



BESTATTUNGSWELT

Das Fachblatt für die Bestattungsbranche
Ausgabe 06.2015

REDEN IST DOCH EHER GOLD ALS SILBER

Kundenwünsche erkennen und umsetzen.



Sarg, was Du denkst.

Was ist ein Sarg? Ein hochwertiger Sarg ist Ausdruck der Beratungsqualität des Bestatters. Er ist aber auch Gradmesser für die Wertschätzung der Hinterbliebenen gegenüber ihren lieben Verstorbenen. Säрге von **Daxecker®** werden aus heimischen Hölzern in bester Güte und mit großer Sorgfalt ausschließlich in Österreich hergestellt.

Sargkultur aus Österreich.



Daxecker®



Liebe Leserin, lieber Leser,

für viele Menschen bedeutet die bevorstehende Weihnachts- und Winterzeit ein besonderer Härtezeit.

Da sind auf der einen Seite die, die mit ihrer Familie ihr Land aufgrund von politisch verheerenden Zuständen verlassen müssen, um für ein Überleben zu kämpfen. Aber auch in unserem näheren Umfeld gibt es vielleicht Menschen, denen momentan nicht der Sinn nach Weihnachtszauber, Gänsebraten und Fröhlichkeit steht. Es sind diejenigen, die aufgrund von Schicksalsschlägen, wie z. B. einem Todesfall im Familien- oder Freundeskreis, oft gerade in den Weihnachtstagen daran erinnert werden, dass auf einmal alles anders ist. Trauerhilfe kann aber auch ohne Jingle Bells geschehen. Sich Zeit nehmen zum Zuhören oder ein gemeinsamer Spaziergang zum Grab und über den Friedhof können wichtige Gesten für die Trauerbewältigung der Hinterbliebenen sein. Auch das ist Weihnachten.

Wir wünschen unseren Lesern und Leserinnen eine besinnliche Adventszeit und einen guten Start in das neue Jahr!

Herzlichst

Ihr Bestattungswelt-Team

Nicola Tholen
Projektleitung

Britta Schaible
Redaktion

Mo - So von 08 - 22 Uhr

Udo Conen® 
BESTATTERKLEIDUNG
Wir vertrauen instinktiv eher den Menschen, die gut gekleidet sind, als denen die es nicht sind.

Mehr Informationen finden Sie hier auf Seite 23.

Firma Udo Conen® | Telefon +49 (0)36208-7 3770 | conen@bestatterkleidung.com

-  KUNDEN REFERENZEN
-  BERATUNG INDIVIDUELL
-  14 - TAGE UMTAUSCH
-  RÜCKRUF SERVICE
-  BESTATTER KREDIT



8

Ein Feuerwerk entfachen
Erasmus A. Baumeister



12

Als Bestatter zum Leben „JA“ sagen
Ein Interview mit Werner Weyers,
Bestattungshaus VOORGANG



28

Über Gutes kann man reden ... oder es
einfach tun: Die erfolgreiche Wieder-
belebung der Dürerer Sargfabrik

BEITRÄGE

- 3 Editorial
- 6 Steter Tropfen höhlt den Stein
Friedhof Heute – Modernes Friedhofsmarketing
- 8 Ein Feuerwerk entfachen
- 12 Als Bestatter zum Leben „JA“ sagen
- 14 Sozialamtsbestattungen
Hilfe und Entlastung – auch in der besonderen Situation
- 16 Rechtzeitig vorsorgen – das gilt auch für die Bürotechnik
Rechtsanwalt Claus Volke über die zukünftigen
technischen Entwicklungen
- 20 Krematorium etwas anders
Ein Interview mit Sascha Müller,
Krematorium Atrium-Park Waltrop
- 23 Marke trifft Markenzeichen
Udo Conen® – Hemden mit dem gewissen Extra
- 24 Kreative Trauerdruckkonzepte per Knopfdruck
Eine Symbiose der Firmen Völsing Urnen und BOK Eisfeld
- 25 Bestattungsbedarf im Herzen des Ruhrgebiets
Die Firma Suchan Bestattungsbedarf-West
- 26 And the winner is ...
Kollenhof – Das BestatterPortal gewinnt den IFA Award 2015
in der Kategorie „Funeral Product“
- 27 Online trauern
Das Webtool von Rapid Data
- 28 Über Gutes kann man reden ... oder es einfach tun
- 29 Nachgelesen
- 34 Termine/Inserenten

IMPRESSUM

<p>Herausgeber Agentur Erasmus A. Baumeister e. K. c/o Verlag Bestattungswelt Ltd Koppensteinstraße 1 50935 Köln</p>	<p>Redaktionsanschrift Verlag Bestattungswelt Ltd Friesenwall 19 50672 Köln Telefon: 0221 / 277 949 20 Telefax: 0221 / 277 949 50 info@bestattungswelt.com www.bestattungswelt.com</p>	<p>Chefredaktion und Projektleitung Britta Schaible Nicola Tholen</p> <p>Erscheinungsweise zweimonatlich</p> <p>Nächster Anzeigen-/ Redaktionsschluss 08.01.2015</p>	<p>Gestaltung Florian Rohleder</p> <p>Copyright Verlag Bestattungswelt Ltd.</p> <p>Titelbild © nique282/fotolia.com</p>	<p>Nachdruck, Vervielfältigung und elektronische Speicherung, auch auszugsweise, sind nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlags gestattet. Für unverlangt eingesendete Manuskripte, Bilder, Bücher und sonstige Unterlagen wird keine Gewähr übernommen.</p>	<p>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 01.01.2015. € 7,50</p>
---	---	---	--	--	---

Der unabhängige Bestattertag ist eine Informations-
veranstaltung für Bestattungsunternehmen im
deutschsprachigen Raum. Er findet seit 14 Jahren bis
zu zwanzig Mal jährlich mit immer wechselnden
Themen statt.



Anmeldung + Infos unter:
www.bestattertag.de
verbandsunabhängig

BESTATTERTAG

hören. umsetzen. gewinnen.



MITTWOCH 20.01.2016
09:00 – 18:30 UHR
WÜRZBURG

Teilnahmegebühr: 49,00 EUR

Auszubildende kostenfrei



• Architektur vorher – nachher, ein Werkbericht
• Umbau oder Neubau, was kostet Bauen?



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



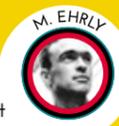
• Der Bestatter und die Wertorientierung
der Mitbürger am Ende ihres Lebenszyklus



• Rechtliche Rahmenbedingungen neuer Bestattungsangebote
• Was darf ich mit der Asche eigentlich alles machen?



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



• Rechtliche Risiken in der
Bestattungsbranche –
eine Vermeidungsstrategie

• Bestattersoftware, maßgeschneidert

MITTWOCH 24.02.2016
09:00 – 18:30 UHR
HANNOVER



Foto: © fotogestoeber/fotolia.com

Steter Tropfen höhlt den Stein

Friedhof Heute – Modernes Friedhofsmarketing

Text:
Walter Spillmann &
Alexander Führer

Eigentlich keine Neuigkeit, trotzdem immer wieder aktuell und immer noch richtig.

In den Ausgaben der Bestattungswelt in diesem Jahr haben wir uns mit einem großen Thema auseinandergesetzt – dem Marketing. Im Einzelnen erörterten die bisherigen Beiträge ...

... die Art und Weise, wie gutes Marketing den Erfolg eines Unternehmens beeinflussen kann, ... welches Marketing für uns das richtige Marketing ist (Pull-Marketing),

... die Notwendigkeit, früh Entscheidungen in Richtung wirksamer Werbung zu treffen, ... den Unterschied zwischen den Wünschen des Kunden und der Befriedigung der Bedürfnisse des Kunden zu kennen und ... wie es funktionieren kann, andere Menschen für unsere Projekte zu begeistern, ja mitzureißen.

Und um was geht es in dieser Ausgabe? Kurz gesagt, es geht um das Dranbleiben. Jeder kennt das Problem, manche aus eigener Erfahrung. Ich mache eine Diät, bringe für den geplanten Zeitraum die entsprechende Disziplin auf, freue mich über das Ergebnis und – nehme nach dem Ende der Diät wieder zu. Dafür gibt es hinreichend Erklärungen, die auf psychologischen und physiologischen Erkenntnissen beruhen.

Um mein Wunschgewicht zu erreichen und vor allem zu halten, wäre es also sinnvoll, nicht eine zeitlich befristete Diät zu machen, sondern eine dauerhafte Umstellung der Lebensgewohnheiten zu organisieren.

Leicht gesagt. Aber Erfolg will eben erarbeitet sein. Erinnern Sie sich an das Thema Visionen aus der letzten Ausgabe? Nicht ganz unwichtig in diesem Zusammenhang.

Was für das persönliche Wunschgewicht gilt, gilt im Wesentlichen auch für das Wahrgenommenwerden in der Öffentlichkeit. Dranbleiben, dranbleiben, dranbleiben. Ein anderes Beispiel: Größere Unternehmen beschäftigen Social-Media-Manager. Warum? Man könnte meinen, meine Marke ist stark genug und es reicht doch, wenn ich auf Facebook bin und ab und zu mal was einstelle. Nun ist Facebook allerdings recht cle-

ver und hat Algorithmen, die dafür sorgen, dass der, der wenig Aktivitäten zeigt, auch wenig oder gar nicht mehr bei seinen Freunden erscheint. Dieser Umstand wird ihm allerdings nicht mitgeteilt. Fällt Ihnen etwas auf? Genau, das ist ja wie im richtigen Leben! Der kleine Bildschirm steht für unsere begrenzte Aufnahmefähigkeit. Wer nicht auf sich aufmerksam macht, verschwindet aus unserem Bewusstsein oder anders gesagt, von Seite 1 (z. B. Google) des Suchmaschinenergebnisses. Und ist damit fast unsichtbar, weil die meisten Menschen nur auf der Seite 1 der Suchmaschine „suchen“. Für uns als werbetreibendes Unternehmen bedeutet das, dass Werbung uns nur dann dauerhaft Kunden bringt, wenn wir auch dauerhaft Werbung machen. Vielleicht noch

Und um was geht es in dieser Ausgabe? Kurz gesagt, es geht um das Dranbleiben.

eine kleine Einschränkung: Die Werbung muss natürlich gut und wirksam sein. Zum Thema „Dranbleiben“ noch die folgende Story aus den 80igern, die dem Chef des weltgrößten Limonadenherstellers zugeschrieben wird. Während eines Interviews in einem Flugzeug zum Thema Werbung wurde er gefragt, ob es denn Sinn mache, weiterhin so viel Geld für Werbung auszugeben, obwohl das Unternehmen ja schon Marktführer sei und der Bekanntheitsgrad der Marke weltweit auf Nummer zwei (nach Mama) läge. Er soll darauf mit einem Vergleich geantwortet haben. Wenn er aufhören würde, Werbung zu machen, wäre das so, als ob der Flugzeugkapitän die Treibstoffzufuhr zu den Triebwerken abschalten würde. Wie lange würden wir noch weiterfliegen? Genauso ist es. Und was nach außen für das

Verhältnis zu Ihren Kunden gilt, gilt ebenso nach innen für das Verhältnis zu Ihren Mitarbeitern. Wenn Sie Entscheidungen in Richtung Zukunft getroffen haben, bereit sind, ein Kommunikationskonzept zu erstellen und umzusetzen, dann müssen Sie unbedingt Ihre Mitarbeiter „mitnehmen“. Mitnehmen heißt in diesem Zusammenhang, die Mitarbeiter immer wieder in Workshops und Schulungen zu informieren, weiterzubilden und vor allem zu motivieren. Werbung nach außen – in Richtung Ihrer Kunden – und nach innen – in Richtung Ihrer Mitarbeiter – wirkt nur, wenn sie in das Bewusstsein der Menschen gelangt. Dazu braucht es allerdings Zeit, gute Ideen, das richtige Wissen und Geduld. Mit Wissen und guten Ideen können wir Ihnen helfen. 3

www.friedhof-heute.de

Frohe Weihnachten
und ein gutes neues Jahr

Herzlichen Dank
für die gute Zusammenarbeit und für das
entgegengebrachte Vertrauen.

Wir wünschen Ihnen allen
ein frohes Weihnachtsfest und
ein gesundes, erfolgreiches

JAHR 2016

Ihr Karosseriewerk Rappold





Rappold KAROSSERIEWERK GmbH | Mettmanner Straße 147 | 42489 Wülfrath * T: +49 (0)2058 8980-0 * F: +49 (0)2058 8980-42 * E: info@rappold-karosserie.de

Ein Feuerwerk entfachen

Manchmal muss man eben doch schlafende Hunde wecken.

Text: Erasmus A. Baumeister
 Der Kunde eines Bestattungsunternehmens wusste beim heutigen Frühstück noch nicht, dass er nachmittags einen Sarg aussuchen muss. Oma ist nachts im Seniorenstift Eichhörnchenweg friedlich eingeschlafen. Sie war ja auch schon 96. Keine ganz große Überraschung, aber irgendwie doch. Traurig, sogar sehr traurig. Ganz plötzlich sind die oft lästigen Sonntagsbesuche bei Oma im Heim vergessen. Nur noch die schönen Dinge, die großartigen Erlebnisse aus einem Leben, das fast ein Jahrhundert währte, sind präsent. Allen wird klar, dass Oma, mit der wir vorgestern noch Kuchen gegessen haben, wichtig war, sogar ganz wichtig. Es fehlt jemand, der in den letzten Jahren in nicht ausgesprochener Einvernahme oft vergessen wurde.

Oma ist tot. Was machen wir jetzt? Wir müssen mit einem Bestattungsunternehmen sprechen. Gesagt, getan.

Nachmittags sitzt die Familie, zwei Kinder der Verstorbenen, eine Enkelin und sogar ein sechsjähriger Urenkel, in einem wunderschönen Beratungsraum eines Bestattungsunternehmens. Keiner weiß wirklich, was zu erwarten, zu entscheiden und zu bezahlen ist. Das letzte Mal saßen die Kinder hier, als Opa gestorben ist, das aber ist über 30 Jahre her. Da waren die nächsten beiden Generationen noch gar nicht geboren. Der sehr sympathische Bestatter nimmt einige Daten auf, hat ein paar Fragen und spricht über einige Papiere, die noch zu besorgen sind. Alles kein Problem. Die Formalitäten sind erledigt. Jetzt fragt der Bestatter nach den Wünschen für die Bestattung, die Trauerfeier etc. Er will wissen, ob die Familie sich schon Gedanken gemacht oder Vorstellungen hat. Allen wird sofort klar, dass sie keine Ideen haben, aber keiner spricht es aus. Der Bestatter tastet sich mit seiner großen Erfahrung ran und beginnt mit der Grabart, will dann zur Bestattungsform und den entsprechenden Gefäßen kommen. Dieter, der Sohn der Verstorbenen, sagt plötzlich, dass die Trauerfeier auf keinen Fall in dieser eiskalten Friedhofskapelle mit der schwarzen Holzvertäfelung stattfinden soll. Seine Schwester Gisela weiß ganz genau, dass es nicht diese unglaublich schwere Eichentruhe sein soll, die Opa hatte. Ein scheußliches Monstrum. Opa war 1 Meter 95, Oma wog nur noch 45 Kilo. Die Enkelin Sabine war vor Jahren auf der Beerdigung ihrer ehemaligen Klassenlehrerin, da wurde aus einer Elektroorgel ein

unsägliches Ave Maria gequält. Das kommt für Omi überhaupt nicht infrage. O. k., die Familie hat wenigstens Vorstellungen über das, was sie nicht will, auch ein Anfang. Der kleine Lukas brüllt plötzlich so laut, dass alle etwas zusammenzucken: „Ich mal ein Bild für Oma, das klebe ich auf diesen Sarg da.“ Lukas zeigt fuchtelnd auf einen hellen Sarg, der hinter einem Paravent am Ende des Raumes zu erahnen ist.

Alle, auch der Bestatter, folgen mit den Augen dem kleinen schnellen Kinderfinger. Lukas zerrt seine Mutter in den Ausstellungsraum, die anderen kommen langsam hinterher. Ohne Berührungssängste zeigt Lukas die genaue Stelle für das Bild. „Es wird ein Bild mit mir und Oma unter dem Kastanienbaum im Eichhörnchenweg“, teilt er mit. Jetzt ist das Kreativzentrum der Familie aktiviert. Sabine schlägt vor, die Musik zur Trauerfeier selbst zu spielen. Sie spielt Geige und ihre Schwester Andrea Querflöte, das machen sie doch schon immer so, Weihnachten und an den Geburtstagen. Alle sind begeistert. Dieter traut sich jetzt auch, motiviert durch die guten Ideen seiner Familie, zu fragen, ob es möglich ist, Oma noch einmal nach Hause zu holen. Der Bestatter bestätigt, dass nichts gegen eine Hausaufbahrung spricht. Er schlägt für die Trauerfeier seine eigene Kapelle hier im Bestattungsunternehmen vor. Diese wird natürlich sofort besichtigt. „Was haltet ihr davon, wenn wir die Stühle so stellen, dass wir Oma noch einmal in un-

sere Mitte nehmen, also ein paar Stuhlkreise um den Sarg stellen?“, fragt Gisela. „Ist doch schöner, als wenn wir alle wie in der Kirche sitzen.“ Für den Bestatter ist das gar kein Problem. „Wenn wir die Trauerfeier hier machen, dann wollen wir aber trotzdem alle mit zum Friedhof. Am besten wäre es, wenn wir den Sarg selber vom Auto zum Grab tragen würden, wir sind doch sechs starke Männer in der Familie.“ Er zählt in Gedanken noch einmal nach, es stimmt. Gisela kann es nicht lassen und tuschelt Dieter tatsächlich ins Ohr: „Dann liegt Oma aber schräg, du bist zu klein.“ Alle haben es gehört, Dieter verdreht die Augen. Sabine entdeckt den Beamer unter der Decke der Kapelle. „Ich könnte so eine kleine Diashow von den Bildern aus

Omas Leben machen, auch mit uns allen dabei, die lassen wir dann zwischen zwei Musikstücken laufen, nur so zwei Minuten“, schlägt Sabine vor. Die Euphorie steckt alle an. Plötzlich ist der Besuch beim Bestatter, vor dem sich alle etwas fürchteten, zu einem kommunikativen Kreativworkshop geworden, der schon ein wichtiger Schritt in der Trauerbewältigung ist. Gisela ist es dann noch sehr wichtig, dass die ganze Trauergesellschaft am offenen Grab noch einen Eierlikör nach Omas Rezept bekommt. Nach kurzer Diskussion ist auch klar, dass Oma nicht ihr schönstes Nachthemd im Sarg anbekommt, sondern das wunderschöne blaue Kostüm von ihrem achtzigsten Geburtstag. Inzwischen hat Lukas in der Kinderecke

Da der Kunde nicht weiß, was er will, muss der Bestatter ihm zeigen, was es gibt.



Urnen, natürlich schön

Wir bedanken uns ganz herzlich bei allen Kunden für Ihr Vertrauen und die gute Zusammenarbeit.

Für 2016 wünschen wir alles Gute, Gesundheit und Erfolg und sind auch weiterhin mit neuen Ideen für Sie da.

Ihr IKT Lenz Team

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

des Bestattungsunternehmens das Bild für den Sarg fast fertig gemalt. Es ist bunt, sehr bunt sogar. Alle, die Oma kannten, werden sie auf dem Bild erkennen können, ihr Dutt, ihre große Brille und die rosa Bluse sind unverkennbar. Das Bild wird sogar zum Hintergrundbild der Trauerkarte. Ganz zum Schluss fällt Gisela ein, dass Oma immer von den Blumen auf dem Sarg von Lady Di geschwärmt hat. „Lass uns das doch auch so machen.“ Dieter hat neulich im Radio gehört, dass man Schmetterlinge auf Termin bestellen kann.

Schmetterlingcoons werden mit einem garantierten Schlüpfdatum verschickt. So kann am Freitag um 12:00 Uhr bei der Trauerfeier eine Schachtel geöffnet werden und 1000 Schmetterlinge erheben sich in den Himmel. Oma liebte Schmetterlinge, aber das war dann den anderen doch zu viel. Dieter ist es einfach unglaublich wichtig, dass er seine Mutter noch einmal zu Hause haben kann. Lukas weiß noch nicht, was der Tod der Oma bedeutet, ist aber trotzdem mit seinem Bild sehr zufrieden und merkt, welche Folgen seine Idee hat. Obwohl Gisela ihrem Bruder wegen seiner kritischen Körpergröße einen reingewürgt hat, ist sie sehr stolz auf den kreativen Familienzusammenhalt. Sabine kann es kaum abwarten, mit ihrer Schwester die Musik zur Trauerfeier zu besprechen und zu proben. Außerdem fängt sie zu Hause sofort an, die Fotoalben zu durchsuchen, sie braucht Material für ihre Diashow. Sie freut sich darauf.

Natürlich stellt dieses Szenario keine Alltagssituation in einem deutschen Bestattungsunternehmen dar. Aber es sollte doch das Ziel der Branche sein, ein solches Verhalten zu provozieren. Die Menschen müssen animiert werden, eigene Ideen zu haben. Die Menschen müssen wissen, dass die Gestaltung der Trauerfeier, des Abschieds für diejenigen ist, die einen geliebten Menschen verloren haben. Was die neugierige Nachbarin davon hält, ist doch völlig egal. In der oben dargestellten Situation hat die Familie selbst die Kurve gekriegt, das wird eine Ausnahme bleiben. Wenn jetzt aber der zwingende Besuch beim Bestatter zu einem Termin wird, bei dem es um die Umsetzung individueller Wünsche geht, die im Vorfeld formuliert und besprochen wurden, steigt die Kundenzufriedenheit, die Heraus-



forderung für den Bestatter und damit die beauftragte Leistung. Das bedeutet, dass es gelingen muss, den potenziellen Kunden mit guten Ideen in guten Zeiten zu erreichen. Der Bestatter verkauft auf den ersten Blick das unattraktivste Produkt überhaupt. Auf den zweiten Blick verkauft der Bestatter eine großartige Leistung, die unglaublich hilft. Genau das muss mit einem perfekten Marketingkonzept transportiert werden. Der Bestatter muss seine Zielgruppe mit einem Feuerwerk an Möglichkeiten und Ritualen in guten Zeiten beeindrucken. So beeindrucken, dass das Gehirn anspringt und der Bestatter einen dauerhaften Eindruck hinterlässt. Alle Medien, die der Bestatter in seinem Biotop nutzt, müssen vor Kreativität und Qualität explodieren. Nur so wird ein nachhaltiger Eindruck hinterlassen, und der Kunde weiß vor dem Tod eines geliebten Menschen, was er will. Marketing in der Bestattungsbranche bedeutet nicht, überall den eigenen Namen draufzuschreiben, sondern zu zeigen was man kann, den Kunden an die Hand zu nehmen, zu zeigen, was der Kunde davon hat, und besonders den Kunden zu erkennen. Der Kunde muss animiert werden, eigene Ideen zu haben und diese auch dem Bestatter mitzuteilen. Alles ist möglich, der Kunde weiß das aber nicht. Ein Feuerwerk aus Ideen zu möglichen Ritualen wird die Zielgruppe beeindrucken. Jeder Be-

statter hat da schon so einiges erlebt. Aber es muss auch transportiert werden, um eine neue deutsche Bestattungskultur zu entwickeln, um eine alte deutsche Bestattungskultur weiterzubringen und um der immer bunteren Gesellschaft gerecht zu werden. Es muss auch transportiert werden, um die Umsätze und Erträge eines Bestattungsunternehmens zu steigern. Hierfür muss eine individuelle Marketingkonzeption für jedes einzelne Unternehmen her.

Da der Kunde nicht weiß, was er will, muss der Bestatter ihm zeigen, was es gibt, was möglich ist, er muss sogar Lust machen auf ein besonderes Zeremoniell. Die gleiche Bestattung wie bei Opa Kurt geht immer. Aber eine einzigartige Bestattung hat jeder verdient. Meistens entscheiden die Angehörigen darüber. Immer öfter aber auch die Menschen selbst in Form eines Bestattungsvorsorgevertrags. All diese fantastischen Menschen haben es verdient, alle Möglichkeiten zu kennen. Mit zeitgemäßen Marketinginstrumentarien ist es kein Problem, diese riesige Zielgruppe zu erreichen, zu beeindrucken und zu akquirieren. Wenn der Kunde weiß, was er will, dann ist er zufriedener. Wenn der Bestatter für jeden einzelnen Kunden viele Ideen hat, dann ist er zufriedener, weil sein Umsatz steigt. ◀

www.erasmus1248.de

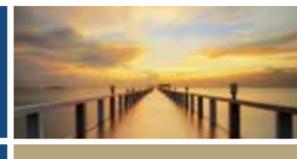
Achtung vor Lockvogelangeboten!

Testen Sie unser Einsteigerpaket für 6 Monate!



Bevor Sie sich vertraglich binden, sprechen Sie mit dem Marktführer **ADELTA.FINANZ BestattungsFinanz** – Ihrem Premium-Dienstleister!

www.adeltafinanz.com



Als Bestatter zum Leben „JA“ sagen

Das Moerser Bestattungshaus VOORGANG seit 1839 ist hierfür das beste Beispiel. Die Bestattungswelt im inspirierenden Gespräch mit Geschäftsführer Werner Wilhelm Weyers, einem engagierten Unternehmer.

BW: Herr Weyers, Sie haben 2013 das traditionsreiche Familienunternehmen Voorgang gemeinsam mit Ihrer Frau übernommen. Darf ich fragen, wie alt Sie zu diesem Zeitpunkt waren?

WWW: (lächelt) Sie dürfen. Ich war 67.

BW: Das sieht man Ihnen nicht an! Bis zu diesem Zeitpunkt waren Sie alles andere als untätig ...

WWW: Das ist richtig. Ich habe nach einer Banklehre Wirtschaftswissenschaften mit Abschluss, nebenbei aber auch Religion und Philosophie studiert und war dann in ganz unterschiedlichen Bereichen unternehmerisch tätig und auch erfolgreich.

BW: Wie kamen Sie auf die Idee, in einem Alter, in dem sich die meisten Menschen nur noch zurücklehnen möchten, neu anzufangen – noch dazu in dieser Branche?

WWW: Da gab es mehrere Verbindungen. Ich stamme aus einer aktiven Unternehmerfamilie am Niederrhein und kannte die Familie Voorgang von klein auf. Katha-

rina Voorgang leitete das Institut – schon hoch betagt und mit stark eingeschränkten Kräften – bis 2006. Sie hatte mich schon mehrmals gebeten, das Unternehmen weiterzuführen, da ihr Sohn dies aus gesundheitlichen Gründen nicht konnte. Er verkaufte 2013 nach dem Tod seiner Mutter die Immobilie und die Namensnutzung an uns.

BW: Und was war in den Jahren dazwischen?
WWW: Da existierte das Unternehmen praktisch nicht, wir haben quasi wieder bei null angefangen. Die lange Familientradition, inzwischen 176 Jahre, ist ja ein wichtiges Kapital für einen Bestatter. Jeder in Moers und Umgebung kennt Voorgang und den guten Ruf des Hauses.

BW: Was hat noch den Ausschlag für Sie gegeben?

WWW: Meine Frau war schon immer ein sozial engagierter Mensch. Sie hat nach ihrer Ausbildung zur Krankenschwester auch im Sozialdienst gearbeitet, u. a. mit Obdachlosen, und sie hat, genauso wie ich, in der

Trauerbegleitung eine wichtige Aufgabe gesehen und sich in diesem Bereich weitergebildet.

BW: Ich muss noch mal nachhaken. Sie empfinden es als eine Form von Berufung, sich anstelle des verdienten Ruhestandes um Todesfälle und die Angehörigen zu kümmern?

WWW: Ich habe noch sehr viel Energie und empfinde das als sinnvolle Tätigkeit. Ich hatte durch Todesfälle im eigenen Umfeld immer Berührungspunkte mit dem Beruf. Dazu kommt, auch durch meine Lebenserfahrung, die von vielen Jahren im Ausland geprägt ist, dass ich etwas von meiner positiven Einstellung an Trauernde weitergeben möchte und kann.

BW: Sie machen den Angehörigen Mut, trotz des Verlustes weiterzuleben?

WWW: Es ist wichtig, dass aus Trauer keine Verzweiflung oder sogar Depression wird. In schwierigen Situationen ist dieser Beruf sehr anspruchsvoll, wenn man ihn ernst nimmt.

BW: Das Berufsbild hat sich in den letzten Jahren ja verändert ...

WWW: Ja, die beratende und im Grunde seelsorgerische Funktion ist in den Vordergrund gerückt.

BW: Wie gehen Sie mit schwierigen Situationen um?

WWW: Als verantwortungsbewusster Bestatter muss man das Gespräch mit den Angehörigen auf Augenhöhe führen und sehr sensibel sein. Wir sind 24 Stunden täglich erreichbar, oft klingelt nachts das Telefon und jemand braucht Zuspruch, weil er nicht mehr weiterweiß. Dann entscheidet die Wahl der Worte.

BW: Und es ist bestimmt nicht leicht, diese immer zu finden.

WWW: Mir ist selbst sehr bewusst, wie fragil und kurz unser Leben ist. Und dass das, was danach kommt, ungewiss ist, denn es gibt

keinen Beweis für die Existenz oder Nichtexistenz Gottes. Aber wir können die Schönheit der Natur wahrnehmen, und die Kraft der Liebe und ihre heilsame Wirkung.

BW: Sie sind auch als Trauerredner aktiv ...

WWW: Ich habe in meinem bisherigen Berufsleben bestimmt 1000 Reden gehalten ... Meine positive Todesdeutung fließt in die Trauerreden mit ein; ich denke, es gelingt mir sogar, auch ein wenig Humor unterzubringen. Grübeln und sich der eigenen Angst zu überlassen, ist kein anstrengender Zustand. Ich versuche, den Angehörigen Mut zuzusprechen, das eigene Leben zu bejahen.

BW: Wenn ich Sie richtig verstehe, ist der Produktverkauf für Sie also nicht der Hauptantrieb Ihrer Bestattertätigkeit?

WWW: Ich bin ein wirtschaftlich denkender Mensch, aber sehe das eher als Begleitscheinung. Ich halte es für sinnvoll, im Kleinen großzügig zu sein – das kommt irgendwann wieder zurück. Wenn bei uns eine alte Dame klingelt, die sich die Bestattung ihres Mannes eigentlich gar nicht leisten kann,

komme ich ihr sehr entgegen. Das halte ich für selbstverständlich.

BW: Das empfinde ich als sehr lobenswert! Die Streichung des gesetzlichen Sterbegeldes 2004 hat die Belastung für die Angehörigen ja stark erhöht.

WWW: Allerdings, und das hat Auswirkungen auf jeden Bestatter. Viele Menschen müssen sparen und können sich keine teure Bestattung leisten.

BW: Sie kooperieren mit anderen Kollegen, das heißt, dass Sie nicht alle Dienstleistungen selbst ausführen?

WWW: Wir konzentrieren uns auf den beratenden und begleitenden Teil der Arbeit. Die Überführung und fachgerechte Versorgung, Thanatopraxie, aber auch Behördengänge, Drucksachen, Floristik und Grabpflege übernehmen erfahrene und verlässliche Dienstleister für uns.

BW: Rechnet sich das alles denn für Sie?

WWW: Sonst würde ich das nicht machen, ein Teil von mir ist eben auch ein Zahlenmensch. Ich habe mich auch von Anfang an für Factoring, und zwar für die ADELTA

Bestattungsfinanz entschieden. Dadurch entstehen viele Probleme für mich gar nicht erst, ich sehe das als unglaublich gute Chance für jedes Bestattungsunternehmen, weil ich gar nicht über die Liquidität der Kunden nachdenken muss. Ich kann die ADELTA und ihre netten Mitarbeiter wirklich mit bestem Gewissen empfehlen.

BW: Herr Weyers, wir bedanken uns für das Gespräch und wünschen Ihnen noch viele aktive und erfolgreiche Berufsjahre.

www.voorgang-bestattungen.de

Über Werner Wilhelm Weyers

Auch in seiner Freizeit ist Herr Weyers alles andere als untätig. Der Familiemensch ist Motorradfan, liebt das Meer und die Musik: Klassik, Rock und Blues, er spielt selbst begeistert Gitarre. Das Premiumpaket der ADELTA Bestattungsfinanz hält ihm den Rücken frei und gibt ihm für all dies Zeit und Raum.



Werner und Birgit Weyers

Vergessen Sie alles, was Sie bisher über Krematorien wussten:

Jetzt aktuelle Broschüre mit allen Services anfordern: Telefon 0 23 09 - 7 84 59 66

Feuerbestattung ist nicht gleich Feuerbestattung: Im Atrium Park wird kein Detail dem Zufall überlassen. Alles wird sorgfältig geplant. Dank der modernen und gleichzeitig zeitlos wirkenden Architektur herrscht im Atrium Park eine besonders offene Atmosphäre. Unser Engagement und zahlreiche weitere Services, wie die einzigartige Unterverwasserbestattung, machen jeden Abschied zu einem individuellen und persönlichen Abgang. Als Bestatter haben Sie rund um die Uhr Zutritt zum Atrium Park.

Krematorium Waltrop
ATRIUM PARK GmbH & Co.KG
Borker Straße 66, 45731 Waltrop, www.atrium-park.de

ATRIUM PARK

Sozialamtsbestattungen

Hilfe und Entlastung – auch in der besonderen Situation

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

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

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

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

BW: Wie stehen Sie grundsätzlich zu Sozialamtsbestattungen?

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

BW: Wie sehen Ihre Kunden das eigentlich?

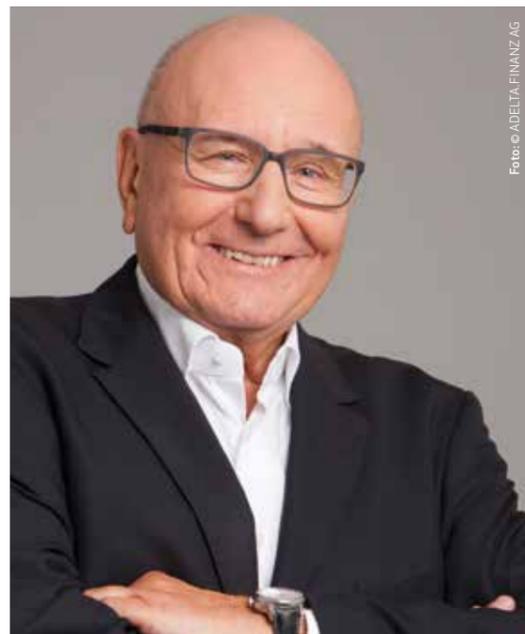
HJF: Aus den zahlreichen Gesprächen, die ich täglich mit unseren Kunden führe, ist klar erkennbar, dass alle unsere Kunden sich verantwortungsvoll um eine Sozialamtsbestattung kümmern. Da interessiert weniger das Wieso, Weshalb, Warum, sondern ausschließlich die Tatsache, Menschen mit sozial schwachem Hintergrund mittels einer Sozialamtsbestattung zu helfen.

BW: Wie gehen Sie in der Praxis vor?

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

BW: Wie bearbeiten Sie in Ihrem Hause eine Sozialamtsbestattung?

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



Die Bestattungswelt im Gespräch mit Hans-Joachim Frenz, Direktor Gesamtvertrieb der ADELTA.FINANZ AG

BW: Das hört sich aber nach intensiver Arbeit an.

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

www.adeltafinanz.com



Frohe Weihnachten

Zum Jahresende 2015 bedanken wir uns herzlich für die gute Zusammenarbeit und das entgegengebrachte Vertrauen! Wir wünschen Ihnen und Ihrer Familie von ganzem Herzen ein ruhiges und besinnliches Weihnachtsfest und alles Gute für 2016!

Ihre Familie Albrecht und Team

Rechtzeitig vorsorgen – das gilt auch für die Bürotechnik

ISDN steht vor dem Aus. Was bedeutet das für die Bestattungsbranche? Rechtsanwalt Claus Volke von der Kanzlei VOLKE Rechtsanwälte Partnerschaftsgesellschaft mbB weiß, was jetzt wichtig ist.

Text: Rechtsanwalt Claus Volke

Die Deutsche Telekom hat bestätigt, dass sie nun im Jahr 2018 alle bisherigen Telefonanschlüsse auf IP-Technik umstellen wird. Dies bedeutet aber auch, dass somit nun das Ende von ISDN wirklich unmittelbar bevorsteht. Die Grundlage der Abschaltung ist die, dass die klassischen leistungsvermittelnden Kommunikationstechniken nunmehr auf Paketvermittlung, also mittels des IP-Protokolls umgestellt werden. Die dahinter liegenden Umstellungsmaßnahmen sind bei den meisten Anbietern zudem tatsächlich schon seit vielen Jahren im Gang.

Doch was bedeutet dies alles für die Unternehmen der Bestattungsbranche?

Wenn zum Beispiel ein Kleingewerbetreibender, in der Regel ausgestattet mit einem

einzelnen ISDN-Mehrgeräteanschluss, diese Umstellung vornehmen muss, wird er mit einigen technischen Problemen konfrontiert werden. Zunächst einmal wird der im Haus installierte NTBA gegen eine Box des jeweiligen Providers ausgetauscht (Router). Wenn diese Box einen internen S0-Bus zur Verfügung stellt, kann der Kleingewerbetreibende dann in der Regel auch seine analogen Endgeräte weiterhin behalten und zum Teil sogar auch ältere ISDN-Hardware noch nutzen. Grundsätzlich wäre damit für ihn erst einmal keine große Veränderung eingetreten, was aber leider im Ergebnis dann doch nicht ganz stimmt.

Tatsächlich ist es nämlich so, dass die neue IP-Technik nicht alle gewohnten Dienstmerkmale des alten ISDN-Netztes weiterhin aufrechterhalten kann. Zu nennen sind hier beispielsweise nachfolgende Bereiche, aus denen für die Unternehmen massive

Probleme erwachsen können: Zunächst einmal kann es sein, dass zum Beispiel nach einem Providerwechsel der alte ISDN-Dienst in der gewohnten Form schlichtweg gar nicht mehr funktioniert. Der Bestatter muss daher z. B. auch möglichst frühzeitig bei dem jeweiligen Provider anfragen, ob während der eigentlichen Vertragslaufzeit die ISDN-Funktionen weiterhin aufrechterhalten werden. Ist dies nicht der Fall, droht hier u. U. sogar ein Totalausfall der gesamten Kommunikationstechnik. Daher sollte man auch bei einem Wechsel des Anbieters die genauen Funktionsmerkmale nachfragen und auch die alten und neuen Verträge genau prüfen. So ist z. B. von Interesse, ob ein Sonderkündigungsrecht besteht oder überhaupt die Möglichkeit, sich aus dem Vertragsverhältnis wegen der Umstellung zu lösen. Nicht nur, dass auch bei einem Anbieterwechsel bereits Funktionalitäten erheblich eingeschränkt oder gar ausfallen könnten, ist es auch so, dass die mit der IP-Technik steigenden Anforderungen leider auch zu ganz neuen Fehlern und Problemen führen können, die in der Praxis meist nur durch entsprechend qualifizierte Techniker sicher vermieden werden können.

Hier nun ein paar Beispiele für Funktionalitäten, die unmittelbar nicht mehr funktionieren könnten:

Die alte Fernwartung der TK-Anlagen über den bisherigen Anbieter ist u. U. bei den neuen IP-Anschlüssen nicht mehr möglich. Dies betrifft zum Beispiel dann auch ISDN-Anrufweitschaltungen, die bei der neuen IP-Anlage nicht mehr möglich sein könnten. Ein weiteres Problem könnten auch andere Rufnummernformate sein, die dazu führen

könnten, dass bei der Konfiguration der TK-Anlage bei der Umstellung entsprechend zwar noch rausgehend telefoniert werden kann, ankommende Anrufe aber von der Anlage praktisch nicht mehr angenommen werden könnten. Dieses Risiko ist insbesondere deshalb so gefährlich, weil es häufig erst dann auffällt, wenn sich Kunden später aktiv beschweren. Nutzt ein Unternehmer zudem z. B. ein EC-Cash-Gerät, eine Frankiermaschine, Notrufsysteme oder Alarmanlagen am Telefonanschluss über den ISDN-Anschluss, wird diese gesamte Hardware ggf. auch nicht mehr funktionieren. Denken Sie hier z. B. auch an Ihre betrieblichen Versicherungen, die das Vorhandensein einer Alarmanlage ggf. zwingend vorsehen.

Und was passiert bei Geschäftskunden mit mehreren Anschlüssen?

Bei Unternehmen, die mehrere ISDN-Anschlüsse gleichzeitig betreiben, dies können zum Beispiel auch mehrere Anlagenanschlüsse sein oder auch Mehrgeräteanschlüsse, kann die übliche Box eines Providers nun nicht mehr weiterhelfen. Dies liegt darin begründet, dass diese aufgrund der technischen Grundlage (sie stellt in der Regel nur einen internen S0-Bus zur Verfügung) die Durchwahlen nicht mehr zur Verfügung stellt und daher dann zeitgleich höchstens noch zwei Telefongespräche geführt werden können. Dies ist natürlich für nahezu alle Unternehmen nicht akzeptabel. Eine Möglichkeit auf technischer Ebene könnten hier spezielle Providerboxen mit mehr als nur einem internen S0-Bus sein. Leider ist es nach dem aktuellen Stand so, dass es diese Boxen

bei den Providern in dieser erforderlichen Form wohl nicht so einfach geben soll bzw. nur gegen gesonderte Bezahlung. Eine andere Möglichkeit ist die, dass ein entsprechender alter ISDN-Anschluss technisch im neuen System „nachgeahmt“ wird. Auch hier sollte man vorher bei dem jeweiligen Provider nachfragen, ob diese technische Option möglich ist. Eine andere Alternative ist der Einsatz sehr spezieller individueller und meist modular aufgebauter Providerboxen. Auch hier muss der jeweilige Provider vorher angefragt und über eine Analyse der eigenen Anforderungen genau definiert werden, welche Leistungsmerkmale erbracht werden müssen.

Bei den Recherchen zu diesem Thema sind wir auf eine weitere und zunächst einmal sehr simpel erscheinende Lösung gestoßen, die so vielleicht für einige Unternehmen interessant sein könnte. Versatel Deutschland (ein Unternehmen der United Internet Gruppe) bietet den Unternehmern eine Aufrechterhaltung des ISDN-Anschlusses bis mindestens 2020 an. Ist dies möglich, können die gesamten verwendeten Geräte bis zu diesem weit späteren Zeitpunkt weiter genutzt werden und es wären erst einmal keine technischen Änderungen erforderlich. Diese Möglichkeit könnte eine nicht uninteressante Lösung darstellen, da sie zunächst einmal die einfachste und wahrscheinlich auch kostengünstigste ist.

Fazit:

ISDN wird sterben und damit auch viele uns heute noch bekannte und lieb gewonnene Leistungsformen und -arten. Die Unternehmen sind gezwungen, sich in den nächsten

Beratungstipp der Redaktion:

Da dieses Angebot in der Form auch nach unseren Recherchen das einzige am Markt zu sein scheint, haben wir direkt bei Versatel angefragt, ob gerade die Bestattungsunternehmen hier bei Bedarf entsprechende Rückfragen stellen könnten. Versatel hat uns dies bestätigt und uns sogar extra eine entsprechende Servicehotline genannt, bei der sich unsere Leserinnen und Leser unverbindlich über dieses Angebot informieren und ihre Fragen stellen können. Die Kontaktdaten lauten: 02361/9322-444 oder per Mail unter versatel@sec-com.de

Jahren bei einem notwendigen Wechsel zu einem anderen Provider oder auch aufgrund einer drohenden Kündigung ihres jetzigen Anbieters intensiv damit auseinanderzusetzen. Die Unternehmen müssen dabei auch von Beginn an klar definieren, welche Anforderungen sie haben, insbesondere auch aufgrund von in Anspruch genommenen Leistungen bei Drittanbietern, zum Beispiel Softwarewartungen, Notrufsystemen oder Alarmanlagenanbietern. Dies betrifft auch alle vertraglichen Bindungen zu bestehenden und neuen Anbietern.

Es muss unbedingt vermieden werden, dass technische Ausfälle im Bereich der Telekommunikation drohen, da gerade in der Bestattungsbranche klar ist, dass man bei einem Sterbefall wohl nur in den seltensten Fällen ein zweites Mal angerufen wird.

www.volke2-0.de



Foto: © Volke Rechtsanwälte Partnerschaftsgesellschaft mbB

PAX MARE
Seebestattungsreederei
seit 1973

VERTRAUEN SIE ERFAHRENEN PARTNERN

Bestattungen im Seegebiet zwischen Juist und Norderney

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

Viele Bestattungsunternehmen schätzen schon heute unsere kompetente und verantwortungsvolle Arbeit.

Nutzen Sie das komfortable Buchungsmodul auf unserer Homepage!



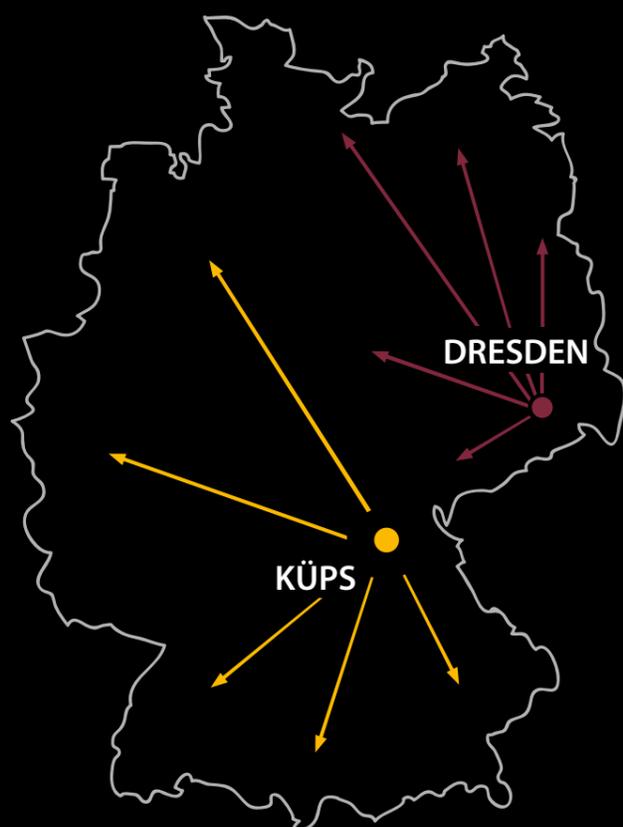
Wir wünschen Ihnen und Ihrer Familie
ein frohes Weihnachtsfest
und einen guten Rutsch ins neue Jahr!

Unser Weihnachtsgeschenk

10% Rabatt

auf alle Bestellungen im Onlineshop
bis 31.12.2015

Deutschlandweite Lieferung von 2 Standorten aus:



Völkel GmbH
Pappelallee 3
01458 Ottendorf-Okrilla (Ortsteil Medingen)

Hans-Peter Völkel
Telefon (03 52 05) 5 43 51
Mobil (0172) 35 35 290
Telefax (03 52 05) 5 43 34
E-Mail voelkel@sargherstellung.de
Webshop www.sargherstellung.de



Euro Global - Handel & Dienstleistungen GmbH
Weidenweg 12
96328 Küps

Alfio Veltri
Telefon (09264) 99 23 28
Mobil (0172) 86 26 511
Telefax (09264) 99 23 04
E-Mail info@euro-global.de
Webshop www.euro-global.de



JETZT GRATIS
UNSEREN NEUEN KATALOG ANFORDERN UND ZUSÄTZLICH
VON EINEM ÜBERRASCHUNGS-DANKESCHÖN-ANGEBOT PROFITIEREN.
BEACHTEN SIE UNSERE HEFTBEILAGE!

Krematorium etwas anders

Wir haben uns zu einem Interview getroffen mit Sascha Müller, dem Inhaber und Betreiber des privaten Krematoriums Atrium-Park Waltrop, nachdem wir von Lesern auf die Besonderheiten dieses Krematoriums angesprochen wurden.

BW: Herr Müller, wir wurden von Lesern der BestattungsWelt aufmerksam gemacht auf Ihr Krematorium. Was ist hier anders? Worin liegen die Unterschiede zu vergleichbaren Unternehmen?

SM: Dazu muss ich etwas ausholen. Alle unsere Mitarbeiter inklusive meiner Person kommen aus dem Bestattungsgewerbe und waren dort langjährig tätig. In dieser Zeit erfuhren wir viel Positives, aber auch Negatives im direkten Kontakt mit Krematorien, sei es bei der Einlieferung, der Terminierung der Einäscherung oder aber auch bei Versand und Abholung der Aschekapsel. Das ließ in mir dann den Wunsch reifen, es anders bzw. besser zu machen. Es soll einfach mehr Service und ein kollegialer, wenn nicht sogar, wie es teilweise schon ist, familiärer Umgang mit den Bestattungsunternehmen geboten werden. Wir sind auch ständig daran interessiert, mit unseren Kunden den Servicebereich auf ihre Ansprüche zu erweitern oder zu ändern. Ein banales Beispiel für die Ausgestaltung unseres Hauses: Eine Dame, 94 Jahre, steht mit ihrem Sohn, ca. 70 Jahre, nachmittags vor der Tür, bittet um Einlass, um sich den Atrium-Park einmal ansehen zu dürfen, um ihre Zweifel an einer Feuerbestattung auszuräumen. Wir machten gemeinsam eine Besichtigung aller Bereiche und beim Verabschieden an der Tür fallen ihrerseits lachend die Worte: Na, dann bis demnächst!

BW: Service und Kundenorientierung sind heute moderne Schlagworte, wie sieht das bei Ihnen konkret aus?



Moderne und helle Räumlichkeiten gehören hier zum Konzept.



SM: Das beginnt schon bei der Einlieferung des Verstorbenen. Unsere Mitarbeiter sind beim Ausladen behilflich. Sollte außerhalb der Geschäftszeiten kein Mitarbeiter vor Ort sein, kann der Bestatter anrufen und ein Mitarbeiter kommt vorbei, um zu helfen. **BW:** Das hört sich gut an. Aber wenn ich Geschäftszeiten höre, denke ich an feste Zeiten der Einlieferung und starre Regelungen. **SM:** Nein! (lacht) So ist das natürlich nicht gemeint. Es stirbt sich ja bekannterweise nicht nach Termin! Unsere Bestatter, die uns anfahren, können zu jeder Tages- und Nachtzeit anliefern, sie haben einen Schlüssel für den Atrium-Park und somit Zugang in große Bereiche des Gebäudes inkl. des Kühlraums. Und sollte jemand Hilfe, zum Beispiel beim Ausladen, benötigen, kann er uns jederzeit anrufen.

BW: Und die Aushändigung der Aschekapseln erfolgt dann zu den Geschäftszeiten? **SM:** Auch das nicht. Unsere Bestatter haben auf Wunsch ihre eigenen festen verschließbaren Fächer, in denen die Aschekapseln nach der Kremierung eingestellt werden. Auch diese sind 24 Stunden am Tag frei zugänglich. **BW:** Und was bieten Sie sonst noch an Service und Dienstleistung? **SM:** Wir überführen auf Wunsch des Bestattungsunternehmens den Verstorbenen vom Friedhof oder Bestattungsinstitut und liefern die Aschekapsel an das Unternehmen zurück. Dafür halten wir ein eigenes Überführungsfahrzeug bereit. Unsere Teeküche steht jedem Mitarbeiter und Bestatter für einen Kaffee, Softdrink oder Imbiss offen.

Auch sind Termineinäscherungen möglich, der Bestatter kann darauf warten und die Asche nach der Einäscherung sofort wieder mitnehmen.

BW: In Ihrem Eingangsbereich habe ich einen Empfangs- bzw. Familienbereich gesehen, der allem Anschein nach für Angehörige bestimmt ist?

SM: Ja, das ist richtig. Diese Möglichkeit wird sehr gerne von den Angehörigen genutzt, um ihren Verstorbenen bis zum Schluss zu begleiten oder um auch einfach nur in dessen Nähe zu sein. Früher ging das leider nicht! Angehörige haben sich am Totenbett und/oder in der Aufbahrung auf dem Friedhof oder beim Bestatter verabschiedet.

Irgendwann war dann die Trauerfeier, und dort stand dann die Urne mit der Asche. Oft kam dann die Frage auf, was passiert dazwischen? Zwischen Totenbett und Trauerfeier? Dieses machen wir bei uns im Atrium-Park. Es war uns auch in diesem Zusammenhang ganz besonders wichtig, die Räumlichkeiten so zu gestalten, dass Licht und Farbe dominieren.

Es war uns ganz besonders wichtig, die Räumlichkeiten so zu gestalten, dass Licht und Farbe dominieren.

Wenn Angehörige es wünschen, können sie auch durch eine Glasscheibe mitverfolgen, wie ihr Verstorbener in den Kremierungsöfen eingefahren wird. Auf Wunsch kann auch ein Film erstellt werden oder Familien können sich live via Internet mit einem Passwort einloggen, um an der Kremierung teilzuhaben. **BW:** Das ist schon sehr ungewöhnlich. Warum macht man so etwas?

SM: Wie ich schon eingangs unseres Interviews erwähnte, kommen meine Mitarbeiter und ich ursprünglich aus dem Bestattungsgewerbe. Dort wurden wir immer wieder mit den Fragen konfrontiert, die jeder Bestatter auch schon einmal mit Sicherheit gehört hat. **BW:** Und die wären?

SM: Stimmt es, dass Verstorbene ohne Sarg eingäschert werden? Stimmt es, dass mehrere Verstorbene gemeinsam kremiert werden? Usw. Daher war es uns ein Herzensanliegen, Angehörigen diese Möglichkeit zu bieten, um, wenn gewollt, sich selbst davon zu überzeugen. Das ist eine Frage der Transparenz und des Vertrauens.

BW: Uns ist auch aufgefallen, dass bei Ihnen derzeit Baumaßnahmen im Gange sind. Was wird denn gerade neu gestaltet? **SM:** Unser Atrium-Park besteht jetzt seit 2012 und wird derzeit um einen weiteren Ofen erweitert, da wir an der Kapazitätsgrenze arbeiten. Um der gestiegenen Anzahl der Feuerbestattungen gewachsen zu sein, aber auch, um für eventuelle

Ausfälle durch Reparaturen gewappnet zu sein, mussten wir nun eine zweite Ofenlinie bauen. Diese ist auch ausgerichtet für übergewichtige Verstorbene, deren Anzahl in den letzten Jahren doch reichlich zugenommen hat. **BW:** Herr Müller, wir bedanken uns für den Rundgang und das Gespräch.

www.atrium-park.de

Sie hören von meinem Anwalt.



Hören Sie zuerst uns zu.

3 Stufen PLUS –
Das Rechtsschutzpaket für Bestatter und ihre Kunden

Probleme lösen – bevor sie entstehen!

Einfacher geht's wohl nicht.

Mehr unter www.recht-der-bestattungswelt.de

volke
Rechtsanwälte Partnerschaftsgesellschaft mbB

Volke Rechtsanwälte
Partnerschaftsgesellschaft mbB
Rechtsanwälte und Fachanwälte
Tel. 02309 - 78 755 -0
Hochstr. 61 | 45731 Waltrop

cre ARTiv^{3D}**EINE PERFEKTE KOMBINATION**

Stets die passende Drucksache zu Ihrer Urnenkreation aus dem Hause Völsing - EINFACH per Knopfdruck!

Sie bedrucken lediglich die neutralen Einleger mit den von uns zur Verfügung gestellten Bilddaten. creARTiv-3D eingerahmt bieten Sie Ihren Kunden Klappkarten im Stil eines Gemäldepassepartouts. Premium kann doch so einfach sein.

Weitere Infos auf www.bok-eisfeld.de



Marianne
Weber
* 18.4.1929
† 22.6.2011

Marianne
Weber
* 18.3.1993
† 10.6.2015

Marianne
Weber
* 18.4.1929
† 22.6.2011

Udo Conen®

Marke trifft Markenzeichen

„Tradition und Innovation: Diese beiden Begriffe sind für die Bestattungsbranche von großer Bedeutung.“

Udo Conen, Firmengründer des Unternehmens Udo Conen Bestatterkleidung®, ist sich dieser Tatsache bewusst. Seine innovativen Ideen werden jedoch oft in minderwertiger Ausführung kopiert. Die Zusammenarbeit seit dem 1. November 2015 mit dem Markenhersteller Seidensticker unterstreicht seinen Anspruch an hochwertige Qualität und Innovation. Und um auch der Tradition genug Raum zu geben, spielt der Palmwedel als bewährtes Symbol hierbei eine große Rolle: Das Hemd mit Palmwedel-Bestickung in verschiedenen Ausfertigungen gehört zu den besonderen Highlights im Sortiment der Erfurter Firma. Der Palmwedel ist eine seit Jahren bekannte Marke in der Welt der Bestatter und als Zeichen beim Patentamt geschützt. Das Symbol steht für schlichte Eleganz, und seine zwanzigjährige Geschichte ist genauso lang wie die Unternehmensgeschichte der Firma Udo Conen Bestatterkleidung®.

Das Hemd gibt es in den Segmenten preiswert und hochwertig. Die preiswerte Version „Easycare“ besteht aus pflegeleichtem Mischgewebe in der Farbe Weiß. Die hochwertige Version in Kooperation mit der Firma Seidensticker ist ein bügelfreies Markenhemd. Dieses ist in sechs Farben erhältlich. Es ist lieferbar ab einer Bestellung von sechs Stück. Farben und Größen können dabei individuell nach einem Baukastenprinzip gewählt werden. Das preiswerte Hemd ist jederzeit in allen Größen uneingeschränkt verfügbar.

Mit der Einstickung des Palmwedels sieht der Bestatter bzw. die Bestatterin auch ohne Eindruck des Firmenlogos immer gepflegt und gut angezogen aus. Das Symbol ist firmenneutral, unaufdringlich und zugleich aussagekräftig. Der Bestatter/die Bestatterin wird in seinem/ihrem Beruf erkannt.

Der besondere Service für den Kunden: Ab einer Bestellung von zwölf Hemden erfolgt die Bestickung der Hemden kostenlos.




Fotos: Udo Conen®



Und das gilt nicht nur für die Hemden, sondern auch für Sakkos, Westen und Mäntel. Bei einer Abnahme von zwölf Stck. pro Kleidungsart ist der Einstickservice immer kostenfrei. Dieses einmalige Angebot ist auch ein Alleinstellungsmerkmal der Firma Udo Conen Bestatterkleidung®. Welche Vorteile hat ein besticktes Hemd außerdem? Ein bekannter Marketing-Experte der Bestattungsbranche spricht über die neue Zeit des Marketings für Bestatter. Diesen Weg verfolgt Udo Conen mit seinem Angebot: „Man muss mit der Zeit gehen oder man geht mit der Zeit ...“

Und wie sieht es mit der steuerlichen Absetzbarkeit der Bestatterkleidung aus? Diese ist in

den Bundesländern unterschiedlich geregelt. Das neutrale, weiße Hemd lässt sich nicht überall steuerlich absetzen, wenn der Artikel nicht personalisiert ist. Wird das Produkt jedoch mit der Einstickung von Initialen oder des Firmenlogos hergestellt, dann können die Kosten zu 100% als Arbeitskleidung steuerlich deklariert werden. Auf den Rechnungsformularen wird aus diesen Gründen ausdrücklich darauf hingewiesen, dass es sich durch die Bestickung um eine Lieferung von Berufskleidung handelt. Somit wird das Streitthema „Berufskleidung steuerlich absetzen“ hier bereits im Keim erstickt. 

 www.bestatterkleidung.com



Kreative Trauerdruckkonzepte per Knopfdruck

Eine schöne Symbiose. Die Firmen Völsing Urnen und BOK Eisfeld haben sich bezüglich der Gestaltung individueller Trauerdrucksachen etwas ganz Besonderes ausgedacht: passende Trauerdruckkonzepte einfach per Knopfdruck.

Seit 1948 bietet die Firma Völsing ihren Kunden ein einzigartiges Spektrum an Urnen. Eine Vielzahl an exklusiven Modellen stehen Bestattern in ganz Europa zuverlässig zur Verfügung. So unterschiedlich ihre Materialien und Designs auch sind, gemeinsam haben sie den hohen Qualitätsstandard der hauseigenen Entwicklung und Fertigung sowie die Liebe zum Detail.

Diesen hohen Anspruch an Qualität, Innovation und Individualität können Völsing-Kunden nun auch an ihren Trauerdruck stellen. In Kooperation mit dem in der Branche für Kundennähe bekannten Trauerpapier-spezialisten BOK Eisfeld steht ab sofort ein stimmiges Konzept zur Verfügung, Drucksachen passend zum Design der Urnen bei minimaler Lagerhaltung zu erstellen.

Dazu brauchen Sie lediglich die neutralen Einleger von BOK Eisfeld mit den von der Firma Völsing zur Verfügung gestellten Bilddaten zu bedrucken. Perfektioniert wird Ihre Drucksache durch creARTiv3D. Der feine Schattenverlauf des Kartenausschnitts erzeugt die dreidimensionale Tiefenwirkung eines hochwertigen Gemäldepassepartouts und setzt Ihre Drucksache beeindruckend in Szene.

So erstellen Sie für Ihre Angehörigen stets die passende Trauerkarte zu der gewählten Urnenkreation aus dem Hause Völsing – individuell abgestimmtes Premium-Design einfach per Knopfdruck!

www.trauerpapiere.de
www.voelsing.de





SEEBESTATTUNG AB BÜSUM/NORDSEE

Die letzte Ruhe auf See





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

Bestattungsbedarf im Herzen des Ruhrgebiets

Auch das kommt aus Bochum: Die Firma Suchan Bestattungsbedarf-West mit Sitz im Zentrum des Ruhrgebiets ist ein zuverlässiger Partner für alle Bedürfnisse des Bestattungsbedarfs.



Foto: © Suchan

Neben einem umfangreichen und vielfältigen Sortiment von Särgen und Urnen in verschiedenen Ausführungen und Stilrichtungen bietet der Großhandel Suchan auch weitere Produkte an, die für die Gestaltung des Abschieds wichtig sind: Wäsche, Grab- und Sargkreuze, Sarginnenausstattungen und Beschläge sowie Hygieneartikel und Trans-

porthilfen. Das Angebot entspricht immer den aktuellen Marktbedürfnissen und wird stetig angepasst. Alle Produkte und Artikel erfüllen die Normen und Standards der Bestattungsbranche.

Das Hauptaugenmerk der Firma liegt auf der einwandfreien Qualität und dem zuver-

lässigen Service. Die pünktliche und gewissenhafte Lieferung aller Bestellungen ist hier selbstverständlich. Durch die zentrale Lage des Firmensitzes in Bochum können logistische Probleme vermieden werden.

www.bestattungsbedarf-west.de

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



And the winner is ...

Kollenhof – Das BestatterPortal gewinnt den IFA Award 2015 in der Kategorie „Funeral Product“

Da soll doch noch einmal jemand behaupten, die Bestattungsbranche sei verstaubt. Das Gegenteil ist der Fall: Auch hier gibt es Glanz und Glamour. Eine spannende Veranstaltung war die diesjährige IFA-Verleihung in Köln. Kollenhof – Das BestatterPortal gewann den Preis in der Kategorie „Funeral Product“.

„Das BestatterPortal“ ist eine Online-Lösung für Bestatter, die den Austausch zwischen Bestatter und Angehörigen noch serviceorientierter gestalten soll. Das Portal umfasst die Bereiche Präsentationsmappe, Trauerdruckadressen und Trauerfeiermusik.

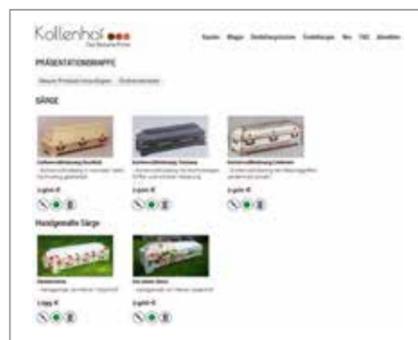
Mit der Entwicklung des Online-Services zeigt das Unternehmen, dass es in Sachen Innovation und Praxistauglichkeit für Bestatterdienste auf jeden Fall die Nase vorne hat. Der Erfolg des Produkts basiert auch auf der Mitwirkung der Bestatter, die bei der Ideenfindung und Umsetzung dieses Tools einbezogen wurden und hierfür entscheidende Beiträge geleistet haben.

„Durch die enge Zusammenarbeit mit Bestattungshaus Sauerbier ist ein Produkt entstanden, das der Arbeit des Bestatters sehr nahe ist und die tägliche Arbeit im Bestattungsunternehmen noch effizienter gestaltet – also: vom Bestatter für Bestatter,“ erklärt Gert-Jan Kollenhof sein Produkt. „Zudem kann sich der Bestatter in einem sich verändernden Markt als innovativer und serviceorientierter Bestatter profilieren.“

Das Portal ist modular aufgebaut und besteht aktuell aus drei Modulen: Das Modul „Präsentationsmappe“ ermöglicht dem Kunden, seine Produkte ohne vorherige Bildbearbeitung in die Online-Präsentationsmappe hochzuladen. Das System ergänzt das hochgeladene Produktbild automatisch um Logo, Titel, Beschreibung etc. Ändert sich bei einem Produkt z. B. der Preis, wird dieser Preis online eingepflegt und automatisch auf alle vorhandenen Tablets synchronisiert.

Im Modul „Trauer-

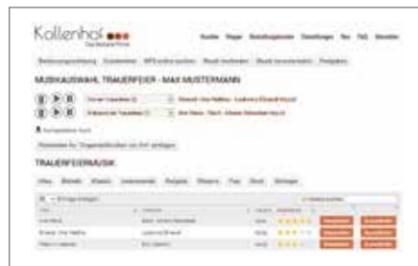
druckadressen“ trägt der Angehörige seine Adressen selbst ein. Das System kontrolliert und korrigiert die eingegebenen Adressen. Weiterhin kann der Angehörige mit einem Klick angeben, ob z. B. eine Kaffeekarte und/oder Danksagung versendet werden soll. Das System erzeugt dann eine PDF-Datei, die vom Bestatter mit nur noch einem Klick auf Umschläge gedruckt wird.



Die Online-Ansicht der Präsentationsmappe



Eingabemaske für Trauerdruckadressen



Die Online-Musikauswahl

Beim Modul „Trauerfeiermusik“ kann der Angehörige aus einer Bibliothek gewünschte Musik für die Trauerfeier auswählen. Diese Musik wird vom System automatisch auf vorhandene Tablets synchronisiert und der Bestatter spielt sie per Tablet während der Trauerfeier ab – ohne Internetverbindung vor Ort.

„Das BestatterPortal“ ist flexibel zu erwerben: vom einzelnen Modul bis zur „Advanced“-Version, die alle Module beinhaltet. „Das BestatterPortal“ ist bereits bei einer großen Anzahl namhafter Bestatter im Einsatz.

www.kollenhof.de

Zu den Personen:



Gert-Jan Kollenhof ist gebürtiger Niederländer und seit 20 Jahren als Online-Entwickler tätig. Angefangen in Hamburg, war er bei der „Grundsteinlegung“ von Bild.de dabei, hat als Agentur Kunden wie Bacardi, Rotring, Montblanc, NKL und Hermes beim Online-Marketing betreut. In 2014 konnte er erfolgreich seine Mediationsplattform „Juripax“ an das kalifornische Unternehmen Modria verkaufen.



Marion Kollenhof kommt ursprünglich aus der Filmbranche und hat in ihrer Zeit bei PolyGram Film und Universal Pictures erfolgreich Filme wie „Notting Hill“ und „Vier Hochzeiten und ein Todesfall“ vermarktet. Zuletzt war sie bis 2014 für das Filmfest Hamburg als Social Media Managerin tätig. Für Kollenhof ist sie zuständig für Marketing, Kundenbetreuung und Back-Office.

Online trauern

Mit dem Webtool von Rapid Data kann die Internetseite von Bestattern um ein modernes Gedenkportal ergänzt werden.

Hierbei wird für einen verstorbenen Menschen eine Gedenkseite errichtet. Kondolierende Mitmenschen können hier ihre Worte des Beileids und der Trauer hinterlassen.

Es können Kerzen angezündet oder Fotos gepostet werden. Außerdem ist es möglich, eine Verlinkung zum Austausch über Facebook einzurichten.

Durch die Vernetzung und die unkomplizierte Bedienung dieses Tools entstehen dem Bestatter viele Vorteile. Aber auch Trauernde schätzen die Möglichkeit des Online-Gedenkens.

Auf der Internetseite www.bestatterwebtool.de finden Sie weitere Informationen. Das Team



von Rapid Data steht Ihnen gerne unter der Telefonnummer 0451-619 660 für eine persönliche Beratung zur Verfügung.

www.rapid-data.de

ESCHKE
Bestattungsfuhrwesen
Familienbetrieb in 4. Generation seit 1910

Danke!

Wir danken für die vertrauensvolle Zusammenarbeit und wünschen ein erfolgreiches Neues Jahr.

Dienstleistungen für:
Bestatter · Friedhöfe · Krankenhäuser
Callcenter bundesweit.

individuell
besonders
kostengünstig

Familie HUNTEMANN
wünscht Ihnen
frohe Festtage und
für 2016 alles Gute,
verbunden mit
einem Dank für die
gute Zusammenarbeit.

SEEBESTATTUNG –
persönlich und unvergesslich

REEDEREI HUNTEMANN GMBH

Schleuse 2
26434 Hooksiel

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

Über Gutes kann man reden ... oder es einfach tun

Die erfolgreiche Wiederbelebung der Dürener Sargfabrik durch Ferdinand Pfahl.
Die Bestattungswelt redet gerne darüber.

Die Dürener Sargfabrik, in der Branche auch bekannt als „die Dürener“, wurde 1930 gegründet und ist seit vielen Jahrzehnten ein bewährter Lieferant qualitativ hochwertiger Särge. Sie ist ein Traditionsunternehmen, das für die Bestatter und Bestatterinnen einen verlässlichen Partner darstellt. Der Firmensitz befindet sich seit 1972 in Inden, zwischen Düren und Jülich.

Im Jahr 2009 allerdings erkrankte die Dürener wirtschaftlich und musste Insolvenz anmelden. In dieser Zeit entstanden viele Mythen und Gerüchte rund um die Sargfabrik, die sich teilweise bis heute noch halten. Damals schien die Zukunft ungewiss.

„Wer krank ist, der braucht einen Arzt.“ So jedenfalls hat es der Bestatter und Unternehmer Ferdinand Pfahl damals gesehen – und er hat nicht lange gefackelt, sondern direkt angepackt. Mit Know-how, der besonderen Erfahrung und einem speziellen Notarztkofferchen hat er die Firma wiederbelebt. Durch seine erfolgreiche Unternehmenssanierung konnte er auch etliche Arbeitsplätze sichern und neue interessante Perspektiven für die Firma schaffen. Heute erstrahlt die Dürener in einem ganz neuen Glanz. Die traditionellen Werte Qualität, Zuverlässigkeit, hohes fachliches Können und Preiswürdigkeit sind weiterhin das Fundament des erfolgreichen Unternehmens.

Seit Kurzem leitet als neue Geschäftsführerin Ute Klanjac die Sargfabrik. Zu ihrer Unternehmensphilosophie gehören vor allem der hohe Qualitätsanspruch und ein erstklassiger Service. Ute Klanjac weiß aus eigener Erfahrung, dass der Dienstleistungsgedanke und die Beratung immer im Fokus stehen müssen, um den



Ferdinand Pfahl

Wünschen der Kunden gerecht zu werden. Nur so können individuelle Anfragen zeitnah und unkompliziert bedient werden. Ferdinand Pfahl hat vor 25 Jahren die eigene Familientradition fortgeführt und ausgebaut. Er übernahm die Schreinerei seines Vaters und entwickelte sie zu einem renommierten Bestattungshaus weiter. Inzwischen ist er mit seinen Bestattungsunternehmen an fünf Standorten in und um Rheinbach vertreten. Die Existenz weiterer Tochterfirmen, auch außerhalb des Rheinlands, belegt darüber hinaus seinen unternehmerischen Erfolg. Seit zwei Jahren unterstützt ihn Patric Stromberg bei der Führung der Bestattungshäuser. Stromberg, der selbst ein Bestattungsunternehmen in Hessen aufgebaut hat, tritt Anfang 2016 auch in die Geschäftsführung ein.

Als Geschäftsführer und geschätzter Bestatter hatte Ferdinand Pfahl bereits vor einigen Jahren der Sargfirma Uphoff in Wesel (www.uphoff-sarg.de) erfolgreich aus der Insolvenz geholfen. Der Betrieb hat sich seit

DÜRENER SARGFABRIK



diesem Zeitpunkt wieder zu einem renommierten Sarglieferanten entwickelt und stellt die Qualität der Produkte und der Serviceleistungen in den Mittelpunkt. Auch hier konnte die berufliche Zukunft der Mitarbeiter gesichert werden. „Über Gutes kann man reden ... oder es einfach tun.“ Mit dieser pragmatischen Denkweise hat Ferdinand Pfahl das Leben von insgesamt vier wichtigen Sargherstellern gerettet und wiederbelebt und damit einen großen Beitrag zur Erhaltung der bedeutenden Institutionen sowie auch von vielen Arbeitsplätzen in der Bestattungsbranche geleistet. Das Team der Dürener Sargfabrik freut sich auf die Zukunft und steht für individuelle Anfragen gerne zur Verfügung. <

www.duerener.com

Nachgelesen

Im Umgang mit dem Tod und der Trauer



Juliane Uhl
Drei Liter Tod
Mein Leben im Krematorium
1. Auflage 2015
224 Seiten, Klappenbroschur
ISBN 978-3-466-37131-0
Kösel-Verlag, München, www.koesel.de
Preis: € 17,99

Eine überraschende, anrührende und aufrüttelnde Begegnung mit dem Tod. Schon sehr früh kommt Juliane Uhl mit dem Tod in Berührung, eine Erfahrung, die sie prägt. Eine weitere persönliche Erfahrung mit dem Tod in der eigenen Familie ist dann der Auslöser für die intensive Beschäftigung mit diesem zentralen Thema unseres Lebens. Der Tod in all seinen Facetten hat sie seitdem nicht mehr losgelassen, im Gegenteil: Nach dem Studium hat Juliane Uhl den Tod zu ihrem Beruf gemacht. In ihrem Buch erzählt sie von eben diesem Arbeitsplatz im Krematorium und ihren Erfahrungen und Erlebnissen im Umgang mit Sterbenden und Toten.



Harald-Alexander Korp
Am Ende ist nicht Schluss mit lustig
Humor angesichts von Sterben und Tod
1. Auflage 2015
256 Seiten, Klappenbroschur
ISBN 978-3-579-07034-6
Gütersloher Verlagshaus, www.gtvh.de
Preis: € 19,99

„Humor ist nicht eine Gabe des Geistes, sondern eine des Herzens.“ Ludwig Börne
Krankheit, Sterben und Tod – da gibt es nichts zu lachen, oder? Harald-Alexander Korp sieht das ganz anders. Lachen wirkt entspannend, hilft Sprachlosigkeit zu durchbrechen und schafft Erleichterung. Dieses Buch beschreibt, wie der Humor als Widersacher der Angst auf spielerische Weise Distanz und zugleich Empathie schafft und die Kraft für das Loslassen stärkt. Mit zahlreichen Illustrationen, Erfahrungsberichten und praktischen Übungen.

MIT UNS LEBT IHR LEBENSWERK WEITER.



Ahorn AG | Unternehmensentwicklung
05751 / 964 68 01
peter-ludwig.jessen@ahorn-ag.de

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

Die Ahorn AG ist deutschlandweit an der Weiterführung erfolgreicher Firmen interessiert. Gerne führen wir ein persönliches Gespräch, um gemeinsam mit Ihnen über die Zukunft Ihres Instituts zu sprechen und um Ihre Unternehmensnachfolge zu sichern.

Oder Sie nutzen unseren Unternehmenswertrechner auf www.ahorn-ag.de – dort können Sie sich anonym und unverbindlich über den Verkaufswert Ihres Betriebes informieren.



Qualitätszertifizierter Bestattungsdienstleister

ISO 9001:2015

DNV EN ISO 9001

DNV EN ISO 9001

Wir freuen uns auf ein schönes neues Jahr ...

... unser gesamtes Team wünscht Ihnen alles Gute für die kommende Zeit.



Alle Infos www.welsch-fahrzeugbau.de

KAROSSERIEBAU KURT WELSCH



Inhaber Michael Dietz · Koblenzer Straße 149 · 56727 Mayen · Tel 02651- 4 31 13 · Fax 02651 - 4 86 77 · info@welsch-online.com · www.welsch-online.com



Westhelle Köln GmbH
Bestattungsbedarf · Särge · Dekorationen

Setzen Sie sich ab!

Unterscheiden Sie sich von Ihren Mitbewerbern,
verwenden Sie **100% BIO** – der Umwelt zuliebe!!! –



© Design ist gesetzlich geschützt.

Sargausstattung aus reiner Baumwolle, 100% biologisch abbaubar, bestehend aus Seitenteil und großzügiger Matratzenauflage • Kissen & Decke beidseitig gleicher hochwertiger Baumwoll-Stoff, 100 % biologisch abbaubar, Decke mit schlichtem Umschlag • alle Teile sind gepolstert • attraktiver Preis • in mittlerweile 11 Farben verfügbar, die Sie untereinander kombinieren können • zusätzlicher loser Sargrand in glatter oder geraffter Version verfügbar

www.westhelle-koeln.de · Telefon 0221 39 57 16

FAIRPREIS

Bestattungsbedarf. Günstig & schnell.



Der neue Katalog 2016 ist da –
gleich reinschauen und sparen!

Entdecken Sie unsere noch größere Auswahl an
Urnen und Kreuzen – wie immer mit Fairpreis-Garantie!

FAIRPREIS

Theodor-Jörg-Straße 13+15 | 86480 Waltenhausen
Telefon 08263 960-535 | Fax 08263 960-536
Verkauf@FP-Versand.de | www.FP-Versand.de

Grabkreuzbeschriftungen
Beschriftung nach Maß

Kundentreue ist unsere Bestätigung



www.grabkreuzbeschriftung.de

Beschriftung nach Maß | Kinzenbacher Str. 20 | 35435 Wettenberg | Tel. 0641 2095065



Sylter Seebestattungs-Reederei

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



Kapt. Fritz Ziegfeld



Ms. Ekke Nekopen

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

unter allen wipfeln ist ruh:

Im goldenen Oktober: RuheForst Coburger Land feierlich vergrößert

Es war Anfang Oktober: Die Herbstsonne malte goldene Lichtinseln auf den Waldboden und wärmte die zahlreichen Besucher, während der sanfte, kraftvolle Klang von Waldhörnern den RuheForst verzauberte. Heinrich Graf zu Ortenburg begrüßte diese gerne in seinem Wald, denn am 2. Oktober wurde die erweiterte Bestattungsfäche des RuheForstes Coburger Land feierlich gesegnet und den Besuchern vorgestellt. Sein besonderer Gruß galt Landrat Michael Busch, dem Bürgermeister der Gemeinde Weitramsdorf Wolfgang Bauersachs, dem Vertreter der RuheForst GmbH Frank Zulauf, der evangelischen Pfarrerin Birgit Paulmaier und ihrem katholischen Kollegen Pfarrer Erhard Schupp. Umrahmt von der Musik der Waldhörner kamen die so begrüßten nach und nach zu Wort. Landrat Busch, der selbst schon Beisetzungen im RuheForst musikalisch begleitet hat, sprach aus eigener Erfahrung, wenn er von der positiven Wirkung des Waldes berichtet. Der RuheForst Coburger Land ziehe Menschen aus Nah und Fern an und sei eine Bereicherung für die Region. Das konnte Bürgermeister Bauersachs nur bestätigen und lobte gleichzeitig die vertrauensvolle und sehr gute Zusammenarbeit zwischen Graf zu Ortenburg, dem Betreiber des RuheForstes Coburger Land, und seiner Gemeinde, der Trägerin des RuheForstes.

Der zauberhaften Klang der Waldhörner, gespielt von Klaus und Jutta Rohleder vom Landestheater Coburg, gab dann auch der anschließenden Einsegnung durch Pfarrerin Paulmaier und Pfarrer Schupp einen würdigen Rahmen. Im Anschluss an die Andacht wurde als Symbol für Tatkraft und Zukunft in der neuen Fläche gemeinschaftlich ein kleiner Ahorn gepflanzt. Der Ahorn gilt als Sinnbild für Kraft und Macht, weshalb er als Schutzbaum auch in vielen Gärten zu finden ist. Selbst das Holz des berühmten trojanischen Pferdes soll aus dem machtvollen Holz des Ahorns gebaut gewesen sein. Aber der hier gepflanzte Ahorn soll nicht als Bauholz enden, sondern er soll Teil eines gesunden, artenreichen Mischwaldes werden und entsprechend dem RuheForst-Konzept ganz in Ruhe altern. Von der Umgestaltung des Wirtschaftswaldes in einen solchen, strukturierten Mischwald konnten sich die Besucher nach der Baumpflanzung ein Bild machen, ehe ein gemütlicher Umtrunk den Tag abrundete.

Weitere Informationen erhalten Sie unter: E-Mail: info@ruheforst-coburgerland.de • Telefon: 0 9567 981658 • Internet: ruheforst-coburgerland.de



RuheForst Standorte in Deutschland

Weitere Informationen erhalten Sie unter den angegebenen Internetadressen.

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



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



RuheForst. Ruhe finden.

suche Bestattungswagen

E-Klasse W 211 ab 2003

Vito oder VW T 5 ab 2005

Bestattungen WOLF 02685-636

Bestattungswagen MB Vito neues Modell



EZ 2015, nur 5.000 km,

NP 45.900 netto

jetzt **35.900,- €** zzgl. MwSt.

Tel. 0170-7722320

Für vorgemerkte Käufer suchen wir Bestattungsunternehmen im gesamten Bundesgebiet

mit und ohne Immobilien · auch kleinere Betriebe

WOLF

Unternehmensvermittlung

Fachmakler für Bestattungsunternehmen seit 1985

56305 Puderbach · Mittelstraße 13

Tel. 02684-979178 · info@immo-wolf.de



MS Groninger Kapitän Henk Stoppels



mobil 01717547435

Seebestattungsreederei Norddeich

seit 1996 Seebestattungen ab Norddeich, Norderney, Juist, Borkum und Baltrum mit unserem Neubauschiff Groninger Bis zu 15 Personen Liegeplatz ist Norddeich

Die Angehörigen haben exklusiv bei uns die Möglichkeit, an der Stele „Meeresblick“ am Norddeicher Hafen ihrer Verstorbenen durch das Anbringen einer Namensplakette zu gedenken.

www.seebestattungen.org www.groningerexplorer.com info@stoppels-sailing.de

Ihr neuer Onlineshop mit breitem Sortiment

Sichern Sie sich **50 Euro Guthaben** für Ihre erste Bestellung !

Fon: 06062-910687 Fax: 910685 eMail: timo.fischer@online.de

TIMO-FISCHER-TRAUERWAREN-SHOP.de



BESTATTUNGSWELT

Das Fachblatt für die Bestattungsbranche

Die BestattungsWelt wünscht Ihnen friedliche Feiertage und ein gesundes neues Jahr!

Wir danken für die gute Zusammenarbeit und freuen uns auf ein erfolgreiches 2016!

www.bestattungswelt.com

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

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

TERMINE

INTERNATIONALE MESSEN

09.04.2016
FORUM BEFA, Duisburg

16./17.04.2016
PAX, Gießen

29./30.04.2016
Leben und Tod, Bremen

BESTATTERTAG

Anmeldung und weitere Informationen
über Inhalte sowie Wegbeschreibung
unter www.bestattertag.de

BESTATTERTAG INTENSIV

20.01.2016 Würzburg
24.02.2016 Hannover

Anmeldung und weitere Informationen
über Inhalte sowie Wegbeschreibung
unter www.bestattertag.de

FRIEDHOFSVERWALTUNGSTAG

10.12.2015

Die Inhalte und weitere Informationen
zu den Veranstaltungen finden Sie unter
www.friedhofsverwaltungstag.de

INSERENTEN

2 Daxecker Sargerzeugung

www.daxecker.at

3 Udo Conen®

www.bestatterkleidung.com

5 Bestattertag

www.bestattertag.de

7 Rappold Karosseriewerk GmbH

www.rappold-karosserie.de

9 ikt Lenz GmbH & Co. KG

www.natururme.de

11 Adelta.Finanz AG

www.adeltafinanz.com

13 Atrium Park GmbH & Co. KG

www.atrium-park.de

15 Seebestattungs-Reederei Albrecht

www.seebestattung-albrecht.de

17 PaxMare Seebestattungsreederei

der Hammonia GmbH

www.seebestattungen-paxmare.de

18 Euro Global GmbH

www.euro-global.de

21 Volke Rechtsanwälte

Partnerschaftsgesellschaft mbB

www.volke2-0.de

22 BOK Eisfeld GmbH

www.bok-eisfeld.de

24 Reederei H. G. Rahder GmbH

www.seebestattung-buesum.de

25 Linn Sprachverstärker

www.linn-sprachverstaerker.com

26 Eschke Bestattungsfuhrwesen

GmbH & Co. KG

www.bestattungsfuhrwesen.de

27 Reederei Huntemann GmbH

www.reederei-huntemann.de

29 Ahorn AG

www.ahorn-ag.de

30 Karosseriebau Kurt Welsch

www.welsch-online.com

30 Westhelle Köln GmbH

www.westhelle-koeln.de

31 Fairpreis Bestattungsbedarf AG

www.fp-versand.de

31 Beschriftung nach Maß

www.beschriftung-nach-mass.de

31 Sylter Seebestattungsreederei

www.sylterseebestattungsreederei.de

32 Ruheforst GmbH

www.ruheforst.de

33 VKF Foliensarg | BioSeal

www.foliensarg.de

34 Ralf Krings Licht & Leuchter

www.licht-leuchter.de

35 Adelta.Finanz AG

www.adeltafinanz.com

36 Rapid Data GmbH

www.rapid-data.de

BEILAGEN

Suchan Großhandel für

Bestattungsbedarf

www.bestattungsbedarf-west.com

Dürener Sargfabrik GmbH

www.duerener.com

Forevent GmbH

www.forum-bestattung.de

Meth Consulting GmbH

www.meth-consulting.com

Sargexpress GmbH

www.sargexpress.de

Euro Global GmbH

www.euro-global.de



Allen unseren Kunden und Geschäftspartnern sagen wir vom Team ADELTA.FINANZ AG für die gute und vertrauensvolle Zusammenarbeit im vergangenen Jahr ein richtig großes und dickes **Dankeschön**.

Von ganzem Herzen ein ruhiges und besinnliches Weihnachtsfest und alles Gute für 2016.



Ralf Krings seit 1985

Licht und Leuchter

Waren aus NE-Metallen und Metallgestaltung

Wir wünschen Ihnen und Ihrer
Belegschaft frohe Weihnachten und
ein gutes neues Jahr, verbunden
mit dem Dank für die vertrauensvolle
geschäftliche Zusammenarbeit.



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

Karl-Hermann Pingel
Bestattungshaus Pingel,
Lingen

Neue Möglichkeiten entdecken.

