

Ein Bestattungsunternehmen muss Irrtümer, Missdeutungen, Widersprüche und Unwahrheiten aus der Welt räumen.

bliebenenfamilie soll nicht hinterher überrascht merken, dass sie nicht hintergangen wurde, dass die Bestatterin doch richtig nett war, dass nichts aufgequatscht wurde und dass es so viele Möglichkeiten gab, die sie sich niemals hätten vorstellen können. Nein, die Kunden sollen genau wegen dieser Attribute und ohne Sorge und mit großem Vertrauen zu Ihnen kommen, weil sich Ihr Unternehmen mit maximaler Transparenz präsentiert, was größte Sicherheit aufbaut. Damit das passiert, muss ein Bestattungsunternehmen Irrtümer, Missdeutungen, Widersprüche und Unwahrheiten aus der Welt räumen. Eine kleine, rudimentäre Auflistung von Dingen, die ein Bestattungsun-

ternehmen im eigenen Einzugsgebiet, mit einem modernen Kommunikationskonzept, immer noch berichtigen muss:

1. Es passiert immer noch viel zu oft, dass die Menschen ein anonymes Grab mit einem pflegefreien Grab verwechseln. Natürlich ist die Pflegefreiheit die Zukunft. Hinterbliebene äußern oft ganz schnell in der Beratung den Wunsch nach der anonymen Bestattung aus Mangel an Information. In vielen Fällen ist hier das Kind schon in den Brunnen gefallen, eine Verwechslung, die schwere Folgen haben kann. Nach Wochen und Monaten ist das Geheule bei den Angehörigen groß, wenn kein personalisierter Ort der Trauer und der Zwiesprache möglich ist. Natürlich berät ein gutes Bestattungsunternehmen hier intensiv, aber aus Angst vor explodierenden Kosten beharren die Angehörigen auf ihrer Entscheidung. Hätten sie im Vorfeld durch eine gute Information des Bestattungsunternehmens den Unterschied verstanden, hätten sie mit dem eigentlichen Wunsch nach Pflegefreiheit in der Tür gestanden.

2. Bei der Beauftragung einer Feuerbestattung äußern die Angehörigen sofort den Wunsch, dass hierbei der einfachste Sarg völlig selbstverständlich sei oder fragen sogar, ob überhaupt ein Sarg notwendig ist.

Seebestattungen ab Cuxhaven/Nordsee - Die Reederei Ihres Vertrauens-

**REEDEREI
NARG**

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



Reederei NARG | Kpt.-Alexander-Str. 19 | 27472 Cuxhaven

Tel.: (047 21) 725 119 | Fax: (047 21) 725 100 | info@reederei-narg.de | www.reederei-narg.de

Klar, die rohe Apfelsinenkiste reicht, aber es geht auch anders. Die Hinterbliebenen haben sich nicht überlegt, dass sie den Sozialsarg wollen, sondern plappern völlig unreflektiert nach, was ein überschlaues Nachbar vor Jahren mal über den Zaun erzählt hat oder was eine schlecht informierte Jungjournalistin mal in einem „ultimativen Branchencheck“ im Vorabendprogramm rausbekommen haben will. Die Angehörigen haben sich bis zum Wunsch nach dem Fürsorgesarg nicht überlegt, was sie sich für die geliebte Omi wünschen. Der Mensch, der leider immer gerne zu der Mehrheit gehört, wiederholt das, was er von anderen erfährt. Ein gutes Bestattungsunternehmen erreicht die eigene Zielgruppe mit der Möglichkeit vom Rohlholzsarg bis hin zu Wildeiche geölt als Kremierungssarg schon außerhalb eines Trauerfalls, sodass die Menschen darüber nachdenken können, wie wertvoll Ihnen die Omi ist, die immer die weltbeste Erbsensuppe gemacht hat.

3. Viele Bestattungsvorsorgekunden planen die Abreise von dieser Welt bis ins Detail. Der Gedanke, dass die Angehörigen nicht mit Aufwand und Kosten belastet werden sollen, macht hier oft die Intention aus. Aus diesem Grund soll alles schlicht, einfach, simpel, anonym und schnell gehen. Das ist völlig falsch gedacht, denn das ist einfach nur egoistisch. Selbstverständlich hat der Verstorbene nichts von der Bestattung. Aber die Bestattung ist ein Akt für die Hinterbliebenen, die einen geliebten Menschen verloren haben. Sie leben weiter, sie müssen mit dem Verlust klarkommen, sie brauchen eine Abschiednahme, eine Trauerfeier, sie wünschen sich eine Rede, sie freuen sich über Blumen, sie wünschen sich ein echtes Grab, sie wollen Rituale begehen. Ein gutes Bestattungsunternehmen akquiriert Kunden genau mit dieser Aufklärung zur Trauerbewältigung. Ein Feuerwerk aus Ritualen, gezündet in allen genutzten Marketinginstrumenten, schafft es, dass Ihre Zielgruppe sich mit den Möglichkeiten und Leistungen Ihres Unternehmens auch außerhalb eines Trauerfalls beschäftigt.

4. Früher hieß es, dass eine Bestattung sofort 10.000,00 DM kostet. Heute heißt es, dass das Drücken des Klingelknopfes eines Bestattungsunternehmens sofort 10.000,00 €

kostet. Absoluter Unsinn. In der Summe aller Gewerke kann eine Bestattung soviel und noch mehr kosten, aber im Schnitt eben überhaupt nicht. Bundesweit liegt der Durchschnitt der reinen Bestatterleistung bei ca. 2.500,00 € und das ist der Punkt der zählt. Es ist wie bei allen Leistungen und Produkten: Nach oben gibt es natürlich keine Grenze, aber der Schnitt ist Welten von der Erwartung entfernt. Ein gutes Bestattungsunternehmen arbeitet natürlich mit einer perfekten Preistransparenz, um den Kunden diese Angst zu nehmen. Ganz wichtig: Ich spreche definitiv nicht von Discountpreisen. Ihre Leistung muss angemessen bezahlt werden. Immer mehr meiner Kunden geht ganz öffentlich mit gesunden Preisen um. Das wird sehr schnell belohnt. Nach 25 Jahren in der Bestattungsbranche kann ich ganz sicher sagen, dass wenn die Leistung und die Qualität eines Bestattungsunternehmens stimmen, dann spielt der Preis keine große Rolle.

Ein gutes Kommunikationskonzept sorgt unmittelbar für steigende Umsätze und Erträge pro Bestattungsauftrag.

5. Die Menschen wissen nicht ansatzweise, was heute zum Thema Bestattung alles möglich ist. Sie kennen die Produkte nicht, sie kennen die Dienstleistungen nicht, sie kennen keine Rituale, sie kennen nicht die riesige Vielfalt der Möglichkeiten. Dies liegt, wie oben beschrieben, daran, dass die Bestattung kein Alltagsprodukt ist und leider auch daran, dass nur wenige Bestattungsunternehmen es schaffen, die Zielgruppe mit den unendlichen Ideen in guten Zeiten zu erreichen. Wenn dies durch ein gutes Kommunikationskonzept gelänge, dann steigen sofort die Umsätze und Erträge pro Bestattungsauftrag. Wenn potenzielle Kunden sich ohne aktuellen Sterbefall in der Familie mal zu diesen Themen unterhalten, dann werden Ideen geboren, Wünsche formuliert und Bedürfnisse definiert. Ein gutes Bestattungsunternehmen unterhält das ei-

gene Biotop mit einer Vielfalt an Ritualen, sodass die Menschen sogar Lust bekommen, sich mit Tod, Trauer, Abschied, Bestattung und Friedhof zu beschäftigen.

6. Die Menschen wissen gar nicht, inwieweit sie sich selbst in die Bestattung mit einbringen können. Natürlich können die Hinterbliebenen den Verstorbenen selbst ankleiden, mit Hilfe des Bestattungsunternehmens. Hausaufbahrungen sind fast überall möglich, werden aber eigentlich gar nicht mehr angeboten, weil vielen Unternehmen der Aufwand zu groß ist. Aber mehr Aufwand wird eben auch extra abgerechnet.

7. Die meisten Hinterbliebenen denken, dass nach Omas Tod alles extrem schnell gehen muss, dass alle Entscheidungen sofort getroffen werden müssen. Selbstverständlich gibt es einige Dinge, die bald geregelt werden müssen, aber viele Entscheidungen müssen eben nicht sofort oder am Todestag getroffen werden. Wenn ein Bestattungsunternehmen es schafft der Zielgruppe zu transportieren, dass sie genug Zeit hat, alles zu besprechen, zu planen und zu entscheiden, sogar über mehrere Tage hinweg, dann ist das Kundenakquise. Hier muss nichts direkt nach der Todesnachricht geklärt werden. Der Kunde hat immer Zeit, den ersten Schock zu überwinden und zusammen mit dem Bestattungsunternehmen, in den nächsten Tagen, alles zu planen und ganz individuell zu gestalten.

Es gibt so viele Themen, Leistungen, Möglichkeiten, Informationen etc., die die Menschen in guten Zeiten verstehen müssen, damit bei Eintritt eines Sterbefalls in der Familie keine Unsicherheiten entstehen, oder sich Blockaden und Fehlentscheidungen aufbauen, die auch ein erfahrenes Bestattungsunternehmen nicht mehr knacken kann. Ein perfektes Kommunikationskonzept, maßgeschneidert für Ihr Unternehmen, erreicht Ihre Zielgruppe rechtzeitig, sodass sich Ihr Umsatz und Ihr Ertrag steigern. Eine bessere Kommunikation im Vorfeld führt immer zu einem besseren Auftrag. Gerne stelle ich Ihnen meine 25-jährige Erfahrung hierzu vor.

www.erasmus1248.de



INKLUSIVE RATENZAHLUNG UND ABWICKLUNG VON SOZIALAMTSBESTATTUNGEN ÜBER ADELTA.FINANZ AG

KRISENBEWÄLTIGUNG IST EINE MAMMUTAUFGABE MIT ADELTA GEHT ES SCHNELLER!

Kosten senken. Liquidität sichern. Unternehmen stärken.

BestattungsFinanz



Warten Sie nicht länger als 48 Stunden auf Ihr verdientes Geld (100 % Auszahlung).



Verbessern Sie Ihr Rating und Ihre Bonität.



Testen Sie uns für 6 Monate mit täglicher Kündigungsmöglichkeit!



Entlasten Sie sich von Verwaltungsaufgaben. Das Forderungsmanagement erledigt die ADELTA.



Sichern Sie sich gegen Forderungsausfälle ab (kein Ausfallrisiko mehr).



Werden Sie unabhängig von der Zahlungsmoral Ihrer Kunden.



Bieten Sie Ihren Kunden mit uns Ratenzahlungen von 3 bis 24 Monaten an.



www.adelta-sepulkral.com

Nehmen Sie direkt mit uns Kontakt auf:
Marc-Chagall-Str. 2 | 40477 Düsseldorf | Tel. 0211 355 989-0 | info@adeltafinanz.com

ADELTA.FINANZ AG
Vertrauen – Sicherheit – Zuverlässigkeit



Brücke über den Iseosee, Lombardei, Italien (Juni 2016)

Trauer um Verhüllungskünstler

Das Leben und der Tod von Christo

Text: Hans-Joachim Frenz

Am 31. Mai 2020 starb der in Deutschland besonders durch die Verhüllung des Berliner Reichstagsgebäudes im Jahre 1995 bekannte Künstler Christo in seinem Haus in New York City. Sein letztes großes Projekt, die Verhüllung des Pariser Arc de Triomphe, das aufgrund der COVID-19-Pandemie um ein Jahr verschoben wurde, soll dennoch stattfinden.

Christo wurde am 13. Juni 1935 im bulgarischen Gabrowo unter dem Namen Christo Wladimirow Jawaschew geboren. Der Sohn einer griechischen Mutter und eines bulgarischen Vaters fiel schon früh durch sein künstlerisches Talent sowie seine Leidenschaft für große Stoffbahnen auf. Diese sollten ihn später weltberühmt machen. Nach seinem Studium in Sofia zog es ihn über Wien und Genf 1958 nach Paris.

Zunächst konnte er hier seinen Lebensunterhalt mit dem Zeichnen von Porträts verdienen – bis er beim Zeichnen der Frau des Generals de Guillebon ihre Tochter Jeanne-Claude kennenlernte und sich in sie verliebte. Bereits 1960 kam ihr gemeinsamer Sohn Cyril zur Welt. Sein künstlerisches Leben war eng mit dem Leben seiner Frau verknüpft, die am 18. November 2009 an einer Hirnblutung starb.

Erste Verhüllungen

Während seiner Zeit in Paris begann er auch damit, erste Gegenstände zu verhüllen. Das erste gemeinsame Projekt mit Jeanne-Claude realisierte er 1962: Das Projekt „Mauer aus Ölfässern – Eiserner Vorhang“. Ohne behördliche Genehmigung blockierten sie mit 89 Ölfässern im Juni 1962 die Pariser Rue de Visconti – als Antwort auf den Bau der Berliner Mauer in Deutschland. 1964 zogen sie nach New York, wo sie sich zunächst mit Ausstellungen von Christos Werken in bekannten Galerien über Wasser hielten. 1966 folgte das nächste Projekt – mit Stoffbahnen: ein 1.200 Kubikmeter fassendes Luftpaket. Hierauf folgten viele weitere Projekte, alle aus eigener Hand organisiert und finanziert, denn sie nahmen keine Aufträge mehr an. Es folgten immer größere Verhüllungsprojekte: 1969 ein Küstenstreifen in Australien, 1977 die Verhüllung einiger Kilometer Fußweg im Loose Park in Kansas City. Nach neun Jahren Verhandlungen mit dem Pariser Bürgermeister Jacques Chirac durften sie 1984 endlich ein lange Zeit geplantes Projekt umsetzen: die Verhüllung des Pont Neuf.

Verhüllung des Reichstags

Eine noch längere Vorbereitungs- und Genehmigungszeit brachte das Projekt der Verhüllung des Berliner Reichstagsgebäudes mit sich. Über 23 Jahre lang versuchten sie, Unterstützung und Genehmigungen für das Projekt zu erhalten, schrieben Briefe an alle Abgeordneten des Deutschen Bundestags und führten unzählige Verhandlungen und Telefonate. Im Februar 1994 erhielten sie nach einer Abstimmung im Bundestag endlich die Zusage für das Projekt, gegen



Christo in Berlin 2017

das sich besonders Helmut Kohl und Wolfgang Schäuble gewehrt hatten. Über fünf Millionen Besucher sahen das Projekt. Seit 1962 planten Christo und Jeanne-Claude die Verhüllung des Pariser Arc de Triomphe – jetzt werden sie beide diese nicht mehr erleben. Die Realisierung war zunächst für das Frühjahr 2020 geplant, konnte aber aus Naturschutzgründen nicht stattfinden. Dann kam Corona. Aktuell ist die Ausführung für den 18. September bis 3. Oktober 2021 geplant. Eine schöne Erinnerung an zwei außergewöhnliche Künstler.

Bislang keine Trauerfeier

Über eine Trauerfeier oder Beerdigung Christos ist bislang leider nichts bekannt. In einem Interview mit der Süddeutschen Zeitung (SZ) sagte Christo hierzu im April 2019: „Nach dem Tod kommt nichts. Meine Frau hat kein Grab, ich werde kein Grab haben. Ich glaube an nichts. Lebe dein Leben und denk nicht daran, was dann kommt, denn es kommt nichts.“



Hans-Joachim Frenz

ist Direktor des Gesamtvertriebs der ADELTA.FINANZ AG, Düsseldorf, und erzählt hier über Bestattungen prominenter Persönlichkeiten.

Telefon: (0211) 35 59 89-23
E-Mail: frenz@adeltafinanz.com
www.adeltafinanz.com

Natururnen
Urnen, natürlich schön

Wir schließen jede Lücke

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

SEEBESTATTUNG
AB BÜSUM/NORDSEE

Die letzte Ruhe auf See

REEDEREI
H.G. RAHDER

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



Bühne frei für Bayreuth!

Die Bestattungswelt im Gespräch mit **Reinhold Glas**, Inhaber des Unternehmens Trauerhilfe Dannreuther in Bayreuth

Text: Stefanie Nerge

Bayreuth – die Heimat der Richard-Wagner-Festspiele ist eine Stadt mit hoher Lebensqualität, dem Flair von kulturellen Werten und Bodenständigkeit. Hier ist seit 1975 die Trauerhilfe Dannreuther ansässig, die 1996 von Reinhold Glas übernommen wurde.

Herr Glas, Sie haben ein sehr bewegtes Berufsleben. Wie wird man vom Offizier zum Bestatter?

Erstens kommt es anders, zweitens als man denkt. Nach meiner Ausbildung zum Offizier stand meine weitere berufliche Karriere nach der Bundeswehr bereits fest. Doch einige Tage nach meiner Entlassung brach ich mir beim Fußballspielen das Schienbein und alles kam anders. Dass ich heute Bestatter bin, verdanke ich also einem Unfall.

Und wie wurden Sie dann Ihr eigener Chef?
Das war der natürliche Lauf der Dinge.

Nachdem ich 20 Jahre in einem renommierten Bestattungsunternehmen tätig war, tat sich diese Chance auf und ich habe sie ergriffen und nie bereut.

Wie hat sich Ihr Leben seitdem verändert?
Komplett! Wenn man 24 Stunden an jedem Tag im Jahr erreichbar sein möchte, bleibt nicht viel Zeit für anderes. Auch ist mir die Weiterentwicklung meines Unternehmens sehr wichtig, da investiere ich gerne viel Zeit. Und der Erfolg gibt mir Recht, die Anzahl der Bestattungen steigt von Jahr zu Jahr stetig an.

Sie haben hier im Hof eine wunderschöne Bestattungskutsche stehen. Gehörte diese schon immer zum Unternehmen?

Ja, die gehörte Herrn Dannreuther. Die Kutsche war in einer Scheune auf einem nahegelegenen Bauernhof eingelagert und da stand sie nur im Weg und sollte weg. Da dachte ich mir, warum sollen wir sie nicht einfach wieder in Betrieb nehmen. Also haben wir sie aufwendig restaurieren lassen und nach einem halben Jahr war sie fahrtüchtig und ist seitdem für uns im Einsatz.

Zu welchen Gelegenheiten?
In der Regel nutzen wir die Kutsche zum letzten Geleit für Personen des öffentlichen Lebens, gerne aber auch für Pferdeliebhaber oder Menschen, die sich mit der Kutschfahrt verbunden fühlen.

Können Sie die Kutsche fahren und haben Sie eigene Pferde?

Nein. Manfred Metzner übernimmt das für mich. Er hat die entsprechende Qualifikation und die passenden Pferde, wunderschöne Friesen. Bei einer Beisetzung ist es mir auch wichtiger, den Angehörigen zur Seite zu stehen als mich um Kutsche und Pferd kümmern zu müssen.

Was ist Ihnen innerhalb Ihrer täglichen Arbeit außerdem wichtig?

Gute Beratung und respektvolle Betreuung der Angehörigen vor, während und nach der Beisetzung. Ich möchte jedem Hinterbliebenen das Gefühl geben, bei uns gut aufgehoben zu sein. Das wir alles tun, um den Abschied so individuell und persönlich zu gestalten, wie es gewünscht wird. Dafür stehen mein Team und ich jeden Tag bereit.

Welche Bedeutung sehen Sie in der Bestattungsvorsorge?

In diesem Bereich hat es eine rasante Entwicklung gegeben. Vor 15 Jahren wollte niemand über den eigenen Tod sprechen. Aber heute haben die Menschen einen ganz anderen Umgang damit. Viele möchten ihre Kinder oder Angehörige nicht ratlos zurücklas-

sen. Sie möchten eine Entlastung schaffen, indem sie zu Lebzeiten bestimmen, wie ihre Beisetzung durchgeführt werden soll und viele sorgen dann auch schon finanziell vor. Alles in allem eine sehr positive Entwicklung, denn ich habe auch schon erlebt, wie sich Angehörige zerstritten haben, weil sie sich nicht einigen konnten, wie die Mutter beigesetzt werden sollte.

Sie sind nun seit 2007 Kunde der ADELTA BestattungsFinanz. Waren Sie von Anfang an von dem Konzept überzeugt?

Ich war lange sehr skeptisch, ob ich das überhaupt machen soll. Ich hatte große Bedenken, was meine Kunden von mir denken würden, wenn ich mein Inkasso an ADELTA abgebe.

Und wie sehen Sie das heute?

Ich bin so froh, diesen Schritt gemacht zu haben. Die Zusammenarbeit klappt hervorragend und gibt mir für mein kaufmännisches Handeln viel Sicherheit. Mit Beginn der Zusammenarbeit hatten wir keine Zahlungsausfälle mehr. Das Geld ist innerhalb von 48 Stunden nach Rechnungsstellung auf meinem Konto. So kann ich die Liquidität des Unternehmens auf einem stabilen

Niveau halten. Und was fast noch wichtiger ist: Man hat keinen persönlichen Ärger mehr mit Nichtzahlern. Das ging mir persönlich immer sehr an die Substanz, wenn ich meinem verdienten Geld hinterherlaufen musste.

Und wo liegen die Vorteile für Ihre Kunden?
Das verlängerte Zahlungsziel wird als sehr positiv empfunden und die Möglichkeit der Ratenzahlung ist eine Option, die man ohne Scham in Anspruch nehmen kann.

Wir alle leben gerade in besonderen Zeiten. Welche Auswirkungen hatte die COVID-19-Pandemie auf Sie privat und auf Ihr Unternehmen?

Privat hat sich nicht viel geändert. Natürlich hat man das Treffen mit Freunden vermisst, aber das ist ja mittlerweile wieder erlaubt. Ich habe die wenige Zeit, die ich hatte, mit der Pflege meines Gartens verbracht. Denn Zeit hatte ich wirklich nicht viel, da wir ja die ganze Zeit hindurch geöffnet hatten. Durch die Schutzmaßnahmen ist außerdem ein erheblicher Mehraufwand entstanden, den es nach wie vor zu bewältigen gilt. Denn auch nach den Lockerungen ist das Einhalten der Abstands- und Hygieneregeln enorm wichtig. Ich habe das große Glück, dass mich meine engagierten Mitarbeiter bereits seit vielen Jahren tatkräftig unterstützen. Gemeinsam mit den Angehörigen suchen wir immer nach dem bestmöglichen Weg, die Bestattung, den Abschied und die Trauerfeier besonders persönlich zu gestalten.

Wir danken Ihnen für das Gespräch und wünschen Ihnen und Ihrem Team alles Gute für die Zukunft.

www.dannreuther.de



PIETA

11. FACHMESSE FÜR BESTATTUNGSBEDARF UND FRIEDHOFSTECHNIK

28 – 29 MAI 2021

MESSE DRESDEN



Investieren Sie in Ihre Räume!

Text und Grafik:
Dipl.-Ing. Architektur Karsten Schröder

Tun Sie es für sich. Für sich und Ihre Mitarbeiter. Auch Ihre Kunden werden spüren, dass Sie sich wohlfühlen und dieses Wohlfühlen steckt an.

Blicken Sie als Erstes mit distanzierendem Blick auf Ihr Unternehmen oder besser, lassen Sie blicken. Lieber ein Profi von außen als ein Kunde bei Ihnen sticht in die Wunden. Platzbedarf, Wegeführung, Akustik, Gerüche – wo reibt es am meisten? Mit welcher Leistung könnten Sie sich vom Mitbewerber abheben? Stellen Sie fest, gemeinsam mit Ihren Mitarbeitern, an welcher Stelle man am sinnvollsten investieren, welche zusätzliche Leistung man anbieten sollte.



Schon bei der Grundstückssuche fragen Sie sich: Worauf habe ich wirklich Lust? Welchen Weg ist meine Mannschaft bereit zu gehen? Gehöre ich zu den aktiven Bestattern mit Vortragsreihen, Hauskonzerten und unzähligen Tagen von offenen Türen, oder gehöre ich zu den Stilleren? Denn es



gibt Grundstücke im städtischen Gefüge, die einen sehr aktiven Bestatter voraussetzen und es gibt Grundstücke, die das nicht unbedingt verlangen. Beim Raumprogramm sollten Sie kritisch hinterfragen, was Sie für Ihre Gemeinde finanzieren wollen und vor allem, was diese bereit ist anzunehmen. Bieten Sie die kleine Abschiednahme für nahe Angehörige, als Ergänzung zu den Räumen am Friedhof oder eine Möglichkeit zur Aussegnungsfeier für 130 Personen mit Rundgang am offenen Sarg und abschließender Kaffeetafel für alle, die teilnehmen? Ist Ihre Kundschaft schon bereit für ein privates Kolumbarium, ob als „Kurzzeit“ oder als Friedhofersatz? Bereit für den multifunktionalen Abschiedsraum? Bereit für Trauer-Kochkurs und Vortragsreihen? Sind reine Beratungsräume notwendig oder bedarf es einer Mischform? Egal ob Ihre Baumaßnahme groß oder klein war, sprechen Sie laut darüber. Mit Anzeigenserien, Bautagebüchern und offenen Gesprächen zeigen Sie, was bei Ihnen passiert und erklären Verantwortung für die Bestattungskultur in Ihrer Region. Dass Trauer nicht pathologisch wird, freut die Arbeitgeber Ihrer Gemeinde.

Bei der Flächenermittlung für den Neu- oder Umbau kommt es auf die reibungslose Bedienung aller Räume, die außerordentliche Situation Ihrer Kunden und die Art Ihrer Begleitung an. Ankommen, verweilen, sich Halt geben und sammeln sollte für Ihren Gast problemlos möglich sein. Sichtkontrolle im Abschiedsraum beruhigt, Zwangsgemeinschaft stört. Der Weg der Verwaltung sollte sich mit dem Weg der Abschiednahme nicht kreuzen. In der Routine dringt oft ein Wort vom nächsten Sterbefall an das Ohr Ihrer Trauergäste. Versetzen Sie aber, weil gerade eine Abschiednahme läuft, nicht Ihren gesamten Betrieb auf Stand-by.



Die Waschräume, Reinräume, Geruchschleusen, Umkleiden und Personalräume verschlingen Flächen. Vor Kühlräumen gilt gleiches wie vor Fahrstühlen. Den gleichen Platz für drinnen benötigt man auch draußen. Gliedern Sie profane Funktionen in einfache Gebäudehüllen aus. Der Flächenbedarf für einen Ausstellungsraum ist naturgemäß sehr groß, hier gewinnt aber selten Quantität. Unterstützen Sie einige wenige Urne-Sarg-Garnitur-Kombinationen, die dann aber ausreichend Raum erhalten, mit

einem möglichst leicht zu aktualisierenden Produktkatalog. Ergänzen Sie diese Ausstellung mit Anreizen im Beratungsraum, den Foyers und Fluren. Sollte Ihr Bestand für Abschied und Ausstellung nicht reichen, machen Sie eine Sache richtig. Entweder die perfekte Ausstellung, mit breitem Preissegment, schönem Rhyth-



mus, tollen Anreizen, vernetzt mit Ihrem Online-Auftritt, oder der funktionierende Abschiedsraum mit frischer und trockener Luft, mit Licht ohne Schattenwurf, bei Bedarf auch Musik, reduziert in der Gestaltung und blickgeschütztem Außenbereich. Mit Raumgestaltung führen Sie Ihren Besucher und geben ihm Sicherheit im richtigen Verhalten. Nicht übergroße Hinweisschilder, sondern Farben, Licht und Oberflächen verdeutlichen, an welcher Stelle der Bereich des Gastes beginnt und an welcher Stelle er endet. Verraten Sie, wenn Ihnen danach ist, etwas von Ihrer Person, etwas von Ihrem Hintergrund. Was sind das für Menschen, mit denen ich die Inhalte meiner Trauerrede besprechen werde und die meinen Angehörigen versorgen? Ein Hinweis zu einem Hobby, ein Zitat von einer Urlaubsreise oder ein lieb gewonnenes Möbelstück ist verbindlicher als Albrecht Dürers *Betende Hände*.

www.2plus-konzeptionen.de



Karsten Schröder bietet für Bestattungsunternehmen landesweit Ortstermine an. Bei diesen Terminen werden vor Ort Lösungsansätze skizziert, die zu erwartenden Kosten geschätzt und die Wunschvorstellungen beurteilt. Ein übertragbares Raumbuch mit Material- und Ausführungshinweisen unterstützt dabei die spätere Umsetzung.

Mobile Lautsprecheranlagen für Bestattungen



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

Wahlweise:
Sender
- Handmikrofone
- Ansteckmikrofone
- Headsetmikrofone

LINN SPRACHVERSTÄRKER

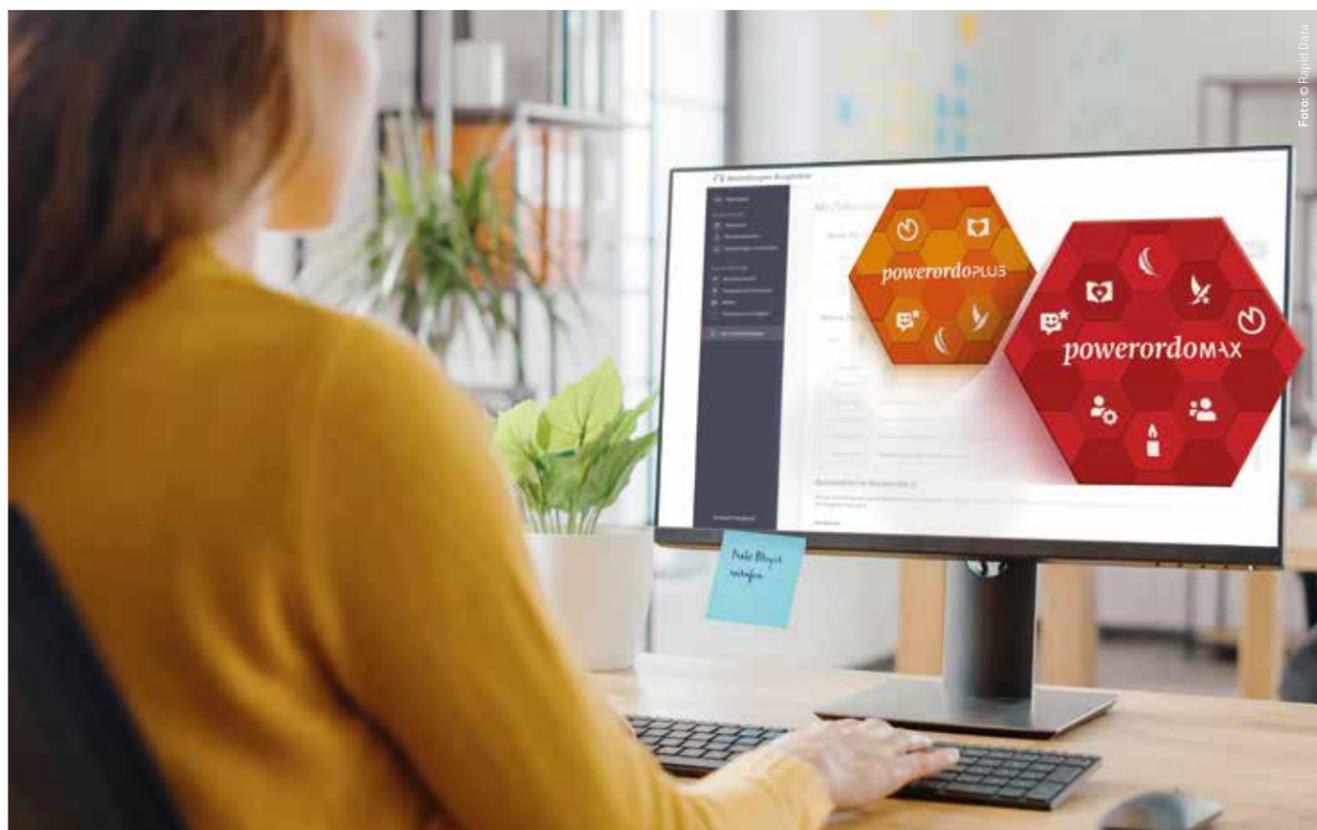
- Hochwertige, robuste Profigeräte, glasklarer Klang, auch auf weite Entfernungen
- Einsetzbar in und vor der Trauerhalle, am Grab, im Friedwald, ...
- Laiensichere Bedienung
- Individuelle Ausstattungen durch Bausteinsystem
- Einspielen ausgewählter Trauermusik möglich
- Kürzeste Aufbauzeiten dank: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



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



Mehr Effizienz, mehr Service – mit den neuen Power-Paketen digital durchstarten

Wie geht (exzellenter) Service heute?

Natürlich analog und digital!

Text: Christian Meier und Stephanie Tamm

Digitale Services werden zunehmend zum Standard. Daran zweifelt niemand mehr. Und nicht nur das – sie werden mehr und mehr zur Voraussetzung, um Kunden umfassend zu betreuen.

Nicht zu vergessen sind dabei Kunden, die digitale Dienstleistungen ganz selbstverständlich einfordern. Das stellt Bestattungshäuser schnell vor die eine Frage: Wie sind digitale und analoge Serviceleistungen miteinander kombinierbar? So, dass Kunden deutliche Vorteile genießen und man als Bestatter wirtschaftlich etwas davon hat. Und nicht bloß wirtschaftlich – auch menschlich. Schließlich sind Technologien Werkzeuge, die Mitarbeitern mehr Zeit und Freiraum

für den Kunden schenken und dem Kunden das Leben leichter machen.

Service ist ein essenzieller Wirtschaftsfaktor. Gerade jetzt.

Noch einmal anders gesagt und damit auf den Punkt gebracht: Service ist kein Bonbon, das es in guten Zeiten obendrauf gibt. Er IST das Business. Und TRÄGT das Business. Damit sind Serviceleistungen ein essenzieller Wirtschaftsfaktor – in Zeiten von zunehmender Digitalisierung erst recht. Es gilt, nicht den Anschluss zu verpassen und hinter Mitbewerbern zurückzubleiben. Und nun?

Zunächst einmal ist es wichtig, sich umzusehen, was ohne monatelange Vorüberlegungen überhaupt machbar ist. Erster Ansatzpunkt sind Softwarelösungen für Bestatter,

die über die reine Auftragsbearbeitung hinausgehen. Im Idealfall verbinden sie Buchhaltung, Trauerdruck und die Möglichkeit, Formalitäten online und 100-prozentig rechtssicher abzuwickeln. Und das alles mit wenigen Klicks.

Mit guten Ideen geht immer etwas. Für Bestatter UND für Kunden.

Solche integrierten Zusatz-Tools innerhalb einer – für Bestatter essenziellen – Software zur Auftragsbearbeitung finden sich in PowerOrdoPLUS. Das Ziel dahinter? Zeit sparen, Kostendruck abschwächen und mehr Raum für Kerntätigkeiten schaffen: Gespräche führen, beraten, organisieren und Trauernde einfühlsam begleiten. Als Sahnehäubchen obendrauf enthält das Power-Upgrade die Fotobuch-Software „Das

Erinnerungsbuch“. Bestatter erstellen online hochwertige Bücher mit Fotos der Trauerfeier und Beisetzung. Einfach so, als individuelles Kundengeschenk. Mit eigenem Logo und im eigenen Design, passend zum Bestattungshaus. Damit bauen Bestatter eine weitere Brücke vom Digitalen in die „echte Welt“.

Ich will mehr! Was ist also noch möglich?

Ganz klar: Gute Dienstleistungen orientieren sich immer an den Bedürfnissen des Kunden. Und sind von den Kapazitäten des Bestattungshauses abhängig. Wenn es gelingt, sich digital rundum gut aufzustellen, können Bestatter und Trauernde davon profitieren:

Dienstleistung als Leistung sichtbar machen – mit PowerOrdoMAX.

Das Bestattungsinstitut Johannes Möller in Schwarzenbek macht es mit seinem Sprung in die digitale Kundenbetreuung vor: Das Team Möller unterstützt die Hinterbliebenen auch mit eigenem Kundencenter. Dort können die Angehörigen ihre Gedenkseite individualisieren, den Trauerdruck freigeben und alle Ab- und Ummeldungen von Verträgen oder Mitgliedschaften des Verstorbenen ganz einfach online durchführen. Damit punktet das Bestattungshaus mit Kundenfreundlichkeit und erlangt ganz nebenbei Bekanntheit und Reichweite: Jeder Kunde, der die Web Services nutzt, kommt mit Namen und Logo des Bestatters ständig in Kontakt, was einen immensen Weiterempfehlungsfaktor garantiert. „Mir gefällt, dass Rapid die Online-Angebote gebündelt hat und sich mit nur einem Login eine große digitale Welt öffnet. Alles ist übersichtlich, aus einer Hand und selbsterklärend. Das macht natürlich Eindruck – bei mir und meinen Kunden!“, so bringt es Axel Möller, der Chef des Hauses, auf den Punkt. Das Beerdigungsinstitut Krüttgen hat bei der Entscheidung für das Power-Upgrade nicht lange gefackelt und schnell eigene Vorteile erkannt. Mit Abmelde-Assistent auch für Kunden und Servicecenter zur Verwaltung aller Online-Funktionen war schnell klar: „PowerOrdoMAX hält uns den Rücken frei. Wir haben unsere Verwaltungstätigkeiten deutlich minimiert und haben so viel mehr Zeit für Beratungsgespräche und die Organisation der Trauerfeier. Jeder

einzelne im Team hat dadurch auch mehr Freiraum, nach den Beratungs- und Trauergesprächen einfach mal Luft zu holen – was von vielen immer noch unterschätzt wird.“ Auch wenn das Aachener Beerdigungsinstitut die meisten Formalitäten auf Kundenwunsch selbst erledigt, gibt es immer wieder äußerst positive Rückmeldungen, da Angehörige die digitalen Services des Instituts in Eigenregie nutzen können. „Wir schalten mit wenigen Klicks einen Kundenzugang frei, und die Familien können sofort loslegen. Häufig ist das auch ein wichtiger Prozess in der Trauerverarbeitung – einfach ein paar Dinge selbst abmelden und Papierkram erledigen. Das ist für einige Familien sehr wichtig und heilsam.“

Wie es weitergeht:

Mehr Power für das Bestattungshaus!

Analog und digital sind schon lange keine Gegensätze mehr. Vielmehr besteht der Mehrwert der Digitalisierung in einer opti-

malen Verbindung beider Sphären. Bestatter sind gut beraten, interne wie externe Prozesse zu optimieren. Damit alle Dienstleistungen FÜR den Kunden sicht- und spürbar hervorstechen können. Und: Damit Kostenvorteile entstehen und Unternehmen auch in Krisenzeiten gut aufgestellt sind. Dafür wird PowerOrdoMAX in absehbarer Zeit um weitere wichtige Funktionen ergänzt – wie z. B. um die Abstimmung der Musik für die Trauerfeier und die fehlerfreie Erfassung der Trauerdruckadressen.

Fakt ist: Digitaler Service wird zunehmend Standard. Analoger Service bleibt eine Kunst. Beides zusammen wird zur Königsdisziplin. Tools, die Bestattern dabei helfen, analoge Services stetig zu optimieren, schaffen unternehmerische Effizienz – und Zeit für den Menschen. Jeder Bestatter sollte genau solche Tools von seinem Dienstleister erwarten.

www.rapid-data.de



Über 30 Jahre Seebestattung

SEEBESTATTUNG – eine überzeugende Alternative

Individuell besonders kostengünstig

REEDEREI HUNTEMANN GMBH

Schleuse 2
26434 Hooksiel

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

DEKORATIONEN, DIE BEWEGEN

Unsere Trauerdeko ist ein echter Gewinn – leicht, flexibel und schnell aufgebaut.



Schlichte
Eleganz,
natürliche Schönheit.

Diese erstaunlich leichte Serie aus unbehandeltem Holz verleiht ihren Räumen im Nu ein natürliches und warmes Ambiente.

Ineinander stapelbar & sehr leicht



Wir freuen uns über Ihren Anruf!

Telefonische Beratung und Bestellungen:

05232 - 97 57 405



Dekorationen mit symbolischem Charakter

Text: Britta Schaible

Seit vielen Jahren gehört Engelsinfonie zu den führenden Anbietern stilvoller Dekorationen, die bewegen.

Für die tröstliche Erinnerung der Angehörigen ist eine individuell gestaltete Trauerfeier besonders wichtig. Das Unternehmen Engelsinfonie hat es sich zur Aufgabe gemacht, hierzu einen wichtigen Beitrag zu leisten. Dabei steht nicht nur die moderne und ästhetische Erscheinung der Produkte im Vordergrund.

Abschiednahmen in der Friedhofskapelle, in der Feierhalle bzw. im Abschiedsraum

im Bestattungshaus oder am Grab: Mit den Dekorationen erhält jede Trauerfeier einen ureigenen Charakter. Inhaber Benjamin Petker weiß aus langjähriger Erfahrung als Bestattungsfachkraft, dass ein unkomplizierter und zeitsparender Auf- und Abbau der einzelnen Elemente wichtig ist. Die Dekorationssysteme zeichnen sich durch vielseitige Einsatzmöglichkeiten aus und gewährleisten einen leichten Transport.

Durch die Verwendung der unterschiedlich hohen Säulen aus hellem Paulowniaholz ist es möglich, ein stilvolles Gesamtbild zu schaffen. Das helle Holz des Kaiserbaums

sorgt nicht nur für eine warme und freundliche Atmosphäre: Es ist außerdem sehr stabil und schwer entflammbar. Die Deko-Säulen in den Höhen 80 cm, 100 cm und 120 cm können ineinander gestapelt und beliebig erweitert werden. Die Maserung des Holzes erinnert an den individuellen Lebensweg eines Menschen. Auf Wunsch werden die Elemente mit einem Glaskörper geliefert, der z. B. Kerzenlicht, Blumenschmuck oder persönliche Gegenstände des Verstorbenen besonders zur Geltung bringt.

Mit den symbolstarken Bäumen, den modernen farbigen Gräsern und den Blütenzweigen bietet Engelsinfonie außerdem stيلة Dekormöglichkeiten. Falls gewünscht, können auf diesem Wege auch an die Jahreszeit angepasste Gestaltungen entstehen. Die Elemente kreieren einen authentischen natürlichen Rahmen für einen einzigartigen Abschied, der den Hinterbliebenen Trost spendet.

Ein Blick auf die Internetseite lohnt sich immer. Auf der kommenden FORUM BEFA im November in Dortmund wird Engelsinfonie mit einem Stand vertreten sein. Bleiben Sie gespannt. Es gibt viel Neues, das entdeckt werden will.

www.engelsinfonie.de



BW 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 € 170,00.

Tel. 0221-277 949 20



www.bestattungswelt.com

Dissatisfaction as propelling force

Text: Jule Baumeister

Eine uralte Weisheit, eine Kraft, die jeden von uns antreibt und doch im alltäglichen Sprachgebrauch negativ besetzt ist: Unzufriedenheit.

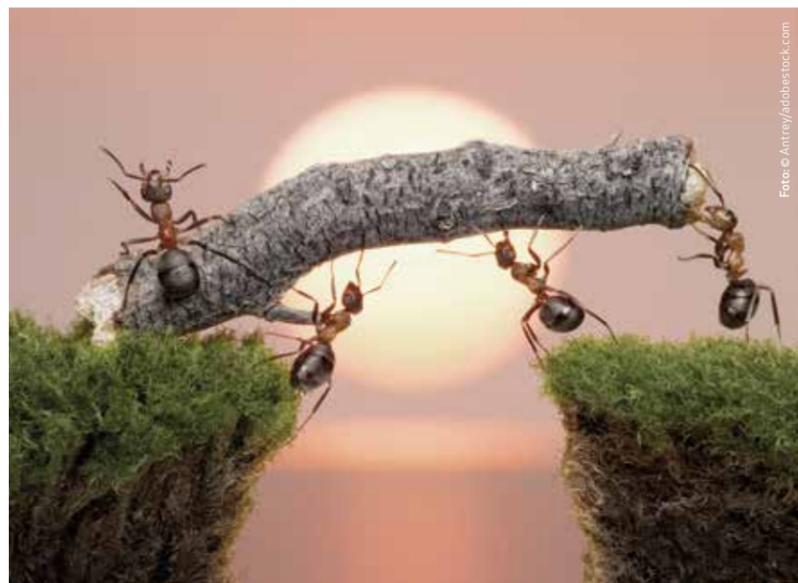
Der Mensch jedoch strebt im Allgemeinen nach Zufriedenheit. Zufriedenheit ist der vermeintliche Glücksmacher.

In Wahrheit ist Zufriedenheit der maximal lähmende Zustand, um einem erträglichen Mittelmaß ohne nennenswerte Ausschläge nach oben oder unten zu verharren. So kann's bleiben, ohne dass es wehtut. Wenn das das einzige bzw. das relevante Kriterium ist, um das eigene Leben erfolgreich und glücklich zu leben, kommt mir das doch etwas dünn vor. Ist der Mensch, sind wir wirklich zu faul, zu bequem und zu dumm in unserer kurzen Lebenszeit mehr zu wollen und auch umzusetzen?

Die Unzufriedenheit jedoch, die Dissatisfaction, die Sehnsucht (nach was auch immer) ist eine wirklich machtvolle Kraft. Jeder von uns kennt die Macht der Liebe – wenn man etwas wirklich will, wirklich begehrt und dabei auch noch das große Geschenk machen und empfangen darf, andere Mensch mitzunehmen und demjenigen auch die Chance zu geben sich selbst zu folgen, zu verwirklichen, dann verleiht man sich selbst Flügel und kann quasi jede Hürde überwinden.

Was macht den Menschen so bequem, dass er diese Kraft, die in jedem von uns steckt, sich nicht zunutze zu machen?

Die Kraft der Unzufriedenheit als Triebfeder gibt uns die Macht, die Möglichkeit, Missstände in unserem Tun aufzudecken und zu beheben. Sie gibt uns die Möglichkeit, alles zu tun die Unzufriedenheit zu beseitigen, OHNE dabei automatisch zu der besprochenen, lähmenden Zufriedenheit zu kommen. Es entsteht eine Positiv-Spirale des Strebens nach mehr. Mehr bedeutet nicht zwangsläufig eine monetäres Mehr – mehr bedeutet eine innere Motivation, nicht in



der Zufriedenheit träge zu verharren, sondern immer weiter nach Entwicklung, Erfolg und Glücksmomenten zu streben.

Unzufriedenheit kann bedeuten, dass Sie Ihren Lebensmittelpunkt zukünftig nicht als Bestatter sondern als Bed-&-Breakfast-Betreiber in Kapstadt sehen oder dass Sie gerne alte Schweinearten rückzüchten möchten. Unzufriedenheit kann Sie antreiben, den Markt maximal zu erobern, neue Regionen für sich zu erschließen oder dass Sie Ihr Unternehmen auf Ihrem bestmöglichen Stand Ihrer geliebten Enkelin zu Füßen legen möchten, damit Sie danach nur noch Ihren ganz privaten Dissatisfactions nachkommen können.

Unzufriedenheit bedeutet Marktpotenzial zu erkennen, Entwicklungsmöglichkeiten zu sehen und zuzugreifen. Unzufriedenheit ist eine grundpositive Energiequelle.

Nutzen Sie Ihre eigene Unzufriedenheit – bzw. erkennen Sie diese zunächst! Erkennen Sie Ihre eigene „So war es schon immer und so ist es gut“-Haltung und handeln sie in Ih-

rem ureigenen Interesse. Bewegen Sie sich, werden Sie glücklich, indem Sie den Mut haben, die Energie ins Unglückliche zu investieren..

Aus dieser Motivation heraus können Sie nur erfolgreich sein.

Damit sind Sie gut gerüstet für die kraftvolle Übergabe an eine neue Generation, die Ausweitung Ihrer bisherigen Unternehmenswelt durch Übernahme/Eroberung neuer Anteile/Gebiete oder der, für beide Seiten erfolgreichen, Abgabe an Dritte, um endlich das eigene zweite, parallele ersehnte andere/neue Leben zu leben und Daseinsberechtigung zu geben.

Machen Sie sich, machen Sie Ihr Unternehmen wertvoll durch innersten Antrieb – Erfolg und innerster Antrieb machen glücklich, ohne zu lähmen und einfach nur abzuwarten. Tun Sie's für sich.

Sprechen Sie mit uns.

www.baumeister-baumeister.de

Wir bewahren Erinnerungen und ermöglichen privates Gedenken!

Erinnerungskristalle & Gedenkskulpturen. Naturbestattung.

- Unkomplizierte Auftragsabwicklung über unsere neu gegründete Tochterunternehmung in Lindau am Bodensee
- Schweizer Handarbeit: von Glaskünstlern in Einzelanfertigung hergestellt
- Unikate mit eingearbeiteten Haaren oder Asche
- Individuelle Skulpturen auf Wunsch möglich



www.immerundewig.com | info@immerundewig.com | Kostenloses Tel. 00800 8080 4040
IUE Deutschland GmbH | Kemptener Str. 8 | 88131 Lindau am Bodensee

IMMERUNDEWIG



Seebestattungen in der Nordsee



Mit mehr als 30 Jahren Erfahrung ist die Reederei Albrecht ein vertrauensvoller Partner für Seebestattungen in der Nordsee. Von Belgien bis Norwegen bieten wir Ihnen Beisetzungen in der Nordsee von nahezu allen Küsten- und Inselhäfen an.

Mit unseren beiden stilvoll eingerichteten Bestattungsschiffen, regelmäßigen Gemeinschafts-Gedenkfahrten ab unserem Heimathafen Harlesiel und der Gedenkstätte „Brücke der Erinnerung“ runden wir das breite Leistungsangebot ab.

Reederei Albrecht • Friedrichsschleuse 3a • 26409 Carolinensiel-Harlesiel

www.seebestattung-albrecht.de

Schutz gegen COVID-19 und Überführungen leicht gemacht

Text: Britta Schaible

Mit dem FOLIENSARG BIOSEAL können Überführungen im In- und aus dem Ausland unkompliziert und hygienisch einwandfrei durchgeführt werden – eine große Entlastung für alle Bestattungsunternehmen.

Noch vor wenigen Jahren war die Verwendung eines Zinksarges im Rahmen von Auslandsüberführungen eine Selbstverständlichkeit. Die Handhabung ist jedoch aufgrund des Gewichts und der Sperrigkeit des Sarges nicht immer einfach – außerdem ist die Verlötung in der Regel mit einem größeren Zeit- und Materialaufwand verbunden.

Mit dem FOLIENSARG, der seit 1996 von der in Heidelberg ansässigen Firma VKF FOLIENSARG BISOEAL angeboten wird, kann der Transport von Verstorbenen auch bei „Problemfällen“ ohne Komplikationen stattfinden. Das Produkt besteht aus einer Spezial-Metallverbundfolie. Die Einsatzmöglichkeiten sind z. B. bei der Bergung von Brand- und Wasserleichen, Verstorbenen mit langen Liegezeiten und infektiösen Verstorbenen. Dies gilt insbesondere aktuell auch für die Menschen, die aufgrund der Coronavirus-Pandemie verstorben sind. Darüber hinaus findet der FOLIENSARG auch für den Auslandstransport Verwendung. Er wurde von der Bundeswehr auf seine

Dichte und Reißfestigkeit sowie auf die Wirkung bei Über- und Unterdruck in einer Flug-Simulationsanlage getestet. Das Produkt hielt einem simulierten Linienflug über 10.000 Metern Höhe ohne Probleme stand. Bei dem Flüchtlingsdrama im Jahr 2015 in Pandorf bei Wien wurde er erfolgreich eingesetzt. Die Opfer konnten bis zur Identifizierung problemlos hygienisch aufbewahrt werden.

Hygienisch, einfach, kostengünstig, platzsparend und umweltfreundlich

Die Handhabung des FOLIENSARG BIOSEAL ist schnell, einfach und hocheffizient. Es treten nach der Versiegelung weder Gerüche noch Flüssigkeiten aus. Die Oberfläche kann desinfiziert und beschriftet werden. Ein weiterer großer Vorteil ist, dass Verstorbene, falls erforderlich, über einen längeren Zeitraum gelagert werden können. Der FOLIENSARG BIOSEAL kann bei Kremationen mit eingäschert werden - es entstehen keine Rückstände. Die Krematorien haben bei Emissionsmessungen keine Luftverschmutzung feststellen können. Das Produkt wird auf Rollen geliefert und nimmt fast keinen Lagerplatz ein. Die Abnahmemenge ist individuell wählbar. Der Kundenkreis des Unternehmens VKF FOLIENSARG BIOSEAL sind Bestattungsunternehmen aus Deutschland, der Schweiz und der EU. Übrigens: Ein Gutachten des Fraunhofer Instituts, weitere Informationen und ein Demo-Film können über die Homepage eingesehen werden. Das Team in Heidelberg steht Ihnen gerne für die persönliche Beratung und Präsentation zur Verfügung. Per E-Mail unter info@foliensarg.de oder telefonisch unter der Rufnummer +49 151 - 111 862 90.

www.foliensarg.de

Modell „Standard“
Die Schweißbacken sind geriffelt und 15 cm breit. Die Schweißnahtbreite ist 10 mm. Nach dem Siegn wird die Zange geöffnet und neu angesetzt. Die Schweißbacken sind nicht beschichtet. Die Bedienung ist sehr einfach. Darüber hinaus gibt es auch die Ausführung „Premium“.



Edelstahlständer für das Sargoberteil

Text: Britta Schaible

Für die Präsentation Ihrer Sargmodelle im Ausstellungsraum sowie für die Aufbahrung im Rahmen des Abschieds am geöffneten Sarg hat das Unternehmen Westhelle Köln eine optimale Lösung entwickelt.

Bei der Gestaltung des Abschieds- und Andachtsraums stellt sich oft die Frage, wo das Sargoberteil bestmöglich platziert wird. Übersehen wird leider manchmal, dass der Sarg von den Angehörigen im Wesentlichen nach dem Eindruck und der Gestaltung des Oberteils ausgesucht wird. Individuelle Oberflächenstrukturen sind u. a., für die Kaufentscheidung ausschlaggebend - ob glatt oder gekehlt, mit Schnitzerei und Ornamentik, steil oder flach gefertigt. Aus diesem Grund ist es besonders wichtig, das Oberteil des Sarges innerhalb der Ausstellung ansprechend zu präsentieren und Nischenplätze zu vermeiden. Es sollte nicht nur einfach gegen die Wand gelehnt werden,

die dadurch beschädigt oder verfärbt werden kann. Eine praktische und gleichzeitig ästhetische Lösung ist der klappbare Sargdeckelständer aus Edelstahl, der das Oberteil entsprechend zur Geltung bringt. Für weitere Informationen steht Ihnen gerne die Firma Westhelle telefonisch unter 02247 - 968 25 64 zur Verfügung.

www.westhelle-koeln.de



Erinnerungsschmuck + Objekte

befüllbar + mit Patentverschluss



info@nanogermany.de

T: (0)2153 127 88 81



Fingerprintschmuck

Finger, Babyhände + Füße, Pfoten, Handschrift, ...

nano Secret

nano TRIUM

nano Lifelines

Trauern ist ein Marathon für die Seele

Der Tod eines geliebten Menschen verändert alles. Die Welt rückt unfassbar weit weg, sie ist nicht mehr wie zuvor.

Maya Stomp ist mit 41 Jahren plötzlich Witwe. Seit diesem Tag lernt sie, was Trauern heißt, was hilft, aber auch was eben nicht hilft, den Verlust eines geliebten Menschen ins eigene Leben zu integrieren. Die Autorin erzählt ihre persönliche Geschichte und stellt auch Erfahrungen anderer Witwen vor.

Ihre Mission ist, dass Trauernde lernen, Mitgefühl mit sich selbst zu entwickeln und sich Raum zu lassen für die harte Arbeit, die das Trauern ist. Denn jeder, der einen schweren Verlust erlitten hat und bleischwere und unsichtbare Trauerarbeit leistet, ist für Maya Stomp ein Held. Obwohl diese Arbeit so mühsam ist, bekommt keiner von ihnen eine Auszeichnung, eine Belohnung oder Applaus. Die wahre Trauerarbeit ist für andere unsichtbar und wird durch dieses Buch sicht- und erlernbar.

- intensiv erzählte Erfahrungen von Liebe und Verlust
- inspirierende Angebote für betroffene Frauen
- ernsthaft und doch leicht im Ton

Maya Stomp
Wir Witwen sind ein zähes Volk
 Verlag: Gütersloher Verlagshaus
 Hardcover mit Umschlag, 160 Seiten
 ISBN: 978-3-5790239630
 Preis: € 18,00



BESTATTERTAG HÖREN, UMSETZEN, GEWINNEN



Bestattertag im Livestream

Seit 20 Jahren ist der Bestattertag die Informationsveranstaltung für Ihren Unternehmenserfolg. Trotz der Pandemie muss nun aber niemand auf das Know-how der erfahrenen Referenten und den persönlichen Austausch verzichten: Ein Livestream macht es möglich. Der Bestattertag kommt zu Ihnen – auf Ihren Bildschirm. Wie das funktioniert?

Weitere Informationen sowie Einzelheiten zu den Veranstaltungen finden Sie unter www.bestattertag.de

Eine unverzichtbare Tradition

20 Jahre FORUM BEFA – zum Jubiläum gibt's einen Neustart im November in Dortmund

Text: Britta Schaible

Endlich ist es bald wieder soweit: Die FORUM BEFA ist zurück und wird am 13. und 14. November in Dortmund, dem Herzen der Metropolregion Rhein-Ruhr, gastieren. Aufgrund des Jubiläums sind es dieses Mal zwei Tage, an denen sich namhafte Hersteller und Dienstleister sowie Newcomer der Bestattungsbranche mit ihren Produkten und Angeboten in den berühmten Westfalenhallen präsentieren.

Die beliebte Bestatterfachausstellung mit inzwischen langjähriger Tradition musste leider aufgrund der Corona Pandemie eine Pause einlegen. Nun steigt so langsam die Vorfreude: 85 Aussteller haben bereits jetzt ihre Teilnahme zugesagt.

„Sicherheit zuerst, für die Aussteller, die Besucher und alle Beteiligten im Messeprozess, hat in diesen Zeiten oberste Priorität. Mit dem neuen Standort lässt sich ein optimales Hygienekonzept abbilden und das Messeformat weiterentwickeln“, so die beiden Geschäftsführer Stephan Neuser und Udo Gentgen.

Die erste Westfalenhalle selbst wurde im Jahr 1925 gebaut, Zug um Zug wurden neue Messehallen ergänzt. Bedeutende nationale und internationale Sport-, Musik- und Messveranstaltungen finden hier regelmäßig statt. Die Anbindung an die Stadt und das Umland ist unkompliziert. Und alle, die ein bisschen mehr Zeit einplanen, können nach dem Besuch der Ausstellung interessante Städte im Rhein- und Ruhrgebiet entdecken.



Freuen Sie sich auf den Austausch, den Input und die Möglichkeit, bewährte und innovative Produkte und Dienstleistungen kennenzulernen. Die FORUM BEFA freut sich auf Sie. Die aktuellen Informationen finden Sie auf der Website.

www.forum-befa.de



Licht und Leuchter

Waren aus NE-Metallen und Metallgestaltung

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

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

VKF FOLIENSARG BIOSEAL®

100%iger Schutz vor ALLEN Infektionen

Mobil: 0151 11186290 · Telefax: 06221 131238 · info@foliensarg.de · www.foliensarg.de



unter allen wipfeln ist ruh,[®] Waldbestattung im RuheForst[®].

Neuer RuheForst[®] Mittelmosel/Lieser ab sofort in Betrieb!



Ab sofort ist das Waldstück westlich vom Kueser-Plateau in Lieser eine genehmigte RuheForst-Fläche. Die ersten Urnenbeisetzungen im neuen RuheForst Mittelmosel/Lieser haben bereits stattgefunden.

Mit dem RuheForst Mittelmosel/Lieser gibt es nun auch im Landkreis Bernkastel-Wittlich die Möglichkeit, die letzte Ruhestätte unter Waldbäumen zu wählen. Der idyllische Mischwald wird von der Gemeinde Lieser seit vielen Jahren naturnah bewirtschaftet. Er ist geprägt von Buchen und Eichen, die ein abwechslungsreiches Waldbild ergeben.

Der rechtliche Rahmen wurde geschaffen und die Vorbereitungen in der Fläche sind abgeschlossen. Bürgermeister Jochen Kiesgen will mit der offiziellen Eröffnung des RuheForstes durch die Corona-Pandemie noch abwarten: Der Rahmen für eine solche Friedhofseröffnung muss ja passen so Kiesgen. Nutzungsrechte an den Grabstätten können aber ab sofort erworben werden.

Weitere Informationen unter:
www.ruheforst-lieser.de



RuheForst[®]. Ruhe finden.



Hier finden Sie den RuheForst[®]-Standort in Ihrer Nähe:
www.RuheForst.de

Kosten senken. Liquidität sichern. Unternehmen stärken.

REGIONALLEITER VERTRIEB ABRECHNUNGSSERVICE (M/W/D)



BUNDESWEIT / VOLLZEIT / AB SOFORT

Als das führende Factoringunternehmen für den **Bestattungsmarkt** suchen wir Sie als

REGIONALLEITER VERTRIEB (M/W/D)

Ihr Aufgabenbereich – Ihre Leidenschaft

- Sie sorgen für den weiteren Ausbau unserer führenden Marktposition durch die Gewinnung von neuen Kunden im Bestattungsmarkt.
- Sie unterstützen bei der Erschließung neuer Geschäftsfelder, um Marktpotentiale optimal zu nutzen.
- In Beratungsgesprächen bei Unternehmen vor Ort wecken Sie Interesse und erzielen nachhaltige Vertragsabschlüsse.
- Sie pflegen bestehende Kundenbeziehungen und übernehmen die Verantwortung für den Umsatz in Ihrem Vertriebsgebiet.
- Durch die Teilnahme an Messen, Tagungen und Events repräsentieren Sie das Unternehmen und tragen zu einem professionellen Außenauftritt bei.

Ihr Profil

- Sie verfügen über eine abgeschlossene kaufmännische Berufsausbildung (bevorzugt im Finanzierungs-Versicherungsumfeld), verfügen über betriebswirtschaftliche Kenntnisse und haben nachweislich Vertriebsfolge im B2B-Bereich. Branchenkenntnisse sind von Vorteil.

- Sie sind eine kommunikative, engagierte Persönlichkeit mit ziel- und kundenorientiertem Arbeitsstil.
- Sie besitzen eine ausgeprägte Service- und Dienstleistungsorientierung.
- Ihre hohe Eigenmotivation zeichnet Sie aus. Widerstände in der Akquisition sind Herausforderungen für Sie.
- Sie beherrschen den sicheren Umgang mit MS-Office-Anwendungen.

Das bietet Ihr neuer Arbeitgeber

- Eine verantwortungsvolle und abwechslungsreiche Tätigkeit in einem wachsenden Marktumfeld.
- Eine langfristige Perspektive in einem expandierenden, zukunftsorientierten und finanziell gesunden Unternehmen.
- Eine wertorientierte Unternehmenskultur mit flachen Hierarchien, kurzen Entscheidungswegen und sozialem Engagement.
- Eine umfangreiche und gezielte Einarbeitung in unserer Zentrale in Düsseldorf.
- Eine erfolgsorientierte Vergütung plus Firmenwagen zur privaten Nutzung.

Wenn wir Ihr Interesse geweckt haben, dann bewerben Sie sich bitte mit Ihren vollständigen Bewerbungsunterlagen, Gehaltsvorstellung und Angabe des frühest möglichen Eintrittstermins per E-Mail. Wir freuen uns darauf, Sie kennen zu lernen.

ADELTA.FINANZ AG
Personalabteilung
Marc-Chagall-Straße 2
40477 Düsseldorf

Tel. 0211/355 989-22
bewerbung@adeltafinanz.com
www.adeltafinanz.com

Jetzt bewerben!

Wir können es schon lange –
seit über 10 Jahren 100% BIO
Sarginnenausstattungen & Decken-Garnituren



NEU echtes Leinen aus
„regionalem“ Flachsanbau!



Sargausstattung aus reiner Baumwolle & Leinen, 100% biologisch abbaubar, bestehend aus Seitenteil und großzügiger Matratzenauflage, zusätzlich loser Sargrand in glatter oder geräffter Version verfügbar | Kissen & Decke beidseitig gleicher hochwertiger Baumwoll- oder Leinenstoff | 100% biologisch abbaubar | Decke als Wendedecke, glatt und mit schlichtem Umschlag, auch zweifarbig | alle Teile gepolstert | attraktiver Preis | über 11 Farben verfügbar | Farben sind untereinander kombinierbar

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

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.

Die Aufbahrungs-Ausstattung der Serie Flor di Loto – Lotusblume gibt Ihnen die Möglichkeit, ein erweiterbares und für jede Gelegenheit angemessenes Arrangement zu präsentieren. In unserem Web-Shop unter **Bestattungsdekoration** Art.Nr. CEA0A680 - CEA0A688.

LAVABIS® www.lavabis.de
LAVABIS GmbH · Steilshooper Allee 49 · 22309 Hamburg
+49 40 46655525 · +49 40 46655527 · info@lavabis.de

CEABIS Distributor

BW BESTATTUNGSWELT
Das Fachblatt für die Bestattungsbranche

unabhängig | innovativ | kreativ

www.bestattungswelt.com

Wir suchen abgeschriebene Bestattungswagen

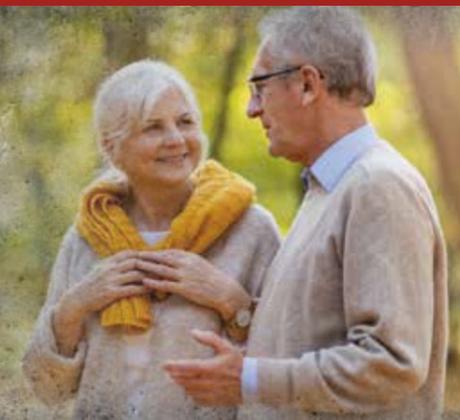
Alle Baujahre, auch Diesel und V6/V8
Bei Ankauf – machen wir den Preis
Bei Kommission – bestimmen Sie den Preis
30 Jahre faire Abwicklung gebrauchter BKW
KFZ-Handel R. Stock Wuppertal/Penzlin
Tel. 0171-8005073 | cardepot.stock@gmx.de

IHR UNTERNEHMEN SOLL WEITERLEBEN!

Sie haben Ihr Bestattungsunternehmen mit Herzblut geführt, mit Leidenschaft aufgebaut. Es ist Ihr Lebenswerk, auf das Sie zu Recht stolz sind. Wenn Sie an Ihren Nachfolger denken, möchten Sie es in guten Händen wissen. Sie möchten es in Ruhe übergeben und vielleicht noch ein paar Jahre weiterarbeiten und dabei auch Ihr Wissen, Ihren Stil und Ihre Kultur weitergeben.

Bei jeder Übernahme ist es uns sehr wichtig, dass wir immer wieder die individuell geprägten Unternehmen erhalten. Das gilt für den Namen, die MitarbeiterInnen und die Unternehmenskultur.

Die vertrauensvolle Zusammenarbeit und die Mitarbeit der „Alt-Eigentümer“ weiß ich sehr zu schätzen.



KEINE EXPERIMENTE BEI DER NACHFOLGE

Wenn Sie Ihren Unternehmenssitz, unabhängig von der Größe, in NRW, Hessen oder im Großraum Berlin haben und einen Nachfolger suchen – sprechen Sie mich an. Ich nehme mir Zeit, alle Fragen zu klären und lasse Ihnen Zeit, den richtigen Weg zu finden.

Ihr *P. Stromberg*
Patric Stromberg

Prinz GmbH · Robert-Bosch-Straße 10 · 35398 Gießen · 0641-33055001 · ps@prinz.gmbh

TERMINE

+++ Aufgrund der aktuellen Corona-Krise können wir die nachfolgenden Termine nur unter Vorbehalt veröffentlichen. Bitte informieren Sie sich zum aktuellen Stand der Veranstaltungen über die jeweilige Internetseite. +++

<p>MESSEN</p> <p>23.-24.10.2020 Leben und Tod, Freiburg www.leben-und-tod.de</p> <p>13.-14.11.2020 FORUM BEFA Dortmund www.forum-befa.de</p> <p>24.-25.04. 2021 FORUM BEFA Hamburg www.forum-befa.de</p>	<p>28.-29.04. 2021 PIETA Messe Dresden www.pieta-messe.de</p> <p>FRIEDHOFSVERWALTUNGSTAG</p> <p>18.03.2021 Steinbach www.friedhofsverwaltungstag.de</p>	<p>BESTATTERTAG INTENSIV Veranstaltung für Bestatter und Friedhofsgärtner</p> <p>16.09.2020 Würzburg 07.10.2020 Leipzig 25.11.2020 Hamburg</p> <p>ACHTUNG: Online-Teilnahme auch möglich. Weitere Informationen und Anmeldung unter: www.bestattertag.de</p>	<p>WORKSHOP LAVABIS BESTATTUNGSKOSMETIK</p> <p>Aktuelle Informationen zu den Workshops finden Sie unter: www.lavabis.de</p>
--	--	--	--

INSERENTEN

<p>2 Daxecker Holzindustrie GmbH www.daxecker.at</p> <p>3 Bollermann GmbH www.bollermann-grabmale.de</p> <p>5 Bestattertag www.bestattertag.de</p> <p>7 Reederei Narg www.reederei-narg.de</p> <p>9 Adelta.Finanz AG www.adeltafinanz.com</p> <p>10 ikt Lenz GmbH & Co. KG www.natururme.de</p> <p>11 Reederei H. G. Rahder GmbH www.seebestattung-buesum.de</p>	<p>13 Pieta Messe Dresden www.pieta-messe.de</p> <p>15 Linn Sprachverstärker www.linn-sprachverstaerker.com</p> <p>17 Reederei Huntemann GmbH www.reederei-huntemann.de</p> <p>18 Engelsinfonie www.engelsinfonie.de</p> <p>21 Immer & Ewig AG www.immerundewig.com</p> <p>21 Seebestattungs-Reederei Albrecht www.seebestattung-albrecht.de</p> <p>23 Nano Solutions GmbH www.nanogermany.de</p>	<p>24 Ralf Krings Licht & Leuchter www.licht-leuchter.de</p> <p>25 VKF Foliensarg Bioseal www.foliensarg.de</p> <p>26 Ruheforst GmbH www.ruheforst.de</p> <p>27 Adelta.Finanz AG www.adeltafinanz.com</p> <p>28 Westhelle Köln GmbH www.westhelle-koeln.de</p> <p>28 Ahorn AG www.ahorn-ag.de</p> <p>29 Lavabis GmbH www.lavabis.de</p>	<p>29 Prinz GmbH www.prinz.gmbh</p> <p>30 MIDAS Iwona Wolińska midas.wapno@onet.eu</p> <p>31 SOS-Kinderdorf e.V. www.sos-kinderdorf.de</p> <p>28 Rapid Data GmbH www.rapid-data.de</p> <p>BEILAGEN</p> <p>Forevent GmbH www.forum-bestattung.de</p>
---	---	--	---



Herstellung von Sargeinlagen und Feuerbestattungskleidung.

Wir stellen Sargeinlagen zur inneren Auskleidung der Sargwänden, wie Baumwollunterlagen, Kissen, Polster und Deckengarnituren zur fachgerechten Einsargung des Leichnams sowie Feuerbestattungskleidung her. Wir nähen jedes Muster was Sie uns liefern und verfügen über ein breites Angebot. Unsere Firma kooperiert mit großen Firmen europaweit.

E-Mail in deutscher Sprache: midas.wapno@onet.eu
oder telefonisch in polnischer Sprache: **+48 511013244 und +48 887969142.**

MIDAS Iwona Wolińska
Solna 1/2
62 -120 Wapno, Polen
NIP 7771762763



Weil jeder eine Familie braucht

Geborgenheit, Liebe und Zuwendung: Das eigene Elternhaus sollte der Ort sein, an dem Kinder all dies bekommen. Doch nicht alle Kinder haben das Glück in intakten Familien aufwachsen zu dürfen. 52.590 Kinder wurden allein 2018 vom Jugendamt in Obhut genommen. Meist haben diese Kinder bis dahin schon viel Leid und Not erlebt.

Damit Kinder aus schwierigen Verhältnissen dennoch in ihren Familien bleiben können, erweitert SOS-Kinderdorf seine elternstärkenden Angebote z. B. mit Familienzentren: Hier werden die Familien direkt vor Ort erreicht. Die ambulanten Hilfen hingegen unterstützen Familien in akuten Krisen. Ziel ist es, Familien intensiv und langfristig zu begleiten, um gemeinsam Lösungen für Erziehungs-

schwierigkeiten, Konflikte und Alltagsprobleme zu finden. Kann ein Kind dauerhaft nicht zu seiner Familie zurück, wird ihm in den SOS-Kinderdorffamilien und Wohngruppen die Chance auf ein liebevolles neues Zuhause gegeben.

Der letzte Wille als neuer Anfang

Um die Projekte nachhaltig zu fördern, entscheiden sich viele Menschen den Verein mit ihrem Erbe auch über ihren Tod hinaus zu unterstützen. Wird der SOS-Kinderdorf e.V. testamentarisch als Erbe bedacht, kümmert er sich wie ein privater Angehöriger um alle Angelegenheiten wie die Beerdigung, die Haushaltsauflösung und die Grabpflege. Als gemeinnütziger Verein ist SOS-Kinderdorf von der Erbschaftssteuer befreit – das Vermögen kommt also ungeschmälert benachteiligten Kindern und Familien zugute. ■

Als Bestatter können Sie Ihren Kunden als besonderen Service Informationen zum Thema Erbschaftsspenden bereitstellen. Fordern Sie kostenloses Informationsmaterial zur Auslage für Ihre Kunden an. Bei Fragen stehen Ihnen Andrea Giesecke und ihr Team gerne zur Verfügung.

Andrea E. Giesecke und KollegInnen
Telefon 089 12606-123
SOS-Kinderdorf e.V.
Renatastraße 77
80639 München
www.sos-kinderdorf.de/testament

* Ihre Angaben speichern wir zur Bearbeitung Ihres Anliegens und nutzen sie zu Informationszwecken (postalische Werbung von SOS). Der Nutzung Ihrer Daten können Sie über die oben genannten Kontaktwege widersprechen. Ihre Daten werden nur von uns und unseren Dienstleistern genutzt.

Bitte schicken Sie mir **kostenloses Infomaterial** zur Auslage zu.

(Die Versandadresse können Sie der Kontaktbox links entnehmen.)

Unternehmen _____

Vorname, Name * _____

Straße und Hausnr. _____

PLZ und Ort _____

