



BESTATTUNGSWELT

Das Fachblatt für die Bestattungsbranche
Ausgabe 01.2014



INTER
ES
SAN
TE

BLEIBEN SIE WACHSAM!

ENT
WICK
LU
NG
EN





BESTATTUNG

Das Fachblatt für die Bestattung
Ausgabe 01.2014



Udo
Conen[®]
...seit 18 Jahren Ihre Sommer 1

 bestatterkleidung.com

Pflegeleichte Stickwaren

Art. 762.00



Farbe:
schwarz
marine

~~€ 29,95~~ € 24,95

Art. 704.00

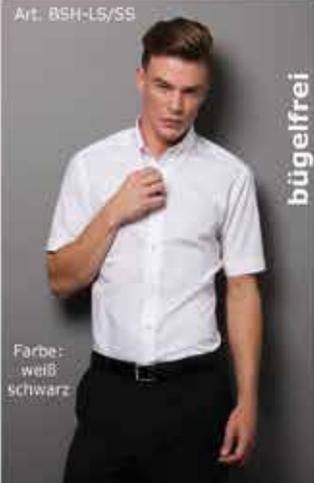


Farbe:
schwarz
marine

~~€ 27,95~~ € 22,95

Hemden in Marken-Qualität

Art. BSH-LS/SS



bügelfrei

Farbe:
weiß
schwarz

~~€ 15,75~~ € 12,90

Art. N1H-LS/SS



non iron

Farbe:
weiß
schwarz

~~€ 33,90~~ € 29,90

Kopfsache by Udo Conen®

Art. 550065
Zürich



~~€ 39,99~~ € 32,90

Art. 1257313
Amerika



~~€ 229,90~~ € 179,90

Art. 550044
Hamburg



~~€ 37,99~~ € 32,90

Art. 1257314
Argentina



~~€ 219,90~~ € 169,90



Mit webloop erhält
Ihr Unternehmen
die Aufmerksamkeit,
die es verdient.

Machen Sie Ihre Homepage zur Kommunikationsplattform und vervielfachen Sie die Rate qualifizierter Kontakte: Mit dem webloop haben wir dafür ein neues, intelligentes Marketing-Konzept entwickelt. Der webloop erschließt Ihrer Internetpräsenz eine ganz neue Zielgruppe: die Trauergemeinschaft. Ihre Homepage wird für jeden Sterbefall zum Treffpunkt einer Micro-Community, die dort kondolieren, Kerzen anzünden, Fotos hochladen und vieles mehr tun kann. Um die Wirkung noch zu erhöhen, haben wir das Ganze mit Social Media verknüpft.

So nutzen Sie mit dem webloop die werblichen Möglichkeiten des Internets voll aus und lenken mühelos die Aufmerksamkeit auf Ihr Unternehmen. Übrigens: Der webloop ist völlig autark und funktioniert mit und ohne PowerOrdo!

Mehr zum webloop finden Sie unter www.webloop.de oder Sie rufen uns an.

PLATZ DES GUTEN GESCHMACKS

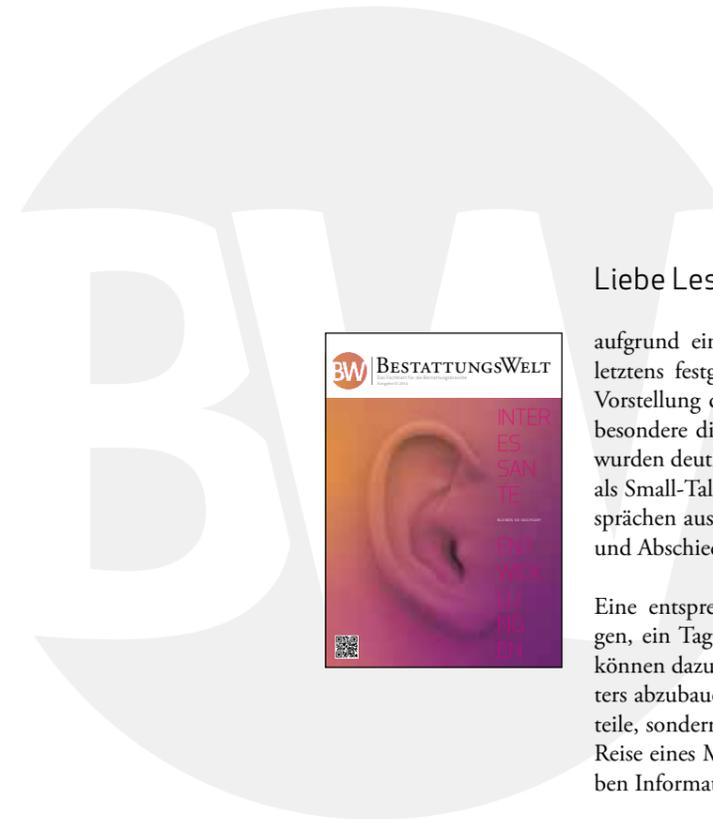


Was ist ein Sarg? In erster Linie ist er Gradmesser für die Wertschätzung der Hinterbliebenen gegenüber den lieben Verstorbenen. Ein hochwertiger Sarg ist aber auch Ausdruck der Beratungsqualität der Bestatter und eine gute Möglichkeit für Sie, mehr zu verdienen. Hölzer in bester Güte, Sorgfalt in der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

Daxecker – Sargkultur aus Oberösterreich.



Daxecker®



Liebe Leserin, lieber Leser,

aufgrund einer kleinen Umfrage in der Altersgruppe 40+ haben wir letztes festgestellt, dass viele Menschen doch schon eine recht klare Vorstellung darüber haben, wie sie sich ihre Bestattung vorstellen. Insbesondere die Wünsche über die Bestattungsart und die Musikauswahl wurden deutlich geäußert. Die Endlichkeit des Lebens ist vielleicht nicht als Small-Talk-Thema geeignet, aber je mehr wir uns damit auch in Gesprächen auseinandersetzen, desto mehr wird es uns helfen, Tod, Trauer und Abschied als Bestandteile unseres Lebens zu akzeptieren.

Eine entsprechende Außenkommunikation, Informationsveranstaltungen, ein Tag der offenen Tür oder Themenabende im Bestattungshaus können dazu beitragen, weitere Schwellenängste für Menschen jeden Alters abzubauen. Da gibt es nicht nur diverse Unsicherheiten und Vorurteile, sondern auch viele Fragen und großes Interesse rund um die letzte Reise eines Menschen. Auch Schüler, Auszubildende und Studenten haben Informationsbedarf, der gedeckt werden kann und muss.

Es ist immer gut, wenn Themen, die sich keiner großen Beliebtheit erfreuen, enttabuisiert werden.

Herzlichst,

Ihr Bestattungswelt-Team

Nicola Tholen
Projektleitung

Britta Schaible
Redaktion





6

Mit hoher Motivation
Interview mit Herrn Gerd Wuscher,
Bestattungshilfe Wuscher



10

„... und es geht doch!“
Privates Kolumbarium
und Behördenwillkür



14

Auch Sie können eine Rede halten
Es gibt Situationen, in denen Sie
den Trauerredner nicht brauchen!

BEITRÄGE

3 Editorial

6 Mit hoher Motivation

Die BestattungsWelt im Gespräch mit Herrn Gerd Wuscher,
Bestattungshilfe Wuscher im Neckartal

8 Tradition?

Erasmus A. Baumeister

10 „... und es geht doch!“

Privates Kolumbarium und Behördenwillkür

14 Auch Sie können eine Rede halten

Es gibt Situationen, in denen Sie den Trauerredner
nicht brauchen!

16 Das gehört zum guten Ton

Linn Sprachverstärker – tragbare Lautsprechertechnik
für Bestattungen

18 Generationswechsel und Kontinuität

Die Pollmann Service-Center GmbH (PSC)
verwirklicht 2014 beides

20 Der Umwelt zuliebe

Innovative Säрге und Urnen für eine natürliche Beisetzung

21 Trostgesten in besonderer Form

Die Glasengel von Regina Buchholz

22 Motivierende Kommunikation zwischen

Chefs und Mitarbeitern Teil 6

26 Termine

IMPRESSUM

Herausgeber

Verlag BestattungsWelt Ltd.
Friesenwall 19
50672 Köln
Tel. 0221-2779 49 20
Fax 0221-2779 49 50

info@bestattungswelt.com
www.bestattungswelt.com

Chefredaktion und

Projektleitung

Britta Schaible
Nicola Tholen

Erscheinungsweise

zweimonatlich

Nächster Anzeigen-/

Redaktionsschluss

09.04.2014

Gestaltung

Florian Rohleder

Copyright

Verlag BestattungsWelt Ltd.

Titelfoto

© Maksym Yemelyanov/
fotolia.com

Nachdruck, Vervielfältigung und elektronische Speicherung, auch auszugsweise, sind nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlags gestattet.

Für unverlangt eingese-
ndete Manuskripte,

Bilder, Bücher und sonstige
Unterlagen wird keine
Gewähr übernommen.

Namentlich gekennzeichnete
Beiträge geben nicht
unbedingt die Meinung
der Redaktion oder des
Verlages wieder.

Bei Preisausschreiben der
Redaktion ist der Rechts-
weg ausgeschlossen.

Es gelten die Mediadata
vom 01.01.2013.

ERASMUS A. BAUMEISTER

Sitzenbleiben war
schon immer doof.

Machen Sie lieber
rechtzeitig Ihre
Hausaufgaben.

Ich helfe Ihnen.

Rufen sie mich an, bevor es
die Konkurrenz macht.

0221/3101391

Mit hoher Motivation

Die Bestattungswelt im Interview mit Herrn Gerd Wuscher, Bestattungshilfe Wuscher im Neckartal

Text: Jutta Riedel Foto: Gerd Wuscher

Gerd Wuscher hat es geschafft, in kurzer Zeit einen hohen Marktanteil in seiner Region, dem Neckartal, zu gewinnen. Die Bestattungswelt fragt nach, wie ihm das gelungen ist – und wie seine Zukunftspläne aussehen.

BW: Zunächst fällt uns auf, dass Sie Ihr Unternehmen anders nennen als die meisten Ihrer Kollegen. Hat das etwas mit Ihrer Einstellung zu tun?

Gerd Wuscher: (lächelt) Ich habe mein Unternehmen natürlich sehr bewusst Bestattungshilfe Wuscher genannt, weil das meinem Berufsverständnis entspricht. Ich möchte den Menschen, die sich an mich wenden, genau dieses Zeichen von Hilfe geben. Ich verstehe mich weniger als „Institut“, sondern reiche „helfende Hände“.

BW: Was heißt das genau?

Gerd Wuscher: Wahrzunehmen, was die Angehörigen benötigen und sich wünschen. Und nur das anzubieten, was im Einzelfall sinnvoll ist – eben niemanden zu bedrängen. Also tatsächlich in den Bereichen mit Einfühlbarkeit, Wissen und Erfahrung zur Verfügung zu stehen, in denen diese Hilfe auch benötigt wird.

BW: Das heißt, Sie ermöglichen den Angehörigen auch, sich selbst in den Arbeitsprozess mit einzubringen?

Gerd Wuscher: Das halte ich sogar für besonders wichtig. Zum Beispiel beim Waschen und Einkleiden des Verstorbenen – aber natürlich möchte sich nicht jeder Angehörige daran beteiligen. Es ist mein Anliegen, den Verstorbenen so herzurichten oder aufzubahren, dass er entspannt und natürlich aussieht. Das ist meiner Erfahrung nach wirklich ein Trost für die Menschen, die ihn geliebt haben.

BW: Wo liegt Ihr Arbeitsschwerpunkt, was ist Ihnen wichtig?



Gerd Wuscher: Ich biete zum Beispiel gerade für Erzieherinnen, Lehrer, Eltern und Interessierte einen Workshop zum Umgang mit Trauer und Verlust an. In diesen Bereichen gibt es Nachholbedarf, und ich halte jede Investition in diese Richtung für sinnvoll.

BW: Sie legen viel Wert auf Qualifikation. Wie sind Sie zu Ihrem Beruf gekommen, und was für eine Ausbildung haben Sie absolviert?

Gerd Wuscher: Ich habe 2005 als Quereinsteiger und Gesellschafter bei einem etablierten Bestattungsunternehmen in Eberbach begonnen. Mir war aber sofort klar, dass ich das nicht halbherzig machen möchte. Deshalb habe ich parallel eine Ausbildung zum Fachgeprüften Bestatter absolviert, die Prüfung abgelegt und im Anschluss auch meinen Bestattermeister gemacht.

BW: Das klingt nach großem Einsatz ...

Gerd Wuscher: Das war natürlich eine Dop-

pelbelastung, meine Familie hat mich zum Glück dabei unterstützt. Ich hatte immer eigene Vorstellungen, wie man diesen Beruf ausüben sollte, und die wollte ich umsetzen. 2009 habe ich den Schritt in die Selbstständigkeit gewagt und in Hüffenhardt eröffnet, im Oktober 2010 dann in Eberbach.

BW: Sind Sie mit dieser – aus unserer Sicht sehr positiven – Entwicklung selbst zufrieden?

Gerd Wuscher: Stolz bin ich natürlich, dass wir 2011 schon 50% der regionalen Sterbefälle betreut haben. Und dass wir weiterempfohlen werden. Es geht ja um einen zutiefst menschlichen Bereich. Mundpropaganda ist da durch nichts zu ersetzen.

BW: Trotzdem setzen Sie auch auf innovative Werbung – warum?

Gerd Wuscher: Während meiner Ausbildung in Münsterstadt habe ich Erasmus A. Baumeister kennengelernt. Er ist eigentlich der einzige Werbefachmann der Branche in Deutschland, er war damals schon dort

als Dozent tätig. Seine Person, sein Engagement und seine Ideen haben mich rundum überzeugt. Ich dachte mir, wenn du mal so weit bist, wendest du dich an ihn.

BW: Hat sich das für Sie gelohnt?

Gerd Wuscher: Allerdings. 2009 habe ich das erste Mal mit ihm zusammengearbeitet, im letzten Herbst erneut, und ich werde mit ihm weitermachen. Das hat sich für mich nicht nur vom Auftragsvolumen ausgezahlt – auch die vielen positiven Reaktionen bestätigen, dass es die richtige Entscheidung war.

BW: Sie haben aber noch einen anderen „starken Partner“.

Gerd Wuscher: Ja, die ADELTA Bestattungsfinanz. Ich muss zugeben, dass ich mit dieser Entscheidung ein bisschen zu lange gewartet habe. Bis 2013 habe ich auch in finanziellen Angelegenheiten hin und wieder schlechte Erfahrungen gemacht. Ich

bin damals bei einigen mir sogar persönlich bekannten Kunden in Vorleistung getreten, habe z. B. Friedhofsgebühren und Anzeigenkosten übernommen, und bin letztendlich auf größeren Summen „sitzen geblieben“ – (lächelt) aus Schaden wird man klug ...

BW: Solche Probleme haben Sie jetzt nicht mehr?

Gerd Wuscher: Die ADELTA.Finanz übernimmt ja die gesamte Rechnungsabwicklung gegen eine aus meiner Sicht wirklich geringe Gebühr. Ich kann mich auf jeden Fall auf eine faire Abwicklung verlassen. Davon profitieren aber auch meine Kunden, zum Beispiel wegen der günstigen Ratenzahlungsmodelle. Und ich gewinne dadurch Sicherheit.

BW: Und wie sehen Ihre Pläne für die Zukunft aus, Herr Wuscher?

Gerd Wuscher: Ausruhen auf dem Erreichten

möchte ich mich nicht. Ich würde 2014 gern jemanden fest anstellen, in den nächsten drei Jahren unseren prozentualen Anteil an Sterbefällen weiter erhöhen, einen Ausbildungsplatz anbieten – und vielleicht kommt auch noch eine dritte Filiale dazu ...

BW: Herr Wuscher, wir bedanken uns für das Gespräch und wünschen Ihnen bei allen Ihren Vorhaben gutes Gelingen!

Gerd Wuscher ist ehrgeizig und sehr sympathisch. Er liebt seinen Beruf und setzt sich für seine Kunden ein – all das drückt sich in seiner Erfolgsbilanz aus. Seine Entscheidung für die Premiumdienstleistung des Marktführers ADELTA Bestattungsfinanz hilft ihm entscheidend im Tagesgeschäft und vor allem dabei, Planungssicherheit zu gewinnen.

www.bestattungshilfe-wuscher.de

Ich hätte's ... Bloß ...

Rappold
KAROSSERIEWERK

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

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

Rappold
KAROSSERIEWERK GmbH
Meltmann Str. 147
42489 Wülfrath
Tel.: +49 (0) 2058 89 20-0
Fax: +49 (0) 2058 89 20-42
E-Mail: info@rappold-karosserie.de

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

www.rappold-karosserie.de
212-Immersion



Tradition?

Das Wort Tradition läuft mir täglich über den Weg. Was bedeutet eigentlich Tradition in der Bestattungsbranche? Ich habe irgendwie das Gefühl, dass die Stagnation, das hartnäckige Leugnen einer Anpassung an die Gesellschaft im Jahre 2014 und die Bejammerung der Bestattungskultur vieler immer mehr mit Tradition entschuldigt werden. Dabei sind doch die Stagnation, das Leugnen und die Bejammerung selbst zur Tradition geworden.

Das Bild I
Ich habe einen Termin bei einer Bestattungsunternehmerin im Süden Deutschlands. Pünktlich parke ich vor dem Unternehmen. Ich höre Schritte, die viele Treppen hinuntereilen. Es vergeht viel Zeit, bis mir nach meinem Klingeln von der Inhaberin geöffnet wird, die ich sofort wiedererkenne, da wir uns vor drei Wochen auf einem Bestattertag kennenlernten und sie mich ein-

lud. Sie hat keine Schuhe an, nur Socken. „Wir setzen uns in unseren Beratungsraum hier rechts, suchen Sie sich mal einen Platz, ich hole eben den Kaffee.“ Ich befolge die Anweisung, betrete den sonnendurchfluteten Raum und setze mich auf den Stuhl, den ich nicht für den Lieblingsplatz der Inhaberin halte. Während mein Rechner startet, schaue ich mich um. Gegenüber an der Wand wird mein Blick von einem ungefähr 80 mal 100 Zentimeter großen Bild gefesselt. Es ist so blass, dass ich es erst für einen drittklassigen Impressionisten halte, aber dann geht mir langsam ein Licht auf. Es ist ein aufgeklebtes Puzzle. Ein Pferd mit geöffnetem Mund schaut über eine geteilte Tür aus dem Stall. Dieses Fünftausend-Teile-Meisterwerk hängt seit 40 Jahren hier in der Sonne und hat leider von seiner ursprünglichen Ausstrahlung eingebüßt. Ich staune und schaue mich weiter um. Plötzlich erschrecke ich mich wie selten zuvor. Hinter der Tür,

durch die ich den Raum betreten habe, sitzt in der Ecke eine sehr alte Dame ganz gerade auf einem Stuhl. Sie hat keine Schuhe an. Sie lebt zum Glück, die Augen sind geöffnet, bewegen sich sogar. Ich stottere ein Hallo, schiebe sofort ein etwas unsicheres Guten Tag hinterher und entschuldige mich, dass ich sie gar nicht gesehen hätte. Die Frau reagiert überhaupt nicht und macht auch weiterhin gar keine Geräusche, sie sitzt da einfach. Glücklicherweise kommt jetzt die Bestatterin mit Kaffee und Keksen herein. Sie sieht mir meinen Schreck an und sagt nur: „Das ist die Seniorchefin, meine Oma, die sitzt da schon immer, das ist Tradition.“ Aha, wieder was gelernt, eine regungslose alte Dame, die immer im Beratungszimmer eines Bestattungsunternehmens hinter der Tür sitzt, ist also Tradition. Jetzt verstehe ich

Text: Erasmus A. Baumeister

auch die traditionelle Schuhlosigkeit hier im Haus. Wahrscheinlich gehört auch das mit unendlicher Geduld vor sehr vielen Jahrzehnten zusammengefügte Pferdeportrait zu der Tradition dieses sonst ganz guten Bestattungsunternehmens. Aber sind das Traditionen, sind das Werte, die ein zeitgemäßes Unternehmen heute weiterbringen?

Das Bild II

Jetzt stehe ich vor der Tür eines Bestattungsunternehmens ganz im Norden Deutschlands. So etwas Ähnliches wie ein Glöckchen ertönt nach meiner Betätigung eines riesigen polierten Messingknaufs. Keine zwei Sekunden später wird geöffnet und man erkennt mich sofort. Durch einen unglaublich niedrigen und schmalen Gang geht es im Gänsemarsch durch das ganze Haus. Ich versuche sehr konzentriert, die vielen tief hängenden Beleuchtungskunstwerke, die immer wieder vor meinem Gesicht erscheinen, nicht mit meiner eigenen Kopfdekoration abzureißen. In einem winzigen Wohnzimmer, das mir als Nähzimmer der Urgroßmutter vorgestellt wird, führe ich ein ausführliches Gespräch mit der sehr aufgeschlossenen Bestatterfamilie. Ich wundere mich, dass dieses Unternehmen 250 Bestattungen jährlich durchführt, und frage, ob die Beratungen alle in diesem Geheimzimmer stattfinden. Tatsächlich, seit über sechzig Jahren wird ausschließlich in diesem Chippendale-Kabuff beraten, das sei Tradition. Als Begründung wird mir das Gemälde über meinem Kopf genannt, das alle Kunden ja so schön finden, dass sie nur in diesen Raum wollen. Ich drehe mich um und betrachte ein Seestück mit etwas Strand und zwei Robben. Sehr schön, keine Frage. Ich zweifle daran, dass der große Unternehmenserfolg nur an diesem Bild hängt, aber es wird mir wiederholt bestätigt. Die Familie schiebt hinterher, dass dieser kleine Raum zwar fürchterlich unpraktisch sei, aber die Menschen nun mal das Bild so lieben. Ich schlage vor, das Bild doch einfach in einen geeigneteren Raum zu hängen, eventuell

sogar von der Straße aus sichtbar. Alle staunen, dass das vielleicht möglich wäre, noch keiner ist bisher auf diese Idee gekommen. Ich schlage vor, das Motiv als Titelbild für die neue Broschüre zu nutzen und als erstes Bild für die Website etc. Wenn die Menschen das Bild wollen, dann bekommen sie es auch. Traditionen können gebrochen werden, ohne über Bord geschmissen zu werden.

„Tradition bedeutet nicht, sich in das Sterbebett des Großvaters zu legen und die gemütliche Restwärme zu genießen.“

Mir fällt bei solchen Erlebnissen immer das berühmte Zitat von Thomas Morus ein, das von sehr vielen aufgegriffen und weiterentwickelt wurde: „Tradition ist nicht das Halten der Asche, sondern das Weitergeben der Flamme.“ Auch wenn Thomas Morus seit fast 500 Jahren tot ist, ist die Aussage wichtiger denn je. Eine Familientradition ist gar nichts wert, wenn sie völlig kritiklos einfach fortgesetzt wird. Es kann sehr gut sein, dass es sinnvoll ist, genau so zu handeln, wie es der Großvater 1924 gemacht hätte, es kann aber auch eine Katastrophe sein. Was früher geklappt hat, ist keine Garantie für den Erfolg von heute. Und auf dem Erfolg der Vergangenheit ruhen sich viele Anbieter in der deutschen Bestattungsbranche aus. Die goldenen Jahrzehnte der Sechziger-, Siebziger- und Achtzigerjahre des letzten Jahrhunderts, in denen bei den Hinterbliebenen Geld keine Rolle zu spielen schien, sind immer noch die Entschuldigung für die aktuelle Passivität vieler Unternehmen. Erfolg in der Vergangenheit bedeutet nicht automatisch Erfolg in der Gegenwart und Zukunft.

Die Fortführung einer Tradition ist nicht gleichzusetzen mit einem Abonnement auf die Wirtschaftlichkeit des eigenen Unternehmens. Tradition bedeutet, das Engagement, die Begeisterung, den Anspruch und den Enthusiasmus der vorherigen Generation zu verstehen, zu übernehmen und weiterzuleben, aber angepasst an die Gegenwart. Die Flamme, die der Unternehmensgründer entzündete und die erfolgreich durch die Generationen gegeben wurde, muss jede Generation mit dem eigenen Brennstoff lodern lassen. Tradition bedeutet nicht, sich in den Gezeiten des Familienunternehmens widerstandslos treiben zu lassen, sondern diese Strömungen zu seinem eigenen Vorteil zu kanalisieren und zeitgemäß zu leiten. Tradition bedeutet nicht, sich in das Sterbebett des Großvaters zu legen und die gemütliche Restwärme zu genießen. Tradition heißt, das Geschenk der Vorfahren zu empfangen und mit vollem Bewusstsein, Engagement und Willen zeitgemäß weiterzuentwickeln. Die Zeiten ändern sich, die Gesellschaft ändert sich und die Ansprüche an ein erfolgreiches Bestattungsunternehmen ändern sich auch immer schneller. Die Historie spielt hier eine immer geringere Rolle.

Robert Bosch hat gesagt: „Wer aufhört, besser zu werden, hat aufgehört, gut zu sein.“ Ein Mensch, der das Bestattungsunternehmen seiner Vorfahren weiterführt, nur weil das eine ganz gute Einnahmequelle ist, wird mit mittelmäßigem Erfolg, der sich ganz langsam verflüchtigt, dahintreiben.

Ein Mensch, der die lodrende Fackel der Vorfahren übernimmt, der seine neuen Ideen einbringt, Unternehmerisches wagt, sich weiterentwickelt, die Zeichen der Zeit erkennt, sich berät und für die neuen Themen wie Marketing, Kommunikation und Werbung Profis engagiert, wird den Markt erobern.

www.erasmus1248.de



ADELTA.FINANZ AG
Geschäftsbereich
BestattungsFinanz

Kosten senken. Liquidität sichern.
Unternehmen stärken.

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



„... und es geht doch!“

Privates Kolumbarium und Behördenwillkür

Text: Philip Khoury

Hinsichtlich der Betreibung eines privaten Kolumbariums stellte sich bisher das Problem dergestalt dar, dass die jeweiligen Kommunen das Landesrecht teilweise unter vollständiger Missachtung des Gesetzestextes auslegten.

Zur Erklärung muss vorweg allerdings die rechtliche Ausgangslage dargestellt werden: In einer Vielzahl von Landesgesetzen ist die Aufbewahrungszeit von Urnen in dem Zeitraum zwischen Einäscherung und Beisetzung nicht geregelt. Dies eröffnet für den interessierten Bestatter die grundsätzliche Möglichkeit, in diesem Zeitraum für eine individualvertraglich zu vereinbarende Zeit die Urnen in einem sogenannten „Kolumbarium“, also in einer Aufbewahrungsstätte für Urnen, zu verwahren.

Trotz dieser eindeutigen, da bewusst nicht durch den Gesetzgeber geregelten Rechtslage führen sich einige Behörden unter Missachtung der grundgesetzlich garantierten Gewaltenteilung wie der Gesetzgeber auf und setzen die Einstellung einer Urne in ein Kolumbarium beim Bestatter der Beisetzung gleich. Dies hat zur Folge, dass die Betreibung eines privaten Kolumbariums oftmals versagt wird, da der Bestatter kein Friedhofsträger ist. Sodann wird häufig stereotyp darauf verwiesen, dass sich der Bestatter eines Friedhofsträgers bedienen könne, um in dessen Namen das begehrte Kolumbarium zu betreiben. Hierbei wird teilweise bewusst missachtet, dass es sich bei der Aufbewahrung in einem Kolumbarium nicht um eine Beisetzung, sondern eben nur um eine zeitlich begrenzte Aufbewahrung handelt.

Diese Entscheidung ist ganz offensichtlich stark von wirtschaftlichen Überlegungen geprägt. Eine Kommune hat als Friedhofsträger natürlich Angst davor, Beisetzungen an den Bestatter zu „verlieren“. Allerdings führt diese Angst leider zu einer gewissen Lähmung bzw. zu einer eingeschränkten Sicht auf die Dinge. Die Behörden müssten vielmehr Verständnis dafür entwickeln, dass eine Kooperation mit dem Bestatter möglich ist und zudem auch dem heutigen Zeitgeist entspricht. Viele Angehörige haben schlichtweg kein Interesse mehr daran, ihre Verstorbenen auf einem verwahten bzw. kalten, anonymen Friedhof beisetzen zu lassen. Vielmehr wünschen sie sich zumindest für den Zeitraum der stärksten Trauer, die von einigen Monaten bis zu einigen Jahren dauern kann und von Fall zu Fall höchst unterschiedlich ist, die Möglichkeit einer individuellen und würdevollen Abschiednahme.

Hierfür ist ein privates Kolumbarium in den Räumlichkeiten eines Bestattungunternehmens natürlich ideal. Der Angehörige kann in einem wettergeschützten Raum in würdevoller Atmosphäre, eventuell mit eingespielter, selbst gewählter Musik, Abschied nehmen.

Nach dem Ablauf der vertraglich vereinbarten Aufbewahrungszeit in einem privaten Kolumbarium muss die Urne natürlich endgültig beigesetzt werden. Dies muss auch zur Rechtssicherheit in den Aufbewahrungsverträgen geregelt sein. An dieser Stelle wäre auch eine Zusammenarbeit mit den Kommunen denkbar und möglich.

Leider versagen an dieser Stelle viele Kommunen, wie eingangs erwähnt, die Genehmigung zum Betreiben eines privaten Kolumbariums. In diesem Zusammenhang soll darauf hingewiesen werden, dass nach

derzeit gültigem Landesrecht eine gesetzliche Bestattungsfrist einer Urne in dem Zeitraum zwischen Einäscherung und Beisetzung nicht besteht. Einzig und allein ist der gesetzliche beinhalten Bestattungszwang in jedem Falle einzuhalten.

Spätestens jetzt wird der aufmerksame Leser auf die Idee kommen, dass gegen eine behördliche Ablehnung doch gerichtlich vorgegangen werden und der erlassene Verwaltungsakt vor dem Verwaltungsgericht angefochten werden kann. Das ist auch richtig. Nur leider verhält es sich in der Praxis verständlicherweise oft so, dass die örtlichen Bestatter aus Angst vor negativen Folgen im alltäglichen Umgang mit der Kommune hiervon keinen Gebrauch machen. In diesem Fall bleibt dann leider nur noch die Möglichkeit bestehen, dass der interessierte Bestatter das Kolumbarium im Namen eines Friedhofsträgers betreibt. ➤

bewegt:
BEFA
2014

Wir stellen aus!
14. Internationale
Bestattungsfachausstellung
29. bis 31. Mai 2014, Düsseldorf



Westhelle Köln GmbH
Bestattungsbedarf · Särge · Dekorationen

Stelen-Schachtelsystem BABUSCHKA

© Das System ist gesetzlich geschützt.



- formschön, modern, leicht, praktisch und vielseitig in seinen Möglichkeiten
- erhältlich in allen RAL-Farben, verschiedenen Dekoren und Echtholz-Furnieren
- ideal für den einfachen, leichten und schnellen Transport und Aufbau (Einzeltelle zwischen 1,9 und 7 kg)
- 5-teilig und ineinander schachtelbar
- verschiedene Aufsätze wie Windlicht, Rednerpult-Aufsatz und/ oder runde Platte.

www.westhelle-koeln.de • Tel.: 02 21 - 39 57 16

Allerdings gibt es auch Ausnahmen. Die Stadt Bochum hat sich in der Vergangenheit sehr kooperativ gezeigt, sodass sich hier sicherlich empfiehlt, ein privates Kolumbarium zu beantragen, ohne dass man bereits im Vorfeld von einer Versagung ausgehen müsste. Aber auch über die Landesgrenzen NRW hinaus steht im hessischen Taunuskreis der erste von unserer Kanzlei vertretene Bestatter unmittelbar vor der Genehmigung eines privaten Kolumbariums durch die zuständige Behörde.

Besonders erfreut sind wir über die Entwicklungen unserer Zusammenarbeit mit dem Bestattungsunternehmen Tripp in Bedburg-Hau. Hier konnte erwirkt werden, dass die Stadt Kleve ein privates Kolumbarium für unsere Mandantschaft genehmigt hat.

Es muss also an dieser Stelle festgehalten werden, dass eine begünstigende Behördenentscheidung auch etwas vom Zufall abhängt und von Kommune zu Kommune unterschiedlich ausfällt, ist man nicht bereit, den Weg der gerichtlichen Über-

prüfung zu gehen und die Sache dementsprechend zu Ende zu führen. Richtig ist aber auch, dass sich gerade im Bundesland NRW viele Behörden sogenannte „Richtlinien“ hinsichtlich der Genehmigung eines privaten Kolumbariums gegeben haben. Hinsichtlich dieser Richtlinien handelt es sich allerdings lediglich um interne Verwaltungsvorschriften, die zum einen keine Außenwirkung haben und zum anderen in der Normenhierarchie deutlich unter den landesgesetzlichen Bestimmungen stehen. Soweit diese Richtlinien also im Gegensatz zum geltenden Landesrecht stehen, wird dies einer rechtlichen Überprüfung ebenfalls nicht standhalten.

Im Bundesland NRW ist aktuell eine Novellierung des Bestattungsgesetzes beabsichtigt. Hierbei soll wohl auch nunmehr die Aufbewahrungszeit der Urne zwischen Einäscherung und Beisetzung geregelt und auf 6 Wochen festgesetzt werden. Für den derzeit noch nicht absehbaren Fall, dass eine dementsprechende Frist auch tatsächlich in das neue Bestattungsgesetz aufgenommen wird, ergeben sich selbstverständlich trotz-

dem eine Vielzahl von Möglichkeiten und Modellen für den Bestatter, der in seinem Unternehmen oder auf dem Friedhof bzw. in einer Kirche ein Kolumbarium zu betreiben beabsichtigt.

Vor diesem Hintergrund muss aus Gründen der Vollständigkeit darauf hingewiesen werden, dass bis zum endgültigen Inkrafttreten noch das Bestattungsgesetz in seiner jetzigen Fassung vollumfänglich gilt. Dies hat zur Folge, dass aufgrund dieses Gesetzes erteilte behördliche Genehmigungen Vertrauensschutz für die Begünstigten begründen. Vor diesem Hintergrund kann nur eindringlich dazu geraten werden, etwaige neue Projekte, welche die oben genannten Themenbereiche tangieren, schnellstmöglich in die Wege zu leiten und zu beginnen.

Warten Sie nicht zu lange, die Gelegenheit ist günstig!

Für Rückfragen stehen wir jederzeit gerne zur Verfügung.

www.althoffundpartner.de

exklusiv und individuell

Seebestattungs-Reederei Albrecht
Nordsee . Ostsee . Mittelmeer . Atlantik . weltweit



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

Gestalten Sie Ihre Trauer-Banner selbst!

→ Der gefühlvolle Rahmen für einzigartige Trauerfeiern!



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

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

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

Ihre Vorteile bei Trauer-Feierlichkeiten

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

Darüber hinaus gibt es viele weitere Einsatzbereiche für eigenproduzierte Banner.

Beste Voraussetzungen für den Druck:

→ tex-ART Rollen von BOK Eisfeld

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

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

Unser Angebot:

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

→ **2.612,05€***

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

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



61 cm Breite



Wormstall Bürotechnik

Beulstraße 11 Telefon 023 74/40 42
58642 Iserlohn info@wormstall-bt.de

www.wormstall-bt.de



Foto: e Berchtesgaden/fotolia.com

Auch Sie können eine Rede halten

Es gibt Situationen, in denen Sie den Trauerredner nicht brauchen

In manchen Gebieten unserer Republik gibt es die sogenannte „Stille Feier“, auch besser bekannt unter dem Namen „Musikfeier“. Gemeint ist eine Form der Beisetzung, bei der die Angehörigen in einem Raum auf dem Friedhof ca. 15 Minuten vor der Urne ihres verstorbenen Angehörigen sitzen und ... Musik hören. Die „Stille Feier“ oder „Musikfeier“ hat daher ihren Name. Niemand sagt etwas in diesen 15 Minuten (die so gesehen recht lang werden können). Nach etwa eben diesen 15 Minuten kommt der Kollege vom Friedhof zusammen mit dem Bestatter in den Abschiedsraum, sie nehmen die Urne und die wenigen Blumen – wenn es überhaupt welche gibt – und gehen mit den Angehörigen zum Grab. So weit, so gut.

Jetzt – am Grab – ist der Moment gekommen, an dem irgendeiner etwas sagen müsste – zumindest sagen sollte. Möglichkeit 1: der Friedhofsmeister. Meine Erfahrung zeigt, dass Friedhofsmeister das in der Regel aber nicht so gerne machen. Möglichkeit 2: einer von den Angehörigen. Die machen das in der Regel auch nicht so gerne, weil sie dafür ja den Bestatter bezahlen. Also Möglichkeit 3: der Bestatter. Der Bestatter macht so etwas in der Regel auch nicht gerne. Muss er aber jetzt, weil es sonst gänzlich eine „Feier ohne Worte“ wäre. Das will der Bestatter auch nicht. Was tun? Da der Trauerredner des Bestatters für diesen Fall höflich abgesagt hat, weil sich der Kosten-Nutzen-Aufwand für ihn nicht rechnet, steht der Bestatter selbst im Fo-

kus der wartenden Menge. Unser Bestatter kramt seinen Zettel aus der Tasche. Es ist der Zettel, den er sich für solche Anlässe extra angefertigt hat. Es ist ein schlichtes DIN-A4-Blatt, das zwar schon bessere Tage gesehen hat, für den Bestatter aber seinen Wert besitzt. Oberer Teil, erste Seite: nützliche Zitate für den Fall der Fälle (Rilke, Bonhoeffer, Gandhi, Hesse). Unterer Teil, erste Seite: zwei, drei Sätze, die immer passen (z. B. „Wenn wir nun Abschied von xy nehmen, denken wir in Dankbarkeit an das, was er/sie uns gewesen ist.“ „Heute ist für Sie, liebe Angehörige, das Grab der Ort des Loslassens. Morgen ist es für Sie der Ort der Erinnerung.“ „Wenn Sie nun von xy Abschied nehmen, nehmen Sie Abschied von dem, was sterblich an ihr/

ihm ist. Sie nehmen aber nicht Abschied von dem, was er/sie Ihnen bedeutet.“) Rückseite: nicht beschrieben.

Genau dieser Zettel dient nun als Grundlage, dem Anlass würdige Worte zu verleihen. Denn darum geht es: dieser Sprachlosigkeit Worte zu geben, die den Angehörigen das Gefühl von Würde vermitteln, dem Verstorbenen eine letzte Ehre erweisen, den Bestatter als gekonnten Redner dastehen lassen und dem Friedhofsmeister ein zufriedenes Lächeln hervorlocken.

Was meinen Sie, reicht dieser Zettel?

Ich meine, ja – wenn der Bestatter über die Gabe der „intuitiven Inspiration“ verfügt. Die „intuitive Inspiration“ ist die Fähigkeit, auch dann Worte zu finden, wenn man sich nicht vorbereitet hat, die dennoch den Punkt treffen, sodass alle zufrieden sind. Falls jedoch der Bestatter dieses Geschenk der Natur nicht in die Wiege gelegt bekommen hat, wird der Zettel vermutlich nicht reichen. Glauben Sie mir – ein DIN-A4-Blatt reicht für solche Konstellationen nicht aus!

Was halten Sie davon, wenn wir Sie genau für diese Situation schulen?

Der Seminarworkshop „Individuelle Trauerreden“ vermittelt die Kunst, die richtigen Worte zu finden: angemessen, individuell, würdevoll, treffend.

In den zwei Tagen des Workshops geht es inhaltlich um Redetechniken, das Arbeiten mit Textbausteinen, das Reden in Bildern und die individuelle Würdigung eines Verstorbenen durch Sprache.

Jeder kann reden – Sie auch! Mit dem Seminarworkshop „Individuelle Trauerreden“ geben wir Ihnen das Handwerkszeug an die Hand, das Sie brauchen, um den Service Ihres Bestattungsunternehmens weiter auszubauen. Stellen Sie sich bitte nur mal vor, Sie könnten diesen Part auch mit abdecken. Stellen Sie sich vor, Sie könnten den Angehörigen Ihre Rede als „Service des Hauses“ am Grab als Erinnerung mitgeben. Stellen Sie sich vor, dass Sie selbst oder Mitarbeiter Ihres Unternehmens komplette Trauerreden halten könnten.

In erster Linie lernen Sie hier, wie man eine Trauerfeier sprachlich gestaltet – 30 Minuten in der Halle und eben auch die 10 Minuten am Grab (die man auch für eine „Stille Feier“ haben sollte).

Vielleicht wäre das eine Weiterbildung für Sie persönlich oder einen Mitarbeiter Ihres Unternehmens. Vielleicht wäre dieses Seminar aber auch eine bildende Maßnahme für Ihren Haus-Trauerredner, der sonst mit immer den gleichen Reden die Trauergäste mittlerweile nicht mehr fesselt.

Sie lernen in diesem Seminar:

- Techniken zum schnellen Aufbau einer Rede
- Ihre Ausstrahlung auszubauen und Ihre Glaubwürdigkeit zu steigern
- einen sinnvollen Umgang mit Zitaten, Sprüchen, Gedichten, Liedversen
- Sag es in Bildern – bildreiche Sprache als hilfreiches Stilmittel
- kreative Elemente für eine Spontanrede
- einen würdigen sprachlichen Umgang mit der Vita eines Verstorbenen



Frank-Eric Müller
Inhaber der Bestatter-Akademie GbR

Die nächsten Termine für Sie sind:

26./27. März in Siegen; 4./5. Juni in Stuttgart; 8./9. Juli in Lüneburg.

Andererseits: Nicht jeder Bestatter hat zwei Tage Zeit, einen Seminarworkshop zu besuchen. Seminare sind immerhin mit einer festgelegten Terminierung verbunden. Bitte rufen Sie mich in solchen Fällen an (Tel. 0171-378 93 87). Wir vereinbaren eine individuelle Schulung. Nur Sie und ich, zugeschnitten auf Ihre Situation vor Ort, an einem Tag, der Ihnen zeitlich passt.

In diesem Sinne wünsche ich Ihnen viele „Stille Feiern“, die passenden Worte zum Anlass und weiterhin viel Erfolg für Ihr Unternehmen.

www.bestatter-akademie.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

Das gehört zum guten Ton

LINN SPRACHVERSTÄRKER – tragbare Lautsprechertechnik für Bestattungen

Text und Fotos: Ulrich Kikillus, Ursula Linn-Kikillus

Seit 40 Jahren entwickelt und vertreibt LINN SPRACHVERSTÄRKER mit Sitz in Pulheim bei Köln tragbare, netzunabhängige Lautsprecheranlagen. Ein Spezialgebiet hierbei ist ein Geräteprogramm zur Beschallung von Bestattungen. Im Laufe der Jahre hat LINN dieses bausteinartige Beschallungssystem entwickelt, das sowohl Lösungen für einfache Aufgabenstellungen, als auch Lösungen für örtlich schwierige Anforderungen beinhaltet.

Professionelle, jedoch auch von Laien beherrschbare Technik, hervorragender, kraftvoller Klang, gepaart mit ganz praktischen Details, unterstützen die tägliche Arbeit des Bestatters auch unter schwierigsten Bedingungen. Nur in Ausnahmen sind Trauerhallen mit Lautsprecheranlagen ausgerüstet. Vielfach besteht – besonders bei sehr großen Bestattungen – der Wunsch nach einer Übertragung der Trauerreden und Musik, sowohl in und/oder vor der Halle, am Grab oder im Friedwald.

Eine Trauerfeier mag noch so professionell geplant sein, negativ bewertet wird sie immer dann, wenn ein Teil der Gäste der Feier akustisch nicht folgen kann. Es entsteht Gedränge, Unmut und Unruhe. Es wird sich unterhalten und der Geräuschpegel steigt immer weiter an. Um dies zu verhindern, werden die LINN SPRACHVERSTÄRKER sehr unkompliziert und ohne nennenswerten Zeitaufwand überall dort eingesetzt, wo eine Verstärkung benötigt wird. Die Lautsprecheranlagen arbeiten unabhängig vom Stromnetz mit leistungsstarken Akkus und lassen sich überall ohne lästige Kabelverlegung (keine Stolperfallen!) von nur einer Person in kürzester Zeit aufstellen und sparen somit Personalkosten.



Kapelle Echternach



Friedhof Bad Aibling



Friedhof Dudeldorf (Eifel)

Von Hause aus bringen die Geräte die nötige Robustheit und einfache Bedienbarkeit mit. Das Bausteinssystem der LINN-Geräte passt sich den unterschiedlichsten Gegebenheiten vor Ort an.

Individualität und Authentizität der Trauerfeiern werden von den Angehörigen heute selbstverständlich vorausgesetzt. In den Reden vom Pfarrer, einem Trauerredner oder Angehörigen soll sich die Persönlichkeit des Verstorbenen widerspiegeln. Musik schafft

Atmosphäre und kann die Trauerfeier zu einem besonderen Erlebnis machen. Auf Wunsch eingebaute Player für CDs und USB-Stick ermöglichen es dem Bestatter, die Angehörigen durch mitgebrachte Musikstücke in den Gestaltungsprozess der Feier zu integrieren und eine Atmosphäre zu schaffen, die der Trauergemeinde noch lange positiv in Erinnerung bleibt. Alternativ kann Musik auch über herkömmliche Abspielgeräte drahtlos eingespielt werden. Nicht zuletzt sind es solche gelungenen

Trauerfeiern, welche die Visitenkarte eines Bestatters sind und auch für Folgeaufträge sorgen.

Das Team von LINN steht seinen Kunden stets mit seinem Beratungsservice für die sehr spezielle Aufgabenstellung im Bereich Bestattung mit Rat und Tat zur Verfügung.

Häufig gestellte Fragen: „Was mache ich bei großen Bestattungen mit vielen Gästen? Stören mitgebrachte Mobiltelefone? Komme ich oder der Pfarrer als technischer Laie mit der Sendertechnik zurecht? Passen Ihre Lautsprecheranlagen auch zu meinen bereits vorhandenen Geräten? Kann ich Ihre Geräte auch später mit weiterer Technik nachrüsten?“ usw. Fast immer ist LINN in

der Lage, auch ungewöhnliche Aufgabenstellungen zu lösen.

Darüber hinaus besteht für Interessenten die Möglichkeit, auf ihren individuellen Bedarf zugeschnittene Lautsprecherlösungen vor dem Kauf zu testen und zu erleben. In ihrem Hause und unter ihren spezifischen Bedingungen.

Als Gegengewicht zum immer weiter um sich greifenden "Internetgeschäft" fühlt sich LINN SPRACHVERSTÄRKER auch nach dem Geräteverkauf verantwortlich für deren Funktion bei seinen Kunden. Das heißt für die Praxis, dass die Firma auch für den technischen Kundendienst nach dem Verkauf zuständig ist. Eine eventuell not-

wendige Reparatur erfolgt in einer spezialisierten Serviceabteilung und wird durch hauseigene erfahrene Techniker in aller Regel innerhalb kürzester Zeit ausgeführt.

Eine hohe Kundenzufriedenheit zu erhalten, ist LINN als Dienstleister äußerst wichtig, denn das Unternehmen lebt von seinem guten Ruf und dem Vertrauen der Kunden. Daher wird darauf geachtet, dass alle Faktoren der Dienstleistung „stimmig“ sind. Gute Beratung, zuverlässige Ausführung, gutes Preis-Leistungs-Verhältnis sowie die weitergehende Betreuung müssen optimal aufeinander abgestimmt sein. ◀

www.linn-sprachverstaerker.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 Bausteinssystem
- Einspielen ausgewählter Trauermusik möglich
- Kürzeste Aufbauzeiten dank:
 - drahtloser Mikrofontechnik
 - netzunabhängigem Akkubetrieb
- **Unverbindlicher Teststellungsservice**
- Wir betreuen Sie auch nach dem Kauf, eigene Technikabteilung - schnelle Bearbeitung

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

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

Generationswechsel und Kontinuität

Die Pollmann Service-Center GmbH (PSC) verwirklicht 2014 beides

Text: Jutta Riedel Foto: Pollmann Service-Center



Bestattungsfahrzeuge vom Bremer Experten

Ein Bestattungsfahrzeug muss optisch gefallen und vor allem qualitativ überzeugen. Diesen Anspruch haben nicht nur die Bestatter, sondern auch das Pollmann Service-Center, das mit seinen Vorgängergesellschaften seit den 1950er-Jahren Bestattungsfahrzeuge fertigt. Begründet wurde die lange Tradition bereits 1926 mit dem Bau anspruchsvoller Sonderfahrzeuge.

Neue Geschäftsführung, ein nahtloser Übergang

Inhaber und Geschäftsführer R. Räther, 63, übergab sein namhaftes Unternehmen zum Jahreswechsel an seinen hoch motivierten Nachfolger I. Stehn, 46. Räther wird noch für mindestens ein Jahr täglich in beratender Funktion zur Verfügung stehen und weiterhin seine Erfahrung und sein Spezialwissen in den Arbeitsalltag einfließen lassen. Dies sichert den Mitarbeitern und Kunden einen nahtlosen Übergang. Ebenso erfreulich ist, dass alle Beschäftigten ohne vertragliche Veränderungen übernommen wurden. In den Bereichen Karosseriebau und Lackiererei sol-

len die Personalkapazitäten sogar kurzfristig noch aufgestockt werden.

Ein Unternehmen im Aufwind

Pollmann Service-Center hat nach einer zurückliegenden schwierigen Phase das Geschäftsjahr 2013 erfolgreich abgeschlossen und nun alle Weichen für eine Expansion gestellt. Mit den erwirtschafteten Mitteln sollen unter anderem die Produktion und der Außenauftritt optimiert werden. Ein wichtiger Pfeiler für den positiven Trend ist die neue Partnerschaft der Co-operative Funeralcare. Die Zusammenarbeit mit der größten britischen Bestatterkette stellt eine erhebliche Ausweitung des Umsatzes in Aussicht. Auf Grundlage dieser Entwicklungen blickt Pollmann Service-Center optimistisch in die Zukunft.

Erweiterte Produktpalette

Bestattungsfahrzeuge des Pollmann Service-Centers sind qualitativ führend und in den letzten Jahren konnte das Preis-Leistungs-Verhältnis weiter verbessert werden. So bieten sich den Kunden vor allem im Premiensegment mit den Kabinenwagen der MB

E-Klasse attraktive Produkte, die durch den Aus- oder Umbau verschiedenster Fahrzeuge ergänzt werden. Das bereits verwirklichte Spektrum reicht vom VW Caddy über den MB Vito, den VW T5, bis hin zum Einzelumbau einer MB S-Klasse. Die bestehende Angebotspalette soll in naher Zukunft noch durch ein Mittelklassemodell abgerundet werden, das nach einer ersten Kalkulation bei einem Nettoverkaufspreis von ca. 60 – 65.000 € liegen wird. Dieses neue Fahrzeug wird voraussichtlich auf der Basis der von Ford noch nicht ausgelieferten, neue Mondeo-Limousine entstehen. Mit der umfassenden technischen Ausstattung und dem fachlichen Know-how kann aber auch nahezu jedes geeignete Fahrzeug zum Bestattungsfahrzeug umgebaut werden. Zum Leistungsspektrum gehören darüber hinaus Restaurierungen von Oldtimern oder Classic Cars sowie Reparaturen und Lackarbeiten aller Art. Kompetenzen im Umfeld des Firmensitzes Bremen garantieren dem Pollmann Service-Center einen guten Stand. So sind die Bremer Feuerwehr und Weser-Ems-Busse als Tochter der Deutschen Bahn langjährige Kunden und namhafte Referenzen.

Blick in die Zukunft

Zu den Zielen des Pollmann Service-Centers zählen vor allem die Ausweitung des Umsatzes über die nationalen Grenzen hinaus und der Ausbau der zahlreichen guten Geschäftsbeziehungen. Als Märkte mit Potenzial sieht das Unternehmen die Länder Irland, Großbritannien, Österreich, Schweiz und die Länder Skandinaviens.

Im Mai 2014 präsentiert sich das Pollmann Service-Center auf der BEFA in Düsseldorf mit seinen überzeugenden Produkten und freut sich auf zahlreiche Gespräche mit den Kunden.

www.pollmann-servicecenter.de

Pollmann SERVICECENTER

Exklusive Bestattungsfahrzeuge

Zum Panrepel 1 · 28307 Bremen · Telefon 0421/48 69 60 · eMail: info@pollmann-servicecenter.de · www.pollmann-servicecenter.de



Mercedes Benz E-Klasse VF 212 Modell Forma



MB-Vito mit Apothekerschrank



Mercedes Benz E-Klasse mit Ausbau Komfort



MB E-Klasse für dänischen Markt mit 1,70 Meter ausziehbarer Schiebebühne



MB Sprinter 4-Sarg



Sonderanfertigung Schubladensystem für Urnen beim 4-Sarg Transporter MB Sprinter



Text: Britta Schaible
Fotos: Rimann GmbH & Co. KG

Der Umwelt zuliebe

Innovative Särge und Urnen für eine natürliche Beisetzung

Die Firma Pietätgroßhandel Rimann GmbH & Co. KG in Fulda kooperiert u. a. auch mit internationalen Sarg- und Urnenherstellern, deren Produkte zur Erhaltung unserer Umwelt beitragen. Für das Sortiment des Bestatters ist das eine interessante und wertvolle Alternative, da es immer mehr Menschen gibt, die umweltbewusst leben und ebenso entsprechend ihre letzte Reise naturschonend gestalten möchten. Mit dem Verkauf dieser Produkte unterstützen Sie den Umweltschutz und präsentieren sich zukunftsorientiert.

Oasis Coffins setzt sich seit Firmengründung im Jahr 2006 für eine nachhaltige

Produktion ein. In den ländlichen Gebieten von Bangladesch werden reichlich wachsende Materialien (Weide, Bambus und Seegras) verwendet und umweltentlastend organisiert. Außerdem bleibt dabei im Rahmen der Produktion der Arbeitsplatz der Menschen vor Ort berücksichtigt, um die Lebens- und Umweltbedingungen zu verbessern. Die 10 Prinzipien des Fairen Handelns und die besondere Berücksichtigung der Erhaltung der Natur gehören hier zur Firmenphilosophie.

Besondere Wollsärge mit Wolle von heimischen Schafen bietet die Firma Hainsworth aus Yorkshire an. Der Korpus besteht aus recycelter Kartonage und eine biologisch

abbaubare Folie zwischen Kartonage und Wolle schützt vor Flüssigkeiten. Der Innenraum der Särge ist mit Baumwolle ausgekleidet und für die Umrandung wird Jutegarn verwendet. Kindersärge gibt es ebenfalls aus reiner Wolle. Das Angebot wird komplettiert durch entsprechende Urnen aus Filz. Die Produkte können mit einem kleinen Schild aus Wolle personalisiert und individualisiert werden.

Für weitere Informationen steht Ihnen das Team der Firma Rimann gerne zur Verfügung!

www.rimann-fulda.de



Regina Buchholz ist gelernte Glasapparatebaumeisterin und seit 30 Jahren in dem Handwerk tätig. Die Glasbläserei wurde 1991 gegründet. Das Angebotsspektrum ist vielseitig: Sonderanfertigungen für private und gewerbliche Kunden sowie künstlerische Arbeiten, die über Galerien und im Rahmen von Ausstellungen erhältlich sind.

Trostgesten in besonderer Form

Text: Britta Schaible
Fotos: Regina Buchholz

In der Bochumer Glasbläserei Alles klar! hat die Herstellung von Taschenengeln für die Inhaberin Regina Buchholz eine besondere und persönliche Bedeutung und Geschichte. Der Tod einer Freundin während der Schwangerschaft löste bei ihr Hilflosigkeit und Fassungslosigkeit zugleich aus. Die Verstorbene hinterließ außerdem ihren Mann und ihre dreijährige Tochter. Welche Worte und Gesten können in dieser tragischen Situation nur Trost spenden? Regina Buchholz schenkte den Hinterbliebenen vier ihrer Taschenengel, die als Grabbeigaben und individuelle Trostgesten dienen sollten: ein Symbol der Verbundenheit. Für das kleine Mädchen sind die Glasengel wichtige Wegbegleiter innerhalb des Trauerprozesses. Sie spielt mit den Engeln und lernt auf diese Art, den Tod aus ihrer Sicht zu begreifen. Der Witwer betonte, dass keine Beileidsbekundung oder tröstliche Anteilnahme ihn so erreicht hätten wie die Taschenengel.

Diese und auch weitere Erfahrungen mit Trauerfällen motivierten Regina Buchholz, die Engel den Angehörigen als Wegbegleiter zu schenken. Für die Betroffenen bedeuten sie eine ganz persönliche Geste mit

großer Symbolik, die greifbar ist. Auch eine mit ihr befreundete Trauerbegleiterin verwendet die Engel im Rahmen der Trauerarbeit. Für Menschen, die großen emotionalen Belastungen ausgesetzt sind, stellt dies einen besonderen Beistand auf einem schwierigen Weg dar. Die großartigen Resonanzen auf

die Taschenengel bleiben nie aus und Regina Buchholz freut sich, diesen persönlichen und individuellen Weg der Trauerhilfe innerhalb ihrer kreativen Arbeit gefunden zu haben.

www.glasblaesereiallesklar.de
Telefon 0234 41 39 91

SEEBESTATTUNG – das ist Individualität

REEDEREI HUNTEMANN
individuell besonders kostengünstig

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

DIE SERIE IN DER BESTATTUNGSWELT:

Motivierende Kommunikation zwischen Chefs und Mitarbeitern

Tipps für eine erfolgreiche Zusammenarbeit, die Spaß macht.

Teil 6: Heute Hü – morgen Hot

Text: Dorothea Sorge-Werres

Liebe Führungskraft, was Mitarbeiter an ihren Vorgesetzten vor allem schätzen, ist Verlässlichkeit - Schnellschüsse dagegen weniger. Mitarbeiter wollen wissen, woran sie sind, und nicht, woran sie vielleicht sein könnten. Sie wollen ein Ziel haben, auf das sie hinarbeiten können - nicht eines, das morgen schon wieder anders ist. Sie wollen das beruhigende Gefühl haben, ihren Chef und ihre Arbeit zu kennen, eine Basis zu haben, auf der sie aufbauen können. Geben Sie ihnen Grund, Ihnen zu vertrauen. Auch, wenn

Sie Ihre Impulsivität manchmal vielleicht nur schwer zügeln können.

Liebe/-r Mitarbeiter/-in, gehören Sie zu denjenigen, die eine, sagen wir, etwas sprunghafte Führungskraft haben? Ärgert Sie das? Das ist verständlich. Aber nicht besonders sinnvoll. Sehen Sie lieber über seine/ihre Schwächen hinweg – wir sind alle nur Menschen. Oder sehen Sie noch einmal genauer hin – vielleicht ist seine/ihre „Sprunghaftigkeit“ die berechtigte Anpassung an sich verändernde Be-

dingungen. Oder bieten Sie ihm/ihr Ihre Unterstützung an – möglicherweise ist das „Hin und Her“ auch nur Unsicherheit in Bezug auf eine Fragestellung oder eine Herausforderung. Suchen Sie gemeinsam nach Lösungen. Das schweißt zusammen.

Mitarbeiter brauchen ein Ziel, auf das sie hinarbeiten können.

➤ Fortsetzung folgt

📄 www.bestatter-akademie.de



HIMMELSFÄHRE
Kindersarg & Urnenbestattungsgefäß

GABRIELE HAAS
RATZEBURGSTRASSE 12
16225 EBERSWALDE

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

WWW.HIMMELSFAEHRE.DE




Licht und Leuchter

Waren aus NE-Metallen und Metallgestaltung

Seit 1985
Licht & Leuchter

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 72/289 21 57
Telefax 0 22 34/92 25 47

Andere Branchen nutzen ihre Schaufenster mit Erfolg.

Und wie präsentieren Sie sich?



MACHEN SIE MEHR AUS IHREM FENSTER!

Wir helfen Ihnen bei der Umsetzung.

Info-Telefon:
0231 586 803 051



Preise für Schaufenstergestaltung zur Miete inklusive Auf- und Abbau:

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

• Alle Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.

MIT UNS LEBT IHR LEBENSWERK WEITER.

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.



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



Qualitätszertifizierter Bestattungsdienstleister
EUROCERT
DIN EN ISO 9001

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

Ein neues ZUHAUSE für...
www.natururne.de

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

Bernd Rotterdam
SARGHOCHSTÄNDER

Katafalke und mehr!

KATAFALK ARCO

KATAFALK TENSIONE

BEISTELLTISCH MENSULA

STHPULT ORATIO

Bernd Rotterdam
Schreinermeister

individuelle Farb- und Furniergestaltung möglich

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

individuelle Katafalke · Ausstattungen · Innenausbau · Möbel und mehr

www.tischlerei-rotterdam.de

VKF FOLIENSARG BIOSEAL®

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

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

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

Vorteile des Foliensarges:

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

Fordern Sie unverbindlich unser Infomaterial an und informieren Sie sich durch unseren **DEMO-FILM** unter www.foliensarg.de

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

Bestatter sucht Bestattungswagen

E-Klasse W 211 ab 2003
Vito oder VW T 5 ab 2003

Tel. 02685-636 Fax 987542

BW BESTATTUNGSWELT
Das Fachblatt für die Bestattungsbranche

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

www.bestattungswelt.com

Für vorgemerkte Käufer suchen wir Bestattungsunternehmen im gesamten Bundesgebiet.

ivd Fachmakler für Bestattungsunternehmen seit 1985
Unternehmensvermittlung – Immobilien
Günter WOLF
56305 Puderbach – Mittelstraße 13
Tel. 02684-979178 Fax 979179
info@immo-wolf.de

ESCHKE
Bestattungsfuhrwesen
Familienbetrieb in 4. Generation seit 1910

Tradition Qualität Innovation

Die letzte Reise ist eine ganz besondere.

Würdevolle Überführungen national und international

Vertrauen Sie unserer Erfahrung!

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

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

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 Nekkepen

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

Termine

FACHMESSEN

● **REUTLINGER FRIEDHOFSTAG**

Fachausstellung für Friedhofstechnik
08.05.2014
 Friedhof Römerschanze, Reutlingen
www.reutlingen-messe.de

● **LEBEN UND TOD FORUM/MESSE**

Fachausstellung für Friedhofstechnik
08.-09.05.2014
 Messe Bremen & ÖVB-Arena, Bremen
www.lebenundtod-bremen.de

● **BEFA 2014**

14. Internationale Bestattungsausstellung
29.-31.05.2014
 Messe Düsseldorf, Stockumer Höfe
www.befa2014.de

DIE BESTATTER-AKADEMIE

- 11.02.2014** Bremen
 „Verkaufpsychologie für Bestatter“
- 11.02.2014** Würzburg
 „Vor-Ort-Seminar Neubau, Umbau, Erweiterung“
- 18.02.2014** Bitburg
 „Vor-Ort-Seminar Neubau, Umbau, Erweiterung“
- 11.03.2014** Kassel
 „Vor-Ort-Seminar Neubau, Umbau, Erweiterung“
- 20.03.2014** Frankfurt a.M.
 „Und täglich grüßt das Murmeltier“
- 25.03.2014** Halle
 „Vor-Ort-Seminar Neubau, Umbau, Erweiterung“
- 26.03.2014** Siegen
 „Individuelle Trauerreden“
- 02.04.2014** Frankfurt a.M.
 „Strategien der Kommunikation für das Beratungsgespräch“

Informationen finden Sie unter www.bestatter-akademie.de

BESTATTERTAG

- 12.02.2014** Würzburg
 - 19.02.2014** Bitburg
 - 12.03.2014** Kassel
 - 26.03.2014** Halle
- Anmeldung und weitere Informationen über Inhalte sowie Wegbeschreibungen unter www.bestattertag.de

FRIEDHOFSVERWALTUNGSTAG

- 06.03.2014** Würzburg
 - 03.07.2014** Stuttgart
 - 15.10.2014** Hannover
- Weitere Informationen zu den Veranstaltungen finden Sie unter www.friedhofsverwaltungstag.de

INSERENTEN

- | | | | | |
|---|---|---|--|---|
| 2 Daxecker Sargerzeugung
www.daxecker.at | 12 Seebestattungs-Reederei Albrecht
www.seebestattungen-nordsee.de | 21 Reederei Huntemann GmbH
www.reederei-huntemann.de | 24 Tischlerei Rotterdam
www.tischlerei-rotterdam.de | 28 Rapid Data GmbH
www.rapid-data.de |
| 3 Wessel GmbH & Co. KG
www.sarg.de | 13 Wormstall Bürotechnik
www.wormstall-bt.de | 22 Bestatterschau fenster
www.bestatterschau fenster.de | 24 Foliensarg
www.foliensarg.de | BEILAGEN |
| 5 Agentur Erasmus A. Baumeister e. K.
www.erasmus1248.de | 15 Reederei H. G. Rahder GmbH
www.seebestattung-buesum.de | 23 Himmelsfahre/Gabriele Haas
www.himmelsfahre.de | 25 Kurt Eschke KG
www.bestattungsfuhrwesen.de | BL Adelta.Finanz AG
www.adeltafinanz.com |
| 7 Rappold Karosseriewerk GmbH
www.rappold-karosserie.de | 17 Linn Sprachverstärker
www.linn-sprachverstärker.de | 23 Ralf Krings Licht & Leuchter
www.licht-leuchter.de | 25 Sylter Seebestattungsreederei
www.sylterseebestattungsreederei.de | |
| 9 Adelta.Finanz AG
www.adeltafinanz.com | 18 Kurt Eschke KG
www.bestattungsfuhrwesen.de | 23 Ahorn AG
www.ahorn-ag.de | 26 Rimann GmbH & Co. KG
www.rimann-fulda.de | |
| 11 Westhelle Köln GmbH
www.westhelle-koeln.de | 19 Pollmann Karosserie GmbH
www.pollmann-karosserie.de | 24 ikt Lenz GmbH & Co. KG
www.natururne.de | 27 Euro Global GmbH
www.euro-global.de | |



JUBILÄUMSANGEBOT



Ravenna
 Wildeiche
 +
 Ausschlag
 in 3 Farbvarianten
 +
 Deckengarnitur
 in 3 Farbvarianten

**1 Stück
 Probier-Service**

Wir liefern dieses Angebot
 in ganz Deutschland!

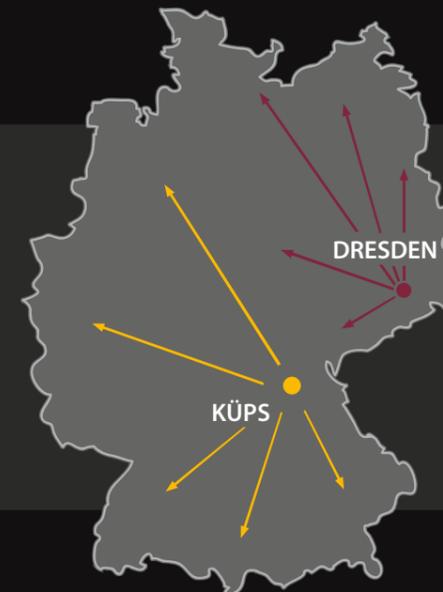
**Lieferpauschale
 29 Euro***

* entfällt ab 2 Stück



10 Jahre
EURO GLOBAL

www.euro-global.de
 Telefon: 09264 / 99 23 28
 Fax: 09264 / 99 23 04



25 Jahre
VÖLKEL

www.sargherstellung.de
 Telefon: 035205 / 543 51
 Fax: 035205 / 543 34



Riebel · ALKI · HWD · A&M · Eckhardt · Elkenkamp uvm.



Wir bedanken uns für Ihre Mithilfe bei der Spendenaktion der Kronacher Weihnachtsengel. Mit Ihren Bestellungen konnte die Hilfsaktion erfolgreich durchgeführt werden.

Christoph Kuckelkorn
Bestattungshaus Pietät Christoph Kuckelkorn
Köln



Mutig neue Wege gehen.

