



# BESTATTUNGSWELT

Das Fachblatt für die Bestattungsbranche

Ausgabe 06.2013

STEHT DAS NEUE JAHR UNTER EINEM GUTEN STERN?

Sie haben es in der Hand.



# PLATZ DES GUTEN GESCHMACKS

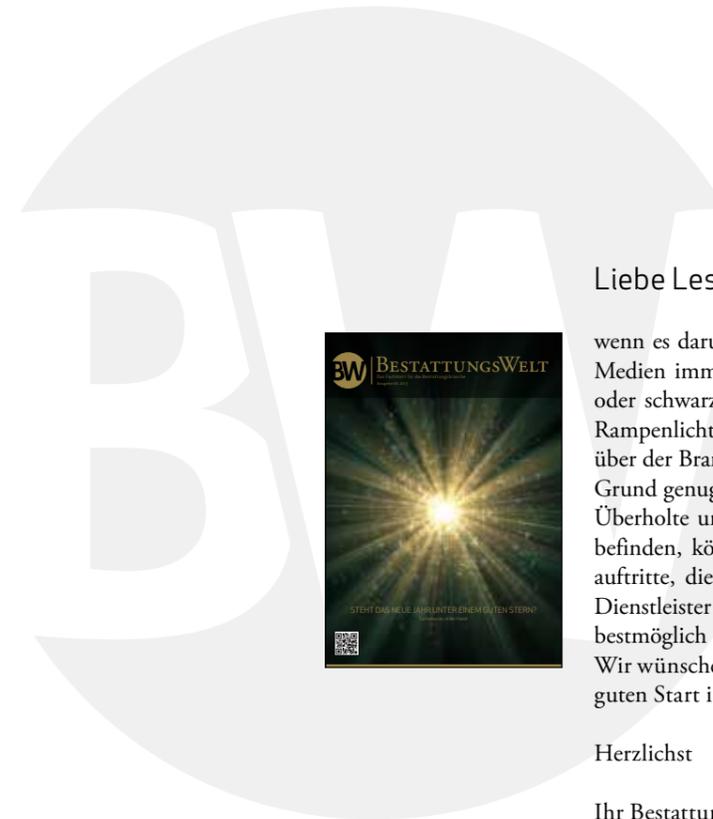


**Was ist ein Sarg?** In erster Linie ist er Gradmesser für die Wertschätzung der Hinterbliebenen gegenüber den lieben Verstorbenen. Ein hochwertiger Sarg ist aber auch Ausdruck der Beratungsqualität der Bestatter und eine gute Möglichkeit für Sie, mehr zu verdienen. Hölzer in bester Güte, Sorgfalt in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

Daxecker – Sargkultur aus Oberösterreich.



## Daxecker®



Liebe Leserin, lieber Leser,

wenn es darum geht, am Image der Bestatter zu kratzen, so sind manche Medien immer ganz schnell dabei. Da werden einfach Klischees bedient oder schwarze Schafe, die es leider in jedem Metier gibt, permanent ins Rampenlicht gestellt. Wie sollen so Vorurteile und Hemmungen gegenüber der Branche abgebaut werden?

Grund genug, die Menschen immer wieder vom Gegenteil zu überzeugen. Überholte und falsche Vorstellungen, die sich oft noch in vielen Köpfen befinden, können z. B. durch Imageanzeigen, Broschüren oder Internetauftritte, die den Bestatter als sympathischen Menschen und modernen Dienstleister darstellen, korrigiert werden. Es gibt viele Möglichkeiten, sich bestmöglich und authentisch zu präsentieren. Besser heute als morgen.

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

Herzlichst

Ihr BestattungsWelt-Team

Nicola Tholen  
Projektleitung

Britta Schaible  
Redaktion



**HIMMELSFÄHRE**  
Kindersarg & Urnenbestattungsgefäß

GABRIELE HAAS  
RATZEBURGSTRASSE 12  
16225 EBERSWALDE

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

WWW.HIMMELSFAEHRE.DE





8

**Interdisziplinäre Kommunikation**  
Ein Essay von Erasmus A. Baumeister



14

**Welche Motive beeinflussen die Bestattungskultur?**  
Dipl.-Kfm. Wolf Meth



24

**Würdevolle Beisetzungen in der Natur**  
Interview mit Petra Bach, FriedWald GmbH

## BEITRÄGE

- |   |   |
|---|---|
| <p>3 Editorial</p> <p>6 <b>Factoring-Sorge: Wie kommt das beim Kunden an?</b><br/>Die Bestattungswelt im Gespräch mit Karsten Grigoleit</p> <p>8 <b>Interdisziplinäre Kommunikation</b><br/>Erasmus A. Baumeister</p> <p>12 <b>Award „Bestatter des Jahres 2013“</b><br/>Thema: Kommunikation 3.0 – Social-Media</p> <p>14 <b>Welche Motive beeinflussen die Bestattungskultur?</b><br/>Dipl.-Kfm. Wolf Meth</p> <p>16 <b>Qualität braucht Raum</b><br/>Die Eröffnung des neuen Werks der Sargerzeugung Daxecker Holzindustrie GmbH</p> <p>18 <b>Lassen Sie sich begeistern!</b><br/>Der Bestattertag</p> | <p>21 <b>Handwerk, Design und Qualitätsanspruch</b><br/>Die Schreinerei Bernd Rotterdam erfüllt individuelle Kundenwünsche</p> <p>22 <b>Die Urne mit Symbolcharakter</b><br/>Schöne Kreationen von Günther J. Schaefer</p> <p>23 <b>Was brennt Ihnen unter den Nägeln?</b><br/>Ihre Themen sind unsere Themen</p> <p>24 <b>Würdevolle Beisetzungen in der Natur</b><br/>Ein Interview mit Petra Bach, FriedWald GmbH</p> <p>26 <b>Motivierende Kommunikation zwischen Chefs und Mitarbeitern Teil 5</b></p> <p>27 <b>Nachgelesen</b></p> <p>34 <b>Termine</b></p> |
|---|---|

## IMPRESSUM

<p><b>Herausgeber</b> Verlag Bestattungswelt Ltd. Friesenwall 19 50672 Köln Tel. 0221-277 949 20 Fax 0221-277 949 50  info@bestattungswelt.com www.bestattungswelt.com</p>	<p><b>Chefredaktion und Projektleitung</b> Britta Schaible Nicola Tholen  <b>Erscheinungsweise</b> zweimonatlich  <b>Nächster Anzeigen-/Redaktionsschluss</b> 13.01.2014</p>	<p><b>Gestaltung</b> Florian Rohleder  <b>Copyright</b> Verlag Bestattungswelt Ltd.  <b>Titelfoto</b> © librakv/fotolia.com</p>	<p>Nachdruck, Vervielfältigung und elektronische Speicherung, auch auszugsweise, sind nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlags gestattet.  Für unverlangt eingesendete Manuskripte,</p>	<p>Bilder, Bücher und sonstige Unterlagen wird keine Gewähr übernommen. Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben nicht unbedingt die Meinung der Redaktion oder des Verlages wieder.</p>	<p>Bei Preisausschreiben der Redaktion ist der Rechtsweg ausgeschlossen.  Es gelten die Mediadaten vom 01.01.2013</p>
--	--	---	--	---	---

# ERASMUS A. BAUMEISTER

Printmedien lieber seriös verbreiten.

Aber wie?

Ich zeige Ihnen, wie das geht.  
Laden Sie mich doch einfach einmal ein.

Selbstverständlich kostenlos und unverbindlich.



*Wir wünschen unseren Kunden  
schöne Feiertage und  
einen guten Start in das neue Jahr!*

## Factoring-Sorge: Wie kommt das beim Kunden an?

Wie wirkt es auf Kunden, wenn sie die Abrechnungen an ein Finanzinstitut überweisen sollen? Beim Factoring ist das ein Knackpunkt für viele Betriebe. Warum das in der Praxis kein Problem ist, erklärt Bestatter Karsten Grigoleit.

**Karsten Grigoleit** kümmert sich nicht nur um Bestattungen. Er hilft seinen Kunden auch bei der Finanzierung. Möglich ist das für den Chef der Bestattungsunternehmen Kahle in Alfeld und Schulze in Seesen durch die Zusammenarbeit mit der ADELTA.BestattungsFinanz.

**Herr Grigoleit, warum arbeiten Sie mit der ADELTA.BestattungsFinanz?**

**KG:** Bei einer Beerdigung geht es immer um höhere Geldbeträge ab 2000 Euro. Dazu kommen die Friedhofsgebühren – die können den Betrag leicht verdoppeln. Das Geld hat nicht jeder Kunde sofort verfügbar. Dank der Zusammenarbeit mit dem Premiendienstleister ADELTA kann ich unseren Kunden ein längeres Zahlungsziel einräumen – und auch die Möglichkeit, in Raten zu zahlen.

**Wie kommt das bei Ihren Kunden an?**

**KG:** Zunächst einmal sprechen wir nicht von Factoring, diesen Begriff kennt ja kaum jemand. Wenn wir am Ende des Trauergesprächs die Gesamtsumme ausrechnen, weisen wir auch auf die Zahlungsoptionen hin. Ich sage dann: „Wir arbeiten mit einem Finanzinstitut zusammen. Das gibt uns mehr Sicherheit und Ihnen mehr Service.“ Dadurch hat der Kunde die Möglichkeit, die Rechnung erst nach 21 Tagen oder auch in mehreren Monatsraten zu bezahlen. Unsere Kunden empfinden das als sehr angenehm. Wir drängen ihnen ja nichts auf, keine kostenpflichtigen Zusatzleistungen. In der Rechnung ist das alles noch einmal erklärt und erst dann entscheidet der Kunde.



**Vorteile für beide Seiten:**  
Karsten und Franka Grigoleit bieten Kunden Factoring als Finanzierungsservice an.

**Wie läuft die Zusammenarbeit mit der ADELTA für Sie ab?**

**KG:** Bevor wir einen Auftrag annehmen, prüfen wir über die ADELTA die Bonität des Kunden. Das dauert nur ein paar Sekunden. Ist die Bonität gegeben, übernimmt die ADELTA das volle Ausfallrisiko für den Auftrag. Die Abrechnung an den Kunden schreiben wir selbst und übermitteln sie gleichzeitig digital an die ADELTA. Die überweist die volle Rechnungssumme abzüglich einer Gebühr innerhalb von drei

Tagen an uns. Der Kunde muss die Rechnung in jedem Fall direkt an die ADELTA bezahlen. Darum legen wir der Rechnung einen Überweisungsträger bei, das klappt wunderbar. Und dann kann sich der Kunde entscheiden, wann und wie er die Rechnung begleicht.

**Und wenn die ADELTA meldet: Schlechte Bonität, das übernehmen wir nicht?**

**KG:** Das kommt selten vor. Aber dann bin ich schon mal vorgewarnt. Meistens finden

wir dann im Trauergespräch eine andere Möglichkeit. Wir versuchen dann immer, ein anderes Familienmitglied einzubeziehen. So haben wir einen anderen oder mehrere Auftraggeber.

**Fällt es Ihnen nicht schwer, einen Kunden auf seine schlechte Bonität anzusprechen – gerade in so einer für den Kunden schwierigen Trauersituation?**

**KG:** Natürlich muss man aufpassen, dass sich da kein Graben öffnet. Aber das ist nicht schwer, wenn man es positiv angeht. Ich weiß das ja schon vor dem Gespräch und kann die Leistungen darauf abstimmen. Und wenn wir dann im Trauergespräch zu den Zahlungsoptionen kommen, dann sprechen wir das an.

**Wie machen Sie das konkret?**

**KG:** Ich sage z. B.: „Wir haben Probleme bei der Bonität festgestellt und möchten eine

Lösung finden, wie die Bestattungskosten trotz angespannter finanzieller Lage begleichen werden können.“ Oder ich sage: „Wir müssen über einen finanziellen Engpass reden.“ Ganz wichtig ist, dass wir eine Lösung finden und sich die Kunden nicht rechtfertigen müssen.

**Billig ist die Premiendienstleistung nicht. Was kostet Sie das?**

**KG:** Wir reden von einer kleinen Gebühr, die von jedem Rechnungsbetrag abgezogen wird. Da kommt schon einiges zusammen im Jahr, da darf man sich nicht täuschen.

**Aber es scheint sich zu lohnen, sie machen das ja schon viele Jahre.**

**KG:** Es rechnet sich: Mahnkosten und die anwaltliche Verfolgung eines säumigen Kunden schlagen finanziell ganz schön zu Buche. Wenn man im Jahr drei Kunden hat, die nicht zahlen, dann explodieren da

„ Wir sprechen von Service, nicht von Factoring.“

die Kosten – und es gibt immer mal wieder Fälle, da helfen auch keine Gerichtsverfahren. Zusammengenommen würde mich das im Jahr mehr kosten als die Dienstleistung der ADELTA.

Außerdem hat es noch mehr Vorteile: Ich habe eine bessere Liquidität bei den Banken. Und da ich mit Kunden so nicht wegen der Zahlung auseinandergeraten kann, habe ich auch eine bessere Kundenbindung – ich werde noch häufiger weiterempfohlen. **3**

**1** [www.kable-bestattungen.de](http://www.kable-bestattungen.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 2014**

*Ihr Karosseriewerk Rappold*

**Rappold**  
KAROSSERIEWERK

**Rappold** KAROSSERIEWERK GmbH | Mettmanner Straße 147 | 42489 Wülfrath \* T: +49 (0)2058 8960-0 \* F: +49 (0)2058 8960-42 \* E: info@rappold-karosserie.de

# Interdisziplinäre Kommunikation

Text: Erasmus A. Baumeister

Ich würde heute gerne über deutsche Literatur der neunzehndreißiger Jahre schreiben oder über englische Sportwagen der gleichen Zeit, aber ich schreibe jetzt doch besser über das wirklich sehr sonderbare Verhältnis von Bestattern und Friedhöfen. Das passt gut hierhin. Es gibt 33.000 Friedhöfe in Deutschland, das ist eine enorme Zahl. Natürlich sind da auch irgendwelche Friedhöfe bei, die nur alle sieben Jahre eine Bestattung erfahren. Aber, wie bei allem, es gibt sehr kleine und es gibt sehr große, es gibt bekannte, sogar berühmte, es gibt historisch und kulturell wertvolle, es gibt unsäglich langweilige, es gibt sichtbare Friedhöfe und es gibt welche, die unauffindbar sind. Bei aller Unterschiedlichkeit haben aber so gut wie alle doch die gleichen unglaublichen Probleme, die den entsprechenden Verwaltungen, kirchlich oder kommunal, oft noch gar nicht bewusst sind.

Die Zahl der Friedhofsbestattungen in Deutschland ist seit Jahren rückläufig. Der Wettbewerb wird täglich größer, es gibt zunehmend Bestattungswälder, Verstreuungen, Auslandsbestattungen etc. Wöchentlich erscheint eine nicht durchdachte neue Idee, was mit der Asche eines Verstorbenen so alles angestellt werden kann. Das haben die meisten Friedhofsbetreiber schon erkannt. Der Umsatz sinkt also. Nur die Kosten für den Unterhalt, die Mitarbeiter, die Sicherheit, die Energie und die Technik steigen. Hier droht eine noch gar nicht richtig erkannte Katastrophe. Wenn der Friedhof noch nicht in der Verlustzone ist, dann wird er es bald sein. Die Themen Überhangflächen, Bestattungskultur, Vandalismus und Gesellschaft lasse ich hier sogar mal weg.

Die Friedhofsbetreiber müssen sehen, dass sie im bisher unbekanntem Wettbewerb ihre Leistungen an den Mann bringen. Alles, was auf dieser schönen Welt verkauft wird, wird in irgendeiner Weise kommuniziert und beworben, nur die Friedhofsleistung nicht. Das ist jetzt vorbei. Friedhofsalternativen sind ja nur erfolgreich, weil sie beworben werden. Der Friedhof muss sein Angebot so attraktiv machen, dass es nachgefragt wird. Der Friedhof ist Regionalanbieter, ja, also los! Der Deutsche ist, obwohl geografisch so flexibel wie nie, so lokalpatriotisch wie nie zuvor. Zack, auf den Friedhof vor der Haustür. Der Schlüssel hierzu ist der Bestatter.

Die wichtigste Position in der Bestattungsbranche hat der Bestatter. Er ist und bleibt erster Ansprechpartner. Wenn die Oma tot in der Küche liegt, dann greift der ordentliche deutsche Hinterbliebene innerhalb von 30 Sekunden zum Telefon, um den Bestatter zu informieren. Nicht der Friedhof, nicht der Gärtner, nicht der Steinmetz und auch nicht, wie noch vor 50 Jahren, der Pfarrer werden kontaktiert, sondern der Bestatter. In keinem Land der Welt geht das so schnell wie in Deutschland. Hier ist man eben korrekt.

Der Bestatter kann in vielen Fällen den Bestattungs-ort und die Bestattungsart durch gute Beratung beeinflussen. Wenn der Bestatter jetzt gerne auf dem örtlichen Friedhof arbeitet, dann empfiehlt er den auch. Selbstverständlich macht die Baumbestattung in der Gemeinde, in der der Verstorbene sein Leben verbracht hat, mehr Sinn als die im 70 Kilometer entfernten Baumbestattungswald. Der Bestatter muss die Bestattung auf dem Friedhof vor seiner Tür ganz einfach am liebsten verkaufen. Warum läuft Friedwald wohl so gut? Warum werden im Hamburg-Ohlsdorf plötzlich so viele Wahlgräber verkauft? Natürlich, weil es für den Verkauf einer Bestattung an diesen Orten für den Bestatter eine Provision, eine Vertriebsaufwandsentschädigung oder wie auch immer das kreativ und juristisch sauber formuliert werden kann, gibt.

„ Der Friedhof, der einfach nur da ist und wartet, ist dem Untergang geweiht.“

Der Friedhof, der einfach nur da ist und wartet, dass die Familie eines Verstorbenen sich vielleicht für ihn entscheidet, ist dem Untergang geweiht. Nur genau hier taucht das Problem auf. Ein Bestattungsunternehmen, das sich nicht mehr rechnet, ist pleite, wird geschlossen. Nicht schön, aber von heute auf morgen erledigt. Ein Friedhof ist nicht einfach zu schließen. Selbst wenn ab heute keine Bestattungen mehr stattfinden, muss er im schlimmsten Fall noch 30 Jahre weiter betrieben werden, mit allen laufenden Kosten. Da kommen Summen zusammen, die jede Kirchengemeinde und jeden Kämmerer Kopf und Kragen kosten können.



|| 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



Ich höre schon die entsetzten Aufschreie mancher Leser und sehe auch die Empörung in den aufgerissenen Augen. Aber warum drumherum reden, so ist es eben in allen Bereichen, die mit Geld zu tun haben. Daran müssen wir uns auch hinsichtlich der Beziehung Friedhof und Bestatter gewöhnen. Der Wirt, der ihnen ein Bier verkauft, macht das auch nicht zum Selbstkostenpreis, sondern schlägt eine kleine Gebühr auf. Der Versicherungsvertreter bekommt für seine unsägliche Beratung eine Provision, den Makler muss der Immobilienkäufer auch bezahlen, ganz normal und nicht der Rede wert. Ja klar, der Kunde, der Hinterbliebene zahlt es.

Der Bestatter verkauft eine Leistung, ein Angebot des Friedhofs, dann muss er auch etwas dafür bekommen. Vielleicht muss es aber noch nicht einmal Geld sein. Es kann doch auch sein, dass der Bestatter sich über flexiblere Zeiten, mehr Dekomaterial vor Ort, bessere Zugänglichkeit, gute Beleuchtung, funktionierende Heizungen, eigene Schlüssel, Werbemöglichkeiten, gute Zufahrten, Wochenendtermine etc. freut, und deshalb diesen Friedhof bevorzugt.

Der Friedhof hat Probleme ungeahnter Dimension vor sich. Zur Lösung oder hoffentlich noch zur Vermeidung muss sich die Strategie des Abwartens ändern. Der Bestatter in seiner Gemeinde, in seiner Region, in seiner Stadt sollte, auch aus eigenem Interesse und als Bürger, den Friedhof warnen.

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

**12.04.-19.04.2014 CALIFORNIEN – NEVADA – ARIZONA**

**Noch wenige Plätze verfügbar!**

Los Angeles, Hollywood, Las Vegas, Grand Canyon, Rundreise mit VIP Empfang bei der amerikanischen Bestattungsgilde, Besuch der Geisterstädte und alter Goldminen, indianische Stammesbräuche, zwischen Totems und Totenwache, – dies sind nur einige Highlights dieser Reise.

Offizielle Informationen zur Reise kostenfrei anfordern:  
E-Mail: hoerburger@arttravelforum.com, Telefon: 07531 94 29 60  
Fax 07531 9429629 – Bereich Fachreisen – Art Travel Forum



Der Bestatter sollte dem Friedhof Vorschläge machen und Kooperationen anbieten. Ich sehe das sogar als eine Pflicht des Bestatters an. Der Friedhof als Kulturgut, Gedenkstätte, Ort der Ruhe, Oase für Flora und Fauna, als Begegnungsstätte braucht eine lebendige Zukunft. Sonst wird es kommen, wie es immer kommt. Ist der örtliche Friedhof irgendwann nur noch ein Park, eine Hundewiese, ein Parkplatz oder ein Containerumschlagplatz, dann ist das Jammern groß.

Die Lösung ist eigentlich mal wieder ganz einfach. Der Friedhof muss sich attraktiv präsentieren. Die örtlichen Bestatter müssen mit voller Überzeugung und großem Stolz den heimischen Friedhof empfehlen. Viele deutsche Innenstädte sind schon ausgestorben, als Opfer der Einkaufszentren an der Autobahnausfahrt. Ein funktionierender Friedhof in einer Gemeinde bedeutet Leben. Zwar nicht so viel Leben wie in einer Fußgängerzone, dafür aber besinnliches, ruhiges, kulturelles, hochqualitatives Leben auf einer gesunden, historisch gewachsenen Basis. Die Menschen müssen wieder verstehen, was für die Hinterbliebenen eine persönliche Trauerfeier, eine Zeremonie und ein Grab bedeuten können. Der Friedhof muss wieder zum Statussymbol werden. Da der Bestatter das stärkste Glied in der Bestattungskette ist, muss der Bestatter jetzt dringend seinen großen Bruder, den Friedhof, an die Hand nehmen, der ist nämlich schrecklich angeschlagen und braucht Hilfe. Als Gegenleistung gibt es eine fantastische Geschäftsbeziehung zum kaufmännischen Vorteil beider.

Bestatter, Friedhof, Gärtner, Steinmetz und Kirche können gemeinsam die Bestattungskultur vor Ort sehr schnell positiv beeinflussen. Interessanterweise führt das, trotz steigender Umsätze und Preise, auch zu einer größeren Kundenzufriedenheit. Traurigerweise gibt es diese interdisziplinäre Kommunikation kaum. Oft habe ich es geschafft, die verschiedenen Gewerke zum Vorteil aller Beteiligten zu einer langfristigen Kooperation zu bewegen. Da mir das Thema Friedhof sehr wichtig ist, stehe ich jedem beteiligten Gewerk und jedem, der hier etwas bewegen will, gerne mit meinen Erfahrungen zur Seite. Wie immer sind die Lösungen abhängig von den regionalen sozialen, finanziellen, kulturellen, wettbewerblichen, religiösen und historischen Verhältnissen. Es gibt sogar viele Marketinginstrumente, die sich Bestatter und Friedhofsbetreiber teilen können, das spart sogar Kosten. Lieber Bestatter vor Ort, natürlich haben Sie viele Wettbewerber, wie immer lohnt es sich aber, der Erste zu sein. Der Erste ist die Nummer eins, der Erste erntet den Erfolg, der Erste macht den Markt. Engagement, Mut und entsprechende Tatkraft siegen. Ich freue mich auf Ihre Fragen hierzu. 

 [www.erasmus1248.de](http://www.erasmus1248.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! Wir wünschen Ihnen, Ihren Familien und MitarbeiterInnen ein gesundes und erfolgreiches Jahr 2014. Im neuen Jahr stehen wir Ihnen weiter mit unseren hervorragenden LEISTUNGEN, unserer kompetenten BERATUNG, unserer effizienten Geschäftsabwicklung und mit all unserem ENGAGEMENT zur Verfügung. Wir freuen uns auf eine gute und erfolgreiche ZUSAMMENARBEIT mit Ihnen im Jahr 2014!

Ihr Günther Piff  
Vorstandsvorsitzender der ADELTA.FINANZ AG

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

 **ADELTA.FINANZ AG**  
Vertrauen – Sicherheit – Zuverlässigkeit

## Award „Bestatter des Jahres 2013“

Thema: Kommunikation 3.0 – Social Media

Der Bonner FID-Verlag veranstaltete in diesem Jahr erstmals den Wettbewerb „Bestatter des Jahres“. Bestattungsunternehmen mit guter Unternehmenskommunikation konnten sich bis Ende August 2013 dafür bewerben. Die Award-Verleihung fand im Rahmen des 2. Deutschen Bestatter-Kongresses 2013 statt.

Ausgezeichnet wurden Bestattungsunternehmen, die die heutigen kommunikativen Herausforderungen erkannt haben und ihr Empfehlungs- wie Reichweitenmarketing, Imageaufbau und Kundenbindung in sozialen Medien professionell betreiben.

Bewerben konnten sich alle Bestattungsunternehmer/-innen – gegebenenfalls mit ihren PR-Experten –, die soziale Medien wie Facebook, Google+, Xing & Co. für ihre Unternehmenskommunikation einsetzen. Verliehen wurde der Award beim 2. Deutschen Bestatter-Kongress 2013, der im Steigenberger Grandhotel Petersberg in Königswinter bei Bonn mit freundlicher Unterstützung des Eventpartners ADELTA.FINANZ AG stattfand.

Die fünf Jurymitglieder wählten aus den vielen Bewerbungen schließlich das Bestattungshaus Barbara Rolf zum „Bestatter des Jahres 2013“ aus. In seiner Laudatio zeigte sich Henner Knabenreich, Jurymitglied und Geschäftsführer der Knabenreich consult, überrascht, auf welche Weise Facebook, Google+, Xing oder Blogs von Bestattern genutzt werden. Mit einer solchen Vielfalt habe er nicht gerechnet.

Knabenreich weiter: „Allerdings zeigte sich beim zweiten Hinschauen sehr schnell, dass zwar der ein oder andere im Social Web vertreten, das Engagement aber eher verhalten ist.“

Wenn man überhaupt von Engagement sprechen kann. Aber wie heißt es so schön: Man kann nicht nicht kommunizieren. Und das gilt auch für Social Media.

Denn worauf kommt es an? Es geht um relevante Inhalte, die einen Mehrwert bieten. Und der Mehrwert von Social Media selbst ist der Dialog mit der Zielgruppe, mit den Menschen. Deswegen heißt das Ganze ja auch „social“!

Und unser Gewinner-Unternehmen hat genau das verstanden. Es nutzt Social Media so, wie es sein sollte: Es tritt in den Dialog mit seinen Fans und Lesern und zeigt Wertschätzung. Es hat immer ein offenes Ohr und geht auf Kommentare ein. Und das Ganze unverstellt und unverkrampft, eben authentisch!

Und das schafft es nicht nur auf einer Plattform, es beherrscht eine ganze Klaviatur – von Blog über Facebook sogar bis hin zu Xing. Und das regelmäßig, ohne redundante Inhalte und sogar rechtskonform.

Nun mag sich der ein oder andere fragen: Social Media und Tod und Bestattung – geht das zusammen? Läuft das Spaßmedium Facebook nicht der besonderen Sensibilität der Branche zuwider? Nein, im Gegenteil. Auf Facebook oder in Blogs gibt es sogar Profile von Verstorbenen, die Angehörigen und Freunden als Anker für ihre Trauer dienen. Was spricht also dagegen, auf solchen Plattformen Aufklärung in Sachen Tod und Bestattung zu betreiben und in den Dialog mit Trauernden zu treten? Genau das tut unser Preisträger wie kein zweiter. Keiner der Teilnehmer setzt das so gut und überzeugend, keiner setzt das so authentisch und empathisch und mit so viel Herzblut um wie unser Preisträger.“

Hans-Joachim Frenz, Direktor Gesamtvertrieb der ADELTA.FINANZ AG gratulierte der strahlenden Gewinnerin und überreichte ihr den Award. Ein besonderes Vergnügen, ist doch Barbara Rolf seit über fünf Jahren Kundin und Partnerin der ADELTA.BestattungsFinanz.



Die Jury mit der glücklichen Gewinnerin: Hans-Joachim Frenz (ADELTA.FINANZ AG) überreicht den Award.

Foto: Adelta.Finanz AG



*Frohe Weihnachten und ein glückliches neues Jahr 2014  
wünscht Ihnen Kuhlmann Cars!*

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



### Katafalk LIBRA – NEU –



- Katafalk LIBRA, rollbar oder feststehend, in der Neigung verstellbar
- Perfekt für die Aufbahrung in der Trauerhalle oder Abschiedsraum
- Zur Präsentation von 1-2 Särgen im Ausstellungsraum
- Hoch belastbar
- Oberfläche nach Wahl, Auswahl von verschiedenen Hölzern, Lackierung jeder Farbe, verschiedene Metalloberflächen oder Dekore möglich
- Rollen in verschiedenen Größen
- Ganz individuell nach Ihrem Geschmack, modern und zeitlos

© Design ist gesetzlich geschützt.

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



Foto: © lenets\_tan/fotolia.com

## Welche Motive beeinflussen die Bestattungskultur?

Text: Dipl.-Kfm. Wolf Meth

### Der Familienkosmos

Warum auch immer, unsere Verwandten sind weltweit verstreut. Der Großvater war Italiener, die Schwiegertochter ist Südafrikanerin, der Sohn lebt in Amerika und so sind meine Enkeltöchter US-Amerikanerinnen usw. – also eine globale Welt in der Familie. Jeder Nachkomme, auf welchem Kontinent auch immer, gründet seine eigene Familie – ein Familienkosmos kreuz und quer. Eines der Familienmitglieder ist mit der Asche seiner Frau von Kontinent zu Kontinent gereist, hat kleine Abschiedsfeiern organisiert, und zu guter Letzt war da nichts mehr, kein Fokus, an den sich die trauernden Familienmitglieder hätten anhalten können – „die Asche im Wind.“

Ich frage mich, was hält diese Familie zusammen? Was berechtigt uns eigentlich, den Familienbegriff zu verwenden? Die Kindheit mit den Kindern und die gemeinsamen Emotionen aus dieser Zeit? Das sind vielleicht 20 Jahre des Lebens – und dann? Schon der Begriff Familie von lat. familia (Hausgemeinschaft) dokumentiert eher die Schutz- und Trutzburg einer Gruppe von Menschen mehreren Generationen als das bürgerliche „Vater-Mutter-Kinder“-Modell seit dem 19. Jahrhundert bis hin zu vielen Alternativmodellen in unserer Zeit.

**Die Entwicklung zur Individualgesellschaft**  
Studien zufolge entwickelt sich unsere Gesellschaft zur Individualgesellschaft – jeder

nach seiner Fassung. Das entspricht auch der modernen Motivforschung, z. B. ist eines von 16 Kernmotive von Steven Reiss\* für diese Veränderung verantwortlich:

- **Unabhängigkeit** – das Bedürfnis nach Eigenverantwortlichkeit wird immer stärker ausgelebt, da es in starker Korrelation zu einem Basismotiv steht, das in unserer Zeit für mehr Menschen wichtig zu sein scheint als noch vor 50 oder 60 Jahren. Das Motiv heißt Existenzsicherung und umfasst auch die damit verbundenen Familienstrukturen des Überlebens. Diese Überlebensstrukturen ergaben sich bis zur Mitte des 18. Jahrhunderts in der Großfamilie und bis zur Achtundsechziger-Generation in der Normierung der bürgerlichen Familie.

**Die traditionelle Familienkultur stirbt nicht aus**  
Trotz dieser Verschiebung zur Unabhängigkeit und Individualisierung sind mit mehr oder weniger Gewicht die Motive, den eigenen Eltern und dem eigenen Erbe gegenüber loyal zu sein (Reiss nennt das Motiv: Ehre), und die Familie – das Bedürfnis, seine Kinder großzuziehen – auch in Zukunft parallel präsent.

- Das Motiv sozialer Anerkennung und die Suche nach Gesellschaft und Beziehung führen zur Verstärkung in die eine oder andere Richtung.

### Die Medien werden eingesetzt für eine neue Bestattungskultur

Dem Unabhängigkeitsstreben, der globalen Vernetzung, der Vielfalt des Angebots, der Entscheidung, was richtig und falsch ist, steht die manipulierende Medienmacht unserer Gesellschaft gegenüber.

Alles, was man immer wieder sieht und hört, wird vertraut, nicht nur bei einem selbst, sondern auch bei anderen. Dadurch entsteht gesellschaftliches Allgemeinwissen. Ein gesellschaftliches Dabeiseinwollen lässt das dauernd Gehörte zur Wahrheit werden – im Negativen wie im Positiven.

Dies gilt für alle Lebensbereiche, auch für das Ende des Lebens. Es gibt kein Motiv, das uns gerne sterben lässt, doch müssen wir viele Botschaften streuen, die

- den Wert der Familie als Ganzes ins Zentrum der Betrachtung stellen.
- vermitteln, dass gute Familienkultur soziale Anerkennung bedeutet und Beziehungen zu Gleichgesinnten fördert.
- keinen Zweifel daran lassen, dass zur Fami-

lie mehrere Generationen gehören, die Alten wie die Jungen, diejenigen, die dazu-kamen und sich dazugehörig fühlen, und ebenso die, die vor uns da waren.

Auch ein paar tausend Bestatter, Steinmetze, Friedhofsgärtner und last, but not least die Mitarbeiter der Friedhofsverwaltungen haben eine Medienmacht.

Doch konzentrieren wir uns in den Medien (Internet, Printmedien und verbale Kommunikation usw.) nicht nur auf das Erbringen von ordentlichen Leistungen und dass wir 24 Stunden erreichbar sind. Sondern senden wir vielmehr immer wieder die Botschaft:

- Beim Abschiednehmen von Familienmitgliedern präsentieren wir uns als Familie – im Feierraum, in der Aussegnungshalle, am Friedhof und auch beim Trauercafé.
- Das Grab ist der exterritoriale Fokus der Familie und seine Pflege und Gestaltung ist eines der Gesichter der Familie.

- Konzentrieren Sie sich als Bestatter auf das Mehr des „Festes des Abschieds“ für die Familie und überlassen Sie dieses Thema nicht allein den kirchlichen oder rhetorischen Teilnehmern.

- Schaffen wir am Friedhof räumliche Gegebenheiten, die es Familien möglich machen, sich würdig von den Verstorbenen zu verabschieden und nicht im Halbstundentakt Kurzrituale abzuhalten.

Schaffen wir mehr Systeme des gemeinsamen Auftretens der vier erwähnten Branchen, um es den Hinterbliebenen nicht nur zu erleichtern, „ihr Mehrgenerationenhaus des Abschieds“ zu schaffen, sondern auch mit konzertiertem Marketing einen gesellschaftlichen Einfluss zu nehmen.

- Und vielleicht wäre es auch möglich, sich die rechtliche Situation in den umliegenden EU-Staaten anzusehen, um vielleicht zu einer etwas flexibleren Rechtsauffassung zu gelangen. Kontrollierte Teilentnahme von Asche, kunstvoll eingearbeitet in Glaskörpern oder Ähnlichem, wäre für viele ein emotionelles Glied zum Schließen des Familienkreises. (vgl. dazu z. B. das Bestattungsgesetz aus 2011 in Vorarlberg, Österreich.)

### Zurück zum Beginn

Ich wünsche mir, dass meine internationale Familie sich irgendwo einen zentralen Fokus schafft, einen Ort, einen Platz, vielleicht einmal mein Grab, an dem sie sich in zeitlichen Abständen trifft, dass einer von ihnen es organisiert (vielleicht der Bestatter daran erinnert) und sich alle als Familie zusammengehörig fühlen und alle als Gruppe immer wieder Kraft schöpfen.

### Nachsatz

Nur über den Werterhalt der Familie bleibt die Bestattungskultur auf hohem Niveau. Daran muss die Bestattungsbranche vor allem selbst glauben und dies an die Menschen stetig vermitteln. Aber selbst der Trend zur Individualisierung ist eine Chance, wenn auch die Angebote an die Kunden individualisiert werden. Der Kunde erwartet Idee und Fantasie vom Bestatter, Friedhofsgärtner und Steinmetz. ◀

[www.meth-consulting.com](http://www.meth-consulting.com)

*\* Steven Reiss „Wer bin ich und was will ich wirklich“ (deutsche Übersetzung aus dem amerikanischen)*

Bestattungen im Seegebiet zwischen Juist und Norderney

seit 1973

**VERTRAUEN SIE ERFAHRENEN PARTNERN**

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!



Fotos: Daxecker GmbH

QUO VADIS Nuss  
6 Griffe Nr. 100 msg

## Qualität braucht Raum

Die Eröffnung des Werks II des österreichischen Sargherstellers Daxecker Holzindustrie GmbH: mehr Platz für guten Geschmack.

Die Daxecker Holzindustrie GmbH hat, trotz der vorherrschenden Einsatzmüdigkeit seitens der Industrie, in die Erweiterung ihres Unternehmensstandortes in Feldkirchen/Donau investiert. Für den Geschäftsführer und Eigentümer, Mag. Hannes Daxecker, stand die Auslagerung der Produktion in Billiglohnländer nie zur Diskussion, da besonderer Wert auf die Qualität und hervorragende Ausführung der Produkte gelegt wird. Die Särge werden von allen Mitarbeitern wie Möbelstücke behandelt und verlangen daher auch eine entsprechende Sorgfalt, welche jederzeit gewährleistet sein muss. Jedes Produkt ist einzigartig und daher wird auch die Aussage des Eigentümers, der nunmehr 45.000 m<sup>2</sup> Betriebsareal, davon 10.000 m<sup>2</sup> überdachte Produktionsfläche, sein Eigen nennt, erklärt: „Wir sind eine Sargmanufaktur.“ Die Innovationen, welche auf dem heimischen Markt bereits

seit langer Zeit belohnt werden, finden nun auch verstärkt in Deutschland und in der Schweiz Anklang. Viele Partner aus dem In- und Ausland sowie die Mitarbeiter bilden das Team Daxecker. Seit nunmehr 51 Jahren ausschließlicher Sargproduktion stieg das Produktionsvolumen von 600 Stück auf inzwischen 25.000 Stück pro Jahr. Der Anlagenausbau und somit auch die Investition in die modernsten und umweltschonendsten Lackieranlagen ermöglicht nun kontinuierliche, terminlich perfekt abgestimmte Lieferzeiten. Im vergangenen September eröffneten Bundeswirtschaftsminister Dr. Reinhold Mitterlehner und Landeshauptmann Dr. Josef Pühringer im Rahmen eines feierlichen Aktes das Werk II. Als weitere Ehrengäste waren zahlreiche Vertreter aus Politik, Wirtschaft und Industrie sowie Kunden aus ganz Deutschland und Österreich geladen.

Qualität und Tradition: die Chronik der Daxecker Holzindustrie GmbH

**1959:** Gründung des Betriebs durch Johann Daxecker, damals jüngster Tischlermeister Oberösterreichs, in Braunau-Haselbach. Der Betrieb umfasst ca. 300 m<sup>2</sup>. Beschäftigt werden zwei Gesellen und ein Lehrling.  
**1963:** Johann Daxecker entschließt sich zur Produktion von Särgen. Monatlich werden 50 Stück an Bestatter in Oberösterreich ausgeliefert. Als erster Sargproduzent Österreichs transportiert er die Särge mit einem PKW samt Anhänger selbst und stellt diese frei Haus zu. Andere Hersteller versenden ihre Särge bis dahin ausschließlich mit der Bahn.

**1965:** Einstellung der Möbelproduktion und gänzliche Umstellung auf Sargerzeugung. Die Produktionsfläche wird auf 700 m<sup>2</sup>, die Zahl der Mitarbeiter auf zwölf erweitert, der monatliche Produktionsausstoß auf 350 Stück gesteigert.  
**1970:** Eröffnung der neuen Produktionsstätte der Sargfabrik Daxecker in Braunau am Inn. Auf einer Produktionsfläche von 1200 m<sup>2</sup> fertigen 23 Mitarbeiter Särge für die Bundesländer Oberösterreich, Niederösterreich und Salzburg.  
**1979:** In Innsbruck wird ein Auslieferungslager für den Vertrieb der Särge in die Bundesländer Kärnten, Tirol und Vorarlberg errichtet. Ab diesem Zeitpunkt beliefert Daxecker die Bestatter in ganz Österreich.  
**1988:** Da eine betriebliche Expansion in Braunau nicht mehr möglich ist, beschließt Daxecker eine Standortverlegung nach Feldkirchen/Donau. Es erfolgt die Umgründung der Einzelfirma Daxecker Sargfabrik in die Kapitalgesellschaft Daxecker Holzindustrie GmbH. Auf einer Produktionsfläche von 3000 m<sup>2</sup> fertigen

35 Mitarbeiter monatlich etwa 900 Särge.  
**1994:** Zum 35-jährigen Firmenjubiläum wird die Lackieranlage erneuert und die Produktionsfläche um weitere 900 m<sup>2</sup> erweitert.  
**12.08.2002:** Beim Jahrhunderthochwasser 2002 war das Unternehmen unter den am meist geschädigten Betrieben des Bezirks Urfaahr und Umgebung. Für die vollständige Wiederherstellung der Produktion und Verwaltung musste ein Betrag von 978.000 Euro aufgewendet werden.  
**2005:** Ankauf eines weiteren Areals von 3.600 m<sup>2</sup> zur Erweiterung des westlich gelegenen Holzlagerplatzes; Neubau eines Kesselhauses mit einem Heizkessel von 1.400 KW Nennwärmeleistung samt dazugehörigem Silo mit einer Höhe von 26 Metern und einem Späne-Fassungsvolumen von ca. 2.000 Kubikmetern.  
**2007:** Inbetriebnahme weiterer Holz Trocknungsanlagen mit einem Fassungsvolumen von 200 Kubikmetern sowie gänzliche Neuerrichtung einer Impulsfilteranlage, mit welcher die zulässigen Immissionswerte um

das 60-fache unterschritten werden. Um der Logistik gerecht zu werden, wird der hausinterne Fuhrpark von drei LKWs um einen Hängerzug erweitert.  
**2008:** Erwerb des östlich angrenzenden Grundstückes im Ausmaß von 10.000 m<sup>2</sup>, um der geplanten Erweiterung (Werk II) den Grundstein legen zu können.  
**2012:** Ein weiterer Meilenstein in der Geschichte des Familienunternehmens ist der Beginn der Errichtung von Werk II. Es wird unter anderem eine völlig neue Lackieranlage errichtet, welche dem Stand der Technik entspricht und in der europäischen Sargindustrie jedem Vergleich standhält. Besonderer Wert wurde, wie bereits bei allen Investitionen in der Vergangenheit, auch auf die Umweltverträglichkeit gelegt.  
**2013:** Ankauf des nördlich angrenzenden Grundstückes mit einer Fläche von 20.000 m<sup>2</sup>, somit kann auch die Lagerlogistik des Schnittholzplatzes in Zukunft gut versorgt werden.

[www.daxecker.at](http://www.daxecker.at)

### 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

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](http://www.linn-sprachverstaerker.de)

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

# Lassen Sie sich begeistern!

Keine Veranstaltung unter vielen.

Text: Dipl.-Ing. Architektur Karsten Schröder

Ich muss Ihnen von einer Veranstaltung berichten. Es brennt in mir. Kennen Sie eigentlich den Bestattertag, diesen „Vortragsnachmittag für Unternehmer mit Hang zur Veränderung“? Vor ein paar Tagen war wieder einer. In Frankfurt. Jetzt berichte ich davon und sehe Sie auf einem der nächsten. Er fand statt in der Villa Kennedy in Frankfurt-Mitte. Ein

Haus, durch das man schwebt. Es roch nach Geschichte. Die Architektur vom Allerfeinsten. Der Vortragsraum war sagenhaft. Jetzt nicht nur „ganz nett“, er war sagenhaft. Beleuchtung top, Akustik top, Schnittchen top, Leckere Kunstwerke auf engstem Raum. Es gab zwölflei Kaffee. Die Atmosphäre war geradezu feierlich. Die Stimmung unter



Vortrag von Erasmus Baumeister



Karsten Schröder über Architektur

den Teilnehmern zunächst gelassen, dann angeregt und im späteren Verlauf recht heiter. Ein Nicken und Lächeln ging durch das Publikum und es wurde fleißig notiert. Denn bei dieser Veranstaltung gibt es durchaus etwas zu notieren. In meinem Part etwas über die Grundlagen der Raumgestaltung. Kein geschmacklicherer Krimskrams, kein „könnte man ja mal“, sondern das Einmaleins der Bestatterarchitektur. Pflichtprogramm. Klare Regeln. Anschließend einige

Vorher-nachher-Beispiele, die aufwecken und begeistern. Diese Veranstaltung verlassen Sie nicht mit Broschüren und „Give-aways“ für Ihre Flohmarktkiste, sondern mit deutlichen Anreizen zur Stärkung Ihres Unternehmens. Sie werden unruhig schlafen und am nächsten Tag mit der Umsetzung beginnen. Versprochen! Über die Inhalte der anderen Themen überzeugen Sie sich am besten vor Ort. Über allen Beiträgen, das sei schon mal verraten, steht Ihr unternehmerischer

Erfolg und geradezu die Aufforderung, sich für das Wesentliche genügend Luft zu verschaffen. Das Wesentliche und gegenwärtig Richtige kann unserer Erfahrung nach nur bedeuten, um jeden Sterbefall herum das Leistungsspektrum zu erhöhen, den Kontakt in guten Zeiten zu fördern und Ihre Räume zu öffnen. Welche Instrumente es dafür gibt und wie Sie sich Zeit für diese Aufgabe freimachen



Referentin Jeanette Carlin, DELTA.FINANZ AG

können, vermitteln wir Ihnen an diesem Nachmittag. Vertrauen Sie Ihren Mitarbeitern, verlassen Sie für einige Stunden Ihr Büro und kommen Sie zu einem Bestattertag. Ihr Handy nehmen Sie natürlich mit. Ich würde mich freuen, auch Ihnen eine unruhige Nacht bereiten zu dürfen.

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

## ESCHKE

Bestattungsfuhrwesen  
Familienbetrieb in 4. Generation seit 1910

Tradition Qualität Innovation

Danke!

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

Dienstleistungen für:  
Bestatter · Friedhöfe · Krankenhäuser  
Callcenter bundesweit.

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

## 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.

Ralf Krings seit 1985

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

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

Seit 1985

Licht & Leuchter

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](http://www.seebestattungen-nordsee.de)

# Simply the Best

**Pollmann SERVICECENTER**  
Exklusive Bestattungsfahrzeuge

Wir wünschen Ihnen ein frohes Weihnachtsfest und alles Gute für 2014.

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



VW Caddy Maxi mit langen Seitenscheiben, seitlicher Stauraumklappe und Hubschiebebühne



Drei neue MB E-Klassen warten auf ihre Besitzer und auf den ersten Einsatz als Bestattungswagen.



MB E-Klasse mit Ausbau für einen dänischen Bestatter



MB E-Klasse für England



MB Vito für die Stadt Stuttgart mit Sonderanfertigung zweier Schwerlastauszüge für Urnen und weiteres Arbeitsgerät



VW-T5-Ausbau mit zwei weit ausziehbaren Schiebepöhlen sowie Schubkasten links, rechts Einschubfach für Ferno-Trage



Text: Britta Schaible  
Fotos: Bernd Rotterdam

## Handwerk, Design und Qualitätsanspruch

Die Schreinerei Bernd Rotterdam erfüllt individuelle Kundenwünsche – immer unter der Berücksichtigung höchster Ansprüche.

Inspiziert wurde Inhaber Bernd Rotterdam bereits durch die Arbeit seiner Vorfahren, denn sowohl sein Vater als auch sein Onkel und sein Großvater haben als Architekten für den rheinisch-bergischen Landkreis einen großen Beitrag geleistet. „Ich betrachte das Holz auch in verarbeiteter Form als lebendig. Holz ist ein guter Freund des Menschen“ – eine Philosophie, die viel über den Anspruch des Schreinermeisters aussagt. In Zusammenarbeit mit Architekten und Künstlern entwirft er individuelle und ganz unterschiedliche Produkte, die er dann gewissenhaft mit seinen Mitarbeitern umsetzt.

Seit vielen Jahren ist Bernd Rotterdam mit seinem Team auch für die Bestattungsbranche tätig. Besonders sticht hier die Serie der Katafalke hervor, die bei Bestattern eine große Nachfrage national und international hervorruft. Das individuelle Design unter-

streicht das Ziel, eine Bestattung besonders würdevoll und persönlich zu auszurichten. Viel Erfahrung konnte Herr Rotterdam in den Bestattungshäusern auch durch Umbauten (Schaufensteranlagen) und die Gestaltung von qualitativ hochwertigen Büromöbeln sammeln. Viele Bestattungsunternehmen sind ja bekanntlich auch aus einem Schreinereibetrieb hervorgegangen, d.h., die Bestatter wissen das Handwerk zu schätzen und würdigen auch die Hochwertigkeit der Produkte.

Die Tischlerei Rotterdam hält nichts von dem Discountgedanken. „Ein Produkt aus meinem Hause ist ein Produkt, das für Generationen, für viele Generationen mit Liebe gemacht ist“, sagt Bernd Rotterdam über seine Arbeit. Das sieht man. Das fühlt man. Und letztlich ist es doch immer wieder die Qualität, die entscheidend ist. Für Informationen und Anfragen stehen Herr Rotterdam und sein Team gerne zur Verfügung.

[www.tischlerei-rotterdam.com](http://www.tischlerei-rotterdam.com)



## Die Urne mit Symbolcharakter



Text: Britta Schaible  
Fotos: Günther J. Schaefer

Der Künstler Günther J. Schaefer setzt sich bei seiner Arbeit seit vielen Jahren auch mit den Themen Tod, Abschied und Trauer auseinander. Auf der Suche nach der besonderen Urne entstand bei ihm der Gedanke, individuelle Urnen zu gestalten, die den Lebenskreis symbolisieren. Mit dem Namen „Beginn“ unter der Bezeichnung „Erdengang“ hat diese Idee ein Gesicht sowie eine professionelle Umsetzung des Designerstücks gefunden.

Verwendet werden für seine Urnen unbehandelte Naturhölzer, die zu einem Tropfen, einer Blumenzwiebel oder einem Keim geformt werden. Der Holzkörper wird in die Erde abgelassen und geht wieder in den Naturkreislauf ein, um etwas Neues entstehen zu lassen. Dieses Konzept spiegelt die Verbindung zwischen Leben und Vergänglichkeit ganz klar wider.

Inzwischen hat sich aus den ersten Entwürfen eine Serie entwickelt, die beim diesjährigen Bestattungs.de-Award unter den Top Five begeisterte und durch die Eintragung beim Deutschen Patent- und Markenamt geschützt ist.

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

**Leimholzurne:** Diese Massivholzurne ist aus hochwertigem Fichtenleimholz zusammengesetzt und maschinell gefräst. Ihre unbehandelte Oberfläche ist sehr glatt gearbeitet und in ihrer Optik ebenmäßig und ästhetisch. Das wie ein Fluss oder wie ein Weg wirkende Ornament ist in das Holz eingearbeitet und in Handarbeit mit Schlagmetall golden veredelt. Die Leimholzurne wird von unten mit der Aschekapsel befüllt und durch einen verschraubten Holzboden fixiert. Das Innenmaß ist für eine Standard-Aschekapsel von 17 cm Durchmesser und einer Höhe von 22 cm ausgelegt.

Höhe: 42,5 cm  
Durchmesser: 28 cm  
Gewicht: 3,8 kg

Italienisches Design mit handwerklicher und hochwertiger Verarbeitung – dafür garantiere ich!



*Auguri di buon Natale  
e felice Anno Nuovo!  
Ihr Franco Maset*

Ich bedanke mich zum Jahresende bei Ihnen für die gute Zusammenarbeit. Ich wünsche Ihnen und Ihren Familien von ganzem Herzen ein schönes Weihnachtsfest und alles Gute für 2014. Ihr Franco Maset



[www.italia-in.de](http://www.italia-in.de) Tel. 0173 710 49 48

## Was brennt Ihnen unter den Nägeln?

Die BestattungsWelt setzt sich mit den Themen, die Ihnen wichtig sind, auseinander.

Sie ärgern sich seit langem über den Discountbestatter, der über billige Angebote zunehmend Kunden gewinnt, während Ihre Auftragslage zurzeit eher rückläufig ist? Sie haben einen Mitbewerber, der im selben Ort zehn Fußminuten entfernt ansässig ist und Ihnen Ihre kreativen Ideen klaut, um diese ungeniert zu kopieren? Sie haben nächstes Jahr ein rundes Firmenjubiläum und keine Vorstellung, wie eine entsprechende Feier dazu aussehen könnte?

Da gibt es manchmal so einige Steine, die im Weg liegen. Manche sind permanent oder wiederholt vorhanden, ande-



Foto: © raz studio/fotolia.com

re erweisen sich glücklicherweise nur als Einmalproblematik.

Wir würden gerne wissen, welche Themen Ihnen besonders am Herzen liegen. Teilen Sie uns diese doch einfach mal mit. Wir würden dann Ihr Anliegen an unsere entsprechenden Spezialisten in der Redaktion weitergeben, die sich mit der Problematik dann gerne in einer der nächsten Ausgaben der BestattungsWelt konstruktiv auseinandersetzen. Selbstverständlich ganz diskret.

Wir freuen uns über Ihre Nachricht per E-Mail unter [bs@bestattungswelt.com](mailto:bs@bestattungswelt.com)



**BESTATTUNGSWELT**  
Das Fachblatt für die Bestattungsbranche

Unseren Kunden und allen Lesern der BestattungsWelt wünschen wir schöne Feiertage und ein gesundes neues Jahr! Wir danken für die gute Zusammenarbeit und freuen uns auf ein erfolgreiches und spannendes 2014!

Ihr BestattungsWelt-Team

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

**SEEBESTATTUNG – ein unvergessliches Erlebnis**

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

# Würdevolle Beisetzungen in der Natur

Interview mit Petra Bach, Gründerin und Geschäftsführerin der FriedWald GmbH.

**Frau Bach, können Sie die Besonderheit von FriedWald erklären?**

**PB:** Als wir im Jahr 2001 im Reinhardswald bei Kassel den ersten FriedWald eröffneten, war das eine kleine Sensation. Erstmals wurden damit in Deutschland Bestattungen außerhalb von Friedhofsmauern möglich. Im Gegensatz zu einem klassischen Friedhof ist ein FriedWald ein Stück natürlicher Wald, in dem die Asche Verstorbener am Fuße eines Baumes ruht.

**Warum entscheiden sich Menschen für eine Bestattung in der Natur?**

**PB:** Für viele ist dies eine sehr schöne Vorstellung. Die letzte Ruhestätte an den Wur-

zeln eines Baumes zu finden, ist ein tröstlicher Gedanke. Bereits zu Lebzeiten kann der eigene Baum nach ganz persönlichen Vorlieben ausgewählt werden. Ob Eiche, Buche oder Linde, ob krumm oder gerade gewachsen – jeder kann den passenden Baum für sich finden, der seinem Charakter oder seiner Biografie entspricht. Viele Menschen suchen auch nach einer Alternative zum Friedhof. Im Gegensatz zur Seebestattung bietet ein FriedWald den Vorteil, dass es hier einen Trauerbezugspunkt gibt, nämlich den Baum, der zum Grabmal wird.

**Wie vermitteln Sie das Konzept der Waldbestattung?**



Foto: FriedWald GmbH

**PB:** Mit unseren Partnern bieten wir regelmäßige Waldführungen an unseren Standorten an, auf die wir durch Marketing- und Vertriebsmaßnahmen aufmerksam machen. Wir nutzen klassische Marketinginstrumente wie

Mailings ebenso wie die sozialen Medien und persönliche, intensive Bestatterarbeit.

**Welche Rolle spielen denn Bestatter in Ihrem Konzept?**

**PB:** Ganz klar, ohne Bestatter geht es nicht. Wir sind Friedhofsbetreiber. Wichtigste Partner für uns sind die Bestatter. Sie sind die Mittler zwischen uns und den an FriedWald interessierten Menschen. Bei jeder Bestattung in einem FriedWald ist der Bestatter der erste Ansprechpartner – für uns und für den Kunden.

Schließlich sind die Bestatter diejenigen, die sehr nah an den Menschen dran sind und wissen, worauf es ankommt, wenn Menschen trauern. Es gibt sogar FriedWald-Standorte, die durch das Engagement von Bestattern entstanden sind.

**Warum dürfen nur bestimmte Urnen im FriedWald beigesetzt werden?**

**PB:** Das Angebot an Urnen, die tatsächlich oder vermeintlich biologisch abbaubar sind, ist einfach unüberschaubar. Wir haben für uns entschieden, den Anforderungen und Auflagen, die an uns gestellt werden, nachzukommen, um zu garantieren, dass ausschließlich biologisch abbaubare Urnen beigesetzt werden. Derzeit gehören zu diesem Sortiment acht zertifizierte Schmuckurnen der beiden Hersteller Völsing und HEISO. Unsere Erfahrung zeigt, dass die Angehörigen mit der Auswahl der Urnen, die unterschiedliche Preisstufen abdecken, sehr zufrieden sind. Inzwischen wird bei jeder vierten Beisetzung eine der verfügbaren Schmuckurnen verwendet.

**Gibt es FriedWald auch in anderen Ländern?**

**PB:** Ja, wir haben 2012 den ersten FriedWald in Österreich eröffnet. Ganz in der Nähe von Graz. Außerdem arbeiten wir seit diesem Jahr mit „ad mediterraneum“ zusammen und

können jetzt auch alternative Bestattungsorte in Spanien anbieten. Interessenten können sich zwischen einem Orangenhain, einem Pinienwald und einer Seebestattung entscheiden. In unserem Kundenservice haben wir zwei Kolleginnen, die speziell Ansprechpartnerinnen dafür sind.

**Gibt es etwas, worauf Sie besonders stolz sind?**

**PB:** Ich bin sehr stolz darauf, dass es uns gelungen ist, innerhalb von zehn Jahren eine Bestattungsart zu etablieren, die so selbstverständlich geworden ist wie alle anderen Bestattungsarten auch. Im Prinzip ist dadurch ein neuer Markt entstanden, den es so zuvor nicht gegeben hat. In diesem Markt sind wir Pionier und Marktführer, der Markenname „FriedWald“ hat sich zum Gattungsbegriff entwickelt.

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

**Abschied im Wald**

2001 eröffnet FriedWald den ersten Bestattungswald. Heute ist FriedWald eine der größten Friedhofsverwaltungen Deutschlands. Danke für die gute Zusammenarbeit!

**Wir beraten Sie kompetent und unterstützen Ihren Vertrieb. Rufen Sie uns an!**

0 61 55 848 500  
www.friedwald.de

**FriedWald**  
Die Bestattung in der Natur

**Gemeinsam mit ad mediterraneum bieten wir individuelle Bestattungsorte in Spanien: Orangenhain, Pinienwald und Seebestattung.**

**Abschied in Spanien**

Eine letzte Ruhestätte an einem Ort, an dem an über 300 Tagen im Jahr die Sonne scheint, lindert Trauer und Schmerz.

0 61 55 848 100  
www.friedwald.de

ad mediterraneum  
Naturbestattungen in Spanien

**FriedWald**  
Die Bestattung in der Natur

DIE SERIE IN DER BESTATTUNGSWELT:

# Motivierende Kommunikation zwischen Chefs und Mitarbeitern

Tipps für eine erfolgreiche Zusammenarbeit, die Spaß macht.

## Teil 5: Delegieren und übernehmen

Text: Dorothea Sorge-Werres

**Liebe Führungskraft,**  
wozu haben Sie Mitarbeiter? Immerhin kosten Sie diese einiges. Was bedeuten Mitarbeiter? Eine Arbeits erleichterung zum Beispiel. Mehr Zeit. Mehr Know-how. Oder, oder ... Vielen Chefs, gerade wenn sie ihr eigenes Unternehmen führen oder noch neu sind, fällt es schwer, zu delegieren bzw. richtig zu delegieren. Oft werden nur die ungeliebten Aufgaben abgegeben, Mitarbeiterentscheidungen werden nicht zugelassen, es wird in Ergebnisse eingegriffen oder sogar zwanghaft nachkontrolliert. Fähigkeiten der Mitarbeiter werden häufig nicht genutzt.

Deshalb: Üben Sie das Delegieren, entwickeln Sie Ihre Mitarbeiter mit anspruchsvollen Aufgaben weiter.

**Liebe/-r Mitarbeiter/-in,**  
wie ist es um Ihre Arbeitsauffassung bestellt? Fragen Sie nach, wenn Sie etwas nicht verstanden haben – und sei es nur, dass Sie die Schrift Ihres Chefs nicht lesen können? Informieren Sie sich über Produkte und Neuerungen in der Bestattungsbranche, halten Sie sich, so gut es geht, auf dem Laufenden? Viele Mitarbeiter verlangen bei

neuen Aufgaben als Erstes eine Schulung, statt sich in Eigeninitiative fit im Job zu halten, oder winken gleich ab, nach dem Motto: Das geht mich nichts an, dafür habe ich keine Zeit. Wenn nicht: Erwarten Sie dann allen Ernstes, dass Ihnen jemand Verantwortung überträgt und Vertrauen in Sie setzt? Zum Delegieren gehören immer zwei: einer, der gibt, und einer, der nimmt.

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

# Nachgelesen

In dieser Ausgabe möchten wir Ihnen zwei Titel aus dem Programm des Verlags Vandenhoeck & Ruprecht GmbH vorstellen, die sich mit aktuellen Themen aus der Bestattungskultur und -praxis beschäftigen.



Arnold Langenmayr  
**Einführung in die Trauerbegleitung**  
1. Auflage 2013, 277 Seiten, kartoniert  
€ 17,99 D / € 18,50 A / SFr 24,90 CH  
ISBN: 978-3-525-40346-4  
E-Book-ISBN: 978-3-647-40346-5

Die **Einführung in die Trauerbegleitung** liefert Mitarbeitern in Palliativeinrichtungen und Hospizen notwendiges Grundlagenwissen, mit dem sie für ihre täglichen Herausforderungen besser gerüstet sind. Der Autor Arnold Langenmayr leitet ein Institut zur Ausbildung von Trauerbegleitern und setzt sich für die Professionalisierung der Trauerbegleitung ein.



Lutz Friedrichs  
**Bestattung - Anregungen für eine innovative Praxis**  
Dienst am Wort, Band 153  
1. Auflage 2013, 144 Seiten, mit 2 Abb., kartoniert  
€ 14,99 D / € 15,50 A / SFr 20,90 CH  
ISBN: 978-3-525-63052-5  
E-Book-ISBN: 978-3-647-63052-6

**Ideen und Anregungen** für die Gestaltung von Trauergottesdiensten in der postsäkularen Zeit. Lutz Friedrichs präsentiert unterschiedliche Modelle und Denkanstöße.

- 📄 Auf der Website des Verlages – [www.v-r.de](http://www.v-r.de) – finden Sie außerdem weitere interessante Titel, die sich mit den Themen Bestattungskultur, Tod, Trauer und Sterben auseinandersetzen.

Qualitätszertifizierter Bestattungsdienstleister

CEN EN ISO 9001  
001 2008

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](http://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](mailto:peter-ludwig.jessen@ahorn-ag.de)

Wir wünschen allen unseren lieben Kunden und Freunden unserer Firma frohe Weihnachten und ein erfolgreiches und gesundes Jahr 2014.

*Manfred Heimann und das PHOENIX-Team*

**Bis dahin machen wir eine kleine Pause.**

Vom 23.12.2013 bis 03.01.2014 schließen wir unseren Betrieb um aufzutanken für das kommende Jahr. Bei Allen, die uns im vergangenen Jahr als Lieferant begleitet oder uns Ihr Vertrauen als Kunde geschenkt haben, bedanken wir uns auf diesem Weg nochmals ganz herzlich für die gute Zusammenarbeit und verbleiben mit den besten Wünschen aus dem winterlichen Hildesheim bis zum neuen Jahr.

PHOENIX-Germania • Daimlerring 63 • D-31135 Hildesheim • Tel. +49 (0)5121 - 280 280-0 • [www.pghi.de](http://www.pghi.de) • [mail@pghi.de](mailto:mail@pghi.de)

MEHR UMSATZ  
 + MEHR ERTRAG  
 + MEHR ABSTAND  
 ZUM WETTBEWERB  
 = PRIVATES KOLUMBARIUM

Eine Rechnung,  
 die 2014 für Sie  
 aufgeht!

Mit unserem Friedhofsträger  
 realisieren wir auch Ihr Kolumbarium.

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



Alle Informationen und die rechtlichen Grundlagen gibt's bei mir.

**PHILIP KHOURY**

Schwerpunkt Bestattungsrecht & Arbeitsrecht  
 Wandweg 1 · 44149 Dortmund · Telefon: 0231/989 69 02-0

**ALTHOFF & PARTNER**  
 RECHTSANWÄLTE · STEUERBERATER GbR

*Ein frohes Fest und ein gutes neues Jahr ...*

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



Volvo S80 oder V70 von Welsch alle Infos  
[www.welsch-fahrzeugbau.de](http://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](mailto:info@welsch-online.com) · [www.welsch-online.com](http://www.welsch-online.com)



EURO GLOBAL  
**VÖLKEL** GmbH



**Wir wünschen Ihnen und Ihrer Familie ein  
 gesegnetes Weihnachtsfest, Gesundheit  
 und Erfolg für das neue Jahr.**

Mit unserer Hilfe wurde die Spendensaktion  
 „Kronacher Weihnachtengel“ ins Leben geru-  
 fen, die einen Hilfstransport zur Weihnachts-  
 zeit zu gunsten Rumänischer Straßen- und  
 Waisenkinder sowie hilfsbedürftigen Famili-  
 en und Senioren durchführt.

Sie können direkt mit Ihrer Bestellung das  
 Projekt unterstützen. Natürlich gibt es auch  
 die Möglichkeit finanziell zu helfen. Spenden  
 Sie mit dem Kennwort „Weihnachtengel“ auf  
 das Konto 240 333 096 der Sparkasse Kron-  
 ach (BLZ 771500 00). Alle weiteren Informati-  
 onen finden Sie auch auf der Facebookseite:  
[facebook.com/WeihnachtengelKronach](https://facebook.com/WeihnachtengelKronach)

Alfio Veltri & Hans-Peter Völkel

**BENEFIZAKTION**  
 Machen Sie mit!

Mit jeder Bestellung unseres Topsellers „Ravenna Wildeiche“ im Dezember helfen Sie, dass wir  
 das Projekt „Die Kronacher Weihnachtengel“ mit weiteren Hilfsgütern unterstützen können.  
 Wir nehmen gerne ihre Bestellung entgegen:

ONLINESHOP:

[www.euro-global.de](http://www.euro-global.de)  
 Telefon: 09264 / 99 23 28  
 Fax: 09264 / 99 23 04

[www.sargherstellung.de](http://www.sargherstellung.de)  
 Telefon: 035205 / 543 51  
 Fax: 035205 / 543 34



FRÖHLICHE WEIHNACHTEN



# unter allen wipfeln ist ruh.

## RuheForst: Im Einklang mit der Natur ruht die Seele

### Feierliche Stimmung bei Eröffnung des RuheForstes in Neuenkirchen/Soltau

Wer sich für eine Bestattung im Wald entscheidet, hat bewusst einen Ort gewählt, der Ruhe und Frieden ausstrahlt und weniger stark dem Wandel der Zeit unterworfen ist. Bei der heutigen Eröffnung des RuheForstes Rutenmühle in Neuenkirchen/Soltau zeigten sich Initiatoren und Gäste stark bewegt von der Einweihung des Waldfriedhofes, zu der Pastorin Maren Zerbe von der Kirchengemeinde Neuenkirchen eine feierliche Andacht hielt. Der Bürgermeister der Gemeinde, Carlos Brunkhorst, betonte die Herausforderung für Neuenkirchen, mit dem RuheForst nun den vierten kommunalen Friedhof im Gemeindegebiet zu betreiben. Er hob aber auch hervor, dass die Gemeinde sich dem gesellschaftlichen Wandel in der Bestattungskultur nicht verschließen wolle und zeigte sich erfreut über die starke Nachfrage zu der informellen Auftaktveranstaltung zu Beginn des Jahres. „Die Inbetriebnahme und Einweihung des RuheForstes sind – wengleich Tod und Bestattung meist mit Trauer verbunden sind – ein freudiger Moment“, erklärte der Bürgermeister.



Der RuheForst Rutenmühle liegt in einem ungefähr 150-jährigen Laubwald: Als letzte Ruhestätte können ein Baum oder ein anderes Naturdenkmal ausgewählt werden, dort können einzelne Personen, Familien oder andere sich im Leben nahestehende Menschen beigesetzt werden. Dabei wird die Asche der Verstorbenen in biologisch abbaubaren Urnen in den Waldboden eingebracht.

Die Betreiber des RuheForstes Rutenmühle informieren über die Waldbestattung im Rahmen regelmäßiger öffentlicher Führungen. Führungen finden am 30. November und 14. Dezember um 14 Uhr statt. Treffpunkt ist jeweils der RuheForst-Parkplatz in Rutenmühle bei Neuenkirchen. Weitere Informationen und Fotos gibt es unter [www.ruheforst-rutenmuehle.de](http://www.ruheforst-rutenmuehle.de)



### RuheForst Standorte in Deutschland

Weitere Informationen erhalten Sie unter den angegebenen Internetadressen.

- [www.erbacher-ruheforst.de](http://www.erbacher-ruheforst.de)
- [www.ruheforst-wildenburgerland.de](http://www.ruheforst-wildenburgerland.de)
- [www.ruheforst-pfaelzerwald.de](http://www.ruheforst-pfaelzerwald.de)
- [www.ruheforst-huemmel.de](http://www.ruheforst-huemmel.de)
- [www.ruheforst-badarolsen.de](http://www.ruheforst-badarolsen.de)
- [www.ruheforst-floersbachtal-spessart.de](http://www.ruheforst-floersbachtal-spessart.de)
- [www.ruheforst-rostockerheide.de](http://www.ruheforst-rostockerheide.de)
- [www.ruheforst-hilchenbach.de](http://www.ruheforst-hilchenbach.de)
- [www.ruheforst-hagen.de](http://www.ruheforst-hagen.de)
- [www.ruheforst-schaumburgerland.de](http://www.ruheforst-schaumburgerland.de)
- [www.ruheforst-hunsrueck.de](http://www.ruheforst-hunsrueck.de)
- [www.ruheforst-stadtusedom.de](http://www.ruheforst-stadtusedom.de)
- [www.ruheforst-stadtprozelten.de](http://www.ruheforst-stadtprozelten.de)
- [www.ruheforst-elbtalae.de](http://www.ruheforst-elbtalae.de)
- [www.ruheforst-bad-driburg.de](http://www.ruheforst-bad-driburg.de)
- [www.ruheforst-fredeburg.de](http://www.ruheforst-fredeburg.de)
- [www.ruheforst-kaufungen.de](http://www.ruheforst-kaufungen.de)
- [www.ruheforst-ruegen.de](http://www.ruheforst-ruegen.de)
- [www.ruheforst-mueritz.de](http://www.ruheforst-mueritz.de)
- [www.ruheforst-vogelsberg.de](http://www.ruheforst-vogelsberg.de)
- [www.ruheforst-eberswalde.de](http://www.ruheforst-eberswalde.de)
- [www.ruheforst-deister.de](http://www.ruheforst-deister.de)
- [www.ruheforst-werraland.de](http://www.ruheforst-werraland.de)
- [www.ruheforst-strausberg.de](http://www.ruheforst-strausberg.de)
- [www.ruheforst-ruppinerheide.de](http://www.ruheforst-ruppinerheide.de)



- [www.ruheforst-losheim.de](http://www.ruheforst-losheim.de)
- [www.ruheforst-segebergerheide.de](http://www.ruheforst-segebergerheide.de)
- [www.ruheforst-suedpfaelzerbergland.de](http://www.ruheforst-suedpfaelzerbergland.de)
- [www.ruheforst-coesfeld.de](http://www.ruheforst-coesfeld.de)
- [www.ruheforst-brodau.de](http://www.ruheforst-brodau.de)
- [www.ruheforst-schwerinenseen.de](http://www.ruheforst-schwerinenseen.de)
- [www.ruheforst-wingst.de](http://www.ruheforst-wingst.de)
- [www.ruheforst-ostenfeld.de](http://www.ruheforst-ostenfeld.de)
- [www.ruheforst-nauen.de](http://www.ruheforst-nauen.de)
- [www.ruheforst-suedheide.de](http://www.ruheforst-suedheide.de)
- [www.ruheforst-rhoen.de](http://www.ruheforst-rhoen.de)
- [www.ruheforst-jagsthausen.de](http://www.ruheforst-jagsthausen.de)
- [www.ruheforst-coburgerland.de](http://www.ruheforst-coburgerland.de)
- [www.ruheforst-holsteinische-schweiz.de](http://www.ruheforst-holsteinische-schweiz.de)
- [www.ruheforst-rheinessen-nahe.de](http://www.ruheforst-rheinessen-nahe.de)
- [www.ruheforst-lahn-taunus-hoehe.de](http://www.ruheforst-lahn-taunus-hoehe.de)
- [www.ruheforst-harz-falkenstein.de](http://www.ruheforst-harz-falkenstein.de)
- [www.ruheforst-landhege.de](http://www.ruheforst-landhege.de)
- [www.ruheforst-eiderquelle.de](http://www.ruheforst-eiderquelle.de)
- [www.ruheforst-gutpanker.de](http://www.ruheforst-gutpanker.de)
- [www.ruheforst-vorharz.de](http://www.ruheforst-vorharz.de)
- [www.ruheforst-gluecksburg.de](http://www.ruheforst-gluecksburg.de)
- [www.ruheforst-marburgerland.de](http://www.ruheforst-marburgerland.de)
- [www.ruheforst-schloss-berleburg.de](http://www.ruheforst-schloss-berleburg.de)
- [www.ruheforst-frankenhoehe.de](http://www.ruheforst-frankenhoehe.de)
- [www.ruheforst-jesteburg.de](http://www.ruheforst-jesteburg.de)
- [www.ruheforst-kaiserslautern.de](http://www.ruheforst-kaiserslautern.de)
- [www.ruheforst-rutenmuehle.de](http://www.ruheforst-rutenmuehle.de)



RuheForst GmbH-Verwaltung  
 Marktplatz 11 D-64711 Erbach  
 Tel.: 06062/9592-50 oder 18  
[www.ruheforst.de](http://www.ruheforst.de)



Gute Vorsätze fürs neue Jahr? –  
 Schaufenster werbewirksam nutzen!  
 Da können wir Ihnen helfen.

WIR HABEN  
 DIE THEMEN.  
 WIR HABEN  
 DEN SERVICE.

Informieren Sie sich  
 jetzt unverbindlich!

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



	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.



## SEEBESTATTUNG AB BÜSUM/NORDSEE

Die letzte Ruhe auf See





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



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

Ein neues ZUHAUSE für...  
[www.natururne.de](http://www.natururne.de)



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

Für die Kinder,  
die den Himmel erreicht haben,  
bevor sie das Licht der Welt entdecken durften.



STAHL  
SARGFABRIKATION



Informieren Sie sich in unserem Online-Shop [www.stahl-sarg.de/shop/sternenkinder](http://www.stahl-sarg.de/shop/sternenkinder)

Stahl Holzbearbeitung GmbH | Bahnhofstraße 14 | 63924 Kleinheubach | Fon 0 93 71 - 97 10 0 | [info@stahl-sarg.de](mailto:info@stahl-sarg.de) | [www.stahl-sarg.de](http://www.stahl-sarg.de)

Bernd Rotterdam

Katafalke und mehr!



BEISTELLTISCH MENSULA

STEHPULT ORATIO

KATAFALK ARCO

KATAFALK TENSIONE

individuelle Farb- und Furniergestaltung möglich

Bernd Rotterdam  
Schreinermeister

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

Wir wünschen Ihnen frohe Weihnachten und ein gutes neues Jahr, verbunden mit dem Dank für das entgegengebrachte Vertrauen und die gute Zusammenarbeit!

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

# VKF FOLIENSARG BIOSEAL®

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

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

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

### Vorteile des Foliensarges:

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

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

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

## Bestatter sucht Bestattungswagen

E-Klasse W 211 ab 2003

Vito oder VW T 5 ab 2003

Tel. 02685-636 Fax 987542

### Bestattungswagen VW T 5 2.0



EZ 2008, nur 38.000 km,  
1. Hand, Scheckheft,  
1-2 Sargsystem  
16.500,- € zzgl. MwSt.  
Tel. 0170-7722320

## NACHFOLGER/NACHFOLGERIN GESUCHT

für qualifiziertes  
Bestattungsunternehmen, PLZ 7....

Angebote an Chiffre BW 06-13-01  
(Keine Makler, Bestatter-Ketten etc!)



**BESTATTUNGSWELT**  
Das Fachblatt für die Bestattungsbranche

unabhängig · innovativ · kreativ

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

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

## Sylter Seebestattungs-Reederei

mit eigenen Schiffen ab Sylt und Cuxhaven



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



Kapt. Fritz Ziegfeld



Ms. Ekke Nekkepen, ab Sylt



Ms. Sarah, ab Cuxhaven

Sylter Seebestattungs-Reederei

Kapitän Fritz Ziegfeld

Boy-Truels-Straße 22 · 25980 Sylt OT Westerland

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

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

Seit 2008 mit  
eigenem Schiff  
auch ab Cuxhaven

# Termine

## FACHMESSEN

### ● REUTLINGER FRIEDHOFSTAG

Fachausstellung für Friedhofstechnik

**08.05.2014**

Friedhof Römerschanze, Reutlingen

[www.reutlingen-messe.de](http://www.reutlingen-messe.de)

### ● LEBEN UND TOD

#### FORUM/MESSE

Fachausstellung für Friedhofstechnik

**08.-09.05.2014**

Messe Bremen & ÖVB-Arena, Bremen

[www.lebendundtod-bremen.de](http://www.lebendundtod-bremen.de)

### ● BEFA 2014

14. Internationale Bestattungsausstellung

**29.-31.05.2014**

Messe Düsseldorf, Stockumer Höfe

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

### BESTATTERTAG

**11.12.2013** Baden-Baden

**15.01.2014** Hannover

**29.01.2014** Lübeck

**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](http://www.bestattertag.de)

## DIE BESTATTER-AKADEMIE

**16.01.2014** Leipzig

„Feedback als Führungsinstrument“

**21.-22.01.2014** Leipzig

„Individuelle Trauerreden“

**05.-06.02.2014** Hannover

„Strategien für Beratungsgespräche und Kommunikation“

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

## FRIEDHOFSVERWALTUNGSTAG

Informationen zu den Veranstaltungen im Jahr 2014 finden Sie unter

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

## INSERENTEN

- |   |   |  |   |  |
|---|---|--|---|--|
| 2 Daxecker Sargerzeugung<br><a href="http://www.daxecker.at">www.daxecker.at</a>                          | 13 Westhelle Köln GmbH<br><a href="http://www.westhelle-koeln.de">www.westhelle-koeln.de</a>  | 22 Italia in<br><a href="http://www.italia-in.de">www.italia-in.de</a>                                 | 29 Euro Global GmbH<br><a href="http://www.euro-global.de">www.euro-global.de</a>                             | 33 Sylter Seebestattungsreederei<br><a href="http://www.sylterseebestattungsreederei.de">www.sylterseebestattungsreederei.de</a> |
| 3 Himmelsfahre/Gabriele Haas<br><a href="http://www.himmelsfaehre.de">www.himmelsfaehre.de</a>            | 15 PaxMare Seebestattungsreederei der Hammonia GmbH<br><a href="http://www.seebestattungen-paxmare.de">www.seebestattungen-paxmare.de</a> | 23 Reederei Huntemann GmbH<br><a href="http://www.reederei-huntemann.de">www.reederei-huntemann.de</a> | 30 Ruheforst Verwaltung<br><a href="http://www.ruheforst.de">www.ruheforst.de</a>                             | 35 Die Feuerbestattungen<br><a href="http://www.die-feuerbestattungen.de">www.die-feuerbestattungen.de</a>                       |
| 5 Agentur Erasmus A. Baumeister e.K.<br><a href="http://www.erasmus1248.de">www.erasmus1248.de</a>        | 17 Linn Sprachverstärker<br><a href="http://www.linn-sprachverstärker.de">www.linn-sprachverstärker.de</a>                                | 24 FriedWald GmbH<br><a href="http://www.friedwald.de">www.friedwald.de</a>                            | 31 Bestatterschaufenster<br><a href="http://www.bestatterschaufenster.de">www.bestatterschaufenster.de</a>    | 36 Rapid Data GmbH<br><a href="http://www.rapid-data.de">www.rapid-data.de</a>   |
| 7 Rappold Karosseriewerk GmbH<br><a href="http://www.rappold-karosserie.de">www.rappold-karosserie.de</a> | 18 Kurt Eschke KG<br><a href="http://www.bestattungsfuhrwesen.de">www.bestattungsfuhrwesen.de</a>   | 25 FriedWald GmbH<br><a href="http://www.friedwald.de">www.friedwald.de</a>                            | 31 Reederei H. G. Rahder GmbH<br><a href="http://www.seebestattung-buesum.de">www.seebestattung-buesum.de</a> | BEILAGEN   |
| 9 Adelta.Finanz AG<br><a href="http://www.adeltafinanz.com">www.adeltafinanz.com</a>                      | 19 Ralf Krings Licht & Leuchter<br><a href="http://www.licht-leuchter.de">www.licht-leuchter.de</a>                                       | 26 Ahorn AG<br><a href="http://www.ahorn-ag.de">www.ahorn-ag.de</a>                                    | 31 ikt Lenz GmbH & Co. KG<br><a href="http://www.natururne.de">www.natururne.de</a>                           | BL Adelta.Finanz AG<br><a href="http://www.adeltafinanz.com">www.adeltafinanz.com</a>  |
| 10 Art Travel Forum GmbH<br><a href="http://www.arttravelforum.com">www.arttravelforum.com</a>            | 19 Seebestattungs-Reederei Albrecht<br><a href="http://www.seebestattungen-nordsee.de">www.seebestattungen-nordsee.de</a>                 | 27 Phoenixx-Germania<br><a href="http://www.pghi.de">www.pghi.de</a>                                   | 32 Stahl Holzbearbeitung GmbH<br><a href="http://www.stahl-sarg.de">www.stahl-sarg.de</a>                     | BL Devota<br><a href="http://www.devota.at">www.devota.at</a>  |
| 11 Adelta.Finanz AG<br><a href="http://www.adeltafinanz.com">www.adeltafinanz.com</a>                     | 20 Pollmann Karosserie GmbH<br><a href="http://www.pollmann-karosserie.de">www.pollmann-karosserie.de</a>                                 | 28 Althoff und Partner GbR<br><a href="http://www.althoffundpartner.de">www.althoffundpartner.de</a>   | 32 Tischlerei Rotterdam<br><a href="http://www.tischlerei-rotterdam.de">www.tischlerei-rotterdam.de</a>       | BL Algordanza<br>Erinnerungsdiamanten GmbH<br><a href="http://www.algordanza.de">www.algordanza.de</a>                           |
| 13 Kuhlmann-Cars<br><a href="http://www.kuhlmann.cars.de">www.kuhlmann.cars.de</a>                        |   | 28 Karosseriebau Kurt Welsch<br><a href="http://www.welsch-online.com">www.welsch-online.com</a>       | 32 Foliensarg<br><a href="http://www.foliensarg.de">www.foliensarg.de</a>                                     |  |

Wir trauern um unseren ehemaligen Projekt- und Redaktionsleiter

### TOM BETTE

Nach langjähriger Krankheit ist er im vergangenen Oktober leider viel zu früh von uns gegangen. Herr Bette war von 2007 bis August 2012 als Projekt- und Redaktionsleiter der Bestattungswelt tätig. Wir werden ihn stets in guter Erinnerung behalten. Unser tief empfundenes Mitgefühl gilt seiner Familie und seinen Freunden.

Köln, im November 2013  
ADELTA.FINANZ AG

Das Team der Bestattungswelt



Die Seele ruht sich  
aus im Schönen ...

Wir danken für den gemeinsam gegangenen Weg  
im vergangenen Jahr und wünschen Ihnen von Herzen  
ein frohes Weihnachtsfest und alles Gute für 2014!



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

Oliver Dunker  
Bestattungen Dunker  
Leipzig

Gute Entscheidungen  
brauchen Zeit.

