



BESTATTUNGSWELT

Das Fachblatt für die Bestattungsbranche
Ausgabe 05.2019



Auf Wiedersehen, Tunnelblick.

Herzlich willkommen, Weitsicht.





SÜDSUDAN © Dominic Nahr

GEDENKSPENDEN AN ÄRZTE OHNE GRENZEN

IHRE EMPFEHLUNG RETTET LEBEN: Machen Sie Ihre Kunden auf die Möglichkeit aufmerksam, im Gedenken an einen Verstorbenen an **ÄRZTE OHNE GRENZEN** zu spenden und so unsere weltweite Nothilfe zu unterstützen. Vielen Dank!

Weitere Informationen finden Sie unter:
www.aerzte-ohne-grenzen.de/gedenkspende-empfehlen

Sie möchten unseren Informationsflyer „Gedenkspenden helfen“ für Ihre Beratungsgespräche bestellen? Oder Sie wünschen ein persönliches Gespräch? Gern können Sie sich an mich wenden:



Ihre Ansprechpartnerin
Anne Rosenburg
Anlassspenden & Events
Telefon: 030 700 130-152
aenne.rosenburg@berlin.msf.org



950000461

Portraitfoto © Hoffotografen



Liebe Leserin, lieber Leser,

lange Rede, kurzer Sinn. Oder gar kein Sinn?

Sicherlich hat jeder schon einmal die Erfahrung gemacht, dass die Trauerrede eine Trauerfeier entscheidend bereichern kann oder langatmig wirkt und sogar schlimmstenfalls einen bitteren Nachgeschmack hinterlässt. Eine vermurkste Trauerrede ist eine Zumutung. Welchen Effekt haben die stilvollste Atmosphäre, die schönste Dekoration und die originellste Musikauswahl, wenn die Worte des Redners bzw. der Rednerin so unpersönlich und lieblos abgespult werden, dass sogar die Blumen der Trauerfloristik schon während der Feier ihre Köpfe hängen lassen? Ein Trauerredner, der z. B. den Hinterbliebenen eine gewünschte halbe Schweigeminute nicht zugesteht, zusammenhanglos die gute Abiturnote eines Verstorbenen erwähnt, die Vornamen seiner lebenden und bereits verstorbenen Haustiere verwechselt und eine unpassende Redewendung zitiert, sollte ernsthaft über eine zeitnahe berufliche Veränderung nachdenken.

Die Trauerrede verdient mehr Aufmerksamkeit. Sie ist eine Kunst. Und es gibt Menschen, die diese beherrschen. Sie können zwischen den Zeilen lesen, haben Verständnis für unterschiedliche Ansichten oder sogar Unstimmigkeiten unter den Angehörigen und ein Gefühl dafür, was eine authentische Ansprache ausmacht. So entsteht eine bleibende Würdigung, die bei der Trauerbewältigung hilft. Das haben Trauernde verdient.

Herzlichst
Ihr BestattungsWelt-Team
Britta Schaible Redaktion
Nicola Tholen Projektleitung



Erinnerungschmuck + Objekte
befüllbar + mit Patentverschluss



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



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





6
Geld verdienen – heute, morgen und danach
Erasmus A. Baumeister



14
Bäume sorgen für stilvolle Räume
Die besonderen Gestaltungskonzepte der Firma Engelsinfonie



16
Die Chance des Perspektivwechsels
Wie Trauerfeiern helfen können, Ihr Unternehmen positiv zu verändern

BEITRÄGE

- 3 Editorial**
- 6 Geld verdienen – heute, morgen und danach**
Erasmus A. Baumeister
- 8 Abschied vom ewigen Außenminister**
Rückblick: Beerdigung von Hans-Dietrich Genscher
Hans-Joachim Frenz
- 10 „Eine Bestattung ist keine Generalprobe!“**
Die Bestattungswelt im Gespräch mit Michael Schulze aus Oer-Erkenschwick
- 12 Los, wir gehen Bestatter gucken!**
Wenn Schaufenster staunen lassen ...
- 14 Bäume sorgen für stilvolle Räume**
Die besonderen Gestaltungskonzepte der Firma Engelsinfonie
- 16 Die Chance des Perspektivwechsels**
Wie Trauerfeiern helfen können, Ihr Unternehmen positiv zu verändern, Frank-Eric Müller
- 18 Wenn die IT-Abteilung auch richtig guten Support mitbringt**
Das innovative Angebot der Rapid Data GmbH
- 19 Drücken Sie auf „aktualisieren“ ...**
Der moderne Internetauftritt: Fühlen Sie sich mit Ihrer Website ausreichend repräsentiert?
- 20 Corporate Identity im Bestattungsunternehmen?**
Wolf Meth, Unternehmensberater, NLP-Trainer, Bestatter-Coach
- 21 Orgeln für Friedhofskapellen**
Das Angebot moderner digitaler Friedhofsorgeln des Traditionsunternehmens Kisselbach
- 22 Das einzige Ziel muss sein, der Beste zu sein**
Jule Baumeister, Baumeister & Baumeister
- 26 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 04.11.2019	Gestaltung Florian Rohleder Copyright Verlag Bestattungswelt Ltd. Nachdruck, Vervielfältigung und elektronische Speicherung, auch auszugsweise, sind nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlags gestattet.	Für unverlangt eingesandte Manuskripte, Bilder, Bücher und sonstige Unterlagen wird keine Gewähr übernommen. Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben nicht unbedingt die Meinung der Redaktion oder des Verlags wieder.	Bei Preisausschreiben der Redaktion ist der Rechtsweg ausgeschlossen. Es gelten die Mediadaten vom 01.01.2019. € 7,50
--	---	---	---	--	---

Anmeldung + Infos unter: www.bestattertag.de (verbandsunabhängig)



BESTATTERTAG

hören. umsetzen. gewinnen.



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

09.10.2019

Mittwoch 09:00–16:30 Uhr
HOTEL SCHWANEN, KÖNGEN

STUTTGART



Teilnahmegebühr: 49,- EUR (Auszubildende kostenfrei)



• Social Media für Bestattungsunternehmen

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



• Dramatische und schnelle Veränderung des Bestattungsmarktes, wie können Bestattungsunternehmen reagieren?
• Optimierung der Bestattungsrechnung
• Verkaufspsychologie für Bestatter – mehr Umsatz pro Auftrag



• Kein Konzept ohne geschulte Mitarbeiter



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



27.11.2019

Mittwoch 09:00–16:30 Uhr
HOTEL BAUMANN'S HOF
KIRCHDORF

BREMEN



• Die Schaufensterausstellung als entscheidendes Element eines ganzheitlichen Marketingkonzeptes



• Bestattersoftware, maßgeschneidert



• Innovative Ideen & hochwertige Qualität für den Bestattungsbedarf – seit Generationen



• Die Diamantbestattung – eine gefragte Alternative zu traditionellen Bestattungsformen



MI. 04.12.2019
MAGDEBURG

HOTEL BURG WANZLEBEN
WANZLEBEN-BÖRDE





Geld verdienen – heute, morgen und danach

Text: Erasmus A. Baumeister

Bestattungsunternehmen werden nicht aus Langeweile und auch nicht nur aufgrund ausgeprägter Nächstenliebe betrieben. Bestattungsunternehmen müssen und dürfen Geld verdienen. Nur ist das heute nicht mehr ganz so einfach wie vor Jahren und Jahrzehnten. Inhaber von Bestattungsunternehmen sind verantwortlich für Familie und Mitarbeiter.

Sie tragen ein großes unternehmerisches Risiko. Sie müssen sich manchmal mit Dingen beschäftigen, die andere Menschen nicht für eine Million Euro machen würden (z. B. nachts kilometerlang Bahngleise nach fehlenden Leichenteilen absuchen etc.). Räume, Autos, Mitarbeiter, Ausbildungen und Technik müssen bezahlt werden können. Die Bereitschaft, 24 Stunden täglich, rund um das Jahr erreichbar sein zu können, muss vorhanden sein. Maximale Sozialkompetenz gekoppelt mit Unternehmegerist ist eine essenzielle Voraussetzung. Und noch vieles, vieles mehr muss ein erfolgreiches Bestattungsunternehmen im Jahre 2019 leisten und bezahlen können.

Durch die blitzschnellen Veränderungen in der deutschen Bestattungsbranche sind aber auch die Bestattungsunternehmen gezwungen, sich ständig, und immer schneller, weiterzuentwickeln, und zwar in jedem Bereich. Die Bereiche Kundenakquise, Kommunikation und Marketing werden immer wichtiger. Das Ziel ist nicht immer nur, mehr Bestattungen als im letzten Jahr durchzuführen, sondern, ganz im Gegenteil, die Ziele sind sehr vielfältig.

1. Ziel: Der Marktanteil soll gehalten werden. Das ist immer schwieriger, da es in Deutschland immer mehr Anbieter für Bestattungen gibt. Der Markt wird unter immer mehr Anbietern aufgeteilt. Außerdem wandern immer mehr Bestattungsaufträge immer schneller in den Online-Bereich ab. Allein für das Minimalziel der Erhaltung des Status quo müssen heutzutage gute Ideen mit viel Erfahrung umgesetzt werden.

2. Ziel: Umsatz und Gewinn sollen gehalten werden. Auch das wird immer schwieriger, da in wenigen Jahren in Deutschland bis zu

50% der Bestattungen auf unterstem Niveau abgewickelt werden (Entsorgung). Das sind die Menschen, denen die individuelle Bestattung einfach gar nichts mehr bedeutet, die die verstorbene Großmutter nur schnell loswerden wollen, oder es sind die Menschen, die sich eine individuelle Bestattung nicht leisten können. In der unteren Hälfte des Marktes ist in Zukunft eben kaum noch Geld zu verdienen. Deshalb muss ein zukunftsorientiertes Bestattungsunternehmen rechtzeitig die obere Hälfte des Marktes ausbauen und akquirieren. Aber eben rechtzeitig und nicht erst, wenn Umsatz und Ertrag rückläufig sind, dann kann es zu spät sein, weil ein Wettbewerber genau diesen Markt schon erobert hat.

3. Ziel: Weil der Markt sich teilt, sollen die Umsätze bei den Individualbestattungen steigen. Das ist eins der wichtigsten Ziele, damit es in 5 bis 10 Jahren auch möglich ist, vom Verkauf guter Bestattungen leben zu können. Hier ist mit der Umsatzsteigerung bei den Qualitätsbestattungen nicht gemeint, dass ein Bestattungsunternehmen

plötzlich die Preise verdoppelt, sondern der Weg geht über den Verkauf von mehr Dienstleistungen und besseren Produkten durch die verkaufpsychologisch optimierten Beratungsunterlagen, den Ausstellungsraum und natürlich die Internetpräsenz. Übrigens ist dies das Ziel, das am schnellsten erreicht werden kann, und es ist auch das Ziel, das am wichtigsten ist. Es dauert nicht mehr lange, bis der etablierte deutsche Qualitätsbestatter bei den Entsorgungsbestattungen nicht mehr mitspielt, weil er für 699,00 Euro all-inclusive einfach nicht arbeiten kann und will.

4. Ziel: Neue Anbieter und Wettbewerber sollen aus dem eigenen Einzugsgebiet ferngehalten werden. Es geht eben nicht nur um Kundenakquise, sondern auch um das sichere Abstecken des eigenen Terrains. Jeder andere Bestatter muss sehen und wissen, dass Ihnen nicht ein einziger Sterbefall abzunehmen ist. Ihre Unantastbarkeit zu verteidigen, wird schwieriger und muss auch rechtzeitig beginnen. Nicht erst handeln, wenn der Kollege aus dem Nachbarort neben Ihnen eröffnet oder Ihr Ex-Mitarbeiter gegenüber baut. Durch ein paar erprobte Maßnahmen ist der Wettbewerb immer ganz einfach auf Abstand zu halten.

5. Ziel: Dienstleistungen neu entwickeln und das Leistungsspektrum vergrößern. Den Menschen ist die Qualität des Sarges nicht mehr so wichtig, Trauerfeiern werden seltener und kleiner, Trauerdruck ist in einigen Regionen stark rückläufig. Deshalb müssen neue und zeitgemäße Leistungen angeboten werden. Immer neue Ideen und Dienstleistungen erweitern das Sortiment eines Qualitätsbestatters. Dadurch finden alle Kunden, gerade aus der oberen Hälfte, individuelle Leistungen, die sie evtl. noch gar nicht kennen. So liefert ein Bestattungsunternehmen immer Gesprächsstoff, erobert den Individualmarkt und steigert den Ertrag pro Auftrag. Es gibt noch Hunderte von Leistungen, die ein Bestattungsunternehmen anbieten kann. Nicht jede Idee passt überall hin, aber mit der richtigen Idee für das regional arbeitende Bestattungsunternehmen ist in kurzer Zeit viel zu erreichen.

6. Ziel: „Kunden erziehen“. Die Bestattungskultur verändert sich seit Jahrzehnten immer schneller. Das ist auch ganz normal. Nur: Als Bestattungsunternehmen muss man die Veränderung prägend mitgestalten und kann sich nicht den Markt von Wettbewerbern beschädigen lassen, denen nichts

Besseres einfällt, als über den Preis zu akquirieren. Menschen, die heute den verstorbenen Großvater würdig mit Trauerfeier, Abschied und Individualgrab bestatten, die machen das in 12 Jahren mit der Großmutter genauso. Das bedeutet, dass ein Bestattungsunternehmen heute den Grundstein für die Zukunftstauglichkeit des eigenen Unternehmens legt. Die Menschen, die heute den Opa entsorgen, machen das mit der Oma in einigen Jahren noch günstiger und unwürdiger. Ein Bestattungsunternehmen kann mit kleinen Marketingmaßnahmen die Bestattungskultur im eigenen Einzugsgebiet, zum eigenen kaufmännischen Erfolg, prägen, entwickeln und beeinflussen.

7. Ziel: Marktführerschaft im Social-Media-Bereich im eigenen Einzugsgebiet. Ich gebe zu, dass ich bis vor einigen Jahren sehr skeptisch war, ob Social Media in der deutschen Bestattungsbranche irgendeinen Erfolg bringen wird. Seit Langem weiß ich, dass es ein hocheffizienter Baustein einer erfolgreichen Gesamtmarketingstrategie ist. Ich habe Kunden, also von uns beratene Bestattungsunternehmen, die monatlich bis zu 8 Bestattungen über Social Media akquirieren. Natürlich muss dann auch hier ein perfektes Konzept, das mit allen anderen Kommunikationsarten vernetzt ist, zu Grunde liegen. Wenn dieser Bereich Ihnen einfach nicht liegt, dann liefern wir Ihnen das Gesamtkonzept hierzu.

8. Ziel: Endlich genug qualifizierte Mitarbeiter. Fast jedem Bestattungsunternehmen fehlen Mitarbeiter. Ich werde täglich gefragt, ob ich nicht jemanden kenne. Leider kenne ich zurzeit nur Unternehmen, die auf der Suche sind, und eben keine Mitarbeiter, die auf der Suche nach einem neuen Arbeitsplatz sind. Ein Bestattermeister und/oder eine Bestattungsfachkraft können sich heu-

te das Unternehmen und das entsprechende Gehalt fast schon aussuchen. Also muss Ihr Unternehmen nicht nur für potenzielle Kunden attraktiv sein, sondern eben auch für Ihre Mitarbeiter. Selbst dieses Thema ist Bestandteil zeitgemäßen Marketings.

9. Ziel: Imagepflege und Imagebildung. Ein Bestattungsunternehmen ist immer noch Vorurteilen und einem gewissen Klischeedenken ausgesetzt. Hier lässt sich eine Menge tun. Die Menschen kommen nicht ohne Sterbefall in ein Bestattungsunternehmen (Ausnahme: Vorsorgekunden), also geht ein Bestatter ohne aktuellen Sterbefall zu seinen potenziellen Kunden. Wie Sie eine Vielzahl von Einladungen zu Vorträgen und Info-Abenden bekommen, die jährlich wiederkehren, erzähle ich Ihnen gerne persönlich.

10. Ziel: Mehr Bestattungsaufträge. Natürlich ist es auch für viele Bestattungsunternehmen ein Ziel, die jährlichen Bestattungszahlen immer weiter zu steigern. Aber alle anderen oben genannten Ziele sind Voraussetzung für die weitere Markteroberung.

Sie müssen und dürfen Geld verdienen, damit das so bleibt, müssen rechtzeitig einige Dinge eingestiegt werden. Natürlich sterben nicht mehr Menschen, weil Sie Ihre Zielgruppe mit einem perfekten Marketingkonzept in guten Zeiten erreichen. Natürlich stehen die Kunden dann morgen auch nicht vor Ihrem Unternehmen Schlange. Aber mittelfristig zahlen sich diese Aktivitäten, die rechtzeitig auf den Weg gebracht wurden immer aus. Es ist nie zu früh, die eigene Kommunikation zu perfektionieren, aber es ist immer häufiger zu spät. Ich stelle Ihnen jederzeit gerne unsere Konzepte, Ideen und Referenzen vor, natürlich kostenlos und unverbindlich.

www.erasmus1248.de

LAVABIS® Hygiene Online www.lavabis.de

Bestatterbedarf	Desinfektion und Reinigung	Hygienebekleidung
Bestattungskosmetik	Embalming-Geräte und Instrumente	Praktische Sets
Chirurgische Instrumente	Embalming-Produkte	Wasch- und Seiertische

Bestatterbedarf für hygienische Versorgung der Verstorbenen rund um die Uhr unter www.lavabis.de online bestellen - europaweite Lieferung.

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



Fotos: © 360byshutterstock.com

Abschied vom ewigen Außenminister

Mit einem Staatsakt wurde der langjährige Außenminister am 17. April 2016 verabschiedet.

Text: Hans-Joachim Frenz

Kaum ein Politiker prägte die deutsche Außenpolitik über einen so langen Zeitraum wie Hans-Dietrich Genscher. Mit ihm starb ein großer und angesehener Politiker. Rund zwei Wochen nach seinem Tod wurde er dafür mit einem Staatsakt in Bonn geehrt – etwas ganz Besonderes für einen ehemaligen Minister.

Geboren im Jahre 1927 in einem kleinen Dorf bei Halle/Saale, erlebte Hans-Dietrich Genscher den Zweiten Weltkrieg in

jungen Jahren – er wurde mit gerade 15 als Luftwaffenhelfer eingezogen und geriet auch in Kriegsgefangenschaft. Nach dem Krieg kehrte er in seine Heimat zurück, erkrankte aber schwer an Tuberkulose, einer Krankheit, die ihn noch über einige Jahre begleitet hat. Dennoch studierte er Jura und bestand 1949 sein erstes Staatsexamen. 1952 gelang ihm die Flucht aus der DDR und zwei Jahre später erhielt er seine Zulassung als Rechtsanwalt. Jetzt startete auch seine politische Laufbahn bei der FDP, die ihn von 1969–1974 zum Bundesminister des Innern werden ließ. Unter den Kanzlern Helmut Schmidt,

SPD, und Helmut Kohl, CDU, war er von 1974–1992 fast ununterbrochen Außenminister und Vizekanzler der Bundesrepublik Deutschland. Insgesamt 18 Jahre, so lange wie kein anderer vor und nach ihm, hatte er die Position inne. Besonders in Erinnerung bleiben wird der Satz „Wir sind zu Ihnen gekommen, um Ihnen mitzuteilen, dass heute Ihre Ausreise ...“, den er vom Balkon der Prager Botschaft sprach und der von Jubel unterbrochen wurde – denn er erlaubte Tausenden geflüchteten DDR-Bürgern die Ausreise. Genscher starb am 31. März 2016 im Kreis seiner Familie an Herz-Kreislauf-Versagen.

Staatsakt für einen Minister

An seiner alten Wirkungsstätte, dem ehemaligen Plenarsaal des Bundestags in Bonn, der heute World Conference Center heißt, wurde sein Sarg aufgebahrt und mit der Bundesdienstflagge bedeckt. Rund 800 Gäste erwiesen ihm die letzte Ehre, darunter Bundeskanzlerin Angela Merkel, der damalige Bundespräsident Joachim Gauck, viele Weggefährten Genschers, Vertreter des Bundestags und Diplomaten. Während der Trauerfeier hatte Gauck das erste Wort und ehrte einen Politiker und Menschenfreund, der „Prinzipientreue und Pragmatismus, langfristige Strategie und Erkennen des kurzfristig Gebotenen“ verbunden habe. Neben Gauck kam auch Genschers Parteifreund und Nachfolger als Außenminister, Klaus Kinkel, zu Wort,

ebenso James Baker, US-Außenminister unter George H. W. Bush und damit Amtskollege Genschers zu dessen Zeiten als Bundesaußenminister. Der evangelische Theologe und Publizist Friedrich Schorlemmer war ein langjähriger Freund Genschers und hielt die letzte Rede während des Staatsaktes.

Europahymne und Mozart

Eingerahmt wurde der Staatsakt musikalisch von der Klassischen Philharmonie Bonn mit Werken von Beethoven, Händel und Mozart sowie den National- und Europahymnen.

Nach dem Staatsakt trugen sechs Soldaten den fahnenbedeckten Sarg aus dem Saal zum Wagen, musikalisch begleitet von einem Bundeswehr-Musikkorps. Die Beiset-

zung fand im engsten Familienkreis unter Ausschluss der Öffentlichkeit auf dem Rheinhöhenfriedhof in Wachtberg-Ließem statt und war nicht mehr Teil des Staatsaktes.

Trauerfeier und Staatsakt wurden live im ZDF übertragen und sind auch heute noch auf YouTube verfügbar.

www.adelta-sepulkrat.com



13. März 2009: Hans-Dietrich Genscher und Michail Gorbatschow am Brandenburger Tor in Berlin



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

Seebestattungen ab Cuxhaven / Nordsee -Die Reederei Ihres Vertrauens-

REEDEREI
NARG



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

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

„Eine Bestattung ist keine Generalprobe!“

Die Bestattungswelt im Gespräch mit Michael Schulze aus Oer-Erkenschwick

Text: Nicola Achterberg

Bestattungsunternehmer, Organist und Kirchenmusiker, Trauerredner – alles aus einem Guss. Wie vielseitig die Arbeit eines Bestatters sein kann, wie viel Menschlichkeit, Liebe zum Detail, Perfektion und Umsicht dabei wichtig sind, das verrät uns Michael Schulze.

Herr Schulze, Sie sind erst 38 und leiten seit Anfang 2016 Ihr Bestattungshaus Michael Schulze. Ist das bei Ihnen Teil einer Familientradition oder wie kam es zu Ihrem Berufswunsch?

Den Wunsch, Bestatter zu werden, den hatte ich von ganz allein. Zunächst war ich jahrelang in einem Bestattungshaus angestellt. Im Laufe der Zeit kam dann der Wille, in die Selbstständigkeit zu gehen und eigene Ideen umzusetzen. Im Januar 2016 war es dann so weit und wir haben eröffnet. Unserem hohen Qualitätsanspruch, unserem Ziel, einfach perfekt, aber menschlich zu sein und zu bleiben und eben keine „08/15“-Beratung und Bestattung anzubieten, ist sicherlich von Anfang an der große Erfolg unseres Hauses geschuldet. Im Januar 2019 haben wir uns vergrößert und das Traditionsunternehmen Bestattungen Wittstamm in Recklinghausen übernommen. Das freut uns sehr, denn es ist eins der ältesten und renommiertesten Bestattungshäuser im Revier.

Mit im Unternehmen ist auch Ihre Frau Simone. Wissen Sie noch, wie ihre erste Reaktion auf Ihren Beruf war?

Manchmal reagieren Leute ja schon etwas komisch, wenn man seinen Beruf nennt – meine Frau war da ganz anders! Für sie war das etwas ganz Selbstverständliches. Und so ist es auch geblieben: Als wir beschlossen haben, uns selbstständig zu machen, hat sie mich tatkräftig unterstützt und das tut sie bis heute.

Wenn man als Ehepaar zusammenarbeitet und das in einem nicht zuletzt auch emotional anstrengenden Bereich wie Bestattungen, wie schafft man es da, zuhause abzuschalten? Wir haben einen schönen Garten, in dem wir gerne sind, mit einer Terrasse und ich grille mit Begeisterung. Unser Hund ist da, wir haben tolle Nachbarn, dabei können wir uns gut entspannen. Und demnächst werden wir zum ersten Mal Eltern, da beginnt noch mal eine ganz neue Zeit!

Was fällt Ihnen eher schwer, was ist Ihre besondere Stärke?

Sehr schwer fallen mir Kinderbestattungen – wir hatten zuletzt mehrere und da muss ich ehrlich sagen, das nimmt man dann doch emotional mit nach Hause. Oft, wenn ich auf dem Friedhof bin, besuche ich die Gräber dieser Kinder und halte einen Moment inne. Diese Bestattungen, mit all dem Leid und oftmals auch dem großen Hoffen, das dahintersteckt, wird man niemals vergessen. Meine besondere Stärke ist, dass ich im persönlichen Gespräch mit Angehörigen oft aus Nebensätzen heraushören kann, was sie sich wünschen, auch wenn es nicht direkt formuliert wird. Es können Kleinigkeiten sein, aber das ist das Menschliche, was die Hinterbliebenen in ihrer Trauer trägt.

Erinnern Sie sich an eine Beisetzung, die Ihnen als besonders gelungen im Gedächtnis geblieben ist?

Ehrlich gesagt, finde ich jede unserer Beisetzungen gelungen. Dazu muss man ja wis-

sen: Die Bestattung ist gewissermaßen der Schlusspunkt, vorher fanden alle persönlichen Gespräche statt – und wir machen hier wirklich alles. Eine Bestattung ist niemals eine Generalprobe, sondern immer eine Premiere. Ich bin schon ein Perfektionist: Wenn die Kranzschleife zwei Zentimeter zu weit links ist, dann wird das geändert. Es gibt Situationen, da muss alles perfekt sein. Wenn Sie heiraten und die Hochzeitstorte schief ist, ist das Fest auch ruiniert. Und jeder Verstorbene hat das Recht darauf, bestmöglich gewürdigt zu werden.

Was war das größte Lob, das Sie jemals von Hinterbliebenen bekommen haben?

Das kann ich gar nicht so genau sagen. Oftmals kommen Angehörige später noch einmal vorbei und bedanken sich, manchmal bringen sie eine Kleinigkeit mit und wir sprechen noch einmal zusammen. Man kennt sich hier in der Gegend. Wir sind ein Familienunternehmen und wir werden auch immer ein Familienunternehmen sein.

Außerdem sind Sie Kirchenmusiker und Organist. Wie darf man sich das vorstellen, unterstützen Sie von Ihnen gestaltete Beisetzungen dann direkt musikalisch?

Ja, eigentlich sogar fast immer. Bei so gut wie allen unseren Beisetzungen sitze ich selbst an der Orgel oder am Klavier.

Was ist denn Ihr liebstes Urlaubsziel?

Ganz klar: Ägypten. Da war ich schon mehrfach. Die Menschen, die Landschaft – also, das genieße ich sehr!

Und wie steht es mit Hobbys?

Da muss ich vorwegschicken, dass ich als ausgebildeter Kirchenmusiker auch teilzeit-



Foto: © Bestattungen Schulze

beschäftigt bei der evangelischen Kirchengemeinde bin. Musik ist also mehr als ein Hobby. Sonntags beim Gottesdienst spiele ich die Orgel. Und ich leite zwei Chöre: die ökumenische Chorgemeinschaft mit ca. 70 Sängerinnen und Sängern sowie einen Projektchor. Der intoniert projektweise neuzeitliche Kirchenmusik. Ich habe vor kurzem nämlich noch mal „die Schulbank gedrückt“ und eine Zusatzausbildung gemacht, sodass ich zur klassischen Kirchenmusik auch die sogenannten „Kirchenmusik-Pop“ beherrsche.

Sie arbeiten seit der Gründung Ihres Unternehmens 2016 mit der ADELTA Bestattungsfinanz. Wie kam es denn dazu?

Aus Zeiten meiner Angestelltentätigkeit

konnte ich die ADELTA Bestattungsfinanz schon und für mich war von Anfang an klar: Diese Zusammenarbeit möchte ich auch!

Haben Sie durchweg positive Erfahrungen mit dieser Zusammenarbeit gemacht?

Ja! Das kann ich wirklich nur so sagen. Alles funktioniert reibungslos, unkompliziert

schnell – das würde ich immer wieder so machen!

Herr Schulze, wir bedanken uns sehr herzlich für das aufschlussreiche, interessante und schöne Gespräch!

www.bestattungen-schulze.de

Michael Schulze ist ein Bestattungsunternehmer, der seine beeindruckend vielfältige Kompetenz ganz in den Dienst derjenigen stellt, die zu ihm kommen. Menschlich, alles im Blick und von ganzem Herzen dabei – die Bestattungswelt wünscht ihm, seiner Frau und dem bald kommenden Nachwuchs alles erdenklich Gute!

Natururnen
Urnen, natürlich schön

Tandem Urnen aus Holz
für Tier und Mensch

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



Grace Kelly: Leben, Werk, Tod und Bestattung

Los, wir gehen Bestatter gucken!

Wenn Schaufenster staunen lassen: Wieso hängt da jetzt eine Schellackplatte neben einem antiken Kinderwagen und einer kurzen Krachledernen? Was ist das überhaupt?

Text: Nicola Achterberg

Mauve: Farbe meets Misere

Ein Bestatter, genauer: das Schaufenster eines Bestatters. Vorbei sind die Zeiten, als zugezogene Vorhänge in trostlosem Mauve eine verstaubte Urne in den Vordergrund schoben, garniert mit verblichenen Kunstblumen. Als das Ganze wirkte, als wolle es sagen: Kommen Sie bloß nicht rein, es sei denn, jemand ist tot. Humorlose Betretenheit unwaberte die Außendarstellung. Der Bestatter von heute ist da glücklicherweise in einer ganz anderen Lage: Er ist zugänglich, dem Menschen zugewandt – übrigens auch gerne den Lebenden –, er hat Gefühl und zeigt das auch. Nichts hindert ihn daran, ein Unikum zu sein und das auch nach außen zu repräsentieren.

Der wohl größte und auf Wunsch auch spektakulärste Blickfang eines Bestatters ist sein Schaufenster. Hier wird nicht dekoriert, sondern das ist eine Ausstellung. Die Agentur Erasmus A. Baumeister bietet Ihnen weit mehr als 300 Themen dazu an und das als Gesamtkonzept. Da steht nicht einfach ein Teil oder drei, nein, da gibt es die unterschiedlichsten Komponenten passend zum gewählten Thema: Gegenstände jedweder Couleur, Accessoires, Begleittexte, das sind Schaufensterausstellungen, die Betrachter anlocken und ihnen die Schwellenangst nehmen. Ein Bestatter, puh, wie unangenehm? Von wegen: ein Bestatterschaufenster – wie unterhaltsam und informativ!

Info & Entertainment

Ob historische Themen wie Ritter und ihre Zeit, andere Glaubensrichtungen und

Kulturen, verstorbene Prominente, Saisonales oder einfach mal Ihrem persönlichen Geschmack entsprechend: Praktisch alles ist möglich. Ihre Musik ist die der 1920er Jahre? Machen wir, ausgefeilt, auf höchstem Niveau und mit Liebe zum Detail. Und bei allem geht es auch immer darum, den Betrachtern Ihres Schaufensters auf leichte Art Informationen zu vermitteln: Wie wurde damals bzw. dort eigentlich bestattet? War da vielleicht etwas Besonderes, worüber sich im Freundes- und Familienkreis oder auf der Straße und im Café auch diskutieren lässt?

Machen Sie Ihr Schaufenster zum Thema Wechselnde Schaufensterausstellungen sind übrigens eines der preiswertesten Mittel, um im Gespräch zu bleiben. Die Agentur Erasmus A. Baumeister bietet Ihnen an, im 3-Monats-Takt Ihre Schaufenster neu

zu gestalten. Thematisch entscheiden Ihre Wünsche, Sie sind da an nichts gebunden – vielleicht möchten Sie auch einmal ein unüblicheres, möglicherweise sogar provokanteres Thema haben? In dieser überschaubaren Zeitspanne ist das ein guter Test, wie die Betrachter reagieren. Oft kommen sie in Ihr Institut, weil sie etwas bewegt, was sie im Schaufenster gesehen haben, und das ist hervorragend, denn so wird kommuniziert und vor allem: Der Betrachter steht schon mal in Ihrem Geschäft. Reden verbindet, gerade auch hier. Alle Ausstellungskomponenten sind außerdem nur geliehen und müssen von Ihnen nicht erworben werden.

„Stell Dir vor, was ich heute beim Bestatter im Schaufenster gesehen habe!“

Viele Bestatter mieten sich Extra-Schaufenster in anderen Teilen der Stadt, um auch da Präsenz zu zeigen. Wenn es Thema ist, was bei Ihnen zu sehen ist, wenn es „in“ ist, Ihre derzeitige Schaufensterausstellung zu kennen, dann haben wir das erreicht, was wir wollen: Ihr Bestattungshaus ist optimal repräsentiert.

www.erasmus1248.de



Mobile Lautsprecheranlagen für Bestattungen



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

- Wahlweise:
- Handmikrofone
- Ansteckmikrofone
- Headsetmikrofone

LINN SPRACHVERSTÄRKER

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



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

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

Oder besuchen Sie uns unter: www.linn-sprachverstaerker.de



Bäume sorgen für stilvolle Räume

Die Gestaltung der Feierhalle und des Abschiedsraums bestimmt maßgeblich die Atmosphäre der Abschiednahme. Die Firma Engelsinfonie ist sich dieser Tatsache bewusst: Mit den neuen Baumkonzepten für die Ausrichtung der Trauerfeier entsteht ein unvergesslicher Rahmen für die Erinnerung.

Text: Britta Schaible

Der Verlust eines nahestehenden Menschen ist eine besonders schwierige Belastung für die, die bleiben. Ein persönlich gestalteter Abschied soll den Angehörigen Trost spenden. Obwohl sich ein klarer Trend für die Errichtung würdevoller Abschiedsräume und Trauerhallen im Bestattungshaus sowie auch auf Friedhöfen abzeichnet, gibt es nach wie vor noch die Räumlichkeiten städtischer Einrichtungen, die aufgrund ihrer Dunkelheit, Feuchte und Kälte für Trauernde eine Zumutung sein können. Hinzu kommen oft Dekorationen, die eher durchschnittlich als persönlich wirken. Das haben Trauernde nicht verdient.

Üppig drapierte Berge mit Pannesamtstoffen? Das geht auch anders.

Neben angenehmen Licht- und Temperaturverhältnissen sorgt die individuelle Ausrichtung der Abschiedsräumlichkeiten für eine einzigartige Rahmung des Gedenkens.

Mit den modernen Baumkonzepten für die Gestaltung von der Firma Engelsinfonie erstrahlen jeder Abschiedsraum und jede Feierhalle in neuem Glanz: Die besonders natürliche und waldähnliche Atmosphäre vermittelt den Hinterbliebenen Trost und Zuversicht. Bäume verändern Räume. Ob ein weißer Blütenbaum mit Fantasieblüte, ein Birkenbaum oder ein beeindruckender Ahornbaum: Der Baum verkörpert immer eine gewisse Symbolik als Lebenskreis und als Vermittler zwischen Himmel und Erde. Seine Lebendigkeit hat insbesondere in den stillen und traurigen Momenten eine starke Wirkung, die für die Trauer heilsam sein kann. Inzwischen gehören sogar Obstbäume zum Angebot. Wer einen jahreszeitlich gestalteten Abschied wünscht, wird hier sicherlich fündig.

Außer den verschiedenen Baumarten stehen unterschiedliche Größen der Bäume zur Verfügung. Die Höhe kann z. B. 200 cm oder auch 600 cm betragen. In der Regel liegt die Baumhöhe bei 250 cm.

Die Philosophie von Engelsinfonie begründet sich in der modernen Gestaltung von Räumen, in denen Menschen trauern. Firmengründer Volker Winkler und sein Team verfolgen stets eine ganz besondere Leitlinie: „Wir verstehen uns dabei nicht in allererster Linie als Dekorateure oder Dekorproduzenten, sondern vielmehr als Gestalter von Räumen. Dabei suchen wir immer wieder nach emotionalen Produkten – oder anders gesagt: nach Produkten, die Räume emotional verändern.“ Darüber hinaus sorgen neue Holzdekorationen im Sortiment für warme und freundliche Akzente beim Abschied.

Innovative Gestaltungsideen, die das Gedenken in Würde tragen und gleichzeitig das Herz berühren: Lernen Sie, falls noch nicht geschehen, das Angebot der Firma Engelsinfonie kennen. Volker Winkler und seine Mitarbeiter nehmen sich gerne Zeit für die Beratung.

www.engelsinfonie-shop.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



Die Chance des Perspektivwechsels

Wie Trauerfeiern helfen können, Ihr Unternehmen positiv zu verändern

Text: Frank-Eric Müller,
Inhaber der Bestatter-Akademie

Wöchentliche Routine gibt unserem Leben und unserer Arbeit einen festen Rahmen. Positiv gesehen, bewirkt Routine Stabilität und auch Sicherheit.

Negativ gesehen, führt sie uns in eine Einbahnstraße des Denkens. Wer immer das Gleiche macht, denkt nicht quer, nicht innovativ, nicht flexibel genug für die Herausforderungen des modernen Alltags. Auch Trauerfeiern können für Bestattungsinstitute zur Routine werden. Im Positiven wie auch im Negativen. Ich lade Sie mit diesem Artikel ein, am Beispiel der Trauerfeier einen Perspektivwechsel vorzunehmen. Dadurch bekommt man neue Ideen für die Arbeit und bricht aus der Routine aus. Beginnen wir zunächst mit der Beschreibung, welche Perspektive vier ganz unterschiedliche Akteure bei Trauerfeiern einnehmen könnten.

Eine mögliche Perspektive des Bestattungshauses

Die Organisation und Durchführung von Trauerfeiern gehört zur Kernkompetenz eines jeden Bestattungshauses. Die Abläufe sind bekannt und klar. Die MitarbeiterInnen haben ihre Rollen. Der Umgang mit möglichem Zeitdruck in der Praxis ist eingespielt. Die Anzahl der durchgeführten Trauerfeiern pro Jahr hängt von verschiedenen Faktoren ab: Sterbefälle in der Region, Mitarbeitersituation, Mitbewerber auf dem Markt, Unternehmensphilosophie, Kosten und Preise, Werbe- und Unternehmensstrategie, Qualifikationen, Leistungsportfolio des Unternehmens u. v. m. Durch strategische Maßnahmen lässt sich die Anzahl der Feiern pro Jahr steigern. Ich kenne Bestattungsunternehmen, die Tages- und Wochenplanungen mit allen Mitarbeitern durchführen. In diesen Besprechungen werden Termine abgesprochen, Fragen geklärt und es werden Abläufe von Trauerfeiern koordiniert. Schließlich geht es darum, den Wünschen der Angehörigen gerecht zu werden und gleichzeitig die Trauerfeier als Aushängeschild für das eigene Unternehmen zu nutzen.

Eine mögliche Perspektive der Angehörigen

Die Notwendigkeit und das Erleben von Trauerfeiern gehören mehr oder weniger zum Leid und zur Aufgabe von Angehörigen. Alle Organisation liegt nun hinter Ihnen. Sie haben viele Gespräche geführt und viele Entscheidungen treffen müssen. Sie haben sich extra neue Kleidung gekauft für diesen Tag. Sie stehen jetzt vor der Aufgabe, einen verstorbenen Menschen zu verabschieden. Der Tag ist nun endlich da. Und es ist ein Freitag, 14.00 Uhr, welch ein Glück. Aus Sicht des Bestattungshauses kommen Sie zeitlich viel zu früh zur Trauerfeier. Aus Ihrer Sicht ist das wichtig. Sie brauchen das. Es das Einzige, was Sie jetzt noch tun können – da sein. Ihre Erwartungen sind hoch. Das Wetter muss stimmen, alle sollen pünktlich sein, der ein oder die andere aus der Nachbarschaft oder eigenen Familie soll bitte nicht erscheinen und vor allen Dingen muss die Rede gut sein. Die Rede! Ja, die Blumen, die Musik und überhaupt die Atmosphäre muss den Angehörigen entsprechen, aber die Rede ist am wichtigsten. Und dann ist da noch der Gedanke an das Kaffeetrinken da

nach. Ob alles zeitlich glatt läuft? Aus Sicht der Angehörigen gibt es niemals Routine.

Eine mögliche Perspektive des Trauerredners

Ich selbst bin langjähriger Trauerredner. In dieser Funktion stehe ich immer wieder staunend vor dem Ereignis einer Trauerfeier und nehme das Zusammenspiel der unterschiedlichen Dienstleister und die Angehörigen aus meiner Perspektive wahr. Ich bin irgendwie dazwischen. Ich bin nicht Angestellter eines Bestattungshauses. Und doch zeigt meine Erfahrung, dass ich mich völlig mit dem Bestattungshaus identifizieren muss. Hier geht es nicht nur um Seriosität, ich muss vor allem wissen, auf was das Unternehmen Wert legt, welches Leistungsportfolio angeboten werden kann, was geht und, ganz wichtig, eben nicht geht. Als Trauerredner gehöre ich nicht zu den Trauergästen oder bin ein Angehöriger der Trauerfamilie. Daher sage ich in Reden nie: „Heute müssen wir Abschied nehmen ...“ Ich sage: „Heute müssen Sie Abschied nehmen ...“ Und dennoch sollte ich empathisch ganz bei den Angehörigen sein. Sie vertrauen mir an, in 12 Minuten das Leben eines lieben Menschen so darzustellen und zu würdigen, dass es dem Verstorbenen und ihnen selbst gerecht wird.

Für mich als Redner können Trauerfeiern auch zur Routine werden. Immer die gleichen Worte zu finden, ist einfach und bequem. Manchmal geht es nicht anders, aber mein Anspruch ist ein anderer. Trauerfeiern sind für mich individuelle Rituale. Jede ist anders, weil der verstorbene Mensch ein Individuum war.

Eine mögliche Perspektive der Trauergäste

Ein Freund oder Nachbar ist gestorben. Die Nachricht seines Todes ist mit Trauer verbunden. Irgendwann kommt die innerliche Frage, wie lange habe ich noch? Und dann kommt in Ihrem Leben ganz schnell der Alltag zurück. Der Zeitpunkt der Trauerfeier passt nicht so richtig in die Wochenplanung. Aber, keine Frage, da geht man hin. Der Blick der nicht zur Familie gehörenden Trauergäste geht am Tag der Beisetzung weiter als der Blick der Trauerfamilie. Sie sehen, wer noch da ist. Sie begrüßen den ein oder anderen Bekannten. Sie nehmen die MitarbeiterInnen und den Service des Bestattungshauses bewusster wahr als die Trauerfamilie Sie nehmen auch die Musik, den Anblick der Blumen und die Trauerrede anders auf. Ich würde sagen, intensiver

und interessierter. Sie machen sich, so meine Überzeugung, bei jeder besuchten Trauerfeier ein Bild davon, wie Ihre eigene Feier irgendwann einmal aussehen könnte.

Sicher gibt es weitere Perspektiven, die man beschreiben könnte, z. B. die Sicht des externen Musikers, der Floristin, der Sargträger oder des Friedhofspersonals. Die Sichtweisen auf eine Feier müssen nicht deckungsgleich sein. Was aus der Perspektive des Bestattungshauses z. B. „ganz unmöglich“ war, kann aus Sicht der Trauergäste oder des Trauerredners „gar nicht so schlimm“ gewesen sein.

Es gibt eine Vielzahl von Arbeitsmethoden, damit ein Perspektivwechsel gut gelingen kann. Ich stelle Ihnen hier eine mögliche Methode vor: Nehmen Sie sich mit Ihren MitarbeiterInnen eine Stunde Zeit. Verteilen sie untereinander Rollen. Eine Mitarbeiterin geht z. B. in die Rolle des Bestattungshauses, jemand anderes in die Rolle des Trauerredners usw. Jeder hat die Aufgabe, sich von der eigenen Perspektive zu lösen und für einen Moment in diese Rolle zu schlüpfen. Es geht inhaltlich um die Trauerfeiern Ihres Hauses. Es gilt in der jeweiligen Rolle herauszufinden, wer was „sieht“, empfindet oder neue Ideen entwickeln könnte. Nun hat jeder

die Aufgabe, Gedanken zu notieren unter der Fragestellung: „Was müsste sich bei unseren zukünftigen Trauerfeiern ändern?“ Sie können auch fragen: „Was fällt mir auf, wenn ich an die Trauerfeiern von unserem Bestattungshaus denke?“ oder: „Wie erlebe ich unsere Trauerfeiern?“ Wichtig ist, dass es auf jeden Fall eine offene Frage ist. Am Ende stellt jeder seine Ergebnisse vor. Notieren Sie alles auf einer Flipchart. Stellen Sie die Ergebnisse für alle optisch dar. Nun können Sie priorisieren, z.B. durch Klebepunkte oder Striche. Die ersten drei am wichtigsten genannten Dinge sollten Sie in Angriff nehmen.

Vielleicht entdecken Sie durch diese Methode Möglichkeiten wider die Routine. Vielleicht kommen Ihnen Ideen, Ihr Portfolio zu erweitern oder zukünftig selbst eigene Trauerreden zu halten oder ihre externen TrauerrednerInnen zu schulen oder den Trauergästen mehr Achtsamkeit zu geben. Bei Ihren Überlegungen unterstützen wir Sie gerne. Die Bestatter-Akademie bietet z. B. eine mehrstufige Ausbildung zum und zur TrauerrednerInnen an, Inhouse-Schulungen oder komplette Kompetenztrainings für Ihre MitarbeiterInnen.

www.bestatter-akademie.de

SEEBESTATTUNG – eine überzeugende Alternative

Über 30 Jahre Seebestattung

individuell besonders kostengünstig

REEDEREI HUNTEMANN GMBH

Schleuse 2
26434 Hooksiel

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

Wenn die IT-Abteilung auch richtig guten Support mitbringt

Text: Stephanie Tamm

Gut laufende Bestattersoftware zur Auftragsbearbeitung und Buchhaltung benötigt eine sinnvolle technische Infrastruktur. Dazu gehören vor allem sichere Netzwerkdienste, geeignete Methoden der Datensicherung, ein fähiger Virenschutz und natürlich einwandfrei funktionierende Hardware. Heutzutage muss das keinem Bestatter mehr Sorgen bereiten. Vor allem dann nicht, wenn er den richtigen Ansprechpartner hat.

Situationen analysieren, Probleme erkennen, individuell beraten und die richtigen Lösungen schaffen – das ist das Tagesgeschäft von Hartmut Radtke. Der IT-Fachmann ist DER Ansprechpartner, wenn es um die technischen Sorgen und Wünsche der Bestatter geht. Dabei behält er die Ausstattung des Einzelnen immer im Blick und sorgt damit auch dafür, dass potenzielle Störquellen rechtzeitig erkannt werden.

Bestatter wie Stefan Burmeister-Wiese von Wiese Bestattungen in Hannover wissen das sehr zu schätzen: „Herr Radtke nimmt sich immer Zeit und legt sich immer für uns ins Zeug. Das macht richtig Freude. Vor allem aber macht genau das die Qualität seiner Arbeit aus. Damit können wir unsere Kunden bestmöglich betreuen – weil er die technischen Voraussetzungen dafür schafft.“

Beratung und technische Umsetzung werden zu einem „Rundum-sorglos-Paket“

Der Geschäftsführer des Hannoverschen Bestattungshauses weiß mittlerweile genau, dass er auf zusätzliche IT-Dienstleister verzichten und sich auf seinen Ansprechpartner verlassen kann. „Das ist ja Plug & Play, was wir da machen. Herr Radtke bereitet alles vor, sodass ich beispielsweise meine Rechner nur noch anschließen muss. Und selbst dabei kann ich ihn anrufen.“

Für viele Bestatter ist es enorm umständlich, wenn es bereits bei der Technik und damit auch früher oder später bei den Arbeitsabläufen hakt. „Deshalb sorgen ich und mein Team für ein Rundum-sorglos-Paket, wenn’s



Stets bestens ausgerüstet und vernetzt – mit einem vielseitigen IT-Support.

drauf ankommt. Und auf die IT kommt es immer an“ – daran hat der Hardware-Profi Hartmut Radtke nach fast 25 Jahren Berufserfahrung mit Bestattungshäusern keinen Zweifel mehr.

Häufig geht es auch um die kleinen „Baustellen“ des Alltags. Thilo Meier, Geschäftsführer des Pforzheimer Bestattungshauses, kennt die Problematik und setzt voll und ganz auf den Support: „Schwierigkeiten beruhen meist auf irgendeinem Schaden bei uns. Da kommt z. B. ein Windows-Update und dann fehlen Treiber oder Ähnliches. Dann rufe ich Hartmut an, der sich per Fernwartung einwählt. Er wird es schon richten – das war bisher immer so.“

Für Bestatter optimal:

Alle Leistungen aus einer Hand

Bestatter wie Stefan Burmeister-Wiese und Thilo Meier wissen um die Vorteile, wenn Soft- und Hardware aus einem Hause kommen und das Zusammenspiel zwischen Technik, PowerOrdo und weiteren Programmen funktioniert. Sollten dennoch Probleme auftauchen, stehen ihnen Ansprechpartner zur Verfügung, die sich innerhalb kurzer Zeit um die betroffenen Schnittstellen kümmern.

„Ich empfinde es als sehr wohltuend und

mache mir auch wirklich keine Sorgen mehr, wenn etwas schief läuft oder nicht funktioniert“, erzählt Thilo Meier. „Gerade auch jetzt steht der Umzug meiner Firma bevor und zwei Mitarbeiter bekommen neue Arbeitsplätze. Da kann ich einfach darauf vertrauen, dass ich die richtige Beratung bekomme, in welche IT ich nun investieren muss.“

Aufgrund ihres Detailwissens kann die IT-Abteilung auch Bestattungshäuser beraten, die ihre Hardware über externe Dienstleister beziehen. Mit dem zuständigen Hardware-Betreuer klärt sie die Umsetzungsmöglichkeiten, sodass Bestatter auch auf diese Weise einen Nutzen davon haben, wenn der Softwarehersteller professionellen Kundensupport bietet.

Dabei ist dem IT-Fachmann Hartmut Radtke völlig klar, dass es neben all der Technik immer um den Menschen geht: „Man muss seine Kunden abholen und erklären, warum von Zeit zu Zeit eine neue IT-Ausstattung sinnvoll ist. Ich rate auch von Lösungen ab, die Bestattern keinen Mehrwert bringen. Eines ist jedoch sicher: PowerOrdo-Nutzer profitieren immer von unserem Support – auch über die Technik hinaus.“

www.rapid-data.de

Drücken Sie auf „aktualisieren“ ...

... oder fühlen Sie sich mit Ihrer Website ausreichend repräsentiert?

Zwanzig Jahre nach der Jahrtausendwende reicht es für ein modernes Bestattungshaus nicht aus, lediglich durch eine Präsenz mit Standardinformationen im World Wide Web vertreten zu sein. Eine gute und lebendige Internetseite spiegelt nicht nur ein authentisches und sympathisches Profil Ihres Unternehmens wider.

Sie sind Bestatter(in) aus Leidenschaft. Sie haben ein Dienstleistungsunternehmen mit vielseitigen Angeboten. Sie arbeiten mit einem motivierten Team zusammen und/oder mit familiärer Unterstützung. Sie entlasten Trauernde, die in ihren schwierigsten Zeiten auf Ihre Unterstützung angewiesen sind. Sie sind für die Angehörigen eine direkte Bezugs- und Vertrauensperson: als kompetenter und erfahrener Berater, Helfer, Organisator, Wegweiser und Begleiter. Sie haben Einfühlungsvermögen und Verständnis für die Hinterbliebenen und sind gleichzeitig Unternehmer und übernehmen Verantwortung für Ihre Firma und Ihre Mitarbeiter. Sie möchten sich auf das Wesentliche konzentrieren und außerdem den Angehörigen die Möglichkeit bieten, sich in Ruhe über die Gestaltung einer Abschiednahme Gedanken

Text: Britta Schaible



zu machen. Sie finden es wichtig, Ihre Kunden über traditionelle und innovative Wege der Bestattung zu informieren und ihnen die Bedeutung eines individuellen Abschieds bewusst zu machen. Sie wünschen sich, dass die Menschen auch außerhalb eines Trauerfalls mit Ihnen Kontakt aufnehmen. Und darüber hinaus möchten Sie sich von Mitbewerbern absetzen.

Wie können diese Fakten zielführend und ansprechend kommuniziert werden? Mit einer modernen, dynamischen und interaktiven Internetseite, deren Informationsgehalt sich zusammensetzt aus persönlichen

Texten, Fotos, Online-Diensten, Ratgebern, praktischen Hilfestellungen, Portalen und Downloads sowie aus lebendigen Video- und Audiobeiträgen. Ein umfangreicher Sortimentskatalog zum Download ergänzt den Service, sodass Ihre Kunden und Ratsuchende bereits ihre Wahl vorab treffen können und Ihnen dadurch Zeit verschaffen und die Beratung erleichtern.

Wünschen Sie sich Ihr digitales Unternehmensmenü à la carte oder lieber als Einheitsbrei? Sie haben die Wahl.

www.erasmus1248.de



Weiterbildungsangebote für Bestattungsunternehmen

www.bestatter-akademie.de

Corporate Identity im Bestattungsunternehmen?

Text: Wolf Meth, Unternehmensberater, NLP-Trainer, Bestatter-Coach

„Natürlich haben wir CI.“ „Ein tüchtiger Grafiker, der uns schon längere Zeit betreut, gestaltet unsere Prospekte. Schon meine Mutter liebte die Lilien und so ist es ein smarter Teil der Prospektgestaltung. Auf unserer Internetseite müssen wir das auch noch stärker ausdrücken. Aber auf unseren kleineren Autos haben wir auf dem ganzen hinteren Teil die Lilie aufgebracht – ist ja inzwischen unser Logo.“

→ Faktum ist, das Wissen um die Corporate Identity in Klein- und Mittelbetrieben (KMUs) ist sehr oberflächlich und meist auf Design fixiert.

→ Wenn Sie „Platzhirsch“ in einer Kleinstadt sind, weil Ihre Vorfahren erfolgreich waren, brauchen Sie sich auch nicht mit CI zu beschäftigen – aber Vorsicht – die Zeiten ändern sich.

→ Die Frage aller Fragen für jeden Bestatter lautet immer: „Warum kommen nicht alle Hinterbliebenen mit ihren Sterbefällen zu mir?“, „Kennen mich die Menschen nicht oder kommen sie nicht zu mir, weil sie mich nicht kennen?“ Diese Fragen können Ihnen nicht ein paar Bekannte klären helfen – es bedarf einer zumindest einfachen Marktbefragung. (Meth-Consulting bietet das an.)

Das Ergebnis: So sehen Sie Ihre potenziellen Kunden oder wissen nichts von Ihnen.

Das ist die Basis für Sie, sich zu fragen:

→ Will ich so gesehen werden?

→ Was will ich denn?

→ Wofür stehe ich eigentlich als Bestatter – für welche Werte, die auch den Menschen wichtig sind – und meinen Mitarbeitern? Ich bin schon froh, wenn ich einen Mitarbeiter bekomme, dann werde ich ihn noch nach seinen Werten fragen! Die Lösung ist, die Werte, für die Bestatter und Mitarbeiter stehen, gemeinsam zu analysieren, die dann in einem Leitbild zusammenzufassen sind.

• Aber bitte nicht so: Es gibt ja inzwischen genug Bestatter, die das Leitbild sogar auf der Website präsentieren – nur meint man vielfach, ein Plagiat des Grundgesetzes zu lesen zu bekommen – „Die Würde des Menschen ist unantastbar.“

• Doch seit Immanuel Kant ist dies eine ethische Grundfrage: Solange der Mensch existiert, besitzt er Würde. Andererseits wird die Würde aber auch als ein schützenswertes Gut bezeichnet, also als etwas, das unantastbar sein soll. Was verändert sich da mit dem Tode? Dem Menschen als Menschen werde ich nur gerecht, wenn ich ihn als Selbstzweck betrachte und nicht als bloßes Mittel. Aber wird er mit den Ritualen und Symboliken rund um sein Ableben wieder Mittel zur Trauerbewältigung?

• Das sind ethische, philosophische Fragen,

die in die Tiefe weisen und nicht in ein paar Slogans ausarten dürfen – die aber die Basis der Werteorientierung eines Bestattungsunternehmens sein können und sich dann erst die Frage stellt:

→ Wie kommunizieren wir das?

• Haben wir eine Übereinstimmung mit den Mitarbeitern oder sind wir umgeben von „willigen“ Mitarbeitern, die ein komplett anderes Image nach außen tragen als der Unternehmer selbst?

→ Sicher ist, dass Werte mit persönlicher Philosophie und Glaubensgrundsätzen komplementär sind, doch der Bestatter wird für die Menschen glaubwürdig, wenn er lebt, was er denkt, und es in der Sprache seiner Umgebung ausdrückt und vor allem damit präsent ist.

• Der Worte kurzer Sinn: Sie sind, wie Sie sind – doch sollten Sie sich mit Ihren Mitarbeitern dessen bewusst werden und dies in Ihrem stetigen Verhalten den Menschen signalisieren.

• Täuschen Sie nicht ein Verhalten vor – die Menschen haben dafür feine Antennen.

→ Aus Ihrer Werteorientierung entstehen DESIGN, Farbe, Logo und Architektur. Die Baustile diverser Kulturen ergaben sich aus deren Glauben und Mysterien und nur manchmal aus handwerklicher Gestaltungsorientierung. (CI-Spezialisten wie Meth-Consulting achten auf die Werte-Übersetzung in die Gestaltung.)

• Logo: Ein Logo kann nur „modernisiert“ und nicht geändert werden, wenn es seit langer Zeit ein Bestandteil des Unternehmens ist (siehe IBM).

• Nichtsdestotrotz ist ein Logo als symbolischer Extrakt aus der Werteorientierung eines Unternehmens zu verstehen – bestehend aus Bildmarke und Firmenkurzzeichen.

• Bei konsequenter Pflege des Logos bleibt der verbale Teil weg. Z. B. Shell, Deutsche Bank, McDonald's etc. Dies wird aber bei einem Bestattungsunternehmen eine „Zeitreise“ sein. Meth-Consulting & Handels GmbH ist seit vielen Jahren auf CI spezialisiert. Wir ergänzen das Know-how von Grafikern und IT-Designern.

www.meth-consulting.com



Orgeln für Friedhofskapellen

Text: Gerd Kisselbach

Im Augenblick des Abschieds sind wir besonders empfänglich für eine liebevolle musikalische Begleitung. Umso bedauerlicher ist daher der Zustand vieler Orgeln in den Friedhofskapellen, mit denen die zuständigen Kirchenmusikerinnen und Kirchenmusiker oft nur mühsam arbeiten können.

Die Firma G. Kisselbach setzt als führendes Fachunternehmen für digitale Kirchenorgeln einen besonderen Schwerpunkt auf den Themenbereich rund um die Friedhoforgel. Das bundesweit aktive Unternehmen bietet wertvolle Instrumente, deren Qualität sich in jeder Hinsicht optimal für den Einsatz in Friedhofskapellen eignet.

Die üblichen Umgebungsbedingungen in Friedhofskapellen sind durch hohe Luftfeuchtigkeit und große Kälte extrem schwierig für jedes konventionelle Instrument. Dies hat in der Vergangenheit manche Orgel und viele Harmonien stark beeinträchtigt. Auch bei elektronischen Orgeln der ersten Generationen blieben diese extremen Bedingungen nicht ohne Folgen. Gerade hier stellen die modernen Gloria-Digitalorgeln ganz besondere Systeme zur Verfügung, die trotz der widrigen Verhältnisse keinen Schaden

nehmen. Moderne Technik und gekapselte Kontaktsysteme in hoher Produktgüte sorgen für den wartungsfreien und zuverlässigen Betrieb über viele Jahrzehnte. Besonders beliebt für den Einsatz in Friedhofskapellen ist das Modell Gloria Klassik 226. Dieses moderne Instrument bietet 26 klingende Register in Echtzeit-Sampling-Qualität auf 2 Manualen und Pedal zum Gesamtpreis von 6.290 Euro. Mit kundenfreundlichen Garantiebedingungen unterstreicht Kisselbach die hohe Güte von Gloria Orgeln: Man gewährt 3 Jahre Vollgarantie, 10 Jahre Materialgarantie

und 20 Jahre Garantie auf Ersatzteilverfügbarkeit. Darüber hinaus steht das Traditionsunternehmen, das inzwischen seit fast 110 Jahren existiert, mit einem erfahrenen Serviceteam für die bundesweite Beratung und Betreuung seiner Kunden zur Verfügung. Für die erste Kontaktaufnahme erreichen Sie unter 0561-94 88 50 das Servicetelefon, wo Sie unkompliziert einen kostenlosen Katalog und Klangproben auf CD anfordern können.

www.kisselbach.de



Die erste Adresse für Ihre digitale Kirchenorgel



Ein beliebtes Instrument für Friedhofskapellen: **Gloria Optimus 231** inkl. Lieferung für **5.290,00 Euro**.

Als erfahrenes Fachunternehmen begleiten wir Sie gern in Ihrem aktuellen Orgelprojekt.

Gern beraten wir Sie in Ihren Orgelfragen und unterbreiten Ihnen ein individuelles Angebot!

Telefon 0561 94885-0
info@kisselbach.de
www.kisselbach.de

G. Kisselbach
Deutschlands großes Kirchenorgelhaus

Stammhaus Kassel:
Lindenallee 9-11 • 34225 Baunatal

Filiale West:
Aachener Straße 524 - 528 • 50933 Köln

Filiale Süd:
Aindlinger Straße 9 1/2 • 86167 Augsburg

Filiale Nord:
Steinschanze 6 • 20457 Hamburg

Das einzige Ziel muss sein, der Beste zu sein!

Text: Jule Baumeister

Gestern hatte ich ein inspirierendes und zugleich traurig machendes Gespräch mit einem Kunden.

Ich versuche den Inhalt entpersonalisiert wiederzugeben, um die Privatsphäre – sofern man in diesem Kontext davon sprechen kann – bzw. Diskretion zu wahren.

Ein gut aufgestelltes und leistungsstarkes Bestattungsunternehmen in einem properen, leicht ländlichen Raum wird von zwei Köpfen geleitet.

Das hat zur Folge, dass zwei Kapitäne, zwei Alphetiere, zwei Leitwölfe, zwei Leitkühe usw. natürlich zwei divergierende Richtungsvorstellungen haben. Wie es bei Leitfiguren aller Art selbstverständlich ist, handelt es sich natürlich um eher sehr klare, eindeutige Ausrichtungen – und, wie sollte es anders sein, unterscheiden sich diese Zukunftsvisionen so stark, dass sie keinesfalls miteinander vereinbar sind.

Das Tragische ist, dass in solchen Situationen – wie fast überall, wo zwischen zwei Extremen entschieden werden muss – meistens der Weg des geringeren Widerstandes, der einfachere Weg, der Weg, der mit weniger Veränderung verbunden ist, der weniger mutige und weniger zukunftsorientierte Weg gewählt und gegangen wird.

Warum ist das so?

Hier, bei eben diesem Unternehmen, ist genau das passiert (passiert permanent): Der „konservativere, unmutigere“ Kopf hat sich durchgesetzt und es passiert NICHTS. Ich zitiere den visionären Kopf: „[...]xx will um keinen Preis die Nummer 1 sein – will um keinen Preis besser sein als die anderen [...]!“ Und nochmal die Frage Warum ist das so? Ich kann es gar nicht fassen!

Eines der Alphetiere (obwohl die Bezeichnung hier ja eigentlich schon eine Beleidigung von echten und mutigen Alphetieren ist) bremst das eigene Unternehmen aus und will nicht besser sein als der/die Mitbewerber, will keine Innovationen oder maximal



Foto: © Effect of Darkness/AdobeStock.com

dann, wenn der Konkurrent den Schritt zuerst tut ... willkommen im Mittelalter ... ohne Worte. Und das im 21. Jahrhundert, in dem sich die Welt beschleunigt, dass man den Atem anhalten muss.

Mich macht diese Art, zu denken und zu handeln, tatsächlich auch zornig. Es geht ja nicht nur um das Unternehmen selbst und um den damit einhergehenden, nicht wachsenden oder gar schrumpfenden Erfolg. Nein, es geht auch um den Verbraucher, um den Kunden – es wird eine zeitgemäße und kundenorientierte Dienstleistung einfach verweigert, stattdessen bekommt man angestaubte Old-School-Produkte. Der Kunde hat eine zeitgemäße Dienstleistung verdient und er bezahlt ja auch dafür.

Und noch darüber hinaus wundern sich dann eben diese Pseudo-Alphetiere am

meisten darüber, wenn ihnen auffällt, dass ihr Unternehmen keinen Pfifferling wert ist – keiner will es weiterführen und keiner will es kaufen – vielleicht sollten sie mal da Dieses Nicht-besser-sein-Wollen als andere scheint mir ein Habitus zu sein, der in vielen deutschen Unternehmenskulturen noch zu finden ist, und ich frage mich, woher das kommt. Ist das vielleicht auch eine der Kollateralscheinungen im deutschen Mindset nach dem Krieg? Ja, ich schweife vom Thema ab und das führt jetzt zu weit – trotzdem: ein spannender Gedanke. Also, haben Sie den Mut, gut zu sein! Machen Sie es sich zur Pflicht, besser zu sein! Sie sind es Ihren Kunden und sich selbst schuldig.

www.baumeister-baumeister.de



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 - Tel.: 0 22 47 - 968 25 64



Seebestattungs-Reederei
Albrecht

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, jährlich mehr als 30 Gedenkfahrten zur Beisetzungsposition 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



HANDELSAGENTUR MARTIN PLAUMANN



*AB 80 EURO/TAG

MIETFAHRZEUGE*

IHR HANDELSPARTNER FÜR Bestattungswagen, Mietfahrzeuge, Finanzierung Ankauf von Bestattungsfahrzeugen.

Sofort verfügbar:



VW T6 Neuwagen 2,0 TDI, 150 PS, Automatik, LED, Navigation, Rückfahrkamera usw.

Preis: 45.885,- € zzgl. MwSt.

Erstzulassung 08/2019, ca. 5.000 km, Vorführwagen

Kaufen und verkaufen Sie kein Bestattungsfahrzeug ohne Angebot von uns!



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

AHORN GRUPPE Bestattungskultur gestalten

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



Machen Sie den ersten Schritt!



Mit uns lebt Ihr Lebenswerk 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.

Vertrauen Sie auf unsere Kompetenz, Erfahrung und Seriosität. Ihre Kunden von heute werden es Ihnen morgen danken.

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

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 | cardpot.stock@gmx.de

ESCHKE
Bestattungsfuhrwesen
Familienbetrieb in 4. Generation seit 1910

Ihr Dienstleister aus Berlin



Vertrauen Sie unserer Erfahrung

Überführungen europaweit
Friedhofsdienste aller Art
Behördenservice · Callcenter

„Jeht nicht, jibt's nicht!“

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

SEEBESTATTUNG
Der maritime Abschied in Nord- & Ostsee

Sylt | Warnemünde
Nordstrand | Wismar | Rügen | Usedom



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

www.seebestattung-adlerschiffe.de

ADLER-SCHIFFE

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

TERMINE

MESSEN

12.10.2019
Memorès Uitvaartbeurs
Friesland 2019, Leeuwarden (NL)

10.11.2019
happy end, Hamburg
www.bestattungsmesse.com

TAGUNG

03.-06.10.2019
LEBEN – STERBEN – FEIERN,
Bad Belzig
www.leben-sterben-feiern.de

07.-09.10.2019
Reliquien. Die Dinge, die bleiben
Rostock, Universitätshauptge-
bäude

Infos und Anmeldung unter:
jakob.kuehn@uni-rostock.de

FRIEDHOFSVERWALTUNGSTAG

21.11.2019 Essen
Weitere Informationen unter
www.friedhofsverwaltungstag.de

BESTATTERTAG INTENSIV

09.10.2019 Stuttgart
27.11.2019 Bremen
04.12.2019 Magdeburg

Anmeldung und weitere Informa-
tionen unter www.bestattertag.de

WORKSHOP LAVABIS
BESTATTUNGSKOSMETIK

26.10.2019 Osterburken
Weitere Informationen unter
www.lavabis.de

BILDUNG & WEITERBILDUNG

27.01.2020 Grundkurs
Bestattung

Anmeldung und weitere Informa-
tionen unter www.rapid-forum.de

INSERENTEN

2 Ärzte ohne Grenzen e.V.
www.aerzte-ohne-grenzen.de

3 Nano Solutions GmbH
www.nanogermany.de

5 Bestattertag
www.bestattertag.de

7 Lavabis GmbH
www.lavabis.de

9 Reederei Narg
www.reederei-narg.de

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

13 Linn Sprachverstärker
www.linn-sprachverstaerker.com

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

17 Reederei Huntemann GmbH
www.reederei-huntemann.de

19 Bestatter-Akademie
www.bestatter-akademie.de

21 G. Kisselbach Kirchenorgeln
www.kisselbach.de

23 Westhelle Köln GmbH
www.westhelle-koeln.de

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

24 Handelsagentur Martin Plaumann
www.handelsagentur-plaumann.de

24 Ahorn AG
www.ahorn-ag.de

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

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

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

27 Adelta.Finanz AG
www.adeltafinanz.com

28 Rapid Data GmbH
www.rapid-data.de

BEILAGEN

Adelta.Finanz AG
www.adeltafinanz.com

Engelsinfonie
www.engelsinfonie-shop.de



Stefan Grawe
Bestattungen VIALDIE

„ Mehr Zeit für
klassischen Gesang

Die Zusammenarbeit mit der ADELTA ermöglicht uns, zeitaufwändige Verwaltungsaufgaben abzugeben und uns dadurch zu entlasten. So können wir uns auf unsere Kernkompetenzen konzentrieren und haben endlich wieder mehr Zeit für unsere Leidenschaften: den klassischen Gesang, Offroad-Touren mit dem JEEP und Waldspaziergänge mit den Hunden. Dafür sind wir sehr dankbar.



www.adelta-sepulkrall.com



Licht und Leuchter

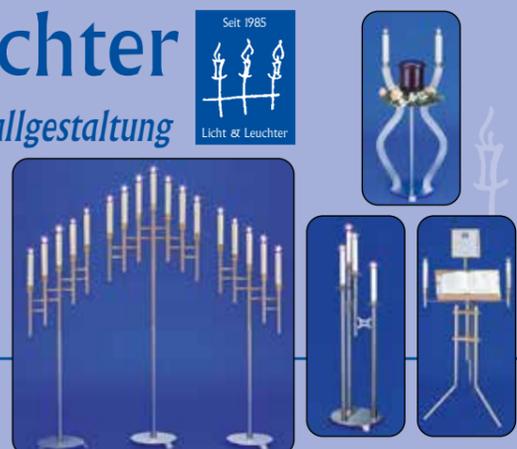
Waren aus NE-Metallen und Metallgestaltung

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

Ralf Krings seit 1985

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

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



Ronny Dos Santos und Jan H. Wrocklage
ASV Deutschland

Dinge aus **Überzeugung** tun.



Online
erfolgreicher
sein:
webtool.de

