



# BESTATTUNGSWELT

Das Fachblatt für die Bestattungsbranche

Ausgabe 05.2013



ABGETRAGEN,  
AUSGEDIENT,  
VERBRAUCHT?

Neue Perspektiven für  
die Bestattungsbranche.



# PLATZ DES GUTEN GESCHMACKS



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

Daxecker – Sargkultur aus Oberösterreich.



## Daxecker®



Liebe Leserin, lieber Leser,

da ist er schon wieder: Der Herbst bittet um Einlass.

Auch wenn das Jahr noch nicht zu Ende ist, fragt man sich gerade jetzt fast automatisch, „Wo ist das Jahr eigentlich geblieben?“ oder „Habe ich meine Ziele erreicht?“.

Von heute auf morgen lassen sich selten große Sprünge machen. Jedoch auch die kleinen Schritte führen zum Ziel, wie z. B. die eigene Internetseite, die schon längst überfällig ist, oder die neue Gestaltung des bisher eher leidenschaftslos dekorierten Schaufensters. Ein altes Sprichwort aus China lautet: „Der Mann, der den Berg abtrug, war derselbe, der damit angefangen hatte, kleine Steine wegzutragen.“

Es gibt viele Hilfestellungen, die dazu beitragen, unsere eigenen Ziele zu erreichen. Die Chance klopft öfter an, als wir denken.

Wir wünschen allen Leserinnen und Lesern einen schönen Herbst mit möglichst viel Licht!

Herzlichst,

Ihr BestattungsWelt-Team

Nicola Tholen  
Projektleitung

Britta Schaible  
Redaktion

**Seebestattung**  
Nordsee · Ostsee · Weltweit

**Reederei Elbeplan GmbH**  
persönlich · besonders · verlässlich





Kapitän Dirk Huntemann · Schleuse 2 · 26434 Hooksiel · Fon 04425/17 37 · [www.seebestattung-nordsee.com](http://www.seebestattung-nordsee.com)



8

Schönes für das letzte Fest  
Moderne Trauerkommunikation  
der Edition ANFANG ENDE



10

„Die fragen ja alle nur nach billig, billig!“  
Ein Essay von Erasmus A. Baumeister



16

Ästhetischer Abschied  
Individuell und unverwechselbar:  
Die Marke mo van de kamp

## BEITRÄGE

- |  |  |
|--|--|
| <p>3 Editorial</p> <p>6 Arbeit am Menschen<br/>Die Bestattungswelt im Gespräch mit Bodo Seidel</p> <p>8 Schönes für das letzte Fest<br/>Moderne Trauerkommunikation<br/>der Edition ANFANG ENDE</p> <p>10 „Die fragen ja alle nur nach billig, billig!“<br/>Erasmus A. Baumeister</p> <p>14 Das persönliche Gespräch ist<br/>durch nichts zu ersetzen<br/>Die Bestattungswelt im Gespräch mit<br/>Anja Strunz-Happe, Adelta.Finanz AG</p> <p>16 Ästhetischer Abschied<br/>Individuell und unverwechselbar:<br/>die Marke mo van de kamp</p> <p>20 Abschiedsräume um jeden Preis?<br/>Dipl.-Ing. Architektur Karsten Schröder</p> | <p>22 Zwei Schritte vorher<br/>Bestattungsvorsorge mal anders. Frank-Eric Müller</p> <p>25 Kleine Gesten mit großer Wirkung<br/>Die Nachsorge als besonderer Service<br/>des Bestattungsunternehmens</p> <p>26 Veranstaltungsdekorationen und<br/>Messedesign aus Leidenschaft<br/>Ein Interview mit Stefan Uellendahl</p> <p>28 Der ewige Kreislauf<br/>Flussbestattungen</p> <p>29 Die FORUM<br/>Eine Nachlese</p> <p>30 Motivierende Kommunikation zwischen<br/>Chefs und Mitarbeitern Teil 4</p> <p>31 Nachgelesen</p> <p>34 Termine</p> |
|--|--|

## IMPRESSUM

<p><b>Herausgeber</b> Verlag Bestattungswelt Ltd. Friesenwall 19 50672 Köln Tel. 0221-277 949 20 Fax 0221-277 949 50</p> <p>info@bestattungswelt.com www.bestattungswelt.com</p>	<p><b>Chefredaktion und Projektleitung</b> Britta Schaible Nicola Tholen</p> <p><b>Erscheinungsweise</b> zweimonatlich</p> <p><b>Nächster Anzeigen-/ Redaktionsschluss</b> 11.11.2013</p>	<p><b>Gestaltung</b> Florian Rohleder</p> <p><b>Copyright</b> Verlag Bestattungswelt Ltd.</p> <p><b>Titelfoto</b> © librakv/fotolia.com</p>	<p>Nachdruck, Vervielfältigung und elektronische Speicherung, auch auszugsweise, sind nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlags gestattet.</p> <p>Für unverlangt eingesendete Manuskripte,</p>	<p>Bilder, Bücher und sonstige Unterlagen wird keine Gewähr übernommen. Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben nicht unbedingt die Meinung der Redaktion oder des Verlages wieder.</p>	<p>Bei Preisausschreiben der Redaktion ist der Rechtsweg ausgeschlossen.</p> <p>Es gelten die Mediadaten vom 01.01.2013</p>
--	---	---	--	---	---

# ERASMUS A. BAUMEISTER

Alte Hüte  
haben ausgedient.



Wagen Sie das Neue ... bevor es die Anderen tun.  
Ich helfe Ihnen gerne bei der Umsetzung.

Mein erster Besuch ist immer kostenlos.  
Und der Folgetermin auch ...



Jessica Noack und Bodo Seidel

## Arbeit am Menschen

Die Bestattungswelt im Interview mit Herrn Bodo Seidel

**Bodo Seidel hat es innerhalb von nur zehn Jahren geschafft**, sich am Markt zu etablieren und einen Kundenstamm für sich zu gewinnen, der aus einem Umkreis von bis zu 50 Kilometern rund um den Firmensitz Oelsnitz/Erzgebirge zu ihm kommt. Für die Bestattungswelt ein willkommener Anlass für einen Gesprächstermin.

**BW:** Oelsnitz/Erzgebirge – Herr Seidel, Sie leben und arbeiten in einer ehemaligen Bergbauregion, zwischen Chemnitz und Zwickau, genauer am Ausläufer des Erzgebirges. Hatten Sie starke Konkurrenz, als Sie eröffnet haben?

**Bodo Seidel:** Es war schon so, dass ich Mut

aufbringen musste, um den Schritt in diese Richtung zu gehen. Ich war nicht der erste Bestatter vor Ort, und ich war bereits 50 Jahre alt ...

**BW:** Was hatten Sie bis dahin für einen Beruf?

**Bodo Seidel:** Ich hatte mit Auszeichnung Fachlehrer für Psychologie und Pädagogik studiert und war später aber auch Rettungssanitäter. Nebenher habe ich Geld als freier Trauerredner verdient.

**BW:** Das heißt, Sie waren eigentlich ein viel beschäftigter Mann. Wie kam es dann zu Ihrer Umorientierung?

**Bodo Seidel:** Ich musste mich entscheiden, das berühmte „Entweder-oder“, es ging um die finanzielle Zukunft meiner Familie. Durch den Wegfall des gesetzlichen Sterbegeldes wurde von vielen Menschen gerade bei den Trauerreden gespart. Ich stand vor der Frage, das Ersparte einfach nur aufzubrauchen oder etwas zu riskieren und ein eigenes Unternehmen zu gründen.

**BW:** Es wirkt auf mich so, als sei Ihr „Weg zum Bestatter“ beinahe schon angelegt gewesen?

**Bodo Seidel:** Durch meine Rednertätigkeit, aber auch durch meine Zeit als Sanitäter war ich emotional auf den Bestatterberuf gut

vorbereitet. Ich hatte bereits Kontakt mit Angehörigen gehabt, ich hatte aber auch schon den Tod kennengelernt – ich wusste, auf welche Extremsituationen ich mich vorbereiten und einlassen musste. Mein Studium hat mir natürlich auch geholfen, und natürlich besaß ich bereits eine gewisse Menschenkenntnis.

**BW:** Also haben Sie investiert?

**Bodo Seidel:** Ja. Ich habe als „Einzelkämpfer“ angefangen, inzwischen beschäftigt ich vier Mitarbeiter.

**BW:** So etwas bezeichnen wir bei uns intern gern als Erfolgsgeschichte. Sind Sie stolz auf das Erreichte?

**Bodo Seidel:** Stolz bin ich darauf zu spüren und zu hören, dass wir immer wieder weiterempfohlen werden. Gute Mundpropaganda ist ja extrem wichtig in dieser Branche.

**BW:** Was ist Ihnen besonders wichtig, worauf legen Sie Wert?

**Bodo Seidel:** Uns aufrichtig um die Anliegen der Angehörigen zu bemühen und unsere Qualitätsstandards nicht nur zu halten, sondern zu verbessern. Wir haben ein Firmenmotto, das von der Gründung bis heute gilt: „Lasst mich den letzten Weg in Würde gehen, genau so, wie ich lebte.“

**BW:** Sollte das nicht selbstverständlich sein?

**Bodo Seidel:** Schon, aber leider entspricht es nicht der Realität. Viele Haushalte wollen oder müssen sparen, Familienverbände sind nicht mehr so intakt wie früher. Das spürt man besonders, wenn ein Leben zu Ende geht. Da gibt es viel zu viel Gleichgültigkeit. Ich finde, dass jeder Mensch eine würdige Bestattung verdient hat, und setze mich dafür persönlich ein.

**BW:** Und wie schaffen Sie das? Gerade dann, wenn die finanziellen Mittel nur begrenzt sind?

**Bodo Seidel:** Ich empfinde es als Segen – und das dürfen Sie gerne wörtlich zitieren –, dass es die Adelta Finanz gibt, denn sie garantiert mir einen ruhigen Schlaf. Ich kann mich darauf verlassen, dass ich innerhalb von zwei Tagen nach Rechnungsstellung mein Geld auf dem Konto habe.

**BW:** Das bedeutet für Sie Planungssicherheit?

**Bodo Seidel:** Ja, und natürlich eine große Beruhigung. Ich weiß, dass die Adelta die Beträge auf eine seriöse Art und Weise einfordert und nicht nur im Sinne der Bestatter, sondern auch im Sinne der Endkunden handelt – und zum Beispiel Ratenzahlungsmodelle zu überzeugenden Konditionen anbietet.

**BW:** Noch mal zurück zu Ihrem persönlichen Einsatz – Ihre Lebensgefährtin Jessica

„ Wir möchten etwas Gutes tun.

Noack arbeitet auch in Ihrem Unternehmen mit?

**Bodo Seidel (lächelt):** Ja, und zwar schon einige Jahre. Sie hat ihre Ausbildung bei uns gemacht und ist nicht nur dem Unternehmen treu geblieben ...

**BW:** Haben Sie eine gemeinsame Maxime?

**Bodo Seidel:** Wir möchten etwas Gutes tun, in einer Ausnahmesituation den Angehörigen zur Seite stehen und helfen. Bestatter sein bedeutet für uns in erster Linie Arbeit am Menschen.

Bodo Seidels Herzlichkeit und Authentizität hat die Bestattungswelt besonders beeindruckt – kein Wunder, dass die Menschen in und um Oelsnitz immer wieder Zuspruch bei ihm suchen. Seine Entscheidung für die Premiumdienstleistung des Marktführers ADELTA BestattungsFinanz konnte zum Erfolg des Unternehmens entscheidend mit beitragen. 

 [www.bestattung-bodoseidel.de](http://www.bestattung-bodoseidel.de)

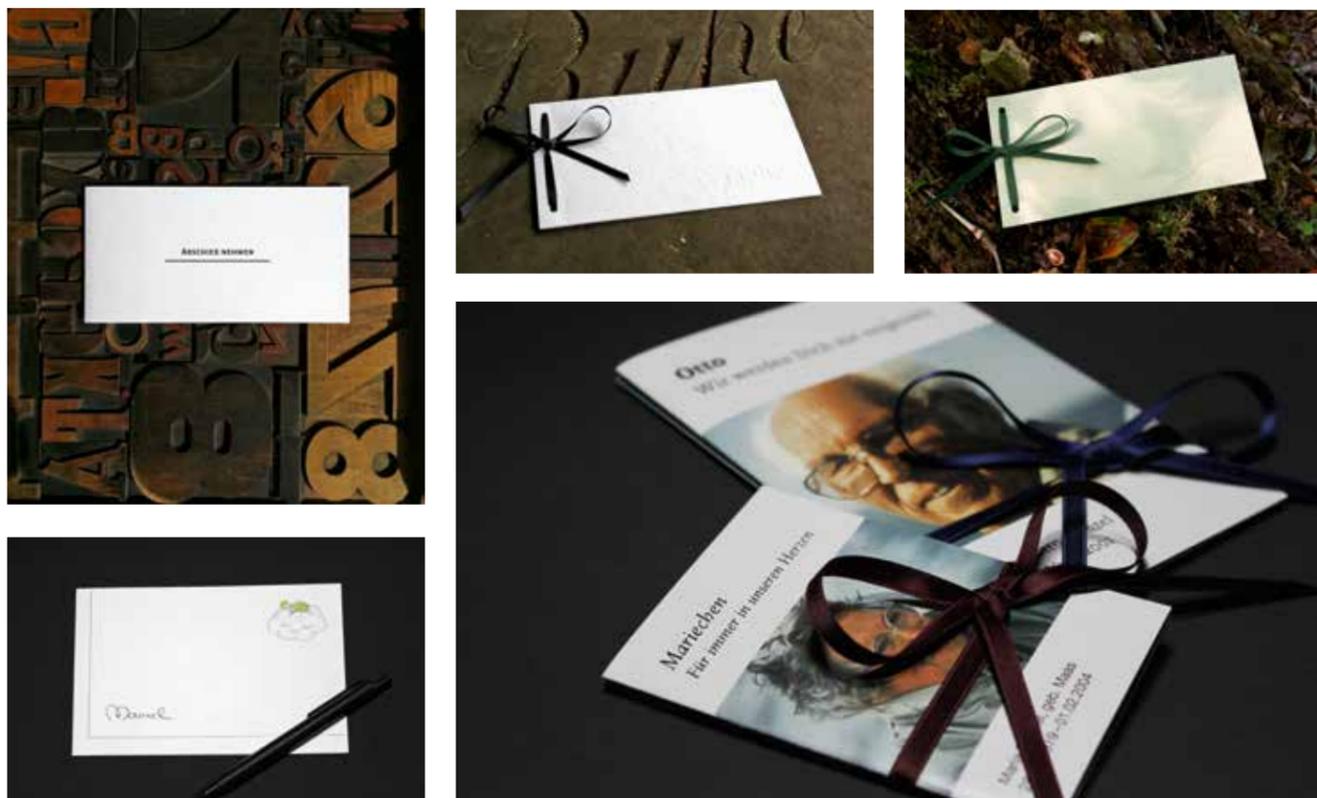




**ADELTA.FINANZ AG**  
Geschäftsbereich  
BestattungsFinanz

# Kosten senken. Liquidität sichern. Unternehmen stärken.

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



Bilderdruckpapier gedruckt und mit einem Schleifenband aus Satin verschlossen – auf Wunsch auch von den Trauernden selbst. Die hochwertigen Kunstfotografien der Edition zeigen die Schönheit der Natur und erinnern gleichzeitig an die Vergänglichkeit allen Lebens. In streng limitierter und hand-signierter Auflage verleihen sie der Raumdekoration von Hospizen, Trauerräumen und Bestattungsinstituten eine individuelle Note oder bereichern Ihre Broschüren und Internetseiten.

ten Feinstpapieren gefertigt, eignen sich für das individuelle Beschriften per Hand und werden auf Wunsch auf das Erscheinungsbild des Unternehmens abgestimmt. Für Bestattungshäuser bietet das umfangreiche Sortiment exklusiver Papeterieartikel eine maßgeschneiderte Alternative. Kondolenzmappen, Vorsorgeordner oder Verpackungen werden nach persönlichen Wünschen angefertigt und – auf das jeweilige Erscheinungsbild abgestimmt – zur Visitenkarte des Unternehmens.

mit der (eigenen) Endlichkeit auseinanderzusetzen. Zahlreiche ihrer Arbeiten wurden bereits mit Designpreisen, unter anderem mit dem renommierten Red Dot Design Award, ausgezeichnet. Seidel kam erstmals intensiv mit dem Tod in Berührung, als er während seines Zivildienstes schwer an Krebs erkrankte Menschen betreute. Seit 2008 ist der Hamburger als freier Fotograf und Illustrator tätig. Daneben arbeitet der gelernte Ton- und Fernsehtechner sowie Kaufmann für audiovisuelle Medien in einem Musikverlag. Interessierte Unternehmen haben die Möglichkeit, sich unter [www.anfang-ende.de](http://www.anfang-ende.de) als Vertriebspartner zu registrieren. Auf Wunsch entwerfen die Gestalter auch individuelle Karten, Traueranzeigen und Erinnerungsalben.

#### Kommunikation im beruflichen Umfeld

Auch im Geschäftsleben gehört eine Beileidsbekundung zum guten Ton. Die Kondolenzkarten der Edition ANFANG ENDE ermöglichen es Geschäftskunden, Angehörigen von verstorbenen Kunden, Geschäftspartnern oder Mitarbeitern, ihre Anteilnahme in angemessener Form auszudrücken. Auch diese Karten werden aus ausgewähl-

#### Die Edition ANFANG ENDE

Die Edition ANFANG ENDE wurde im Frühjahr 2011 von der Diplom-Designerin Melanie Torney und dem freien Fotografen und Illustrator Carsten Seidel in Hamburg gegründet. Auf die Bestattungs- und Trauerkommunikation spezialisiert, möchte Torney dazu anregen, den Tod nicht aus dem Leben zu verdrängen, sondern sich aktiv

[www.anfang-ende.de](http://www.anfang-ende.de)

## Schönes für das letzte Fest

Moderne Trauerkommunikation der Edition ANFANG ENDE

Text & Fotos:  
Edition ANFANG ENDE

Ob für Geburten, Hochzeiten oder Jubiläen – zu den großen Festen des Lebens gibt es eine Vielzahl geschmackvoller Grußkarten und Dekorationsgegenstände. Nur beim Abschied von einem Menschen ist das anders. Hier hatten Angehörige bislang nur eine sehr begrenzte Auswahl ansprechender Produkte. Seit 2011 bietet jedoch die Hamburger Edition ANFANG ENDE besonderes Design für das letzte Fest: Melanie Torney und Carsten Seidel gestalten ihre Produkte bewusst zeitgemäß und lassen viel Raum für individuelle Wünsche. Denn der persönliche Abschied liegt ihnen besonders am Herzen. Das zeigt sich vor allem bei ihrer Kartenkollektion: „Immer mehr Menschen möchten Trauerkarten nach individuellen Vorlieben gestalten, mit selbst ausgesuchten Texten beschriften oder sie eigenhändig binden“, sagt Carsten Seidel. Bei diesem Liebesdienst im Familien- oder Freundeskreis kämen oft Erinnerungen an den Verstorbenen hoch, die sich dann miteinander teilen ließen. „Ein schönes und tröstendes Abschiedsritual für die Hinterbliebenen“, weiß Melanie Torney. Die insgesamt

sieben Modelle der Edition zeigen handgezeichnete Illustrationen, sanft hervortretende Prägedrucke oder Fotomotive in hellen Farben und können zur Benachrichtigung über Trauerfälle oder zur Danksagung verwendet werden. Auch die Natur wird so geschont: Alle Modelle werden aus nachhaltigen Feinst- und Naturpapieren sowie mithilfe umweltfreundlicher Produktionsverfahren in der Region gefertigt.

#### Erinnerungen und Momentaufnahmen

Auch bei den übrigen Produkten der Edition ANFANG ENDE stehen hochwertige Materialien, nachhaltige Herstellung und Individualität im Vordergrund. In den persönlichen Erinnerungsbüchlein werden beispielsweise emotionale Erinnerungsstücke wie private Notizen und Bilder aus dem Familienalbum ansprechend zusammengestellt. Die Leporellos in den Formaten DIN A7 und A6 können als Tischschmuck bei Trauerfeiern zu Erinnerungsobjekten oder anstelle klassischer Danksagungskarten versendet werden. Sie werden auf umweltfreundlichem

*„Schönheit in Blech...“*

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

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

Rappold IL 312 funeral  
Design by H&T

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

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

mit Konfigurator

www.rappold-karosserie.de  
315 Innovation

Rappold



Foto: © exelente/fotolia.com

## „Die fragen ja alle nur nach billig, billig!“

Text: Erasmus A. Baumeister

**Warum höre ich immer wieder diesen Satz?** Wie automatisiert wiederholen viele Bestatter immer wieder diese Aussage, statt zu überlegen, wie das zu ändern ist, oder eine Strategie zu entwickeln, um damit umzugehen. Ich habe schon oft über dieses Thema geschrieben in den unterschiedlichsten Zusammenhängen. Es hilft nichts, dann auch nur billige Produkte und preiswerte Leistung anzubieten und zu kommunizieren.

Es ist doch eine Katastrophe, wenn Ihr Kunde noch vor der Begrüßung seinen hektischen Satz loswerden muss: „Wir brauchen nur etwas ganz Schlichtes und Einfaches, meine Mutter war ja so bescheiden!“ Natürlich sind nicht pauschal alle verstorbenen Mütter

in Deutschland so entsetzlich bescheiden gewesen. Aber dieser Satz fällt täglich in Deutschland viele Hundert Mal. Nur warum? Die Antwort ist fürchterlich einfach. Der Hinterbliebene vergisst selbst nach dem Verlust eines geliebten Menschen nicht, dass er beim Bestatter höllisch aufpassen muss. Er weiß aus vielen Zaungesprächen, Stammtischparolen und negativen Medienberichten, dass der Bestatter grundsätzlich ein Betrüger ist, der die emotionale Belastung seiner Kunden skrupellos ausnutzt. Das ist natürlich absoluter Unsinn, trotzdem halten sich diese Gerüchte und Vorurteile seit ewigen Zeiten. Der Bestatter ist in den Köpfen der Menschen erst einmal negativ besetzt. Man assoziiert zunächst Abzocke und Ausnutzung. Der Grund hierfür ist nicht,

dass der Bestatter das unbeliebteste Produkt verkauft, sondern dass es seit fast 70 Jahren in Deutschland die gesamte Branche versäumt hat, diesem Berufszweig mit seinem extrem breiten Tätigkeitsfeld ein positiv besetztes Image zu schaffen und um den Hals zu hängen. Da haben wir jetzt unser hausgemachtes Problem. Außer in der Bestattungsbranche ist das nirgendwo so. Ich gehe nicht auf den Markt und verlange die fauligsten Äpfel, weil meine Mutter so bescheiden ist. Nicht alle Menschen fahren einen Dacia, der ausreichend wäre, weil sie ja so anspruchslos sind. Der Deutsche ist mit den Ferien am Baggersee um die Ecke selbstverständlich nicht zufrieden. Es muss eine Fernreise sein, die als Statussymbol taugt. Nur der Bestatter hat es geschafft, sich selbst in diese scheinbar ausweglose Situation zu manövrieren. Mit ein paar Ideen, mit einem kreativen Kommunikationskonzept kann sich jedes Bestattungsunternehmen in der gewünschten Marktposition etablieren. Nur der Impuls hierzu muss vom Bestatter kommen. Nicht der Kunde darf den Bestatter in die Discount-Ebene zwingen.

Wenn der Kunde sofort großartig erzählt, dass es eine Feuerbestattung wird und er nur den billigsten Sarg braucht, weil der ja sowieso verbrannt wird, dann lautet die Antwort: „Bei der Erdbestattung wird der Sarg vergraben, weg ist weg. Die Auswahl des Sarges hat nicht mit der Bestattungsart zu tun. Ein schöner Sarg ist ein Symbol der Wertschätzung für den Verstorbenen, ein hochwertiger Sarg ist ein Statussymbol, ein individueller Sarg ist ein Teil der persönlichen Trauerbewältigung.“ Es muss vielleicht nicht alle paar Monate die neueste Smartphone-Generation sein, einmal auszusetzen tut nicht weh, das merkt man gar nicht. Aber die einmalige Gelegenheit für den Abschied von einem geliebten Menschen kommt nie wieder, und diesen Abschied vergisst man nie. Ein schlechtes Gewissen kann zu einer langen Belastung werden. Das Verpassen einer Smartphone-Generation haben Sie in wenigen Tagen vergessen.

Heute gibt es den endgültigen Leitfaden zum Umgang mit Preisanfragen, zur Onlinekonkurrenz, zum sinkenden Umsatz und zur richtigen Position Ihres Unternehmens. Aus den hier aufgelisteten Argumenten muss sich jedes einzelne Bestattungsunternehmen die eigene Strategie zusammensetzen.

Der Bestatter, der sich dem Markt einfach nur ergibt, ist verloren. Es geht nicht nur um Reaktionen auf nachgeplapperte Aussagen der Kunden. Es ist wichtig, den Markt durch Aktivität zu beeinflussen, zu prägen und zu gestalten, sonst ist der Bestatter bald überflüssig.

1. Natürlich haben viele Menschen weniger Geld als noch vor 20 Jahren. Aber auch viele Menschen haben sehr viel mehr Geld als vor 20 Jahren.
2. Ihr Unternehmenserfolg wird nicht nur durch die Anzahl der durchgeführten Bestattungen bestimmt, sondern auch sehr durch den Umsatz pro Bestattungsauftrag.
3. Das allgemeine Niveau der Bestattung sinkt seit Jahren. Das ist ein hausgemachtes Problem der Bestattungsbranche. Ihr Unternehmen wird nicht erfolgreicher, wenn Sie dem Markt immer billigere Leistungen anbieten und widerstandslos die Forderung „Es ist ja nur eine Feuerbestattung, also brauchen wir auch nur den einfachsten Sarg“ bedienen.
4. Wenn Sie nur ein niedriges Niveau anbieten, dann verkaufen Sie auch nur ein niedriges Niveau.
5. Ein Opel für 30.000 Euro ist teuer, ein Audi für 30.000 Euro ist billig, Opel geht es schlecht, Audi geht es gut, also funktioniert das hochpreisige Produkt und der Hersteller ist gesund.
6. Wir werden in Zukunft 50 % Billigstbestattungen haben. Wenn Sie mit 5% Umsatzrendite zufrieden sind, dann ist das Ihr Markt. Sonst liegt Ihre klar zu kommunizierende Marktposition in der anderen Hälfte.



**HIMMELSFÄHRE**  
Kindersarg & Urnenbestattungsgefäß

GABRIELE HAAS  
RATZEBURGSTRASSE 12  
16225 EBERSWALDE

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

WWW.HIMMELSFAEHRE.DE



” Der Bestatter muss seine hochqualitative Leistung selbstbewusst kommunizieren und anbieten.

7. Sie verkaufen eine Leistung zwischen 1.000 und 5.000 Euro, dann muss auch Ihre Kommunikation entsprechend sein. Natürlich können Sie bei den Umsätzen nicht mit einer 3,50-Euro-Werbung nach draußen gehen. Wenn Sie billig kommunizieren, dann kaufen die Menschen auch nur billig bei Ihnen. Die Werbung muss authentisch sein und zu Ihrer Qualität passen, dann wundert sich auch keiner über den Preis.
8. Der Bestatter muss seine hochqualitative Leistung selbstbewusst kommunizieren und anbieten, dann kann er auch angemessene Preise verlangen.
9. Internet-Discount-Anbieter sind ein Segen, sie bereinigen den Markt. Die Angehörigen, die sowieso nur das Billigste wollen, wandern ins Internet ab, gut so. Das sind die Menschen, die nicht bezahlen können und wollen. Das sind die Menschen, die später an jeder Rechnung rummäkeln, um noch mal Discount zu bekommen. Damit ist kein Geld zu verdienen. Das Internet trifft hier eine Vorauswahl, ist also keine Gefahr, sondern eine positive Entwicklung. Online-Vermittlungsportale, die nicht nur über den Preis werben, sind o.k.
10. Am Telefon muss man die richtige Strategie haben, um auf Preisanfragen erfolgreich zu reagieren. Zwei Stunden den Menschen telefonisch alles zu erklären, bringt nichts. Der Anrufer will nur einen Preis hören. Ein detailliertes Angebot zu erstellen, bringt auch nichts, viel zu viel Arbeit. Der Anrufer will nur einen Preis hören. Das bedeutet, dass der Bestatter am Telefon den untersten Preis (ohne alles) seines Unternehmens für eine Feuer- und Erdbestattung nennt, der möglich ist. Das bedeutet ausschließlich die Bestatterleistung ohne irgendwas sonst. Nur so besteht die Chance, dass der Kunde zu einem persönlichen Gespräch bereit ist, und dann wird meistens auch

mehr geordert. Also muss der Bestatter nur zwei Preise im Kopf haben, die er im Notfall natürlich auch halten kann. Das persönliche Gespräch ist das Ziel, da überzeugt jeder.  
 11. Schriftliche Angebote machen Arbeit. Erfahrungsgemäß führen die so gut wie nie zum Erfolg. Natürlich landen diese beim Wettbewerber, der dann eine Spur günstiger ist.  
 12. Es lohnt aber auch nicht, sich über herausgegebene Preisauskünfte zu ärgern, nachdem der Kunde sich dann für den Kollegen entschieden hat. Beim nächsten Mal geht es andersherum, dann landet der Kunde bei Ihnen.

Selbstverständlich kann der Bestatter nicht nur hochwertige Bestattungen verkaufen. Der Bestatter ist Vollsortimenter, hier gibt es die preiswerte Anonym-Bestattung und die VIP-Oberbürgermeister-Bestattung. Mit dem entsprechenden Selbstbewusstsein und der perfekten Kommunikation wendet der aktive Bestatter die Negativentwicklung aber schnell ins Gegenteil um.

Ich arbeite für über 1.400 Bestattungsunternehmen. Die gesündesten sind die, die für ihre gute Leistung und ihre guten Produkte auch gute Preise verlangen. Das sind auch die Unternehmen, die den Markt und die Bestattungskultur in ihrer Region prägen und beeinflussen. Der Bestatter, der ohne jeden Widerstand dem Wunsch nach immer billigeren Bestatterleistungen nachkommt, wird irgendwann dann auch sein eigenes Unternehmen bestatten müssen. Ein Unternehmen muss sich selbstverständlich nach dem Markt richten, aber gerade ein Bestattungsunternehmen kann sich den Markt auch selbst gestalten. Natürlich gibt es in jeder Branche dieser Welt Discount-Anbieter. Doch in keiner Branche der Welt hat der Kunde den Anbieter dazu gemacht. Es ist immer eine Entscheidung des Unternehmers, wie er seine Philosophie ausrichtet. Viele deutsche Bestattungsunternehmen lassen sich von den „Billig-Billig-Kunden“ zum Discounter degradieren. Eine solche Passivität verhindert einen nachhaltigen Erfolg und macht eine zukunftsorientierte Ausrichtung unmöglich. Sein Sie doch lieber der Qualitätsanbieter statt der Massenabfertiger. Ein Bestattungsunternehmen braucht eine Marktposition und ein entsprechendes Image. Mit einem erweiterten Leistungsspektrum und einem für Ihr Unternehmen maßgeschneiderten Marketingkonzept ist es kein Problem, wieder die Ertragssituation von vor 20 bis 30 Jahren zu erreichen.

Ich zeige Ihnen gerne, wie ich für meine Kunden diese Strategien seit 16 Jahren umsetze. Mit mir zu sprechen, kostet gar nichts.

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



[www.kuhlmann-cars.de](http://www.kuhlmann-cars.de)

Kuhlmann Cars®  
Simply the best

The Hearse Company

**EINLADUNG ZUR OFFIZIELLEN REISE FÜR BESTATTUNGSUNTERNEHMEN:**  
2014 in Zusammenarbeit mit der USA-Bestattungsorganisation

**12.04.-19.04.2014 CALIFORNIEN - NEVADA - ARIZONA**  
Los Angeles, Hollywood, Las Vegas, Grand Canyon, Rundreise mit Empfang bei der amerikanischen Bestattungsgilde, Besuch der Geisterstädte und alter Goldminen, indianische Stammesbräuche, zwischen Totems und Totenwache, POWWOW der Stammeshäuptlinge

**26.10.-30.10.2013 SIZILIEN Noch 4 Plätze verfügbar!**  
Flugreise nach Sizilien mit Fachprogramm und Highlight über den Dächern von Palermo. Von Adel bis Mafia, von unterirdischen Grabstätten und Katakomben, Mumienkultur, Monte Pellegrino, Inselwelten, VIP Empfänge – dies sind nur einige Highlights dieser Reise.

Offizielle Informationen kostenfrei anfordern:  
E-Mail: [hoerburger@arttravelforum.com](mailto:hoerburger@arttravelforum.com), Telefon: 07531 94 29 60



Westhelle Köln GmbH  
Bestattungsbedarf · Särge · Dekorationen

**Abwechslung gefällig?!**  
Acryl-Glas Dekorationen & Einrichtungen immer wieder **NEU**



Dekorationen & Einrichtungen für die Aufbahrung und Präsentation aus Acryl-Glas • schlichtes, modernes und zeitloses Design geben Ihrer Aufbahrung oder Ausstellung Leichtigkeit und Großzügigkeit • individuelles Dekorieren – immer wieder neu • Produkte sind miteinander kombinierbar

© Design ist gesetzlich geschützt.

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

## Das persönliche Gespräch ist durch nichts zu ersetzen

Anja Strunz-Happe (Dipl.-Betriebswirtin) bereichert das Vertriebsteam der ADELTA.FINANZ AG. Die Bestattungswelt im Gespräch mit Frau Strunz-Happe.

**BW:** Seit Kurzem hat das Vertriebsteam der Adelta.Finanz AG mit Ihnen Verstärkung bekommen.

**Anja Strunz-Happe:** Ja, das ist richtig. Die Adelta.Finanz AG wächst und hat in vielen Bereichen das Personal qualifiziert aufgestockt. Um eine nachhaltige Bestandskundenbetreuung sowie weitere Akquisenachfrage bedienen zu können, hat sich der Vorstand entschieden, auch den Vertrieb zu verstärken. Am 1.7.2013 habe ich das Vertriebsgebiet Nordwest übernommen. Als einer der Ansprechpartner für die vertrieblichen Belange des gesamten Dienstleistungsspektrums bin ich zusammen mit meinen Vertriebskollegen für den Auf- und Ausbau von Bestandskunden sowie die Akquisition von Neukunden zuständig. In enger Zusammenarbeit mit unseren Geschäftsbereichen und Partnern biete ich unseren Kunden eine professionelle Betreuung an. Für neue Interessenten stehe ich für ein erstes, völlig unverbindliches ca. 30-minütiges Informationsgespräch im Haus des Bestatters zur Verfügung. Vielfach ist es für den Bestatter einfacher, sich direkt von mir persönlich beraten zu lassen, direkt Fragen stellen zu können, als sich durch schriftliches Material alleine zu informieren.

**BW:** Wie sind Sie zur Adelta.Finanz AG gekommen?

**Anja Strunz-Happe:** Im April bin ich durch persönliche Empfehlung zunächst im In-

nendienst der Adelta.Finanz AG eingestellt worden. Als Dipl.-Betriebswirtin mit vorheriger Bankausbildung besaß ich bereits fundierte Kenntnisse in der Finanzdienstleistungsbranche aus verschiedenen Branchen. In Düsseldorf habe ich Einblick in die verschiedensten Bereiche dieses auf den Bestattungsmarkt spezialisierte Finanzdienstleistungsinstituts erhalten. So konnte ich für einige Wochen die anspruchsvolle und zeitintensive Bearbeitung im Backofficebereich miterleben. Der Ankauf der Forderungen ist eben nur ein Baustein unserer Dienstleistung. Neben der Abwicklung von Ratenzahlungen, der Betreuung von Nachlass- und Erbschaftsangelegenheiten und Sterbegeldversicherungen erledigen wir auch die besonders zeitintensive Betreuung von Sozialamtsfällen. Jeder, der schon einmal mit Sozialamtsbestattungen zu tun hatte, weiß, wie viel Aufwand und wie viel Zeit benötigt wird, um solche Vorgänge abzuschließen.

**BW:** Wieso haben Sie sich entschieden, in den Vertrieb zu wechseln?

**Anja Strunz-Happe:** Das Ziel der Adelta.Finanz AG ist es, die führende Stellung im Markt nicht nur zu behaupten, sondern weiter auszubauen. Schnell wurde mir klar, dass eine Win-win-Situation für beide Seiten entsteht, hinter der ich voll stehe und die ich guten Gewissens verkaufen kann, wenn es eine partnerschaftliche Zusammenarbeit zwischen Adelta und dem Bestatter gibt.



Anja Strunz-Happe  
Dipl.-Betriebswirtin

**BW:** Die Bestattungsbranche war aber zunächst neu für Sie?

**Anja Strunz-Happe:** Ja, so war es. Durch die Arbeit im Innendienst sowie Messebesuchen mit dem Adeltateam konnte ich mir aber schon ein gutes Bild machen. Des Weiteren hat die Adelta.Finanz AG mich zusätzlich zur Hospitation zu einem Bestatter geschickt. So konnte ich dem Team Huerkamp in Warendorf einige Tage über die Schulter schauen. Das Bestattungsinstitut Huerkamp ist ein Bestattungsunternehmen

im Kreis Warendorf, welches das gesamte Dienstleistungsspektrum eines modernen Bestatters, einschließlich Thanatopraxis, bereithält und mich sehr herzlich aufgenommen hat. Ich habe so den normalen Arbeitsalltag eines Bestatters mit seinen kleinen und größeren Problemen kennenlernen dürfen.

**BW:** Wie haben Sie die Zeit bis jetzt bei Adelta.Finanz AG erlebt?

**Anja Strunz-Happe:** Als neuer Mitarbeiter sollte man einfach mit offenen Augen durchs Unternehmen gehen und immer Neues zum eigenen, jahrelangen Erfahrungsschatz hinzulernen wollen. Ganz wichtig ist in diesem Zusammenhang das

Thema Schnittstellen, d.h. ein übergreifendes Interesse über die eigene Abteilung hinaus. Man sollte sich immer fragen, wo endet eigentlich mein Job, wo beginnt der nächste und wie geht das nahtlos ineinander über. Die Möglichkeit zu haben, Prozesse vor Ort beim Bestatter zu erleben und die Schnittstellen zur Adelta.Finanz AG zu optimieren ist es, was mir Spaß macht. Besonders gefallen hat mir von Anfang an die Wertschätzung und Anerkennung, die mir entgegengebracht wurde. Ein Team mit einem guten Arbeitsklima sowie ein Chef, der hinter seinen „Leuten“ steht, hinterlässt von Anfang an ein gutes Gefühl. Hier profitiert man sehr viel von den Erfahrungen der „alten Hasen“ in der Branche. So integrieren sich innovative

„**Vielfach ist es für den Bestatter einfacher, sich direkt von mir persönlich beraten zu lassen.**“

Ideen mit einer gesunden Basis. Durch die Zusammenarbeit vieler Kollegen, die einen bei der Zielerreichung unterstützen, entsteht ein guter Mix aus Qualität, Zuverlässigkeit und Professionalität.

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

### Gelungene Trauerfeiern sind Ihre Visitenkarte !

**LINN SPRACHVERSTÄRKER**  
Mobile Lautsprechersysteme für Bestattungen

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

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

Profitieren Sie von unserem **Beratungsservice !**  
Unter **02234 / 200 40 40** stehen wir Ihnen jederzeit gerne zur Verfügung.  
Oder besuchen Sie uns unter:  
**www.linn-sprachverstaerker.de**



Peggy Morenz hat sich mit stilvollen Urnen und Zubehör aus einem Guss selbstständig gemacht.

## Ästhetischer Abschied

Individuell und unverwechselbar: Die Marke mo van de kamp steht für innovative und hochwertige Produkte.

Text: Gausemeier PR  
Foto: © mo van de kamp

Wenn Peggy Morenz ihre Kunden besucht, dann bringt die zierliche junge Frau einen riesigen, sehr schweren schwarzen Koffer mit: Darin transportiert sie ihre gesamte Produktpalette, bestehend aus Urnen, Kerzen, Karten und Erinnerungsdosen. Mehrfach am Tag packt sie diese zur Präsentation aus und wieder ein. Und die Kunden spüren: Die Existenzgründerin steht voll hinter ihrer Geschäftsidee, sie lebt für die von ihr entwickelte Marke „mo van de kamp“.

Peggy Morenz ist in der Branche für Bestattungszubehör eine Quereinsteigerin: Ursprünglich war sie in der Porzellanbranche tätig. Für namhafte Hersteller wie Villeroy & Boch, die Marken Rosenthal und Leonardo arbeitete sie als Produkt-

Brandmanagerin. „Tischkultur und Porzellan waren ein wichtiger Bestandteil in meinem Leben“, erklärt Peggy Morenz, „doch gerade die Tischkultur hat sich in den letzten Jahren verändert, sie ist viel unkomplizierter geworden.“ Das habe in der Branche zu Schnellebigkeit und hohem Aktualitätsdruck geführt. Dem wollte die Existenzgründerin entkommen. „Ich habe nach einem langlebigen Produkt gesucht, das einen Wert besitzt, den Material und Design bekräftigen können.“ So entstand die Idee, die in der Porzellanherstellung gewonnenen Kenntnisse für die Gestaltung von Urnen zu nutzen. Dabei sind stilvolle Objekte entstanden, die tatsächlich ein wenig an Omas bestes Geschirr erinnern: Florale Muster, die wie handgemalt aussehen,



Goldrandverzierungen und vor allem überaus feines, schimmerndes weißes Porzellan. Doch bei mo van de kamp spielt auch das Zubehör eine Rolle: Kerzen, Karten und Erinnerungsdosen zum Beispiel für den Ehering mit dem gleichen Design bilden ein ästhetisches Ensemble aus einem Guss.

### Sinnsuche

Für die Produktentwicklung hat sie sich von einem „Kompetenzteam“ aus Bestattern beraten lassen. Allen voran der Paderborner Bestatter Peter Voss, der die Kollegen Andreas Niehaus (Bielefeld) und Corinna Makiol (Hamm) mit ins Boot nahm. Peggy Morenz ist es wichtig, „ernsthaft und sensibel mit den Themen Tod und Beerdigung umzugehen und damit die Bedeutung des

vergangenen Lebens zu unterstreichen.“ Die Ratschläge der Bestatter halfen ihr dabei, die Produkte zu entwickeln. Der ganzheitliche Ansatz ihrer Kollektion soll Anknüpfungspunkte für das Trauern und Erinnern bieten und beim Abschiednehmen helfen. So bedeutete die Existenzgründung für Peggy Morenz zugleich eine Sinnsuche: „Etwas zu gestalten, das einen tieferen Wert hat, bereichert mein Leben und gibt ihm einen Sinn.“ Tatsächlich ist Peggy Morenz das Unternehmertum sogar in die Wiege gelegt worden. Ihr Vater war Feinmechaniker und besaß eine Firma in Jena, in der mechanische Fotoapparate repariert wurden – in der ehemaligen DDR eine nicht ganz alltägliche berufliche Biografie. Auch die

Tochter lernte zunächst Feinmechanikerin, dann Werbekauffrau und wechselte anschließend in die Porzellanbranche. Doch eigentlich war ihr immer klar. Irgendwann würde sie ihr eigenes Ding machen. Im Oktober 2011 war es dann soweit. Sie gründete mo van de kamp und konnte im ersten Jahr der Selbstständigkeit bereits mehr als 120 Kunden gewinnen und rund 650 Urnen verkaufen. Die Gewinnschwelle sei aber noch nicht erreicht, so die Unternehmerin. „Das Spannendste für mich ist die Art und Weise, wie ich mir vorgenommen habe, die Marke aufzubauen“, berichtet Peggy Morenz. „Ich suche mir ein Netzwerk aus Spezialisten und konzentriere mich selbst auch auf mein eigenes Expertenwissen.“ So solle in allen Ebenen von Anfang an eine hohe Qualität gewährleistet sein. Was ihr übrigens an Paderborn gefällt, ist ein „gut funktionierendes Kleinstadt-Netzwerk“. Das auch einer Jungunternehmerin wie ihr gute Möglichkeiten biete, das Geschäft auszubauen. Und obwohl die Stadt bekanntlich sehr katholisch ist und die Feuerbestattung bei den Katholiken erst seit 1963 geduldet ist, hatte Peggy Morenz

**Seebestattungs-Reederei Albrecht**  
Nordsee · Ostsee · Mittelmeer · Atlantik · weltweit

exklusiv und individuell






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

Ein liebevoll gestaltetes Erinnerungsbuch



## mo van de kamp – die kommende deutsche Marke für Bestatterutensilien

schon ein Gespräch mit dem Paderborner Weihbischof Manfred Grothe, der sich über die aktuellen Entwicklungen und Trends in der Bestatterbranche informierte.

### Individualität

Sehr wichtig ist Peggy Morenz die hochwertige Verarbeitung. So werden ihre Holzurnen der Kollektion „Walküre“ im Erzgebirge gefertigt. Ähnlich einem Weinfass ist das Objekt aus Dauben verleimt, schnuppert man ins Innere, riecht es nach rauchigem Holz. Die dazugehörigen Erinnerungsdosen sind wahre Handschmeichler und mit einer handgemalten, goldenen Linie verziert. Die Porzellanurnen lässt sie in Thüringen fertigen und auch alle anderen Produkte werden ausschließlich in Deutschland gefertigt. Details sind Peggy Morenz sehr wichtig, ebenso Qualität und natürlich die Ästhetik. Aber für Massenwaren hat sie sich noch nie so recht erwärmen können. Sie hat ihren eigenen Kopf und legt Wert auf Individualität und so sind auch ihre Produkte sehr individuell. Wer das zu schätzen weiß, der ist bei Peggy Morenz richtig. 

### Was uns bewegt

Unser Geist ist wie der Raum – grenzenlos und unzerstörbar. Diese Metapher lässt den Tod als nur willkürliche Grenze unseres Lebens erscheinen. Der Geist wirkt länger und weiter. Solange wir leben haben wir die Freiheit, unsere Persönlichkeit und unsere Individualität auf vielfältige Weise zum Ausdruck zu bringen. Durch den Tod wird uns diese Fähigkeit genommen. Häufig tragen aktuelle Bestattungsformen zu einer Anonymisierung des Einzelnen im Tod bei. mo van de kamp hilft auf der Suche nach einem individuellen Abschied und einem persönlichen Ausdruck für die Zeit des Übergangs und des Erinnerns. Individualität, Wertschätzung, Liebe und Ästhetik sind uns bewegende Werte. Sie spiegeln sich in unseren Kollektionen. In ihnen bieten wir eine Vielzahl unterschiedlicher Produkte an, die in besonderer Weise dabei helfen können, persönliche Gefühle zu artikulieren, der Trauer Raum und dem Erinnern einen Gegenstand zu geben. Um dem besonderen Anspruch an unsere Arbeit gerecht zu werden, fertigen wir unsere Produkte nur aus erstklassigen Materialien, in bester Handwerksqualität und ausschließlich in Deutschland.

### Zur Geschichte unseres Namens

Unsere Kollektionen sind für jede Glaubensrichtung geeignet. Wir stellen unsere Arbeit in einen Spannungsbogen zwischen Tradition und Moderne. Dies drücken wir auch in unserem Namen aus. mo, der erste Teil, soll ein Ausdruck für die Modernität unserer Kollektionen sein. Der Mittelteil unseres Namens bezieht sich auf die liberale Kultur der Feuerbestattung, wie sie in den Niederlanden gepflegt wird. Die Urnen sind die zentralen Elemente unserer Kollektionen. Bei ihnen verzichten wir bewusst auf die Verwendung religiöser Symbole. kamp schließlich erinnert an die Bestattungskultur des Camposanto, wie sie in der Renaissance in Italien erblühte. Diese Kultur begründete eine sehr persönliche und kunstvolle Art, mit dem Tod umzugehen und den Verstorbenen im liebenden Angedenken zu bewahren. mo van de kamp fasst individuelle und kunstvolle Produkte zu Kollektionen zusammen, um die individuelle Wertschätzung der Persönlichkeit auch bei der Bestattung auszudrücken. Die Kollektionen bieten die Möglichkeit, der Trauer um den Verstorbenen, der Liebe zu ihm und der Erinnerung an ihn eine geschmackvolle und persönliche Form zu geben.

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

# Simply the Best

**Pollmann SERVICECENTER**

Exklusive Bestattungsfahrzeuge

Zum Panrepel 1 · 28307 Bremen · Telefon 0421/48 69 60 · eMail: [info@pollmann-servicecenter.de](mailto:info@pollmann-servicecenter.de) · [www.pollmann-servicecenter.de](http://www.pollmann-servicecenter.de)



**PSC VF-212 Modell „Vitri“**  
Mit Dachrand-Verglasung in Chromeinfassung.



**PSC VF-212 Modell „Vitri“**  
Im Einsatz für einen norwegischen Bestatter.



**PSC MB S-Klasse mit Bestattungswagen-Umbau**



**2 von 3 PSC Sarg-Transporter MB Sprinter**  
für das größte dänische Krematorium mit hydraulischen Einzelbühnen für den 4-Sarg-Transport



**PSC Sarg-Transporter MB Vito**  
Seiteneinsicht mit Apothekerschrank



**Sonder-Zubehör Innenausbau**  
ausklappbarer Stoßtangenschutz-Rutschkasten-Aufsatz für Urnentransport-Trennwand-Blende in VA-Super-Mirror



Welches ist Ihr größtes, günstigstes und effektivstes Werbemittel?

# Abschiedsräume um jeden Preis?

Text & Grafiken:  
Karsten Schröder

**Abschiedsräume verdienen Platz.** Zudem benötigen sie Flächen, die diese Räume störungsfrei bedienen. Nicht nur großzügige Türbreiten, sondern auch großzügige Hygiene-, Kühl-, Stell- und Bewegungsflächen. Wie viel Flächen das sind und was diese kosten können, sollten Sie sich vor Augen halten, bevor Sie für das Gemeinwohl jahrzehntelang finanzieren.

Es muss etwas passieren. Die Räume der Gemeinde sind ein Graus und Ihr Team ruft nach Abschied im eigenen Haus! Der Bestand platzt schon aus allen Nähten und jetzt soll hier noch Abschied ermöglicht werden? Was tun? Trickreich drücken und verschieben oder das „Sorglospaket auf der grünen Wiese“ finanzieren? Für Abschiednahme den Standort aufgeben? Sie gehen in die gedankliche Vorplanung und benötigen Rat. Wen also fragen? Wer rät Ihnen? Wer ist Ihr Ansprechpartner, bevor Sie bestellen?

Ihr Mitbewerber vor Ort wünscht sich von Herzen das genaue Gegenteil von dem, was Sie vorhaben. Ihr entfernter Kollege aus dem Verband hat eventuell ganz andere Rituale zu bedienen. Vielleicht der Immobilienmakler Ihrer Gemeinde? Wird er wissen, mit welcher Leistung und an welcher Stelle Sie in zwei Jahren Geld verdienen werden? Dann Ihr Architekt! Ein Architekt weiß alles. Für konstruktiven Widerspruch bedarf es aber Erfahrung, und nicht selten ist dieser Fachmann erst zum Richtfest in Ihrer Branche angekommen.

Fragen Sie mich. In mir finden Sie einen Entwerfer mit 138 Projekten im Rücken, der alle



Unternehmensgrößen und Rituale kennt, der nicht nach Maklerprovisionen fiebert und der es sich auch leisten kann, abzuraten. Zeigen Sie mir Ihren Bestand und ich zeige Ihnen, was möglich ist. Zunächst erarbeiten wir mit Ihrer Familie, Ihren Mitarbeitern und zur Not mit dem Feedback aller Lieferanten ein Raumprogramm, das exakt auf Ihre Region abgestimmt ist. Wie viel Büro, wie viel Beratung, wie viel Ausstellung und wie viel Abschied dienen dem Zweck? Danach ermitteln wir die Kosten und stellen fest, welche Wünsche sich umsetzen lassen und was zu Ihren erreichbaren Bestattungszahlen passt. Sollte der Neubau sich nicht finanzieren lassen, halbieren wir die Ausstellung für eine kleine Abschiednahme, machen aus der großen Küche einen kleinen Beratungsraum und stauchen das Archiv für einen weiteren Arbeitsplatz.

Sollte nur ein Neubau zur Glückseligkeit führen, ist zu überlegen, ob bei Ihnen so viele Sitzplätze wie am Friedhof angeboten werden, oder ob man viele kleine Abschieds-

räume zu einem großen kombiniert. Befassen wir uns aber mit den Flächen im Hintergrund. Was muss bereitgestellt werden, damit die Maschine reibungslos funktioniert? Sehen wir uns einmal an, welche Flächen für Abschiednahme nötig werden können, und schätzen danach Ihre Kosten.

Fangen wir bei der Beschickung an. Wie viele Fahrzeuge sollen im Trockenen stehen? Ein Bestattungsfahrzeug mit knapp 6 Metern Länge und ein kürzerer Transporter? Dazu Bewegungsfläche und etwas Stellfläche für Kranzständer und Buchsbaum? Das verlangt schon einmal 54 m<sup>2</sup>.

Von der Beschickung gelangen wir zunächst in das Lager. Hier stehen ca. 20 Särge zum Einsatz bereit. In den Kammern und Regalen lagern Garnituren, Füllstoff, Beschläge, Kreuze und die Winterreifen der Fahrzeuge. Auf einer Freifläche stehen Leuchter und die Dekoration. Es gibt einen Anschlagplatz und ein kleines Werkstattbüro. In der Summe sind das 75 m<sup>2</sup>.

Vom Lager geht es in den Hygienebereich. Hier wird umgebetet, versorgt, gekühlt und zwischengelagert. In den Flurnischen befinden sich Putzmittel- und Reinraum und die Wäschekammer. Auch hier gibt es ausreichend Bewegungsfläche zur Schonung von Material und Nerven. Hauptraum und Nischen kommen auf 40 m<sup>2</sup>.

Von diesem Bereich gelangen wir in den eigentlichen Abschiedsraum. Hier verteilen sich 20 m<sup>2</sup> auf einen kleinen, intimen Vorbereich von 4 m<sup>2</sup> und dem eigentlichen Raum zur Abschiednahme von 16 m<sup>2</sup>. Den Besuchern gönnen wir diesen kleinen Vorbereich, weil sich Ihre Räume damit von den Räumen der Gemeinde und Ihren Mitbewerbern abheben. Der angenehm temperierte und unaufdringlich gestaltete Abschiedsraum bietet eine Sitzgelegenheit im Bereich des Zutritts und einen Stehbereich neben dem Sarg an. Der Leichnam wird gegebenenfalls mit einer Kühlplatte, durch den Sargboden hindurch, auf gewünschte Temperatur gehalten. Beleuchtung, Lüftung und Musik verstecken sich in der abgehängten Decke.

Jetzt noch ein kleiner Zutrittsbereich von 15 m<sup>2</sup> und ein Kunden-WC von 4 m<sup>2</sup> und es ergibt sich eine Nutzfläche von 208 m<sup>2</sup> zur Bedienung eines Abschiedsraumes. Um in dieser frühen Planungsphase die Kosten grob schätzen zu können, bietet sich folgender überschlägiger Rechenweg an: Zu allen Nutzflächen, den hier ermittelten 208 m<sup>2</sup>, kommen zunächst pauschal 4 % technische Funktionsfläche und 10 % Erschließungs-

fläche. Auf die Zwischensumme von 237 m<sup>2</sup> addiert man im nächsten Schritt die Konstruktionsgrundfläche von pauschal 18 % und erhält somit die Bruttogrundfläche. In unserem Beispiel sind das 280 m<sup>2</sup>. Multipliziert mit 1400 €/m<sup>2</sup> ergibt sich eine Summe von 392.000,00 € inkl. MwSt. für das Bauwerk und alle technischen Anlagen, exklusive dem Grundstück, der Erschließung, der Ausstattung, den Außenanlagen und allen Honoraren der am Bau Beteiligten und sonstigen Gebühren.

Niemand wird ein Gebäude von 260 m<sup>2</sup> aufstellen, um lediglich 20 m<sup>2</sup> Abschiednahme zu bedienen. Diese Überspitzung verdeutlicht aber, wie viel Fläche bereitzustehen hat. Dieses Verhältnis lässt sich durch mehr Abschied natürlich schnell verändern. Erweitern wir also um einen zusätzlichen Abschiedsraum von 20 m<sup>2</sup>, um eine Feierhalle mit 60 Sitzplätzen von 70 m<sup>2</sup> und ein Trauercafé mit Brötchenküche von 65 m<sup>2</sup>. Die WC-Anlage vergrößern wir auf 25 m<sup>2</sup>. Somit ergibt sich eine Bruttogrundfläche von 615 m<sup>2</sup>. In diesem Fall bedienen 400 m<sup>2</sup> Bauwerk einen öffentlichen Bereich von 215 m<sup>2</sup> bei grob geschätzten 861.000,00 € Kosten für Bauwerk und technische Anlagen. Hier befinden wir uns aber dann schnell in einer völlig anderen Liga.

Abschiednahme verbindet potenzielle Kunden mit Ihrem Unternehmen und dieser Kontakt ist extrem wichtig, aber Abschied benötigt auch große Flächen, und die Einnahmen halten sich vielerorts doch sehr in



Karsten Schröder  
Dipl.-Ing. Architektur (FH)

Grenzen. Vielleicht ist es in manchen Fällen eher ratsam, sein Baugeld in eine zweite Filiale, eventuell mit optimierter Ausstattung, zu investieren, um damit sein Einzugsgebiet zu erweitern und die Zustände am Friedhof lauthals zu ertragen.

*Karsten Schröder untersucht für Bestattungsunternehmen in ganz Deutschland Möglichkeiten zur räumlichen Erweiterung und erarbeitet maßgeschneiderte Entwurfskonzepte, abgestimmt auf die jeweilige Situation vor Ort.*

[www.2plus-konzeptionen.de](http://www.2plus-konzeptionen.de)

Ihr

**Info-Telefon:**  
0231 586 803 051

**SCHAUFENSTER!**  
Wir zeigen Ihnen wie es **FÜR SIE** arbeiten kann.

Preise für Schaufenstergestaltung zur Miete inklusive Auf- und Abbau:

	1. Standort	evtl. 2. Standort Ihres Unternehmens	evtl. 3. Standort Ihres Unternehmens
3 Monate Standzeit pro Ausstellung	450,00 €	390,00 €	350,00 €
6 Monate Standzeit pro Ausstellung	650,00 €	590,00 €	550,00 €

\* Alle Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.



Foto: © peshkova / fotolia.com

## Zwei Schritte vorher

Bestattungsvorsorge mal anders

Text: Frank-Eric Müller

**Die Vorteile einer Bestattungsvorsorge für Ihre Kunden liegen auf der Hand.** Als Bestatterin und Bestatter wissen Sie, dass es mindestens vier gute Gründe gibt, warum Menschen für das eigene Begräbnis Vorsorge betreiben sollten: 1. Selbstbestimmung und Umsetzung der eigenen Vorstellungen vom Begräbnis; 2. Finanzielle und emotionale Entlastung für Angehörige; 3. Würdigung der eigenen Lebensleistung durch eine mitgestaltete und würdevolle Beisetzung; 4. Gutes Gefühl, die Dinge bis zum Schluss geregelt zu haben.

Sie wissen auch, dass es mindestens vier gute Gründe gibt, warum Sie als Bestatterin und Bestatter das Thema Bestattungsvorsorge in

Ihrem Portfolio integrieren sollten: 1. Damit lässt sich Geld verdienen (die Provisionen der Versicherungen sind nicht gerade hoch, aber Sie akquirieren für sich eine zukünftige Beisetzung); 2. Erweiterung Ihrer Serviceleistung (kommt bei potenziellen Kunden immer gut an); 3. Weil Sie Fachfrau und Fachmann für dieses Thema sind („man“ erwartet von Ihnen, dass Sie etwas zur Thematik sagen können); 4. Gutes Gefühl, das eigene Unternehmen auszubauen.

Kommen wir zur Praxis. Wann – also zu welchem Zeitpunkt – können Sie als Bestatterin und Bestatter normalerweise das Thema Bestattungsvorsorge ansprechen? Auf keinen

Fall im Trauergespräch! Da geht es um die oder den Verstorbene(n). Vermutlich auch nicht beim Trauerkaffee nach der Beisetzung. Das wäre makaber und unseriös (es sei denn, Sie werden konkret zum Thema befragt). Am ehesten vier oder sechs Wochen nach der Beisetzung, wenn Sie mit dem Witwer oder der Witwe nochmals über die Beisetzung ins Gespräch kommen. Aber auch das könnte ein unpassender Moment sein, die Angehörigen mit ihrem eigenen Tod zu konfrontieren.

Sie sehen, das Zeitfenster nach einer Trauerfeier, das Thema Bestattungsvorsorge zu platzieren, ist relativ klein. Wie wäre es, wenn Sie das Zeitfenster der Thematik **vor** eine Trau-

feier legen und damit ein breiteres Spektrum der Möglichkeiten nutzen? Sozusagen zwei Schritte vorher!

Die Bestatter-Akademie erarbeitet für Sie zurzeit die PowerPoint-Präsentation „Bestattungsvorsorge“ (Arbeitstitel). Mit dieser PowerPoint-Präsentation können Sie schon im Vorfeld einer Beisetzung Menschen informieren, für sich Werbung machen und in „guten Zeiten“ akquirieren – gemäß dem Motto: „Es ist gut, wenn die Menschen mich kennenlernen, bevor sie mich brauchen!“

Menschen interessieren sich für Bestattungsvorsorge gerade dann, wenn eben kein akuter Sterbefall in der Familie vorliegt. Die PowerPoint-Präsentation „Bestattungsvorsorge“ können Sie zum Beispiel in kirchlichen und kommunalen Seniorengruppen halten, als Abendkurs Ihrer Volkshochschule, im Rotary-Club oder als Vortrag beim Tag der offenen Tür Ihres Unternehmens. Will heißen: Das Zeitfenster für die Thematik ist enorm groß – aber eben vor einer Beisetzung!

In Kombination mit unserem Basisvortrag „Bestattungsdienstleistungen heute“ ist der neue Vortrag eine ideale thematische Ergänzung. Natürlich sind beide Präsentationen miteinander voll kompatibel und selbstverständlich auf Ihr Unternehmen grafisch angepasst. Mehr Informationen dazu finden Sie unter [www.bestatter-akademie.de](http://www.bestatter-akademie.de).

Es gibt also mindestens vier gute Gründe, warum Sie als Bestatterin und Bestatter die PowerPoint-Präsentation „Bestattungsvorsorge“ erwerben sollten: 1. Sie haben ein weiteres, effizientes Akquiseinstrument für Ihr Unternehmen; 2. Das Preis-Leistungs-Verhältnis ist geradezu bombastisch; 3. Sie setzen sich auch mit diesem Thema aktiv in Szene; 4. Sie haben ein gutes Gefühl nach einem gelungenen Vortrag (glauben Sie mir).

Voraussichtlich erscheint die PowerPoint-Präsentation „Bestattungsvorsorge“ im Januar 2014.

[www.bestatter-akademie.de](http://www.bestatter-akademie.de)



Frank-Eric Müller  
Inhaber der Bestatter-Akademie GbR



# SEEBESTATTUNG AB BÜSUM/NORDSEE

Die letzte Ruhe auf See





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



Jetzt Katalog anfordern!  
Auf 52 Seiten finden  
Sie Schmuckurnen in einer  
überzeugenden Vielfalt.



www.natururne.de



ikt Lenz GmbH & Co. KG · Niederrenge 1 · 51702 Bergneustadt  
Tel.: 02763 / 212040 · Fax: 02763 / 212094 · [info@natururne.de](mailto:info@natururne.de)

# Gestalten Sie Ihre Trauer-Banner selbst!

➔ Der gefühlvolle Rahmen für einzigartige Trauerfeiern!



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

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

Mit dem hochwertigen Großformatdrucker Canon iPF6400, dem richtigen Papier und der passenden Ausstattung versetzen wir Sie in die Lage, Trauer-Banner in professioneller Qualität selbst zu erstellen – und damit von vielseitigen Vorteilen zu profitieren.

## Ihre Vorteile bei Trauer-Feierlichkeiten

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

Darüber hinaus gibt es viele weitere Einsatzbereiche für eigenproduzierte Banner.

## Beste Voraussetzungen für den Druck:

➔ tex-ART Rollen von BOK Eisfeld

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

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

## Unser Angebot:

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

➔ **2.612,05€\***

Photoshop Elements 11 ➔ **je 105,91€\***  
Mehrfach ausgezeichnetes Bildbearbeitungs- und Bildgestaltungsprogramm.

\* Alle Preisangaben inkl. MwSt.  
Angebot gültig solange Vorrat reicht.



Canon iPF6400

61 cm Breite

\* Alle Preisangaben inkl. MwSt. Angebot gültig solange Vorrat reicht. Irrtümer und Änderungen vorbehalten. Gestaltung: www.kuchelkueche-agentur.de, 02 21 / 800 355 31



## Kleine Gesten mit großer Wirkung

Die Nachsorge als besonderer Service des Bestattungsunternehmens: Oft sind es die kleinen Aufmerksamkeiten, die zählen.

Für die Angehörigen bedeutet der Abschied von einem lieben Menschen immer eine schwierige Zeit. Es ist sehr tröstlich zu erfahren, dass der Bestatter des Vertrauens den Abschied in ihrem Sinne gestaltet und sich um jedes Detail mit viel Herzblut kümmert. Aber was ist mit der Zeit danach, wenn der sogenannte Alltag wieder einkehrt? Oft bleibt die Witwe oder der Witwer alleine zurück, weil die Kinder längst aus dem Haus sind und auch nicht in derselben Stadt wohnen. Familie und Beruf fordern jetzt wieder auf ein Neues heraus. Wenn die Witwe/der Witwer in der Vergangenheit die sozialen Kontakte mit Freunden oder Nachbarn eher wenig gepflegt hat, dann kann der schwierige Weg, den die Trauerzeit mit sich bringt, noch mühsamer werden. Wer kümmert sich, wenn die Tage besonders dunkel sind? Vielleicht ist da eben niemand, der auf einen Sprung vorbeikommt und fragt „Wie geht es Dir?“ oder vielleicht auch praktische Hilfe wie z.B. Einkäufe anbietet und einen gemeinsamen Spaziergang vorschlägt.

Umso wichtiger ist die Nachsorge durch den Bestatter. Das kann ein Telefonat oder ein kurzer Hausbesuch sein. Eine Karte, die auch außerhalb des Jahresgedenkens verschickt wird, kommt sicherlich immer gut an. Denkbar sind außerdem kleine angenehme Überraschungen: ein Blumengutschein für das Blumengeschäft im Stadtviertel oder ein Massage-Coupon für das körperliche Wohlbefinden. Davon kann auch der Bestatter profitieren: Durch die Kooperation mit Dienstleistern in der Umgebung tritt das Bestattungshaus aus seiner Nische heraus und kann durch eine unaufdringliche, jedoch interessante Weise auf sich aufmerksam machen, z.B. mit der Auslage von eigenen Flyern oder Broschüren zur Mitnahme. Der Informationsbedarf ist zweifellos vorhanden.

Im Vergleich zu vielen anderen Dienstleistern kann der Bestatter auch nach der Ausführung seines Auftrags sehr viel für seine Kunden tun. Der Mensch, der einen na-

Text: Britta Schaible  
Foto: © Elena Schweitzer/fotolia.com

hen Angehörigen verloren hat, wird dies zu schätzen wissen und durch diese Aufmerksamkeiten gewiss auch Momente des Trostes und der Anteilnahme spüren.

Diese kleinen menschlichen Gesten sind besonders wichtig und bringen zweifelsohne auch Weiterempfehlungen hervor. Und wenn das alte Sprichwort „Kleine Geschenke erhalten die Freundschaft“ stimmt, so könnte man es in diesem Zusammenhang entsprechend umformulieren: „Kleine Gesten erhalten die Menschlichkeit“ und sie erhöhen im Endeffekt auch die Zufriedenheit der Kundschaft. Das darf und wird sich gerne herumsprechen. 



Text: Britta Schaible  
Foto: Stefan Uellendahl



## Veranstaltungsdekorationen und Messedesign aus Leidenschaft

**Zwischen den Messe-Städten Köln und Düsseldorf liegt Langenfeld.** Die Perle des Rheinlands. Hier wohnt und arbeitet Stefan Uellendahl als Designer, Schauwerbegestalter, Urnenhersteller und Messebauer. Von hier aus startet er mit seinem Team zu Veranstaltungen und Messen bundesweit.

**BW:** Herr Uellendahl, egal ob BEFA, Forum, Devota, Pieta, PAX: Sie scheinen als Messebauer auf jeder Bestattermesse tätig zu sein. Welchen Werdegang haben Sie und wie kamen Sie zur Bestattungsbranche?

**SU:** Nach Schule, Fachabitur und Bundeswehr begann ich eine Lehre als Schauwerbegestalter im Nobel-Kaufhaus Carsch-Haus in Düsseldorf. Im Anschluss absolvierte ich ein Objekt-Design-Studium an der Fachhochschule Niederrhein in Krefeld.

Während des Studiums machte ich mich bereits selbstständig und arbeitete sechs Jahre in einer großen Event-Agentur in Düsseldorf. 2002 lernte ich die Agentur Erasmus A. Baumeister kennen und betreute als Freiberufler viele Jahre den Bereich Schaufensterdekorationen für Bestattungsunternehmen. Bei zeitweise 80.000 gefahrenen KM im Jahr und Hunderten Schaufensterdekorationen konnte ich die Branche quer durchs ganze Land wirklich intensiv kennenlernen.

**BW:** Warum sind Sie von den klassischen Schaufensterdekorationen zum Messebau gewechselt?  
**SU:** Veränderungen geschehen im selbstständigen Arbeitsleben zwangsläufig. Messebau und Veranstaltungsdekorationen gehörten immer schon zu meinen Kernkompetenzen. Die Kontakte zu Bestattern und Zulieferern

waren geknüpft und die ersten kleinen Messestände auf Hausmessen und Gewerbe-schauen erfolgreich abgewickelt ...

**BW:** Wie ging es dann weiter?  
**SU:** Als die ADELTA BestattungsFinanz auf den Markt kam und einen Messestand inklusive Messebauer suchte, habe ich einen Stand entworfen und es kam zur Zusammenarbeit. Die ersten Jahre waren wir praktisch auf jeder Messe, um das neue Produkt zu positionieren. Da die Bestatterbranche einen kleinen erlesenen Kreis von Zulieferern hat, entstanden auf diesem Wege viele neue Kontakte.

**BW:** Als Besucher findet man auf der Messe viele Stände und Präsentationen. Herrscht dort beim Aufbau eher Konkurrenzdruck und Stress oder gibt es auch die familiäre Atmosphäre bzw. Unterstützung?

**SU:** Sowohl bei den Bestattern als auch bei den Zulieferern handelt es sich oftmals um kleinere Familienbetriebe. Auf den Messen bauen der Firmeninhaber mit dem Lehrling und der Sekretärin, Ehepaare mit ihren Kindern oder Studenten mit Familie und Freunden ihren Stand auf. Teilweise ist man mit der kompletten Belegschaft bis zu sechs Tagen aus dem laufenden Betrieb. Eine Messe verursacht immense Kosten für Standmiete, Transport, Arbeitszeit, Hotel und Verpflegung. Es herrscht aber immer eine positive Grundstimmung, man kennt sich und man hilft sich wirklich gerne. Zu guter Letzt hat natürlich jeder die Hoffnung, ein gutes Geschäft zu machen. Umso enttäuschender ist es, wenn die Messe schlecht besucht war und sich der Aufwand nicht gelohnt hat.

**BW:** Wird in der Messebranche gleichbleibend auf hohem Niveau gearbeitet oder gibt es auch Situationen, in denen Sie denken: Hier ist aber noch Luft nach oben?

**SU:** Auch im Messebau gibt es nichts, was es nicht gibt. Am interessantesten ist es immer auf den kleinen ländlichen Gewerbe-schauen. Dort wird noch hartnäckig mit Tapezier-tischen und Papiertischdecken gearbeitet. Die Wände werden häufig vom Veranstalter aufgestellt und vom Aussteller fleißig mit Plakaten zugestrichelt. Da wurde der 3-x-3-Meter-Stand des Installateurs mit neun Mitarbeitern aufgebaut, von denen sich aber keiner verantwortlich fühlte. Außerdem gibt es praktisch keine Stände mit Teppichboden oder Beleuchtung. Ich gehe gerne auf solche Messen. Da hat man das Gefühl, auch in der Zukunft noch Arbeit zu haben.

**BW:** Was unterscheidet Ihre Arbeit Ihrer Meinung nach von der Arbeit anderer Messebauer? Haben Sie eine besondere „Philosophie“ oder einen wiedererkennbaren Stil?

**SU:** Ich bin vom ersten Gespräch über die Planungsphase und beim Standaufbau bis zur Abnahme immer persönlich erreichbar bzw. vor Ort. Mein Kunde soll sich auf sein Business konzentrieren können und sich darauf verlassen, dass sein Messestand so wie geplant zur rechten Zeit am rechten Ort steht. Ein gemieteter Systemstand vom Veranstalter steht auch zur rechten Zeit am rechten Ort. Punkt. Das war's. Ich sehe die Aussteller ständig in sündhaft teuren 08/15-Systemständen stehen, mit ihren Plakaten ohne Tesafilm in der Hand

auf der Suche nach Hilfe. Bei einem Messestand kommt es auf Details an. Ein Messestand braucht Atmosphäre, er muss kraftvoll, selbstbewusst und erfolgreich sein, so wie die Firma, für den er steht. Er muss sich aber auch zurücknehmen können, um dem Produkt, den Ausstellern und Kunden Raum zu lassen. Ein Messestand muss offen, modern und einladend sein. Er muss auffallen, ohne den Kunden zu bedrängen. Als Messebauer, Dekorateur und Designer versuche ich bei meiner Arbeit das perfekte Verhältnis all dieser Aspekte zu finden – zu einem annehmbaren Preis inklusive maximalen Service.

**BW:** Muss man sich als Messebauer nicht auch ständig verändern? Wie wirkt sich das auf die Qualität Ihrer Arbeit aus?

**SU:** Fachmessen kehren turnusmäßig immer wieder. Wenn der Kunde mit meiner Leistung zufrieden war, kann ich auch für die nächste Messe planen. So weiß ich ungefähr, was im Jahr an Arbeit auf mich zukommt.

Ich habe zwei Lager, die reichlich bestückt sind. Mit jedem Projekt kommt neues Material dazu. Irgendwann kommt man dann an einen Punkt, an dem man sich entscheiden muss, ob man expandieren möchte, unter Umständen auf Kosten der Qualität, oder ob man auch in Zukunft nah am Kunden sein will und jedes Projekte persönlich betreut. Ich werde auf jeden Fall nicht im Büro sitzen, während irgendwelche Subunternehmer Stände aufbauen, die sie nicht geplant haben.

**BW:** Was planen Sie für die Zukunft? Welche Projekte stehen vor der Tür?  
**SU:** Im Mai 2014 kommt die BEFA nach Düsseldorf.

Das ist natürlich mein Einzugsgebiet. Die ersten Entwürfe sind bereits rausgeschickt und abgesehen. Ich werde voraussichtlich acht bis zehn Messestände bauen. Jeder Stand individuell, auf den entsprechenden Kunden zugeschnitten: Rundum-sorglos-Pakete komplett mit Messebau, Technik, Küchen und auf Wunsch auch Catering. In Düsseldorf kenne ich alle Gewerke, habe kurze Wege und gute Kontakte zur Messe. Ich habe ein Team von absoluten Vollprofis, mit denen ich schon seit 15 Jahren zusammenarbeite. Da fühle ich mich manchmal wie ein Dirigent, der ein Orchester leitet. Solche komplexen Abläufe zu planen, macht mir einen Riesenspaß.

**BW:** Vielen Dank für das Gespräch, Herr Uellendahl!

[www.uellendahl-design.de](http://www.uellendahl-design.de)



### Bestattungswagenzentrum

Direkt an der A7 AS Hildesheim

- Ständig eine große Auswahl an Vorführ-, Vorrats- und Gebrauchtwagen!
- Reparatur aller Aufbauherstellerfabrikate!
- Leasing, Finanzierung und Miete!

PHOENIXX – Germania · Daimlerring 63 · D-31135 Hildesheim  
Tel. +49 (0) 5121 · 280 280-0 · www.pgghi.de · mail@pgghi.de



Text & Fotos:  
Rinke Connect GmbH

## Der ewige Kreislauf

### Flussbestattungen

**Wasser ist die Quelle allen Lebens.** Das Element zeigt wie kein anderes, wie der ewige Kreislauf des Lebens fortbesteht. Daher sind Bestattungen im Wasser seit vielen Jahrhunderten ein prägender Bestandteil der menschlichen Traditionen und Kulturen. Als Alternative zur Beisetzung auf hoher See gewinnt dabei die Flussbestattung zunehmend an Bedeutung.

Noch vor einhundert Jahren war die Bestattung im Wasser in unseren Regionen denjenigen vorbehalten, die auf hoher See verstorben waren. Die Beisetzungsform war eine Alternative, die eher der Not gehorchte und dem Seuchenschutz an Bord diente. Mit der zunehmenden Quote an Feuerbestattungen erfuhr auch die Beisetzung im Element Wasser eine Renaissance: Die Urne wird dem Wasser übergeben. In Deutschland besteht die Möglichkeit der Seebestattung nur außerhalb der Dreimeilenzone.

Alternativ setzen immer mehr Bestatter auf eine ehrenvolle Alternative im benachbarten Ausland: Die Flussbestattung erfreut sich großer Beliebtheit. Durchgeführt von einem deutschen Fachbetrieb, verbinden Flussbestattungen in den Niederlanden regionale Betreuung vor Ort mit der ehrenvollen Gestaltung des familiären Abschiedszeremoniells.

Bereits seit fünf Jahren bietet flussbestattungen.de – ein Wuppertaler Fachbetrieb – Aschebeisetzungen für Partnerunternehmen aus ganz Deutschland an. Auf den niederländischen Flüssen Maas, IJssel, Waal und Neder-Rijn finden die Beisetzungen statt – sei es mit oder ohne Begleitung durch Angehörige. „Die Asche der Verstorbenen wird durch unsere Mitarbeiter während einer kleinen würdevollen Zeremonie von Bord eines unserer Schiffe dem Wasser übergeben“, erläutert Arne Zocher von

flussbestattungen.de, der für die Aschebeisetzungen eine spezielle Flussbestattungsurne verwendet. Individualität und Verbundenheit mit dem Element Wasser setzen nachhaltige Impulse, an die Trauernde viele Jahre zurück denken und den Abschied ehrenvoll in Erinnerung halten.

#### Trauerfeier auf dem Wasser: ein hohes Maß an Individualität

Speziell für den Fluss Maas im Raum Roermond (Niederlande) hat der Wuppertaler Bestatter zwei besondere Angebote entwickelt. „Ab zehn Personen besteht die Möglichkeit, an Bord eine individuelle Trauerfeier mit der würdevollen Abschiedszeremonie zu verbinden“, erläutert Arne Zocher. Mit bis zu 70 Gästen habe diese Feier bereits stattgefunden. Das Schiff verlässt die Anlegestelle im niederländischen Roermond und fährt Richtung Maas und

die angrenzenden Seen. Kurz nach Erreichen des Flussgebiets beginnt die Trauerfeier, an deren Ende die Asche durch einen Mitarbeiter oder auf Wunsch auch durch die Angehörigen selbst dem Wasser übergeben wird. Die Fahrzeit beträgt etwa eine bis eineinhalb Stunden.

#### Wunsch der Verstorbenen

Die Gründe für eine Flussbestattung sind vielfältig. Zum einen sind es religiöse Gründe, die insbesondere im Buddhismus oder Hinduismus eine Flussbestattung als präferierte Beisetzungsform ansehen. In vielen Fällen waren die Verstorbenen besonders der Natur verbunden und wünschen sich für ihre letzte Ruhe einen außergewöhnlichen Ort. Wenn die Verstorbenen eine enge Bindung zum Wassersport hatten, ist dies ebenfalls ein wichtiger Motivationsgrund. Einen weiteren Vorteil nennen viele Angehörige nach der Flussbestattung. Entgegen der Beisetzung auf hoher See bietet die Flussbestattung einen festen Ort zur Erinnerung. Das Ufergebiet vermittelt Nähe zum Festland und bietet Halt für die wichtige Phase der Trauer.

Insbesondere die Regionen an Rhein und Ruhr profitieren von der Nähe zum niederländischen Grenzgebiet. Viele Angehörige finden hier im Flussgebiet bei Roermond einen sicheren Anknüpfungspunkt für ihre Erinnerung. „Mit geringer Fahrzeit erreichen Trauernde einen Ort, an dem sie der Verstorbenen gedenken können“, erläutert Arne Zocher. Dies sei insbesondere bei

#### Ort der Erinnerung

dieser Bestattungsform von großer Bedeutung. „Es gibt einen klar definierten Ort, der Ausgangspunkt für die Trauerfeier war“, ergänzt Zocher.

„Der Mensch ist ein Strom, dessen Quelle verborgen ist.“

Ralph Waldo Emerson

dieser Bestattungsform von großer Bedeutung. „Es gibt einen klar definierten Ort, der Ausgangspunkt für die Trauerfeier war“, ergänzt Zocher.

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



## Die FORUM

Die FORUM im September in Mannheim hielt für die Bestattungsbranche wieder einige Überraschungen bereit. Die Besucher konnten sich erneut einen aktuellen Überblick über Produkte und Dienstleistungen verschaffen, die für ihre Tätigkeit interessant sind. Informative Fachvorträge sowie der rege Austausch an den einzelnen Messeständen ließen kaum noch Fragen unbeantwortet. Die persönliche Atmosphäre ist für viele Bestatter und Anbieter ein Grund, die Veranstaltung regelmäßig zu besuchen.

[www.forum-bestattung.de](http://www.forum-bestattung.de)

# ESCHKE

## Bestattungsfuhrwesen

Familienbetrieb in 4. Generation seit 1910

**Tradition   Qualität   Innovation**

**Umfassendes Leistungsspektrum für:**  
 Bestatter · Friedhöfe · Krankenhäuser  
 Callcenter bundesweit.

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

DIE SERIE IN DER BESTATTUNGSWELT:

# Motivierende Kommunikation zwischen Chefs und Mitarbeitern

Tipps für eine erfolgreiche Zusammenarbeit, die Spaß macht.

Text: Dorothea Sorge-Werres  
Foto: © Fräulein Zuckerwatte

## Teil 4: Feedback und Lob

### Liebe Führungskraft,

sind Sie zufrieden mit der Arbeit Ihrer Mitarbeiter? Ja? Haben Sie ihnen das auch gesagt? Und andersherum: Sind Sie unzufrieden mit der Arbeit Ihrer Mitarbeiter? Haben Sie ihnen auch das gesagt?

Und zwar so konkret und sachlich wie möglich, ohne pauschal zu verurteilen? In deutschen Unternehmen wird zu wenig gelobt (und jeder will doch, dass seine Arbeit Wertschätzung erfährt). Es wird entweder zu pauschale oder gar keine Kritik geübt. Die Mitarbeiter wissen nicht genau, was „los ist“, und spüren die Unzufriedenheit ihrer Führungskraft so oder so. Und es ist frustrierend, kein Feedback für seine Tätigkeit zu bekommen und quasi im „Blindflug“ zu operieren.

### Liebe/r Mitarbeiter/-in,

sind Sie zufrieden mit der Arbeit Ihres Chefs/Ihrer Chefin? Ja? Haben Sie ihm/ihr das auch gesagt? Oder sind Sie eher unzufrieden? Und haben Sie ihm/ihr auch das gesagt? Oder sind Sie der Meinung, dass Mitarbeiter sich aus gutem Grund nicht trauen, ihren Vorgesetzten zu sagen, was

ihnen missfällt? Ja, mag sein, dass Sie eine Führungskraft haben, die auf Ihre Kommentare weniger gut reagiert. Dennoch: Wir glauben, dass diese „Gefahr“ überschätzt wird und viele Chefs froh sind, von ihren Mitarbeitern ein Feedback zu bekommen – und zwar nicht nur ein positives. Chefs sind auch nur Menschen und freuen sich, wenn man ihnen ein Kompliment macht oder Rückmeldungen zur Verbesserung der Zusammenarbeit gibt. Dies kann z. B. im Rahmen eines regelmäßigen Mitarbeitergesprächs geschehen. So etwas gibt es bei Ihnen noch nicht? Dann regen Sie doch an, sich ein bis zweimal im Jahr zusammenzusetzen, um die gemeinsame Arbeit zu reflektieren. Verraten Sie Ihrem Chef, dass hierbei noch mehr möglich ist, als die „Tür-und-Angel-Gespräche“ hergeben.

### Feedbackregeln beachten!

Wie bei allem macht auch hier der „Ton die Musik“. Wenn Sie nicht das „Kriegsbeil ausgraben“ und Menschen verletzen wollen, üben Sie, wie Sie richtig Feedback geben und nehmen. Mehr dazu erfahren Sie in unserem Praxisworkshop „Feedback geben und nehmen“.



### Fehler zugeben

Wir alle wollen perfekt sein. Fehler geben wir nur selten gerne zu – Chefs oft gar nicht. (Da muss man sein Gesicht wahren. Auch wenn das bedeutet, zur Not nur den Schein zu wahren.) Und Mitarbeiter oft auch nicht. (Da hat man Angst davor, entlassen zu werden, und hält sich lieber bedeckt.) Fehler zugeben zu können, ist keine Schwäche, sondern eine Stärke. Und „Fehler“ ist nur ein anderes Wort für Erfahrungen. Ein Unternehmen, das wachsen und im wahrsten Sinne des Wortes lernen will, ist gut beraten, etwas für seine Fehlerkultur zu tun. Wir sind davon überzeugt, dass Sie aus Fehlern schneller lernen als aus etwas anderem.

➤ Fortsetzung folgt

DIE NEUE RUBRIK IN DER BESTATTUNGSWELT:

# Nachgelesen

In dieser Ausgabe möchten wir Ihnen ein besonders berührendes Buch vorstellen. Der junge, aufstrebende Autor und Musiker „Mirko Klos“, mit Künstlernamen „dada peng“ beschreibt eindrucksvoll seine Erfahrungen mit dem Verlust ihm nahestehender Menschen.



## mein buch vom leben und sterben

Zwischen Weinen, Lachen und Sterben

Sterben, Trauer, Abschiednehmen. Durch den frühen Krebstod seiner Eltern ist dada peng als junger Erwachsener jäh mit den bitteren Momenten des Lebens konfrontiert worden. Innerhalb weniger Jahre verlor er seinen Vater und seine Mutter, nahe Verwandte und enge Freunde. Immer wieder musste er endgültig Abschied nehmen und zugleich sein eigenes Leben weiter aufbauen. In seinem buch vom leben und sterben erzählt dada peng seine persönlichen Geschichten, blickt auf Erlebnisse und Begegnungen, zum Beispiel in den drei Jahren als ehrenamtlicher Mitarbeiter im Hospiz, zurück. Zusammen mit eigenen Gedichten und Songs gibt er Raum zum Lachen, Weinen, Nachdenken – intensiv, tröstend und gleichzeitig prall gefüllt mit Lebensfreude.

**i** dada peng  
**mein buch vom leben und sterben**

Gebundene Ausgabe: 160 Seiten  
€ 14,99 (D)/€ 15,50 (A)/CHF 21,90  
Verlag Gütersloher Verlagshaus  
ISBN-Nr. 978-3-579-06634-9

### Lesen, sehen und hören:

Zu diesem Buch gibt es die entsprechenden Lieder. Den Trailer zum Buch sowie die Songs und Blogbeiträge finden Sie unter [www.meinbuch.tv](http://www.meinbuch.tv). Darüber hinaus ist dada peng im Herbst mit seinem Buch in vielen deutschen Städten auch live zu hören. Die Lesungen werden musikalisch begleitet, was eine ganz besondere und individuelle Atmosphäre verspricht.

## Flussbestattungen – eine preiswerte Alternative

Bieten Sie Ihren Kunden eine stilvolle Alternative zu herkömmlichen Bestattungsformen. Als verlässlicher Partner von Bestattungsunternehmen in ganz Deutschland übernehmen wir Urnenbeisetzungen auf Flussläufen im deutsch-holländischen Grenzgebiet bereits seit mehreren Jahren. Gerne informieren wir Sie kostenlos und unverbindlich über unser Angebot:  
Telefon: 0202 660833  
[www.flussbestattungen.de](http://www.flussbestattungen.de)

**Flussbestattungen**

Nutzen Sie jetzt Ihre Vorteile als Partnerunternehmen!

## FÖRSTER - Bestattungswagen

Für jeden Zweck der optimale Ausbau

### Individualität ist unsere Stärke

[www.foerster-bewa.de](http://www.foerster-bewa.de)

Auto-Förster GmbH  
01809 Dohna  
Müglitztalstr. 40

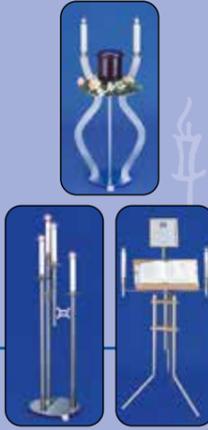
Tel.: 0 35 29 / 51 55 84  
Fax: 0 35 29 / 51 94 92  
[bewa@foersterdohna.de](mailto:bewa@foersterdohna.de)



# 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.



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



**Bernd Rotterdam**  
SARGHOCHSTÄNDER

Katafalke und mehr!

KATAFALK ARCO

KATAFALK TENSIONE

BEISTELLTISCH MENSULA

STHPULT ORATIO

Bernd Rotterdam  
Schreinermeister

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

individuelle Katalafke • Ausstattungen • Innenausbau • Möbel und mehr

www.tischlerei-rotterdam.de

## VKF FOLIENSARG BIOSEAL®

Vertrieb durch: **Spezial-Bestattungsbedarf & Folien** · Bergheimer Straße 114 · 69115 Heidelberg

Der aus Metallverbundfolie bestehende **FOLIENSARG** ist ideal für den Auslandstransport und die hygienische Aufbewahrung von Verstorbenen in jeglichem Zustand. Er ist eine kostengünstige Alternative zum herkömmlichen Zinksarg.

Unsere Folie hat eine Breite von 100 cm und ist in beliebiger Länge, auch meterweise, zu beziehen. Grundpreis 13,60 € pro laufender Meter, bei Großabnahme Sonderrabatt!

### Vorteile des Foliensarges:

- 100 % luft- und wasserdicht, daher effektiver Schutz vor Infektionen
- reißfest und flexibel, passt damit in jeden Sarg
- einfache und schnelle Handhabung bei einer Versiegelungszeit von nur ca. 4 Minuten
- problemlos zu röntgen und nahezu rückstandslos verbrennbar
- extrem geringes Gewicht und damit erhebliche Reduzierung von Flugkosten

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

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

Wir sind an der Übernahme erfolgreich geführter Firmen im *gesamten Bundesgebiet* interessiert.  
**Sichern Sie Ihre Unternehmensnachfolge**

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

Lassen Sie Ihr Unternehmen bewerten. Nutzen Sie dazu den „Unternehmenswertrechner“ unter [www.ahorn-ag.de](http://www.ahorn-ag.de), das ist für Sie anonym und vollkommen unverbindlich. Vertrauen Sie auf unsere Kompetenz, Erfahrung und Seriosität.

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Gerne führen wir ein persönliches Gespräch mit Ihnen. Vertraulichkeit ist selbstverständlich!

**Ahorn AG | Unternehmensentwicklung | 05751 / 964 68 01 | [peter-ludwig.jessen@ahorn-ag.de](mailto:peter-ludwig.jessen@ahorn-ag.de)**

Qualitätszertifizierter  
Bestattungsdienstleister



### Bestatter sucht Bestattungswagen

E-Klasse W 211 ab 2003

Vito oder VW T 5 ab 2003

Tel. 02685-636 Fax 987542



**BESTATTUNGSWELT**  
Das Fachblatt für die Bestattungsbranche

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

[www.verlag-bestattungswelt.de](http://www.verlag-bestattungswelt.de)



Fachmakler für Bestattungsunternehmen seit 1985

Unternehmensvermittlung – Immobilien

Günter WOLF

56305 Puderbach – Mittelstraße 13

Tel. 02684-979178 Fax 979179

[info@immo-wolf.de](mailto:info@immo-wolf.de)



## Sylter Seebestattungs-Reederei

mit eigenen Schiffen ab Sylt und Cuxhaven

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



Kapt. Fritz Ziegfeld



Ms. Ekke Nekkepen, ab Sylt



Ms. Sarah, ab Cuxhaven

Sylter Seebestattungs-Reederei

Kapitän Fritz Ziegfeld

Boy-Truels-Straße 22 · 25980 Sylt OT Westerland

Tel. 04651 - 92 96 98 · Fax 04651 - 2 86 24

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

Seit 2008 mit  
eigenem Schiff  
auch ab Cuxhaven

# Termine

## FACHMESSEN

### ● FUNÉRAIRE

Salon international de l'art funéraire

21.11. - 23.11.2013

Le Bourget, Seine-Saint-Denis, Frankreich

[www.salon-funeraire.com](http://www.salon-funeraire.com)

### ● BEFA 2014

14. internationale Bestattungsausstellung

29.05. - 31.05.2014

Messe Düsseldorf, Stockumer Höfe

[www.befa2014.de](http://www.befa2014.de)

## FRIEDHOFSVERWALTUNGSTAG

17.10.2013 Berlin

Informationen finden Sie unter [www.friedhofsverwaltungstag.de](http://www.friedhofsverwaltungstag.de)

## BESTATTERTAG

16.10.2013 Essen

23.10.2013 Bremen

06.11.2013 Rosenheim/Bad Aibling

20.11.2013 Frankfurt am Main

04.12.2013 Freiburg

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

## FRIEDHOF HEUTE

22.10.2013 Hannover

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

## DIE BESTATTER-AKADEMIE

01.10.2013 Regensburg

„Des Bestatters neue Räume!“

10.10.2013 Potsdam

„Kommunikation Basic-Seminar“

15.10.2013 Darmstadt

„Dreierpack-Des Umsatz-Kompakt-Seminar“

23.10.2013 Potsdam

„Kommunikation Aufbau-Seminar“

05.11.2013 Vechta

„Des Bestatters neue Räume!“

06.11.2013 Frankfurt am Main

„Die Kostentragungspflicht bei Mittellosigkeit des Hinterbliebenen“

06.11.2013 Hamburg

„Offline - Arbeiten zwischen Muss und Muse“

07.11.2013 Bremen

„Und täglich grüßt das Murmeltier“

Informationen finden Sie unter [www.bestatter-akademie.de](http://www.bestatter-akademie.de)

## INSERENTEN

2 Daxecker Sargerzeugung  
[www.daxecker.at](http://www.daxecker.at)

3 Reederei Elbeplan GmbH  
[www.seebestattung-nordsee.com](http://www.seebestattung-nordsee.com)

5 Agentur Erasmus A. Baumeister e.K.  
[www.erasmus1248.de](http://www.erasmus1248.de)

7 Adelta.Finanz AG  
[www.adeltafinanz.com](http://www.adeltafinanz.com)

9 Rappold Karosseriewerk GmbH  
[www.rappold-karosserie.de](http://www.rappold-karosserie.de)

11 Himmelsfahre/Gabriele Haas  
[www.himmelsfahre.de](http://www.himmelsfahre.de)

12 Art Travel Forum GmbH  
[www.arttravelforum.com](http://www.arttravelforum.com)

13 Kuhlmann-Cars  
[www.kuhlmann.cars.de](http://www.kuhlmann.cars.de)

13 Westhelle Köln GmbH  
[www.westhelle-koeln.de](http://www.westhelle-koeln.de)

15 Linn Sprachverstärker  
[www.linn-sprachverstärker.de](http://www.linn-sprachverstärker.de)

17 Seebestattungs-Reederei Albrecht  
[www.seebestattungen-nordsee.de](http://www.seebestattungen-nordsee.de)

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

19 Pollmann Karosserie GmbH  
[www.pollmann-karosserie.de](http://www.pollmann-karosserie.de)

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

23 Reederei H. G. Rahder GmbH  
[www.seebestattung-buesum.de](http://www.seebestattung-buesum.de)

23 ikt Lenz GmbH & Co. KG  
[www.natururne.de](http://www.natururne.de)

24 Wormstall Bürotechnik  
[www.wormstall-bt.de](http://www.wormstall-bt.de)

27 Phoenixx-Germania  
[www.pghi.de](http://www.pghi.de)

29 Kurt Eschke KG  
[www.bestattungsfuhrwesen.de](http://www.bestattungsfuhrwesen.de)

30 Flussbestattungen  
[www.flussbestattungen.de](http://www.flussbestattungen.de)

31 Auto-Förster GmbH  
[www.foerster-bewa.de](http://www.foerster-bewa.de)

32 Ralf Krings Licht & Leuchter  
[www.licht-leuchter.de](http://www.licht-leuchter.de)

32 Tischlerei Rotterdam  
[www.tischlerei-rotterdam.de](http://www.tischlerei-rotterdam.de)

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

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

33 Sylter Seebestattungsreederei  
[www.sylterseebestattungsreederei.de](http://www.sylterseebestattungsreederei.de)

35 Die Feuerbestattungen  
[www.die-feuerbestattungen.de](http://www.die-feuerbestattungen.de)

36 Rapid Data GmbH  
[www.rapid-data.de](http://www.rapid-data.de)

## BEILAGEN

BL Adelta.Finanz AG  
[www.adeltafinanz.com](http://www.adeltafinanz.com)

BL Andres&Massmann GmbH&Co.KG  
[www.andres-massmann.de](http://www.andres-massmann.de)



# BESTATTUNGSWELT

Das Fachblatt für die Bestattungsbranche

unabhängig · innovativ · kreativ

Nutzen Sie die Gelegenheit, Ihr Produkt in einem modernen Kommunikations- und Werbemedium vorzustellen, gerne auch als redaktionelle Anzeige! Anzeigen immer 4-farbig ab € 150,00.  
Tel. 0221-277 949 20 · Fax 0221-277 949 50

[www.verlag-bestattungswelt.de](http://www.verlag-bestattungswelt.de)



Die Feuerbestattungen

# Wir sind jetzt 14!

Wir freuen uns über den Beitritt von Feuerbestattungen Quedlinburg!!

Wir legen Wert auf Qualität. Ausgezeichnet mit dem:



GÜTEZEICHEN

- [www.die-feuerbestattungen.de](http://www.die-feuerbestattungen.de)
- [www.fbrandenburg.de](http://www.fbrandenburg.de)
- [www.fbcelle.de](http://www.fbcelle.de)
- [www.fbcuxhaven.de](http://www.fbcuxhaven.de)
- [www.fbdielstadt.de](http://www.fbdielstadt.de)
- [www.fbemden.de](http://www.fbemden.de)
- [www.fbhennigsdorf.de](http://www.fbhennigsdorf.de)
- [www.fbhildesheim.de](http://www.fbhildesheim.de)
- [www.fbluxemburg.de](http://www.fbluxemburg.de)
- [www.fbminden.de](http://www.fbminden.de)
- [www.fbquedlinburg.de](http://www.fbquedlinburg.de)
- [www.fbronneburg.de](http://www.fbronneburg.de)
- [www.fbstade.de](http://www.fbstade.de)
- [www.fbweserbergland.de](http://www.fbweserbergland.de)
- [www.fbwilhelmshaven.de](http://www.fbwilhelmshaven.de)



Sönke Wulff  
Bestattungsinstitut Wulff & Sohn GmbH,  
Norderstedt

Neues entdecken,  
Bewährtes bewahren.

