



BESTATTUNGSWELT

Das Fachblatt für die Bestattungsbranche
Ausgabe 03.2016



NETT

KANN

JEDER.

Die Kommunikation und ihre Regeln

INTERNET

AUCH?



Sarg, was Du denkst.

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

Sargkultur aus Österreich.



Daxecker®



Liebe Leserin, lieber Leser,

jeder kennt die Beratungsmobile diverser Institutionen, die mitten in der Stadt stehen und die Passanten informieren. Diesen Service hat auch ein Bestattungsunternehmen aus Nordrhein-Westfalen für sich entdeckt und stellte sein Beratungsmobil mitten in die Fußgängerzone.

Eine gute Idee: Die Bürger können sich unverbindlich über alle Themen, die mit der Bestattung und der Bestattungsvorsorge zusammenhängen, erkundigen. Sie haben die Möglichkeit, allgemeine und persönliche Fragen zu stellen – ganz ohne Zeit- oder Entscheidungsdruck. Im Trauerfall werden sie sich sicherlich an das Bestattungshaus erinnern, das ihnen seinerzeit wichtige Informationen geliefert hat.

Darüber hinaus erzeugt dies auch einen symbolischen Effekt: Die Themen Tod, Abschied und Trauer gehören in das Leben und sollten nicht an den Rand gedrängt werden. In der linken Hand die Einkaufsstüte der Damenboutique und in der rechten Hand das Informationsmaterial des Bestatters – ein Stadtbummel, der sich wirklich lohnt hat.

Herzlichst

Ihr Bestattungswelt-Team

Nicola Tholen
Projektleitung

Britta Schaible
Redaktion

Udo Conen  **20 Jahre**
JUBILÄUM
1996 - 2016

BESTATTERKLEIDUNG

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

 täglich von 08 - 22 Uhr

Mehr Informationen finden Sie hier auf **Seite 23.**

Firma Udo Conen® | Telefon +49 (0)36208 - 7 37 70 | bestatterkleidung.com

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



6

Ich werde oft gefragt ...
Erasmus A. Baumeister



10

Darf man eigentlich „schöne Bestattung“ sagen? Die BW im Interview mit Olaf Schlingmann



22

Meine Website, mein Aushängeschild
Yannic Zotzmann über die Bedeutung des Internets und die perfekte Website.

BEITRÄGE

- 3 Editorial
- 6 Ich werde oft gefragt ...
Erasmus A. Baumeister
- 9 Friedhof Heute ... gehört zum Leben
Friedhof Heute - Modernes Friedhofsmarketing
- 10 Darf man eigentlich „schöne Bestattung“ sagen?
Die Bestattungswelt im Interview mit Olaf Schlingmann
- 12 Wenn schon Neubau, dann Modulbau
Systembauweise aus Raumzellen für die Bestattungsbranche
- 14 Kultur pur
Die exklusive Leserreise nach Indien
- 16 Spirituale Erhöhung des Abschieds durch Tanzrituale
Dipl.-Kfm. Wolf Meth
- 18 Neue Abmahnwelle droht!
- 19 Ohne Eigenkapital investieren können
- 20 Webtool ist für jeden die richtige Wahl
Webtool von Rapid Data
- 22 Meine Website, mein Aushängeschild
Yannic Zotzmann über die Bedeutung des Internets und die perfekte Website
- 23 Das ehrliche Jubiläumsangebot - ohne versteckte Nebenkosten
Udo Conen® Bestatterkleidung
- 24 Viel Licht auf der Messe
- 25 Erweiterung der Urnenanlage
Kierspe reagiert auf starke Nachfrage nach oberirdischen Bestattungen
- 26 Preiswerte ansprechende Give-aways für Ihre Kunden ...
... und solche, die es werden sollen
- 30 Termine/Inserenten

IMPRESSUM

<p>Herausgeber Agentur Erasmus A. Baumeister e. K. c/o Verlag Bestattungswelt Ltd Koppensteinstraße 1 50935 Köln</p>	<p>Redaktionsanschrift Verlag Bestattungswelt Ltd Friesenwall 19 50672 Köln Telefon: 0221 / 277 949 20 Telefax: 0221 / 277 949 50 info@bestattungswelt.com www.bestattungswelt.com</p>	<p>Chefredaktion und Projektleitung Britta Schaible Nicola Tholen</p> <p>Erscheinungsweise zweimonatlich</p> <p>Nächster Anzeigen-/Redaktionsschluss 11.07.2016</p>	<p>Gestaltung Florian Rohleder</p> <p>Copyright Verlag Bestattungswelt Ltd.</p>	<p>Nachdruck, Vervielfältigung und elektronische Speicherung, auch auszugsweise, sind nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlags gestattet. Für unverlangt eingesendete Manuskripte, Bilder, Bücher und sonstige Unterlagen wird keine Gewähr übernommen.</p>	<p>Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben nicht unbedingt die Meinung der Redaktion oder des Verlags wieder. Bei Preisausschreiben der Redaktion ist der Rechtsweg ausgeschlossen. Es gelten die Mediadaten vom 01.01.2016. € 7,50</p>
---	---	--	---	--	---

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



Anmeldung + Infos unter:
www.bestattertag.de
verbandsunabhängig

BESTATTERTAG

hören. umsetzen. gewinnen.



MITTWOCH 15.06.2016
09:00 – 16:30 UHR
S A P P O R O B O G E N
MÜNCHEN



K. SCHRÖDER

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

H.-J. FRENZ

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

W. METH

- Der Bestatter und die Werteorientierung der Mitbürger am Ende ihrer Lebenszyklen.

PROF. DR. DR. T. SPRINGER

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

E. A. BAUMEISTER

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

R. ALBRECHT

- Rechtliche Risiken in der Bestattungsbranche - eine Vermeidungsstrategie

A. WESTHELLE

- Innovative Ideen & hochwertige Qualität für den Bestattungsbedarf - seit Generationen

M. EHRLY

- Bestattersoftware, maßgeschneidert

Teilnahmegebühr: 49,00 EUR
Auszubildende kostenfrei

MITTWOCH 14.09.2016 MITTWOCH 26.10.2016
DRESDEN HAMBURG



Ich werde oft gefragt ...

Text: Erasmus A. Baumeister

ICH WERDE OFT GEFRAGT, ob es sinnvoll ist, unter einem anderen Namen in der gleichen Stadt einen Discount-Bestatter zu eröffnen. Natürlich ist das absoluter Unsinn. Ein seit Generationen etabliertes Bestattungsunternehmen, das mit einem Billig-Label an den Markt geht, macht sich selbst Konkurrenz. Es bringt die Menschen doch nur auf falsche Ideen. Es wird mittelfristig die Durchschnittsumsätze der ganzen Region senken. Übrigens wird ein anderer immer noch billiger sein, ob das gut geht, ist eine andere Frage, aber dann kommt eben der Nächste. Wenn schon ein Bestatter am Ort existiert, der über Minimalpreise versucht, den Markt zu erobern, dann bedeutet das nicht, dass die Traditionsunternehmen nachziehen müssen. Ein etabliertes Unternehmen muss sich immer bewegen, also mit einem maßgeschneiderten Marketingkonzept muss die Zielgruppe erreicht, informiert und sogar unterhalten werden. Ein Unternehmer, der in der Bestattungsbranche über den Preis wirbt, dem fällt einfach nichts Besseres ein. Er kann offensichtlich nicht durch Qualität, Persönlichkeit, Leistungsspektrum, Ausbildung, Individualität, Empathie und Erfahrung überzeugen. Außerdem spricht ein Bestattungsunternehmen am preislich untersten Ende nur die Menschen an, denen eine Bestattung nichts bedeutet, die nicht bezahlen können oder wollen und die, die hinterher an der Rechnung rummäkeln, um noch mehr Rabatt zu bekommen. Ein Discounter muss entweder fürchterlich viele Bestattungen machen, damit es sich rechnet, oder er wirbt nur mit niedrigen Preisen und ist dann doch entsetzlich teuer. Beides würde mich nicht reizen. Natürlich wird es auch in Zukunft immer mehr Bestattungen im unteren und untersten Bereich geben, aber müssen Sie die machen? Sie können alles und machen alles, aber mein empfohlenes Ziel ist es, dass in Ihrem Unternehmen doch

die maximal mögliche Anzahl der Bestattungsaufträge aus den mittleren, oberen und obersten Bereichen landet. Diese sprechen wir nicht über den Preis an. Selbstverständlich gibt es in fast allen Bereichen Discount-Anbieter, aber diese Branchen sind nicht mit der Bestattung in Deutschland zu vergleichen. Lebensmittel-, Automobil-, Textil- und Elektronik-Discounter funktionieren ganz anders als Bestattungsunternehmen. Diese Wirtschaftszweige können Lust auf ein Produkt machen, und zwar sofort, zur Not eben auch über den Preis, oder sogar nur über den Preis. Egal wie gut oder schlecht, wie preiswert oder luxuriös die Bestattung sein kann, die will keiner sofort und unbedingt haben, auch nicht, wenn der Preis noch so verlockend ist. Genau deswegen gelten in unserer großartigen Branche ganz eigene Regeln. Die Leistung, die Sie anbieten, braucht jeder Mensch genau einmal. Lebensmittel werden mehrmals wöchentlich gekauft, ein Auto alle paar Jahre, Textilien vielfach pro Jahr und Elektronik heutzutage irgendwie immer. Übrigens spielt sich die so interessante Bestattungsvorsorge nicht im Discountbereich ab.

ICH WERDE OFT GEFRAGT, ob es sinnvoll ist, unter einem anderen Namen in der gleichen Stadt einen Edel-Bestatter zu eröffnen. Natürlich ist das eine fantastische Idee, allerdings nur in mittelgroßen oder großen Städten und Ballungsgebieten. Ziel ist es, hier nur 30, 40 oder 50 Bestattungen pro Jahr durchzuführen, diese aber auf einem Niveau, das sich im 3- bis 6-fachen Bereich des Durchschnitts aufhält. Das geht. Ich stelle Ihnen hierzu gerne meine Konzepte, Erfahrungen und Referenzen vor. Laden Sie mich mal ein.

ICH WERDE OFT GEFRAGT, ob es vorstellbar ist, den nächsten Leichenwagen in Weiß zu bestellen. Ja klar, wenn Sie sich damit wohlfühlen, gut schlafen und es einfach schön

finden, dann ist Weiß genauso richtig wie Schwarz, Blau, Bordeaux, Silber, Anthrazit, Braun oder Orange und Mauve. Wenn es Ihre Farbe ist, wenn es authentisch ist, dann wird jede Farbe für Sie funktionieren.

ICH WERDE OFT GEFRAGT, ob der weiße Leichenwagen, der seit zwei Jahren vor dem Unternehmen steht, nicht doch eine Fehlentscheidung war. Ich kenne unzählige Edelgaragen, in denen die teuren Stücke sehr sicher aufbewahrt werden. Es ist schön, dass es diese Plätze gibt, aber der Leichenwagen ist ein Marketinginstrument. Jeder 5-Jährige erkennt ihn sofort, ein Leichenwagen wird immer gesehen, und dann steht Ihr Name drauf, perfekt. Ein Leichenwagen, auch noch so teuer, gehört in das Sichtfeld der Zielgruppe, und nicht nur dann, wenn er im Einsatz ist. Kostet übrigens nichts extra, den Wagen haben Sie ja sowieso, er muss nur sichtbar sein. Übrigens, in Weiß ist er noch sichtbarer.

ICH WERDE OFT GEFRAGT, ob meine Agentur nicht viel zu groß für das kleine Bestattungsunternehmen von 1871 ist, oder ob ich mich überhaupt mit kleinen Unternehmen beschäftigen sollte. Es gibt kein Bestattungsunternehmen, keine Friedhofsgärtnerei, kein Steinmetzbetrieb und keine Friedhofsverwaltung, die zu klein für unsere Leistungen ist. Ich hätte nicht allein 1.400 Bestattungsunternehmer als Kunden, wenn ich mit meinem Team nur für große arbeiten würde. Die meisten sind klein, es gibt gar nicht so viele große. Meine Leistungen können sich übrigens auch alle leisten, sonst wären es doch nicht so viele. Ich mache Ihnen gerne ein Angebot.

ICH WERDE OFT GEFRAGT, ob ich eine Idee gegen den Wettbewerber habe, der immer alles nachmacht. Ich habe keine Idee gegen den Wettbewerber, sondern eine Idee für meinen Kunden. Ein Bestatter, der den andern kopiert, dem fällt selber mal wieder nichts Eigenes ein. Er läuft hinter Ihnen her, der setzt sich selbst auf den zweiten Platz. Der zweite ist schon der erste Verlierer. Dieser Kollege bewundert Sie, er handelt aus Anerkennung so, er verdient keine Gegenreaktion, er benötigt eher etwas Mitleid. In dem Moment, in dem Sie kopiert werden, haben Sie schon die nächste Stufe der Weiterentwicklung, ohne die es heute nicht mehr geht, erreicht. Ihre neue Idee muss Ihr Wettbewerber erst einmal mitbekommen, verstehen, für sich umsetzen und dann auch kommunizieren. In dieser Zeit haben Sie mit einem guten Marketingkonzept den Abstand zu diesem Unternehmen schon wieder vergrößert. ▶

ICH WERDE OFT GEFRAGT, ob die riesige und entsetzlich teure Anzeige im gedruckten Telefonbuch noch sinnvoll ist. Eine große Präsenz in den Telefonbüchern ist heutzutage rausgeschmissenes Geld. Jedes Bestattungsunternehmen muss hier zu finden sein, aber die kleinstmögliche gestaltete Anzeige reicht. Die Menschen, die überhaupt noch ins Telefonbuch gucken, sind einmal jährlich die Bestatter, um zu sehen, wie die teure Anzeige aussieht und was der Wettbewerb so macht, und in Einzelfällen die Generation 60 plus.

Nur diese Generation hatte in ihrem Leben schon mal mit einem Bestattungsunternehmen zu tun, diese Menschen werden sich niemals im Telefonbuch entscheiden, die wissen vorher schon genau, wen sie beauftragen wollen. Das bedeutet, ein Bestattungsunternehmen muss im Telefonbuch zu finden sein, die Größe der Anzeige hat aber keine Bedeutung. Natürlich beginnt dann hier eine große Schwierigkeit. Der Telefonbuchverlag will Ihnen die wichtigen Onlineinträge nur in Kombination mit einem Anzeigenpaket verkaufen, und schon wird es wieder richtig teuer. Ich berate Sie gerne zu

diesem Thema. Es gibt viel effizientere Alternativen.

ICH WERDE OFT GEFRAGT, ob es eine vergleichbare Branche gibt. Gibt es überhaupt nicht. Mir fällt nur ein Produkt, eine Leistung ein, die so gut wie jeder Mensch auch nur einmal im Leben braucht. Fast jeder macht einmal im Leben seinen Führerschein, begleitet von der Ausbildung in einer Fahrschule. Es ist zwar eine Leistung, die nicht ganz so zwingend notwendig ist wie die Bestattung, aber dennoch vergleichbar. Eine Discountwelle zu Beginn der 1990er-Jahre hat die Fahrschulen in Deutschland bis an das Existenzminimum gebracht. Es gibt kaum einen schlechter bezahlten Job und kaum ein wackeliges Unternehmensmodell. Weil wir alle diese Entwicklung für unsere Branche nicht wollen, ist es besser, das Niveau, die Qualität, die Ideen, den Anspruch etc. hochzuhalten.

ICH WERDE OFT GEFRAGT, ob es sinnvoll ist, Vorträge zu halten, Schulklassen, Kommuni- und Konfirmationskinder einzuladen, mit einem Stand auf dem Markt präsent zu sein oder mit einem Bestattungsvorsorgemobil durch das Einzugsgebiet zu tou-

ren. Das gehört zu den besten Ideen für ein Bestattungsunternehmen in unserer Zeit. Die Menschen müssen Sie in guten Zeiten kennenlernen. Sie als Person, als Mensch überzeugen und Vertrauen wird aufgebaut. Wenn Ihre Zielgruppe nur in kleinsten Stückzahlen den Weg in Ihr Unternehmen außerhalb eines aktuellen Sterbefalls findet, dann finden Sie eben den Weg zu den Menschen. Ich erzähle Ihnen gerne, wie man Seniorenheime, Hospize, Pflegedienste, Schulen und Kirchengemeinden erobert. Ich zeige Ihnen, wie man Termine für Vorträge erhält und welche Inhalte die meiste Resonanz bringen. Meine Erfahrungen mit der Präsenz auf Veranstaltungen, Märkten oder sogar einem mobilen Beratungsfahrzeug stehe Ihnen zur Verfügung.

ICH WERDE OFT GEFRAGT, ob ich weiß, wohin die Bestattungsbranche sich in den nächsten zehn Jahren entwickelt. Ich sage den Bestattungsunternehmen, die sich immer weiterentwickeln, die sich nicht auf den Erfolgen der letzten 100 Jahre ausruhen, die ein perfektes Marketing- und Kommunikationskonzept verfolgen, die Qualität liefern und den Kunden erkennen, eine fantastische Zukunft voraus. Trotz der rasanten Veränderungen in unserem Markt werden sich die Unternehmen, die diese Voraussetzungen erfüllen, immer besser aufstellen. An einem wird sich nämlich nichts ändern. Der Bestatter ist immer die Nummer eins. Im Todesfall wird der Bestatter benachrichtigt, nicht der Gärtner, nicht der Friedhof, nicht der Steinmetz, nicht mehr der Pfarrer. Der Bestatter hat es in der Hand. Daraus lässt sich für die Zukunft noch wirklich viel machen, für jedes Unternehmen, für jede Größe. Ich stelle Ihnen gerne meine Prognose für den Bestatter 2025 vor. Wer sich zuerst auf den Weg macht, ist zuerst am Ziel.

ICH WERDE NIE GEFRAGT, ob das Bild zu diesem Artikel etwas mit dem Inhalt zu tun hat. Fragen Sie mich doch einfach. Ich bin seit 20 Jahren in allen Gewerken der deutschsprachigen Bestattungsbranche unterwegs. Mir ist so gut wie jedes Thema mit allen Problemen und Lösung schon x-mal begegnet. Außerdem bin ich 120.000 Kilometer im Jahr mit dem Auto unterwegs, da habe ich sehr viel Zeit, mich mit Ihnen zu unterhalten: 0172-2011268. Mit mir zu sprechen, kostet wirklich nichts.

www.erasmus1248.de

Friedhof Heute ... gehört zum Leben

Friedhof Heute – Modernes Friedhofsmarketing

Text: Walter Spillmann & Alexander Führer

Erinnern Sie sich an die letzte Ausgabe der Bestattungswelt und an den Artikel: „Endlich mal Schwarzsehen!“? Und: Haben Sie hier das Haar in der Suppe gefunden? Wo? Na, in der Überschrift! Die Worte Friedhof und Leben in einem Satz. Nicht? Dann sind Sie Profi.

Die meisten Menschen in Deutschland haben heute alles rund um das Thema Tod aus ihrer Realität entfernt. Zwei Weltkriege und die Spätfolgen haben ihren Anteil daran. Diese Entwicklung umfasst auch die Tatsache, dass die gesetzliche Krankenversicherung das Sterbegeld ohne nennenswerte Gegenwehr zum 01.01.2004 aus ihrem Leistungskatalog streichen konnte. Man stelle sich vor, eine Versicherungsleistung wird ohne Beitragssenkung ersatzlos gestrichen und niemand protestiert. Vielleicht, weil wir unser Ende ausblenden. Das ist eine gesellschaftliche Entwicklung, die so groß ist, dass wir ihr nichts entgegenzusetzen können. Falsch.

Bis zum Anfang des zwanzigsten Jahrhunderts waren Tod und Sterben normaler Gesprächsstoff in den Familien. Dazu kommt, dass viele Menschen auch heute noch großes Interesse an Bestattungskulturen haben – zumindest an historischen. Denken Sie nur an die Pyramiden in Ägypten oder die Ausgrabungen in China.

Möglicherweise fehlt aber auch das Angebot, sich mit einem Thema zu beschäftigen, welches buchstäblich alle Menschen betreffen wird. Vielleicht war die Bestattungsbranche in einer immer lauter werdenden Welt zu leise? Oder anders gesagt, man hat sich den Erfordernissen der Zeit – aus welchen Gründen auch immer – nicht konsequent gestellt. Vielleicht auch, weil es bequem war.

Stellen Sie sich vor, die Welt findet auf einem Bildschirm statt, einem Fernschirmschirm vielleicht. Sie könnten 24 Stunden am Tag fernschauen, sogar auf mehreren Geräten gleichzeitig – aber Sie würden nur sehen, was gerade „angesagt“ ist. Und angesagt ist in der Regel das, was am lautesten auf sich aufmerksam macht. Für den Rest gilt: Aus den Augen, aus dem Sinn!

Nun ist die Bestattungsbranche in dieser Lage und sie ist damit nicht sehr glücklich. Die



Foto: © Italianphotoagency/fotolia.com

Friedhöfe treffen Sparzwänge, rückläufige Erträge bei steigenden Kosten, Wettbewerb und, und, und.

Zuweisungen, wer daran schuld sei, bringen wenig, bestenfalls schlechte Laune. Wir brauchen auch nicht darauf zu hoffen, dass ein internationaler Trend plötzlich unsere Bestattungskultur entdeckt und hip macht. Eher drohen zusätzliche „Herausforderungen“ durch weitere EU-Liberalisierungen. So wie es aussieht, müssen wir uns also selbst helfen.

Wir müssen wieder dazugehören, positiv sichtbar werden – im Leben der Menschen.

Zum Glück gibt es da ja Möglichkeiten. Seit über 20 Jahren ist die Agentur Erasmus A. Baumeister erfolgreich in dieser Branche tätig und vor allem auf diese Branche spezialisiert. Wir von Friedhof Heute sind Teil der Agentur und wiederum spezialisiert auf die Belange der Friedhöfe, d. h. auf die Friedhöfe an sich und auf die Friedhofsgärtner, deren wesentliche Arbeitsfelder ja genau dort liegen. Um was geht es also? Es geht um Marketing – also grob gesagt, um Kommunikation. Denn diese ist außerordentlich wichtig, um am

Markt – und auf diesen bewegen wir uns in vielen Teilen der Gesellschaft immer mehr zu – wahrgenommen zu werden und nicht unterzugehen. Dazu gehören unter anderem die Punkte Zieldefinition, Ist-Analyse, Konzept zur Zielerreichung, Planung, Realisierung und Kontrolle

Im Endeffekt und nur als Dauerlösung ist professionelle Kommunikation nach außen und nach innen gefragt.

Derzeit bauen wir unser eigenes Konzept Friedhof Heute um. Von diesem Umbau ist auch die Homepage betroffen.

Wie vorhin schon erwähnt, ist Friedhof Heute auf die Belange der Friedhöfe spezialisiert. Und deshalb haben wir neben den professionellen Konzepten der Agentur Erasmus A. Baumeister noch einige weitere neue Pfeile im Köcher. So viel sei verraten: Es geht um – welche Überraschung – Kommunikation. Ja, aber hier speziell um Vernetzung, Informationsaustausch, Zusammenarbeit, frischen Wind, viele neue „kleine“ Produkte und einen Lotsen.

Neugierig geworden? Am 22.06.2016 ist in Dortmund Premiere.

www.friedhof-heute.de

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



Christina und Olaf Schlingmann

Darf man eigentlich „schöne Bestattung“ sagen?

Die Bestattungswelt im Interview mit Olaf Schlingmann

In der Nähe von Osnabrück liegt das kleine, aber anspruchsvolle Familienunternehmen Bestattungen Schlingmann mit Hauptsitz in Bad Laer sowie Filialen in Bad Rothenfelde und Bad Iburg. Herr Schlingmann schildert der Bestattungswelt, was bei seinem Betrieb das Besondere ist. Sein Motto könnte lauten: „Menschen freundlich entgegengehen...“

BW: Herr Schlingmann, Sie sind in einer Bestatterfamilie aufgewachsen. Wie sah das konkret aus?

OS: Für mich war Bestattung schon als Kind etwas Normales. Ich war wohl auch neugierig ... Mein Vater hat mich mit in die Fried-

hofskapelle genommen, aber auch mit auf den Friedhof zum Grabaushub, für den er zuständig war.

BW: Wollten Sie in den Beruf?

OS: Ich habe, genauso wie mein Vater, zunächst im Nachbarort eine Tischlerlehre und auch den Tischlermeister gemacht, das ist ja ein durchaus üblicher Werdegang. Nach einigen Berufsjahren habe ich mich dann für den Bestatterberuf entschieden und 2007 auch beim Bundesverband meine Ausbildung zum Geprüften Bestatter gemacht.

BW: Wann kam der entscheidende Schritt ...?

OS: Bestattungen Schlingmann läuft seit 2005 unter meiner Geschäftsführung.

BW: Sie arbeiten mit einem sehr sympathischen jungen Team, möchten Sie uns mehr darüber verraten?

OS: Gern. Dem möchte ich voranstellen, dass es mir sehr wichtig ist, mit Menschen zusammenzuarbeiten, die ich gut kenne. Das Vertrauensverhältnis muss stimmen, unsere Wohn- und Geschäftsräume gehen ja ineinander über. Zum Beispiel trinken wir jeden Morgen, bevor es losgeht, einen Kaffee zusammen und besprechen den Tag.

BW: Das klingt sehr harmonisch.

OS: Ja, so ist es auch. Meine Frau Christina, die Bestattermeisterin ist, kümmert sich in erster Linie um die Buchhaltung. Mein Nefte, Tobias Witte, und Lukas Eckelkamp sind unser Stammpersonal, und seit einem Jahr haben wir mit Anna-Lea Hemsath unsere erste Auszubildende zur Bestattungsfachkraft. Alle Mitarbeiter, natürlich auch ich selbst, nehmen regelmäßig an Weiterbildungen teil. Qualität ist meiner Überzeugung nach in unserem Beruf sehr wichtig!

BW: Wie lobenswert! Bei vielen kleineren Unternehmen können die Geschäftsführer so gut wie nie Urlaub machen. Geht es Ihnen genauso?

OS: In den ersten Jahren war es tatsächlich so. Aber inzwischen hat sich alles so gut eingespielt, dass wir verreisen können, wir

haben auch familiäre Unterstützung, wenn kurzfristig Aushilfen gebraucht werden.

BW: Wie unterscheidet sich Ihr Arbeitsansatz von anderen Unternehmen?

OS: Das soll jetzt nicht arrogant klingen, aber ich sage immer: Wir sind wahrscheinlich nicht die Preiswertesten, aber versuchen für unsere Kunden die Besten zu sein. Persönliche Zuwendung ist uns besonders wichtig. Wir nehmen uns sehr viel Zeit, und das kommt auch gut an. Wir werden weiterempfohlen. Neulich hatten wir sogar Kunden aus Osnabrück, denen der Weg nicht zu weit war. (ca. 30 km, Anm. d. Red.)

BW: Sie legen Wert auf Details?

OS: Ja, auf jeden Fall, zum Beispiel bei den Dekorationen der Trauerfeiern. Ich möchte auch nicht, dass etwas schiefgeht. Es ist ein schönes Gefühl, wenn die Angehörigen wirklich zufrieden sind. Häufig bedanken sich die Angehörigen nach der Bestattung und dann werde ich gefragt: „Herr Schlingmann, darf man eigentlich sagen, dass das eine schöne Bestattung war?“

BW: ... und Sie antworten?

OS: Natürlich dürfen Sie das, wenn Sie das so empfunden haben. An der traurigen Situation können wir nichts ändern, sie aber so erträglich wie möglich gestalten. Wir möchten den Menschen, die zu uns kommen, ein gutes Gefühl vermitteln. Ich ermuntere auch alle, sich an der Verabschiedung zu beteiligen. Zum Beispiel die Urne selbst zu tragen, den letzten Gang ganz bewusst selbst mitzugehen.

BW: Gibt es da Berührungspunkte?

OS: Schon, aber eine Öffnung findet allmählich statt, und ich bestärke das dann natürlich. Hier in der Region bedeutet das Abschiednehmen auch noch etwas.

BW: Sie leben in einer ländlichen Gegend, gehen die Menschen hier regelmäßig in die Kirche?

OS: Ja, die Gemeinden sind intakt und wir haben zwei sehr gute junge Pfarrer, sowohl in der katholischen wie in der evangelischen Gemeinde. Wir machen auch immer öfter Trauerfeiern in der Kirche anstelle der Friedhofskapelle, das halte ich für sehr sinnvoll. Evangelische Trauerfeiern können bei uns im Ort auch in der katholischen Kirche stattfinden.

Wir sind wahrscheinlich nicht die Preiswertesten, aber versuchen für unsere Kunden die Besten zu sein.

BW: Ist Bestattungsvorsorge bei Ihnen ein Thema?

OS: Es ist mir sogar sehr wichtig. Ich möchte darauf aufmerksam machen, dass ein Bestattungsvorsorgevertrag ein Schutz vor dem Zugriff des Sozialamts und anderer Dritter auf etwaige Ersparnisse ist, viele Menschen wissen das nicht. Als Verbandsmitglied arbeiten wir mit der Treuhand und der Nürnberger Versicherungsgruppe zusammen.

BW: Sie sind auch in mehreren Gemeinden für Friedhofsdienste zuständig?

OS: Ja, und zwar in Bad Laer, Remsedde und Bad Rothenfelde.

BW: Wächst der Anteil der Feuerbestattungen auch bei Ihnen?

OS: Sicherlich, aber hier vollzieht sich der Wandel etwas langsamer als in einer großstädtischen Umgebung. Auch See- und Naturbestattungen sind noch die Ausnahme. Aber zum Beispiel werden Baumgräber bei der Umgestaltung unseres Friedhofes in

Bad Laer mit eingeplant.

BW: Sie sind nicht nur seit 2005 Verbandsmitglied, sondern arbeiten auch seit einem Jahr mit der ADELTA.BestattungsFinanz zusammen. Warum?

OS: Das war für mich eine sinnvolle Entscheidung, ich hatte vorher einige Zahlungsausfälle und sehr lange offene Forderungen. Ich habe mehrere Bestattungen quasi selbst bezahlt und wollte auch keinen zu großen Druck ausüben. Das kann jetzt nicht mehr passieren, die ADELTA.BestattungsFinanz bietet günstige Ratenzahlungsmodelle an und bei Bestattungen, die vom Sozialamt übernommen werden, werden auch längere Zahlungsziele gewährt.

BW: Wie sehen Ihre Zukunftspläne aus, Herr Schlingmann?

OS: Wir freuen uns, wenn wir unseren Standard halten und verbessern können, vergrößern möchten wir uns nicht. Dann würde meiner Ansicht nach unser persönlicher Service verloren gehen.

BW: Herr Schlingmann, wir wünschen Ihnen, Ihrer Familie und Ihrem Team für die Zukunft alles Gute und bedanken uns für das Gespräch.

www.bestattungen-schlingmann.de

Herr Schlingmann strahlt Ruhe und Zuversicht aus, Stress merken ihm seine Kunden nicht an. In seiner Freizeit ist er im Schützenverein aktiv, wo er sogar schon Schützenkönig und seine Frau Schützenkönigin war. Momentan macht er seinen Bootsführerschein und freut sich auf zukünftige Schiffsreisen. Seine Entscheidung für die Premiumdienstleistung des Marktführers ADELTA.BestattungsFinanz hält ihm im Unternehmen zuverlässig den Rücken frei.

SEEBESTATTUNG AB BÜSUM/NORDSEE
Die letzte Ruhe auf See

REEDEREI H.G. RAHDER

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

Wenn schon Neubau, dann Modulbau

Systembauweise aus Raumzellen für die Bestattungsbranche

Text & Grafiken:
Dipl.-Ing. Architektur
Karsten Schröder

Der gegenwärtige Modulbau mit seiner Vorhangsfassade und der Öffnung nach allen Seiten hat nichts mehr mit dem profanen Container-Stapeln der Vergangenheit zu tun. Die Raumfunktionen eines Bestattungshauses sind höchst unterschiedlich, sie sind meist großflächig und bestenfalls ebenerdig angeordnet. Sie rufen förmlich nach modularer Bauweise!

Zumal braucht es bei einem Bau auf der grünen Wiese nicht immer viel Fassadenzauber. Eine einladende Geste in der Außenfassade und ein „grünes Zimmer“ im Inneren sind in den meisten Fällen ausreichend. Dem Wunsch nach optionaler Erweiterung der Kühl- und Lagerflächen, einem nachträglichem Plus an Abschiedsräumen oder der

Aufstockung für die Mitarbeiterwohnung kann ohne Weiteres entsprochen werden; und was vorwärts geht, geht natürlich auch rückwärts. Es kann ebenso geleast werden und auch ein potenzieller Nachfolger genießt diese Wandlungsfähigkeit. Gegenüber dem Massivbau ist eine Ersparnis von 15% möglich und Ihre Kosten können Sie durchschnittlich sechs Monate früher wieder einspielen.

Geprüfte Typenstatiken der Raumzellen verkürzen das Genehmigungsverfahren im Modulbau für die Gebäude, da das meist zeitaufwendigere Prüfverfahren der statischen Berechnungen für alle Systembauweisen entfällt. Die Produktion der einzelnen Raumzellen in einem Werk vermeidet witterungsbedingte Verzögerungen und garantiert eine hohe Qualität aufgrund der industriellen Fertigungsprozesse. Dank des hohen Vorfertigungsgrades der Raumzellen und der parallelen Abläufe in der Systembauweise – in der Fabrik und auf der Baustelle (Fundamentierung) – reduziert sich die Bauzeit von Gebäuden im Modulbau vor

Ort auf wenige Wochen und damit auf eine sehr kurze Gesamtbauteit.

Planungssicherheit ist bei jeder Baumaßnahme, ob es sich nur um eine Erweiterung Ihrer Abschiedsräume oder um einen kompletten Neubau handelt, extrem wichtig. Im Modulbau haben Sie in der Regel einen einzigen Ansprechpartner, Ihren Generalunternehmer. Dieser ist in der Lage, Ihnen Festpreisgarantie zu geben. Beim konsequenten Einsatz von Trockenbaumaterialien bei der Erstellung der einzelnen Raumzellen ist ein Gebäude in Systembauweise unmittelbar nach Fertigstellung und Abnahme bezugsfertig und besitzt sofort ein angenehmes Raumklima. Es entstehen keine erhöhten Energiekosten, um das Gebäude von Baufeuchte zu befreien.

Wo ein Abschiedsraum, eine Ausstellung, ein Hygieneraum und ein Lager ist, ist auch schnell die kubische Form. Der Modulbau liefert diese kubische Form. Egal ob Fensterbänder oder großflächige Verglasungen, Putzfassade oder vorgehängte, hinterlüftete Fassadensysteme aus Holz, Metall, Keramik oder Glas – den kreativen Gestaltungsmöglichkeiten bezüglich Ihres Bestattungshauses sind heutzutage in der Systembauweise keine Grenzen mehr gesetzt.

Sollten Sie von Ihrer Gemeinde überrannt werden und Sie dringend mehr Sitzplätze in Ihrer Feierhalle benötigen oder nun doch Ihren Wohnsitz auf das Firmengelände verlegen wollen, wächst Ihr Gebäude einfach mit. Die flexible, modulare Struktur der Raumzellen macht nutzungsbedingte Veränderungen möglich. Das Versetzen der nicht tragenden Wände einzelner Raumzellen und die Anpassung von Installationen können jederzeit durchgeführt werden. Folgerichtig wird damit eine spätere flexible



Das mittige „grüne Zimmer“ für alle Räume mit Kundenverkehr

Nutzung bzw. Raumgestaltung gewährleistet. Eine modulare Bauweise ermöglicht neben der Erweiterung auch eine Aufstockung bis hin zu einer teilweisen oder kompletten Umsetzung der Raumzellen.

Die bauphysikalischen Eigenschaften eines Systemgebäudes stehen denen im Massivbau mittlerweile in nichts nach. Sowohl die Statik als auch Brandschutz, Schallschutz und Wärmeschutz werden in den vorge-

schriebenen oder gewünschten Werten im Systemgebäude realisiert. So entsprechen Systemgebäude den jeweils gültigen länderspezifischen Normen im Brandschutz, wie beispielsweise der DIN 4102, Schallschutz und Wärmeschutz. Es können Brandschutzklassen zwischen F30 und F120 erreicht werden. Eine Kopplung mit regenerativen Energien wie Solarthermie, Photovoltaik oder Kraft-Wärme-Kopplungsanlagen ist beim Modulgebäude selbstverständlich problemlos möglich.

Für nähere Informationen darf ich Ihnen meinen übertragbaren Leitfaden ans Herz legen. Mein OnlineAuftritt gibt Aufschluss. In diesem Leitfaden finden Sie neben Grundrissbeispielen, übertragbaren Licht- und Farbkonzepten und vielen Produktempfehlungen einen Entwurf in Modulbauweise mit zugehöriger Kostenschätzung.

www.2plus-konzeptionen.de



1000 m²
Grundfläche:
ein Fall für den
Modulbau



Westhelle Köln GmbH
Bestattungsbedarf · Särge · Dekorationen

Mobile Kühlungen & Kühl-Katafalke



© Die Systeme sind gesetzlich geschützt.

Mobile Kühlplatten, Kühlmatrizen und Kühlkatafalke für den vielseitigen Einsatz in und unter dem Sarg, im Sterbebett, unter oder auf einer Bahre, auf einem Scherenwagen oder Katafalk. Schnelle gezielte Wirkung durch digitale Temperaturregelung (von - 25° C bis + 5° C) • praktische perfekte Lösung für die würdevolle offene Aufbahrung • optimale, wirtschaftliche Alternative zum „Schneewittchen-Sarg“ und Klimaraum • Hausaufbahrung leicht gemacht • extrem leise und diskret • in vielen Varianten und Größen erhältlich • Kühlkatafalk-Oberfläche nach Wunsch

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

Die exklusive
 Leserreise nach
INDIEN

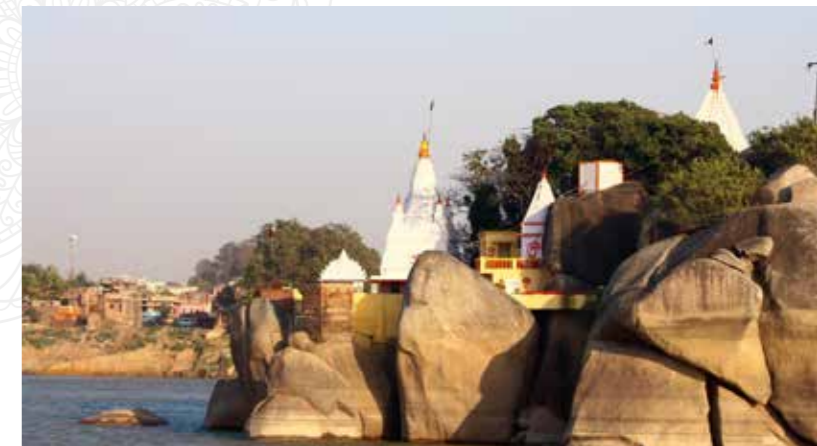
KULTUR PUR

Freitag, 11. November, bis Mittwoch, 23. November 2016 –
 exklusiv und ausschließlich für die Leser der Bestattungswelt!

Fotos: Art Travel Forum

Sie haben noch keine Reisepläne für dieses Jahr? Dann haben wir da einen außergewöhnlichen Tipp: In Zusammenarbeit mit dem Fachbereich von Art Travel Forum haben wir im November (11.11.–23.11.2016) eine ganz besondere Leserreise für die Bestattungsbranche zusammengestellt, die nach Indien führt. Entdecken Sie die Schönheit des Kontinents mit all seinen Traditionen und seiner kulturellen Vielfalt. Als Hauptstationen stehen der Besuch der Städte Neu-Delhi, Varanasi und Kalkutta auf dem Programm – kombiniert mit einer Flusskreuzfahrt auf dem Ganges. Der Aufenthalt wird begleitet durch zahlreiche fachspezifische Ausflüge zu den beeindruckenden Bestattungseinrichtungen, Krematorien, Mausoleen, Friedhöfen und historischen Bauwerken.

Folgen Sie einer Kultur, die bis heute fasziniert. Diese Reise wird sicherlich ein unvergessliches Erlebnis.



i Hin- und Rückflug erfolgen jeweils nonstop und die Unterbringung mit Vollpension in ausgewählten Luxushotels. Aufgrund der begrenzten Kontingente für diese Reise ist eine rechtzeitige Anmeldung empfehlenswert. Für weitere Informationen steht Ihnen Frau Hörburger gerne telefonisch oder auch per E-Mail zur Verfügung, Telefon 07531-942 96 10 und E-Mail: hoerburger@arttravelforum.com.

Die Programmpunkte im Überblick:

Freitag, Tag 1: Abflug Frankfurt am Main nach Neu-Delhi, ein Rail-and-Fly-Bahnticket für andere Städte ist im Angebot enthalten.

Samstag, Tag 2: Ankunft in Delhi (morgens). Nachmittags Stadtrundfahrt in Delhi mit Besuch des Indira-Gandhi-Grabmals, des Humayun-Mausoleums und des Raj Ghat. Übernachtung und Abendessen im Taj Mahal Luxushotel in Delhi.

Sonntag, Tag 3: Geführte Fahrradtour nach „Alt Delhi“. Hier finden Sie noch die typischen orientalischen Viertel mit engen Gässchen, Basaren, Moscheen und bunten Tempeln. Besichtigung der berühmten Qutub Minar (Siegessäule). Fortsetzung der Stadtrundfahrt Neu-Delhi. Die Hauptstadt von Indien erzählt eine tausend Jahre alte Geschichte am Rande der Ganges-Ebene. Sie sehen den alten und neuen Teil der Stadt. Besuch und Empfang des Krematoriums von Neu-Delhi (Sonderführung durch den geschlossenen Bereich und VIP-Empfang).

Montag, Tag 4: Fahrt nach Agra. Weiterreise in Richtung Sikandra, Besuch Akbar-Mausoleum (Sonderführung). Besuch und Führung im Red Fort. Besuchen Sie Fatehpur Sikri. Die Baudenkmäler dieser ehemaligen Hauptstadt des Mogulreiches gehören zum UNESCO-Weltkulturerbe. Anschließend Weiterfahrt nach Agra. Übernachtung im Luxushotel Jaypee Palace.

Dienstag, Tag 5: Besuch des weltberühmten Taj Mahals. Im Anschluss Rückfahrt nach Neu-Delhi. Flug von Neu-Delhi nach Varanasi. Übernachtung im Luxushotel The Gateway Hotel Ganges in Varanasi.

Mittwoch, Tag 6: Stadtrundfahrt in Varanasi und Empfang im einzigen elektrischen Krematorium in

Indien, direkt am Ganges gelegen. Besichtigung, Empfang und Sonderführung. Anschließend Empfang in der Morque. Am Abend nächtliche Flussfahrt in kleinen Booten entlang der Gats zu den Verbrennungsstätten und mystischen Bestattungsfeiern der Hindus. Highlight: Sie erleben die abendliche, feierliche Zeremonie „Arti“ der Mönche am Ganges, welche die Mutter Ganges mit Tanz und Feuer beschwören. Rad-Riksha-Ausflug und Übernachtung in Varanasi im Luxushotel.

Donnerstag, Tag 7: Sunrise-Bootstour entlang der legendären Gats. Erleben Sie die traditionelle Morgenzeremonie der Hindus am Gangesufer mit den morgendlichen Ritualen. Im Anschluss folgt ein Altstadtbummel durch Varanasi und abends der Flug nach Kalkutta. Nach der Ankunft Transfer vom Airport direkt auf Ihr Pandaw-Schiff (Anleger: Botanischer Garten). Willkommenszeremonie auf dem Schiff der RV Bengal Ganga.

Freitag, Tag 8: Vormittags Stadtrundfahrt in Kalkutta. Besuch des Dalhousie Square, der St. John's Church und des Victoria Memorials. Nachmittags geführte Tour mit Ihrem Reiseleiter über den großen Markt mit buntem Treiben und Shoppingmöglichkeiten von Gewürzen, traditionellen Kleidern, Kaschmirschals, indischer Seide und vielem mehr. Alternative: gemütlicher Bummel durch den Botanischen Garten, direkt in der Nähe der Schiffsanlegestelle. Am frühen Abend Abfahrt des Schiffes flussaufwärts auf dem heiligen Ganges. Abendessen an Bord Ihres Schiffes. Übernachtung an Bord.

Samstag, Tag 9: Die RV Bengal Ganges fährt flussaufwärts in Richtung Kalna. Fahrt vorbei an Chandernagore. (An Bord: SPA, Yoga, Info über Götter und Rituale in Indien). Riksha-Tour zum eindrucksvollen Rajbari-Tempelkomplex. Nach der Besichtigung in Kalna Schiffahrt vorbei an Mayapur, dem Sitz der Internationalen Gesellschaft für Krishna-Bewusstsein (ISKCON). Übernachtung

bei Matuari auf dem Schiff.

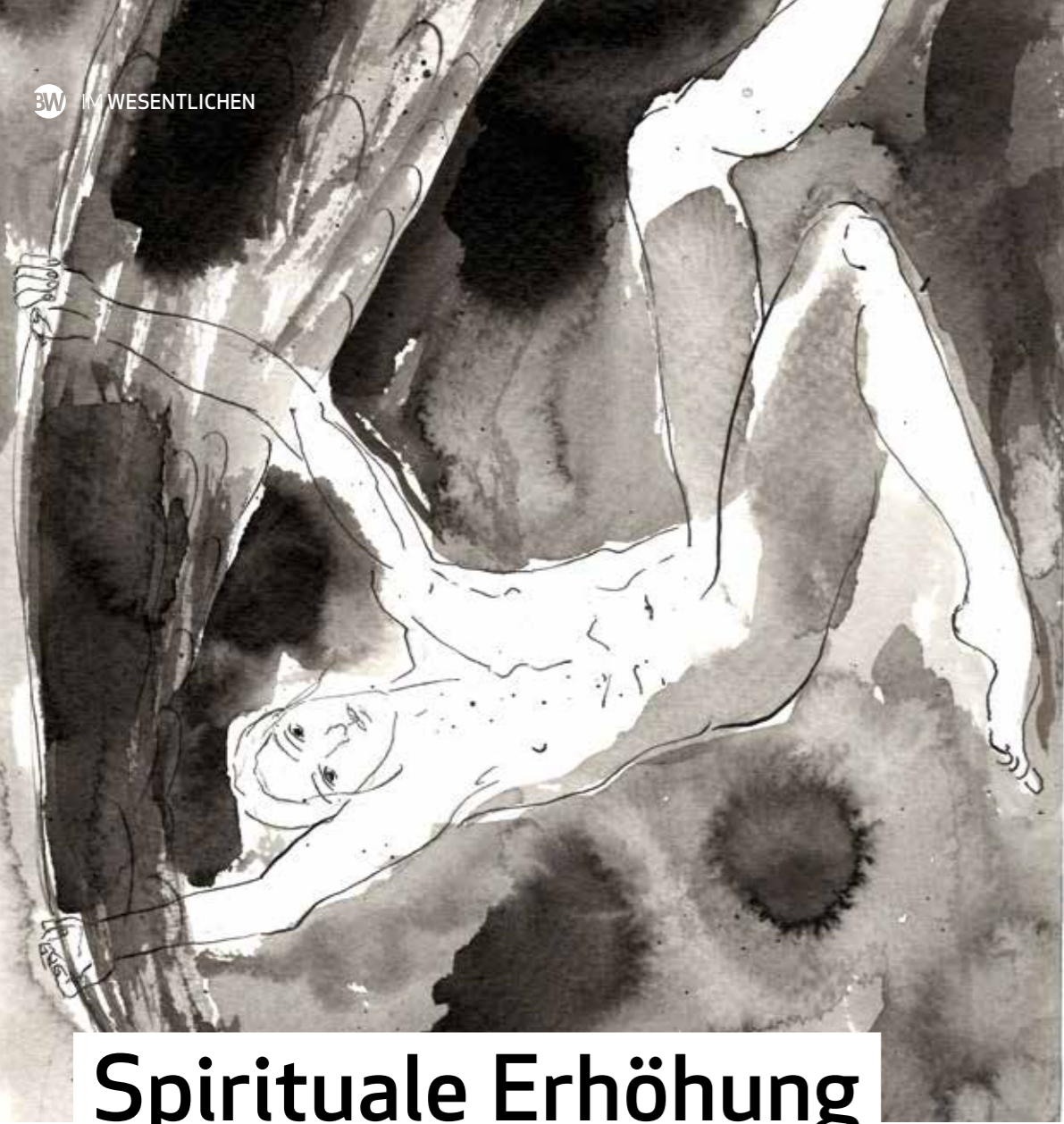
Sonntag, Tag 10: Besuch des Dorfes Matuari, bekannt durch die Bearbeitung von Messing und Kupfer. Anschließend Schiffahrt vorbei an Plassey, bekannt für die Schlacht von 1757. Ankunft bei Murshidabad. Übernachtung auf dem Schiff.

Montag, Tag 11: Fahrt mit kleinen Pferdekutschen zum Besuch des Hazarduari Palace, 1824–1838 während der Regierungszeit von Nawab Nazim Humayun Jah im griechisch-dorischen Stil erbaut. Gegenüber dem Palast liegt das riesige Imambara, das nur für religiöse Feste geöffnet wird. Weiterfahrt Richtung Barangar. Spaziergang mit Besichtigung des Char-Bangla-Tempelkomplexes, von Rani Bhabani erbaut. Sie gelten als beste Beispiele der bengalischen Terrakotta-Kunst. Übernachtung auf dem Schiff.

Dienstag, Tag 12: Check-out und Ausschiffung. Reservierte Bahnfahrt von Janipur nach Kalkutta. Tauchen Sie unterwegs in ein Indien wie aus einem Bollywood-Film ein – mit Landschaften und Dörfern, die man nur vom Zug aus erleben kann. Nachmittags letzte Möglichkeit für Souvenir-Shopping oder Besuch des SPA-Bereiches im Luxushotel Taj Bengal in Kalkutta. Am Abend indisches Abschlussdinner.

Mittwoch, Tag 13: Frühstück im Hotel, Transfer zum Airport, Abschied von Indien und Rückflug von Neu-Delhi nach Frankfurt am Main und Ihrem Wunschbahnhof per Rail and Fly.

Weitere Reiseinformationen und alle Unterlagen und Preise zu dieser besonderen Reise erhalten Sie unverbindlich und kostenfrei unter Tel. 07531 942 96 10 Fax 07531 942 96 29 E-Mail: info@arttravelforum.com



Spirituelle Erhöhung des Abschieds durch Tanzrituale

Bereits im Februar 2015 wies der Verfasser in dem Artikel „Bestattungs-Rituale“ auf die Bedeutung von Ritualen im menschlichen Leben generell und beim Abschied von einem Menschen im Besonderen hin.


Rituale können vielfältig wiedergegeben werden – essenziell ist die Anpassung an die Erwartungshaltung der Trauergäste. Gerade Familien und Trauergäste mit entwickeltem Kulturverständnis tendieren immer mehr zu einfachsten Beisetzungen, da das Ritualangebot von Kirche und Bestatter ihnen zu dürftig erscheint.


Nicht jeder bestattet einen ehemaligen Kanzler, wie z. B. Helmut Schmidt – um vier Uhr früh saßen die Menschen noch vor den Wiederholungen der Fernseh-Übertragungen der Trauerzeremonien – Außergewöhnliches fasziniert die Menschen.

Rituale bringen Seele und Gefühle zum Vibrieren. Unsere fünf Sinne kommen aus der Evolution und sind Teil einer Entwicklung, um unseren Fortbestand zu sichern. Doch wir wissen, dass sie uns kein Abbild der Wirklichkeit geben und deshalb auch kein adäquater Schlüssel für das Begreifen des menschlichen Vergehens sind.

Kunst versucht die Sinne, über das Verständnis des Unbegreifbaren hinaus, zu dehnen. Leben – Vergehen und Tod – etwas ganz Normales rund um uns und doch brauchen wir Religion, und wo diese nicht greift, Rituale für den Übergang – abstrakt verwoben mit unserem Geist. Wir könnten es rituelle Kunst nennen.

Jede Kunstform ist dafür geeignet. Eine besondere Wirkung hat die Verbindung von Musik und Bewegung. In allen alten Kulturen gab es Formen von Totentanz. Ausgehend von Frankreich im 14. Jahrhundert (Danse macabre) gibt es vielfache Zeugnisse dieses Genres in Mitteleuropa.

Die Szenarien können vielfältig sein – abhängig von den Trauergästen und den Räumlichkeiten. Inzwischen stehen vielen Bestattern große Feierhallen zur Verfügung, die dafür zur Trauerfeier oder zur Öffentlichkeitsarbeit genutzt werden können. 

 www.meth-consulting.com

Text:
Wolf Meth

Illustration:
Dorette Jansen

Im Folgenden ein Beispiel einer aktuellen Choreografie der Künstler:

„Traum vom Fliegen oder Metamorphosen des Seins“

Tanzkonzept mit Pantomime für einen Tänzer.
Für Christos Syрмаidis, von Dorette Jansen
Musik: von Christos Syрмаidis

Entre
Dunkel.
Licht.

Wir sehen eine leere Bühne mit einem Federberg – weiß wie Schnee. Musik (Geige) setzt ein und irgendwann atmet der Berg... es scheint so ... einzelne Federchen fliegen sanft in die Luft ... schweben wieder zur Erde und wieder tanzen sie auf und so fort, der Berg bewegt sich oder wird bewegt – man kann es nicht ausmachen ...

Geburt und Menschwerdung
Der Berg gebiert ein Irgendetwas. Wurm-artig und weiß bewegt es sich sanft auf dem Boden.

Es untersucht seine Bewegungsmöglichkeiten. Sehr vorsichtig und behutsam. Erst einmal strecken und wieder einrollen. Es kann Bewegungen um die eigene Achse vollführen. Es kann rollen. Es entwickelt Kräfte ... unendlich langsam kommt es voran. Endlich entdeckt es seine Arme. Es stellt sie reptilienartig auf und schleift seine eigene Last über den Boden. Seine Arme schieben in langwieriger Anstrengung sein ganzes Gewicht auf die Beine und es kann gebeugt stehen. (Regieanweisung)

Welche neuartige Möglichkeit der Fortbewegung! Da gibt es Rollen, vorsichtig und zeitlupenartig, und plötzlich Schwung! Und der ist atemberaubend und ekstatisch. Er bringt Rhythmus. Er bringt Tanz. In ihm wohnt die Freude!

Durch die Art und Weise der Begeisterung hat sich das Wesen für den Zuschauer zu einer Figur verwandelt, mit der er mitfühlen kann.

Die Erkundungen des Schwungs oder der Mensch als Kugel
Aus dem Es ist Er geworden. Er, der Freude an seiner Bewegung entwickelt. Er, der atmend einen Rhythmus erzeugt ... (also bewusst seinen Atem steuern kann). Er, der mit seinem Körper Klang erzeugen kann ...

ER, der spielende Mensch!
Er vollführt Bewegungen aus Übermut bis zur Erschöpfung. Kugelartig – kreisförmig. Sein Atem geht rasant und die Federn werden davon bewegt. Er spielt mit ihnen. (Eigene ganze Szene!)

Er schaut ihnen nach. Studiert genau ... wie sie zu Boden gleiten, und damit ist sein Traum geboren. ER WILL FLIEGEN. Und es wird zu seiner Sehnsucht und zu seiner Passion.

Spielend wächst er heran
Er kann nicht laufen. Er will fliegen. Seine Augen sind zum Himmel gerichtet und er träumt. Er träumt sich fliegend. Hoch über dem Boden auf dem Rücken eines großen Vogels. Er zeichnet.

Der denkende Mensch
Der Zuschauer kann seine Gedanken an einer Leinwand ablesen ... alles, was er auf weiße Blätter zeichnet, läuft auf einem kleinen Zeichentrickfilm ... da gibt es Pusteblumen, Luftschrauben, Nasenzwicker, Ikarus ... der geflügelte Mensch, Fallschirme ... der menschlichen Körper in seiner Bewegung. (Regieanweisung)

Und benutzt seinen Willen in einem Balance-Akt
Seine Visionen geben ihm Kräfte, sich zu erheben. Er balanciert, richtet sich auf (Gehen passiert von alleine – es war nie sein Interesse). Das heißt, er spielt mit seinem Körpergewicht. Er lotet sich aus, entwickelt Fähigkeiten, seinen Körper zu benutzen, und wird Tänzer. Sein Körper fliegt in Pirouetten, Arabesken. Developpes ... Er schmiedet seinen Körper zu einem Flugapparat.

Er fliegt!
Und da gibt es Höhenflüge, die wir mit ihm genießen dürfen – in Freude und Begeisterung, stolze und gewagte Loops. Abstürze und Bruchlandungen. Und immer wieder erhebt er sich zum Flug!

Sturzflug mit Zusammenbruch
Aber da gibt es das eine Mal! Er stürzt und kommt nicht mehr hoch. Er ist gefallen und braucht Hilfe.

Da gibt es Krücken und auch damit kann er spielen ... so lange, bis er wieder stürzt. Unsere Freude, dass er aus dieser Not wieder ein wagemutiges Spiel zaubert, ist in Mitgefühl umgeschlagen bei seinem Fall und wir trauern um den Verlust seiner Möglichkeiten, um den Verlust seines Spiels, an dem wir Anteil hatten ... das wir mit Neugier und Begeisterung verfolgt haben.

Und jetzt? Stirbt er?

Tod und Verwandlung
Er wird eine Puppe in einem Kokon und verwandelt sich. Gräbt sich ein in seinen Federberg. Wir sehen ihn mit seinem letzten wunderschönen Lächeln einschlafen. Seine Krücken im Arm haltend wie Anker in die Welt. Dunkelheit senkt sich nieder. Stille breitet sich aus.

Auferstehung
Musik setzt ein. Er erhebt sich riesenhaft ... als ein geflügeltes Wesen, wird zum Leben erweckt. (Seine ehemaligen Krücken sind jetzt Stelzen unter seinen Füßen!)

Sein Gesicht hat seine Menschenneutralität verloren. Es ist bemalt. Er breitet sich aus. Groß erhebt er sich vor uns. Seine Flügel, noch eingeklappt, hängen lang an ihm herunter. Als er sie aufschlägt, vermittelt er uns ein Glücksgefühl. Er hat es geschafft! Sein Traum vom Fliegen hat sich erfüllt. Etwas zieht ihn nach oben. Er erhebt sich und wir genießen seinen Flug. Als er außer Sichtweite ist, fällt von dort, wo er verschwunden ist, ein Tuch auf den Boden ... als letzter Gruß.

Text gesprochen:
„Wir werden geboren und sind Vorübergehende auf der besten aller Welten! Tanzend streichelt unser schleifender Fuß die Erde. Unser Tod beendet nicht unser Leben. Er gibt ihm Sinn und Bedeutung. Wie Pusteblumen-Samen werden unsere Ideen in die Luft geblasen und verankern sich dort, wo sie niederfallen, wachsen, wo der Boden fruchtbar ist, prachtvoll und mächtig.“

Neue Abmahnwelle droht!



Foto: © Gina Sanders/fofalia.com

Text:
Claus Volke, Rechtsanwalt,
Fachanwalt für Gewerblichen Rechtsschutz,
Fachanwalt für IT-Recht und Mediator

Nach sehr langen und zum Teil ausgesprochen heftigen Diskussionen und auch mit etlichen Einschränkungen gegenüber ersten Entwürfen hat nun der Gesetzgeber die Einführung einer völlig neuen Verbandsklagemöglichkeit im Datenschutzrecht beschlossen.

Neben der ebenfalls vor Kurzem beschlossenen EU-Datenschutzgrundverordnung stellt das neue Verbandsklagerecht einen weiteren wichtigen Schritt in einen einheitlichen europäischen und besseren Datenschutz dar. Von der großen Koalition wurde dabei von Beginn an als wichtigstes Ziel für die Einführung eines neuen Verbandsklagerechts unmissverständlich vorgegeben, dass hierdurch die Verbraucherschutzbelange endlich auch im Datenschutzrecht besser zur Geltung kommen sollen. Die damit verbundenen Auswirkungen für die Unternehmen sind jedoch kaum noch wirklich vorhersehbar. Seit dem 24. Februar 2016 ist das Gesetz nun in Kraft und bietet jetzt daher also auch Verbraucherschutzverbänden die Mög-

lichkeit, bei bestimmten Verstößen der Unternehmen gegen datenschutzrechtliche Bestimmungen gegen diese Unternehmen selbstständig eigene Abmahnungen auszusprechen. Dies war bislang grundsätzlich nur den Datenschutzbehörden im Rahmen eines öffentlich rechtlichen Verfahrens möglich. Die Anzahl der Verfahren und Abmahnungen wird daher wohl sehr schnell stark zunehmen und damit das untermauern, was die Bundesregierung durch das neue Gesetz auch erreichen wollte, nämlich dass viel mehr Verstöße der Unternehmen nun auch tatsächlich mit aller Härte verfolgt werden. Die daraus resultierenden Auswirkungen für die Unternehmen auch der Bestattungsbranche können jedoch erhebliche Ausmaße annehmen. Viele Kritiker sind nämlich der Meinung, dass das Gesetz im Ergebnis zunächst einmal mehr Probleme geschaffen als tatsächlich gelöst hat. So kann es z. B. sein, dass ein Unternehmen eine Abmahnung einer Verbraucherschutzorganisation erhält und zeitgleich durch den Landesdatenschutzbeauftragten wegen des gleichen Verstoßes angegangen wird. Die dann auftretenden Fragen, welches Verfahren den Vorrang hat oder was passiert, wenn die beiden unterschiedlich angerufenen Gerichte dann vielleicht sogar zu abweichenden Ergebnissen kommen, ist nicht gelöst.

Ungeklärt ist aber z. B. auch die Frage, ob die Möglichkeiten der Verbände, nun selbst kostenpflichtig abmahnen zu können, nicht im Ergebnis zu einer kaum mehr einzudämmenden Abmahnwelle und zur Gründung immer neuer „Verbände“ mit ggf. zweifelhaften Zielen führen wird. Zwar hat der Gesetzgeber Vorkehrungen getroffen, dass nicht jeder Verband abmahnen darf und er hierzu auch zunächst einmal einige Voraussetzungen erfüllen muss. Wann und wie diese Nachweise erbracht werden müssen, ist aber z. B. ebenfalls noch immer weitgehend offen.

Zusammenfassung

Es bleibt festzuhalten, dass insbesondere in den letzten 12 Monaten erhebliche datenschutzrechtliche Verschärfungen in Kraft getreten sind, die den Unternehmen kaum noch Zeit lassen, sich und ihre Prozesse und Strukturen auf diese auch nur halbwegs sinnvoll einzustellen. Allein das neue Verbandsklagerecht wird in jedem Fall dazu führen, dass eine viel stärkere Abmahntätigkeit und damit ein höherer Verbraucherdatenschutz in Deutschland realisiert wird. Die Unternehmen, die die entsprechenden personenbezogenen Daten erheben, bearbeiten und verarbeiten, sind daher zur Vermeidung der daraus entstehenden Risiken verpflichtet, umgehend entsprechende Maßnahmen einzuleiten und ihre gesamten Strukturen und Prozesse auf die datenschutzkonforme Ausrichtung und das rechtswirksame Vorgehen zu prüfen. Geschieht dies nicht, können hier erhebliche Prozess- und insbesondere auch Kostenrisiken auf sie zukommen. Von einer ggf. negativen Darstellung z. B. in den Medien ganz zu schweigen. In einigen Branchen tauchen schon erste Skandalgerüchte auf. Hier sind nun auch die Unternehmen der Bestattungsbranche klar und unmissverständlich gefordert, denn wenn man auch weiterhin nur den Kopf in den Sand steckt, kann es einen sehr bald schon glatt den Kopf kosten. Und die Entschuldigung einer Unkenntnis hat spätestens heute vor den Gerichten keinen Wert mehr.

www.volke2-0.de

Ohne Eigenkapital investieren können

Ihnen – mit Herz und Verstand – möglichst viel Nutzen und Komfort rund um Ihre finanztechnischen Prozesse und Aufgaben zu bieten, steht ganz oben auf der Agenda Ihrer ADELTA FINANZ AG. Wir machen Ihr Business leichter, angenehmer und sicherer. Über unseren Premium-Abrechnungsservice hinaus bieten wir Ihnen jetzt gemeinsam mit unserem Kooperations-Partner MMV Leasing weitere Instrumente für eine intelligente und vor allem bankenunabhängige Finanz-Strategie, wie beispielsweise das Leasing oder den Mietkauf.

Für kleine und mittlere Unternehmen hat sich im Bereich Finanzierung vieles verändert. Banken und Sparkassen kämpfen mit sinkenden Erträgen, schließen Filialen und werden im Kreditgeschäft immer vorsichtiger. Bonität und Rating werden strenger für Kreditentscheidungen herangezogen. Vielleicht haben Sie selbst derlei Veränderungen bemerkt in den Gesprächen mit Ihrer Hausbank.

Die Unabhängigkeit von Hausbanken wird bedeutender. Moderne Finanzierungsinstrumente wie der Abrechnungsservice oder Leasing werden dadurch für Stabilität und Liquidität immer unverzichtbarer.

www.adeltafinanz.com



FAKTEN ÜBER LEASING:

- ➔ Investieren ohne Einsatz von Eigenkapital oder Fremdkapital
- ➔ Verringerte Abhängigkeit von Kreditinstituten
- ➔ Erweiterung des finanziellen Handlungsspielraums
- ➔ Leasing-Objekte erscheinen nicht in der Bilanz
- ➔ Leasingraten werden in der Gewinn- und Verlust-Rechnung gebucht
- ➔ Eigenkapitalquote bleibt unberührt – positiv fürs Rating
- ➔ Fest vereinbarte, konstante Leasingrate
- ➔ Zinsschwankungen haben keine Auswirkung auf die Leasingrate
- ➔ Geänderte Ratings bleiben ohne Einfluss auf die Leasingrate
- ➔ Entscheidungsfreiheit zur Vertragsverlängerung, Rückgabe des Leasing-Objektes oder Ankauf, läuft bis kurz vor Vertragsende
- ➔ Verschiedene Vertragsmodelle zur Auswahl, je nach individueller Zielsetzung
- ➔ Steuerlich direkt wirksame, abzugsfähige Betriebsausgabe
- ➔ Keine Mehrwertsteuer auf den Kaufpreis, Mehrwertsteuer fällt nur auf die Leasingrate an

FAKTEN ÜBER UNSEREN KOOPERATIONSPARTNER MMV LEASING:

- ➔ Die MMV Leasing zählt zu den Pionieren unter den Leasinganbietern
- ➔ Verfügt über exzellentes Branchenwissen
- ➔ 50 Jahre Markterfahrung
- ➔ Über 55.000 Kunden
- ➔ Eng mit dem deutschen Mittelstand vernetzt
- ➔ Unabhängige Leasinggesellschaft (MKB/MMV-Gruppe)
- ➔ Auf Partnerschaft ausgelegte Kundenbeziehungen
- ➔ Spezialisiert auf Investitionsfinanzierung von mobilen Wirtschaftsgütern
- ➔ Wurde zum zehnten Mal in Folge als Gesellschaft mit sehr hoher Bonität eingestuft und mit „AA-“ bewertet (Ratingagentur GBB-Rating/Bonitätsbeurteilung)
- ➔ Alleinige Gesellschafterin der MMV Leasing ist die Landesbank Baden-Württemberg, bundesweit mit rund 450 Mitarbeitern tätig



Foto: © greifplusfoto/fofalia.com

Der Neue ist da!
Einfach per E-Mail anfordern.

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

Webtool ist für jeden die richtige Wahl



Rapid Data hat Webtool entwickelt, um der modernen Trauerkultur Rechnung zu tragen.

Was damit begann, Trauernden auf der eigenen Website einen geschützten Raum zum virtuellen Gedenken zu geben, ist heute eine modulare Online-Plattform, die für den Bestatter vielfältige Service-Angebote mit einer optimalen werblichen Wirkung und zusätzlichem Gewinn verbindet. Dabei kann er sein individuelles Bestatter-Profil, auf dem er wie auf einer gewöhnlichen Website zum Beispiel sein Team sowie seine Leistungen und Räumlichkeiten präsentiert, mit frei wählbaren Funktionsmodulen zu einem einheitlichen Online-Unternehmensauftritt kombinieren: Gedenkportal, Redaktionssystem, Erinnerungsbuch, Traueradress-Verwaltung und nun auch ein Produktkatalog stehen zur Verfügung.

Der Grund: Webtool wird von vielen Bestattern nachgefragt, die sich aber in Bezug auf ihren Investitionsspielraum und auf den Status quo ihrer werblichen Außendarstellung erheblich unterscheiden. Während mancher noch sein veraltetes Logo verwendet und bisher nur seine Telefonnummer im Netz präsentiert, haben andere Unternehmen mit modernster Geschäftsausstattung, professioneller Website und gut geführter Facebook-Seite im Grunde nur noch Bedarf an einem eigenen Gedenkportal oder wollen zusätzliche Service-Leistungen anbieten. Dank des modularen Aufbaus lässt sich Webtool jetzt ideal auf die Wünsche jedes Bestatters abstimmen. Alle Module ergänzen sich perfekt, sind aber auch einzeln miteinander kombinierbar und können sogar in bestehende Websites integriert werden. Auch der gleichzeitige Einsatz von PowerOrdo bringt zwar Synergieeffekte, etwa durch die automatische Datenübernahme, ist jedoch kei-

neswegs Voraussetzung. Somit ist Webtool für jeden Bestatter interessant, unabhängig davon, wie er bisher werblich aufgestellt ist und über welches Budget er verfügt.

Bestatter-Profil nach Maß

Auch das Bestatter-Profil selbst gibt es mit Webtool je nach Anspruch und Möglichkeiten in drei Varianten: Die günstige Basis-Version ist eine Art erweiterte Web-Visitenkarte mit Imagetext, Leistungsübersicht und Kontaktformular. Dabei kann der Bestatter aus verschiedenen vorbereiteten Designs, Bildwelten, Texten und Farben seine Favoriten aussuchen. Das Standard-Profil bietet darüber hinaus Informationen über Bestattungsarten, Vorsorge sowie erste Schritte im Trauerfall und auf Wunsch die individuelle Ergänzung weiterer Themen. Wer eine optimale Darstellung der Besonderheiten seines Bestattungshauses wünscht, ist mit einem Premium-Profil gut beraten.



Ein Beispiel, wie sich Webtool präsentieren kann

Webtool-Module	Vorteile für Angehörige	Vorteile für Bestatter
Bestatter-Profil	Bestatter online finden und kennenlernen.	Als moderner Bestatter wahrgenommen werden.
Gedenkportal	Erinnerungen teilen und Trost finden.	Zielgruppen erweitern und Service bieten.
Redaktionssystem	Abwechslungsreiche, informative Lektüre finden.	Interessant bleiben und Google-Ranking verbessern.
Erinnerungsbuch	Online individuelles Fotoalbum gestalten.	Zusätzlicher Erlös und Empfehlungspotenzial.
Traueradress-Verwaltung	Vereinfachung und Fehlerminimierung.	Zielerparnis und Fehlerminimierung.
Produktkatalog	Entscheidungshilfe und leichtere Abstimmung.	Produkte darstellen und Verkaufsgespräch vorbereiten.

Vorteile für Bestatter und Kunden im Überblick

Dabei erstellt das erfahrene Design- und Online-Team bei Rapid Data nach einem detaillierten Briefing und eventuell auch einem professionellen Foto-Shooting ein einzigartiges Bestatter-Profil, das alle Stärken des Unternehmens perfekt ins Licht rückt. Auf vielfachen Wunsch entstand das neueste Modul: ein Produktkatalog, mit dem der Bestatter sein Angebot an Särgen, Urnen oder auch Erinnerungsschmuck perfekt präsentiert. Dabei lassen sich aus Übersichten einzelne Artikel auswählen, in Großansicht mit Detailinformationen anzeigen und in einer Vorauswahl zusammenstellen. Die Pflege des Produktkatalogs erfolgt zukünftig über eine einfache Verknüpfung mit dem Artikelstamm in PowerOrdo.

Ein Gewinn für Bestatter und Trauernde

Aus der vielschichtigen Funktionalität von Webtool ergeben sich eine Reihe attraktiver Wettbewerbsvorteile für den Bestatter: Er wird als moderner und professionel-

ler Bestatter wahrgenommen, bietet einen deutlich umfangreicheren Service, erweitert durch zahlreiche Gedenkportal-Besucher seine Zielgruppe, bleibt interessant, verbessert sein Google-Ranking, generiert zusätzliche Erlöse und kann sehr zeitsparend und fehlerfrei arbeiten.

Aus Sicht der Bestatterkunden ist Webtool ebenfalls mit vielen Vorteilen verbunden: Sie finden im Netz leichter den passenden Bestatter und können sich ein genaues Bild von seinem Angebot machen. Auf der kostenlosen Gedenkseite haben sie die Möglichkeit, mit anderen Trauernden in Kontakt zu treten und gemeinsam den Verstorbenen zu ehren. Im Bestatter-Profil und auf Facebook erhalten sie kontinuierlich neue, abwechslungsreiche Informationen zum Thema Tod und Trauer. Zudem können sie selbst auf einfache Weise online ein individuelles Erinnerungsbuch erstellen und bestellen, gemeinsam mit anderen alle Traueradressen zusammentragen, Termine veröffentlichen und gemeinschaftlich

die Auswahl von Sarg oder Urne treffen. In der Summe sichern diese vielen Service-Vorteile eine gute Marktposition des Bestatters und ein hohes Empfehlungspotenzial.

Modernes Marketing für die neuen Angebote

Um das erweiterte Leistungsangebot und den verbesserten Service durch Webtool auch wirksam publik zu machen, liefert Rapid Data jedem Bestatter passendes Werbematerial gleich mit. Dies umfasst vorformulierte PR-Texte für die Zeitung sowie verschiedene Anzeigenvorlagen und Flyer, die der Bestatter ganz einfach mit seinen Daten und seinem Logo personalisieren und in beliebiger Zahl drucken lassen kann. Zusätzlich wird ihm ein Imagefilm zum Thema Gedenkseiten für den Einsatz im Bestattungshaus, auf Messen und natürlich im Gedenkportal zur Verfügung gestellt.

www.webtool.de

PAX MARE
Seebestattungsreederei
seit 1973

VERTRAUEN SIE ERFAHRENEN PARTNERN

Bestattungen im Seegebiet zwischen Juist und Norderney

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

Viele Bestattungsunternehmen schätzen schon heute unsere kompetente und verantwortungsvolle Arbeit.

Nutzen Sie das komfortable Buchungsmodul auf unserer Homepage!

Meine Website, mein Aushängeschild

Yannic Zotzmann, Webentwickler und Jurist, über die Bedeutung des Internets und die perfekte Website.

77,6 % aller Deutschen nutzten 2015 das Internet und die Zahl der Surfer steigt Jahr für Jahr. Um über das Tagesgeschehen, Politik und Sport auf dem Laufenden zu bleiben, wird eher geklickt als eine Zeitung aufgeschlagen. Die Themen, für die sich die Menschen online interessieren, sind vielfältig, und in einem Punkt ist das Internet Anlaufstelle Nummer eins: Vor einer Kaufentscheidung informiert man sich online.

Das macht den Internetauftritt zu einem wichtigen Marketinginstrument, und im 21. Jahrhundert ist die Website das Aushängeschild von Unternehmen. Für lokale Betriebe gewinnt die Homepage doppelt an Bedeutung, denn schon lange suchen die Menschen im Internet nicht mehr nur Hotels und Restaurants. Das World Wide Web wird nach Ärzten, Friseuren, Fahrschulen und Steuerberatern durchforstet. Dass sich potenzielle Kunden online auch über die Bestattungsunternehmen in ihrer Nähe informieren, ist selbstredend.

Die Website muss den Besucher an die Hand nehmen

Wer etwas über Bestattungsvorsorge erfahren möchte oder einen Trauerfall erlitten hat und Sie virtuell besucht, muss von Ihrer Website an die Hand genommen werden. Ihr Internetauftritt muss den Menschen in Ihrem Unternehmen begrüßen und wie ein erstes, ungezwungenes Kennenlernen sein. Dazu ist es ungemein wichtig, dass Ihr Online-Aushängeschild nicht von der Stange kommt und Ihre ganz persönliche Handschrift trägt.

Der ideale Webauftritt, der diese Anforderungen erfüllt, gelingt in enger Zusammenarbeit mit Profis, die Sie und Ihren Betrieb kennenlernen. Wenn beide Seiten ihr Wissen in das Projekt Aushängeschild fließen lassen, entsteht eine ansprechende, individuelle Anlaufstelle für Informationssuchende. Sie kennen Ihr Unternehmen, Ihre Geschichte und Ihre Schwerpunkte; Redakteure, Grafiker und Entwickler wissen, wie eine überzeugende, übersichtliche Website auszusehen hat.

Was Ihre Website über Sie aussagen sollte
Eine Homepage, die Sie repräsentiert, stellt

Ihre Stärken in den Vordergrund. Stellen Sie sich die Frage: „Was hebt uns von unseren Mitbewerbern ab?“ Sind Sie ein Traditions- haus, darf die lange Firmengeschichte nicht fehlen. Haben Sie ein besonderes Händchen für Blumenschmuck und Dekoration, sollte nicht mit Bildern gezeigt werden, die Ihre Arbeit zeigen. Haben Sie einen besonderen Bezug zu Ihrer Region, wird das Heimische in den Mittelpunkt gerückt. In jedem Bestattungsunternehmen findet sich das Besondere, das es herauszustellen gilt.

Regelmäßige Mitarbeit ist der Schlüssel

Deshalb werden Sie nicht nur während der Konzeption, sondern in den gesamten Entstehungsprozess Ihrer Homepage regelmäßig eingebunden. In periodischen Abständen werden Ihnen Teilschritte präsentiert, die Sie prüfen können und letztlich abnehmen, wenn Sie zufrieden sind. Sollte Ihnen eine Idee nicht voll und ganz zusagen, weil sie zum Beispiel nicht perfekt zu Ihrem Hause passt, melden Sie sich zeitnah und sprechen Sie offen. Die Zusammenarbeit ist ein Dialog, lange Passagen, in denen nichts passiert, sind zu vermeiden. Gerät ein Projekt einmal ins Stocken, kommt es häufig leider immer wieder zu Problemen, denn nur wer offen kommuniziert, kann voll und ganz verstanden werden.

Mitarbeit, auch gesetzlich geregelt

Dass die enge Zusammenarbeit nicht nur ungemein wichtig, sondern von Zeit zu Zeit sogar zwingend notwendig ist, hat auch der Gesetzgeber erkannt und diesbezüglich Regelungen im Bürgerlichen Gesetzbuch getroffen. Das Gesetz unterscheidet zwischen der grundlosen Verweigerung der Abnahme und der Nichtvornahme von notwendigen Mitwirkungshandlungen. Diese können zum Beispiel sein: das Liefern dringend benötigter Bilder aus Ihrem Hause, das Skizzieren der Firmengeschichte oder die Auswahl der Themen, die auf der Website behandelt werden sollen. Diese Handlungen werden als Obliegenheit betrachtet, die Sie im eigenen Interesse befolgen sollten. Verzögert

sich die Vornahme über einen derart langen Zeitraum, dass die Fertigstellung der Homepage fraglich ist, kann der Webdesigner oder das Webdesign-Team den Vertrag aber kündigen. Es entsteht dann ein Anspruch auf Vergütung für die bereits erbrachte Leistung sowie ein Entschädigungsanspruch. Die Website muss nicht vollendet werden – ein unbefriedigendes Ergebnis für beide Parteien. Anders verhält es sich, wenn ein Teilschritt oder gar der komplette Internetauftritt bereits fertiggestellt ist. Bringen Sie sich an dieser Stelle nicht mit Verbesserungsvorschlägen ein und nehmen das fertiggestellte Werk auch nicht ab, gilt die Abnahme als grundlos verweigert. In diesem Fall kann Ihnen eine Frist gesetzt werden, und wenn diese verstreicht, gilt die Homepage als abgenommen. Eine Chance auf Nachbesserung hätten Sie dann nur noch aus Kulanz und individuelle Punkte, die Sie noch einbringen wollten, werden unter Umständen nicht mehr berücksichtigt.

Schnell online, schnell neue Kunden

Damit ein Aushängeschild im Internet entsteht, das Sie und Ihr Bestattungsunternehmen voll und ganz repräsentiert, sollte die Mitarbeit in erster Linie in Ihrem eigenen Interesse liegen. Keine Frage, es kann Zeiten geben, in denen das Projekt Aushängeschild im hektischen Arbeitsalltag nicht an erster Stelle steht, doch auch dann ist es wichtig, dies Ihrem Webdesign-Partner mitzuteilen. Und letztlich gilt: Je eher die neue Website online ist, desto schneller gewinnen Sie neue Kunden und steigern durch die virtuelle Beratung im besten Fall sogar den Umsatz jeder Bestattung.



Foto: © Maksim Pasko/fotolia.com

Udo Conen®

Das ehrliche Jubiläumsangebot – ohne versteckte Nebenkosten

Jetzt ist es zwanzig Jahre her: Die Firma Udo Conen® Bestatterkleidung präsentierte erstmals das Hemd für die Bestattungsbranche, das bis heute zu den Highlights des Sortiments zählt. Grund genug, dies mit einem Jubiläumsangebot gebührend zu feiern.

Alle Kunden, die im Jahr 2016 Hemden bestellen, erhalten ihre gewünschte Ausführung – ohne Aufpreis: mit Einstickung, mit Palmenzweig® oder neutral. Die Hemden werden aus pflegeleichten Materialien (100 % Baumwolle) hergestellt. Sie sind bügelfrei, können problemlos beliebig oft gewaschen werden und sind außerdem trocknergeeignet. Der Kunde wird dabei nichts vermissen, denn neben der praktischen Handhabung bezüglich der Pflege entsprechen die Hemden immer dem aktuellen modischen Standard. Darüber hinaus gewährt die Firma Udo Conen® eine Nachlieferungsgarantie von 10 Jahren ab dem Bestelldatum 01.06.2016.

Zu den beliebtesten Modellen gehört die mittelgraue Ausführung. Besonders erwähnenswert ist die edle Version in der Farbe Bordeaux-Chambray, denn das Hemd wechselt dezent seine Farben unter verschiedenen Lichteinflüssen und Bordeaux wird zu Anthrazit.

Die Hemden sind ab Lager stets lieferbar. Die „Klassiker“ in den Farben Weiß, Hellblau und Mittelblau sind immer, auch in allen Übergrößen, vorrätig – sogar bis Kragenweite 54. Die Marke LUIGI MORINI wird in Kooperation mit einem deutschen Konfektionär angeboten. Die Einstickungen können nach Idee und Wunsch des Kunden erfolgen, wie z. B. das bekannte Logo der Firma schoen-e-berg. Inhaber Frank Schöneberg weiß diesen Service zu schätzen.

Die Kunden haben alle Möglichkeiten, ihren Hemden den individuellen Charakter zu verleihen. Sie können entweder fertige Vorlagen liefern oder auch nur eine Idee zu einer Einstickung. Die Firma Udo Conen® präsentiert dann Gestaltungsvorschläge zur Umsetzung und stimmt diese mit den Kunden persönlich ab. Dabei ist besonders erwähnenswert, dass bei einer Abnahme von mindestens 12 Hemden die grafischen Entwürfe des Erfurter Textilunternehmens kostenfrei sind. Nicht berechnet werden außerdem die Einstickung selbst sowie technische Herstellungskosten (Einstellung und Programmierung der Maschinen).

Ohne Wenn und Aber: Der Kunde kann sich auf eine völlige Transparenz im Hin-



Weitere Details finden Sie auf unserer Website www.bestatterkleidung.com

blick auf das Angebot verlassen. Auf versteckte Nebenkosten wird bewusst verzichtet. Selbstverständlich stehen der hohe Qualitäts- und Serviceanspruch sowie auch die kompetente Beratung immer im Mittelpunkt der Philosophie der Firma Udo Conen®. Auf der Internetseite finden Sie einen umfangreichen Überblick zu dem gesamten Sortiment. Das Jubiläumsangebot wird auch Sie überzeugen, deswegen sollten Sie sich diese Telefonnummer merken: 036208-73770

www.bestatterkleidung.com

Seebestattungen im Atlantik

Alle weltweiten Bestattungsgebiete finden Sie auf unserer Homepage: www.seebestattung-albrecht.de

Seebestattungs-Reederei Albrecht
 Friedrichsschleuse 3a
 26409 Carolinensiel-Harlesiel
 Tel.: 044 64 - 13 06
 Fax: 044 64 - 80 37
www.seebestattung-albrecht.de

Seebestattungs-Reederei Albrecht

Viel Licht auf der Messe

Die FORUM BEFA im April – ein kleiner Rückblick

Strahlender Sonnenschein, ein blauer Himmel und eine attraktive Location. Die FORUM BEFA am 9. April in Duisburg konnte den Ausstellern und Besuchern die besten Rahmenbedingungen für einen erfolgreichen Tag bieten. Ein gut gelauntes Publikum hatte hier wieder die Möglichkeit, sich über innovative und bewährte Produkte und Dienstleistungen aus der Bestattungsbranche zu informieren. Trotz des schönen Wetters an diesem Samstag ließen es sich die Besucher nicht nehmen, sich gezielt und umfassend einen Überblick über neue Trends und interessante Entwicklungen zu verschaffen. Zu spüren war außerdem eine besonders familiäre und entspannte Atmosphäre, die für einen Messtag ideal sind. Die nächste FORUM BEFA findet im Herbst am 8. Oktober in Berlin statt.

www.forum-bestattung.de



Diese PAUL WOLFF-Urnenwände sind RAL-zertifiziert.

Foto: © PAUL WOLFF

Erweiterung der Urnenanlage

Kierspe reagiert auf starke Nachfrage nach oberirdischen Bestattungen

Bereits seit dem Jahr 2007 können sich Bürgerinnen und Bürger in der westfälischen Stadt Kierspe bei der Wahl ihrer letzten Ruhestätte für eine oberirdische Bestattungsform entscheiden.

Die Stadt hat damit früh auf den steigenden Bedarf nach dieser Art von Grabstätten reagiert. Nachdem das bereits bestehende Urnensystem in Würfelform sowie eine weitere einzelne Urnenwand nach kurzer Zeit belegt waren, entschloss sich die Friedhofsverwaltung unlängst zu einer

Erweiterung und errichtete an exponierter Stelle – auf einer Anhöhe in der Nähe des Haupteingangs – eine neue Urnenanlage. Drei Urnenwände, auf beiden Längsseiten belegbar, verfügen über insgesamt 108 Kammern für bis zu zwei Aschekapseln bzw. Überurnen. Die gesamte Anlage, die sternförmig um eine gepflasterte Mitte angeordnet ist, wird durch einen Grünstreifen und eine niedrige Hecke abgegrenzt. Hinterbliebene schätzen diese Art der Bestattung sehr, weil die Urnenwände immer einen gepflegten Eindruck machen – und

das für viele Jahre. Edel wirken insbesondere die hochwertigen Kammerverschlussplatten aus dem polierten Naturstein Nero Assoluto. Bei der Farbgebung folgte man der Empfehlung eines ortsansässigen Steinmetzes, dunkle Platten zu verwenden, weil darauf die weiße Schrift durch den hohen Kontrast sehr gut lesbar ist und sich auch Bildmotive plastisch abheben.

Bei der Wahl der Urnenwände fiel die Entscheidung auf die iD-Serie des Mönchengladbacher Friedhofsausstatters PAUL WOLFF: Das System bietet große Gestaltungsfreiheit – und zwar in Hinblick auf die Ausgestaltung der Pfeiler, der Abdeckungen und der Sockelhöhe. Gleichzeitig steht PAUL WOLFF für hohe Qualität und eine lange Lebensdauer, denn das Unternehmen ist mit dem RAL-Gütezeichen 502/3 für Urnenbestattungssysteme zertifiziert und entspricht damit den sehr strengen Normen der deutschen RAL-Gütegemeinschaft Friedhofssysteme e. V.

Klaus Müller, Sachbearbeiter für Friedhofsangelegenheiten in Kierspe, rechnet damit, dass die neue Bestattungsmöglichkeit für die nächsten drei Jahre die Nachfrage decken wird. „Danach“ – so Müller – „müssen wir nach anderen Möglichkeiten suchen, wenn wir den Charakter unseres kleinen Friedhofs erhalten wollen. Denkbar wäre z. B. ein Urnenfeld oder ein naturnaher Friedpark.“

PAUL WOLFF ist einer der führenden Produzenten Deutschlands im Bereich Friedhofsausstattung und steht mit seinen Produkten für hochwertiges Design und lange Lebensdauer. Das umfangreiche Programm umfasst komplett werkseitig ausgestattete Urnenstelen, modulare Urnenwände und leicht transportierbare Einzelurnenkammern inklusive vielfältiger Zusatzausstattungen. Darüber hinaus ist das traditionsreiche Familienunternehmen Marktführer im Bereich Abfallsammelsysteme und stellt Schutz- und Depotschränke her. Alle PAUL WOLFF-Produkte werden für Aufstellorte im Freien konzipiert und halten auch extremen Witterungs- und Umwelteinflüssen stand.

www.paul-wolff.com



HANDELSAGENTUR MARTIN PLAUMANN



*AB 80 EURO/TAG

IHR HANDELSPARTNER FÜR

Bestattungswagen, Mietfahrzeuge, Säрге, Bestattungszubehör, Finanzierung
Ankauf von Bestattungsfahrzeugen

Kaufen und verkaufen Sie kein Bestattungsfahrzeug ohne Angebot von uns!

Fordern Sie auch unverbindlich unseren Katalog an!



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

Preiswerte ansprechende Give-aways für Ihre Kunden ...

... und solche, die es werden sollen

Kennen Sie schon die neue Ratgeber-Reihe mit allen wichtigen Informationen rund um die Themen Tod, Trauer, Abschied, Bestattung und Bestattungsvorsorge?

Die ansprechend gestaltete Broschüre im praktischen DIN-lang-Format (20 Seiten Inhalt) erscheint regelmäßig und beinhaltet verschiedene inhaltliche Schwerpunkte: Hilfestellungen zum Verhalten im Trauerfall, Zitatesammlungen für Beileidsbekundungen und Trauerdrucksachen, Wissenswertes und Tipps zur Trauerbewältigung oder auch Informationen für die persönliche Bestattungsvorsorge.

Für den Leser ist dies ein attraktives Medium: gratis, aber niemals umsonst. Er kann sich ohne Zeitdruck unverbindlich informieren und sich einen Überblick verschaffen. Auf der Rückseite gibt es die Möglichkeit, Ihre Kontaktdaten per Adressenstempel zu hinterlassen. Im Trauerfall oder auch zwecks Beratung zur Bestattungsvorsorge kann er jederzeit auf seinen Ratgeber zurückgreifen und hat alle Kontaktinformationen für eine kompetente Beratung und Begleitung. Als Verteiler bietet sich die Auslage in Ihrem Hause an (z. B. Foyer, Schaufenster, Display vor dem Unternehmen). Aber auch bei Floristen, Gärtnern, Steinmetzen, Kirchengemeinden und Friedhöfen können die Broschüren entsprechend präsentiert werden. ☺



Weitere Informationen sowie eine Preisliste und ein kostenloses Musterexemplar können unter den nachfolgenden Kontaktdaten angefordert werden:
 Telefonisch: 0221-82 95 64 08
 Per Fax: 0221-82 56 4 09
 Per E-Mail: bestellung@erasmus1248.de

SEEBESTATTUNGSREEDEREI NORDDEICH NORDSEE

- seit 1996 Seebestattungen ab Norddeich, Norderney, Juist, Borkum und Baltrum mit unserem Neubauschiff „Groninger“ – bis zu 15 Personen
- Seebestattungen Spanien, Costa Blanca, Altea mit der „Blue Moon“ – bis zu 8 Personen
- Die Angehörigen haben exklusiv bei uns die Möglichkeit, an der Stele „Meeresblick“ am Norddeicher Hafen ihrer Verstorbenen durch das Anbringen einer Namensplakette zu gedenken.

MS Groninger Kapitän Henk Stoppels
 mobil 0171.7547435 info@stoppels-sailing.de
 www.seebestattungen.org

ESCHKE

Bestattungsfuhrwesen

Familienbetrieb in 4. Generation seit 1910

Würdevolle Fernüberführungen deutschlandweit & europaweit

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

Ein Mehrwert für jedes Bestattungsinstitut:

Nutzen Sie die Vorteile der modernen Kommunikation und die zusätzliche Möglichkeit des professionellen Trauerdrucks.

Mit der „eierlegenden Wollmilchsau“:
Samsung MultiXpress X7400LX
 Drucken, Scannen, Kopieren und Faxen (optional)

Jetzt informieren!
 02374/4042 oder unter
www.wormstall-trauerdruck.de

wormstall bürotechnik

Mobile Lautsprecheranlagen für Bestattungen

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

Wahlweise:
 Sender
 - Handmikrofone
 - Ansteckmikrofone
 - Headsetmikrofone

LINN SPRACHVERSTÄRKER

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

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

FAIRPREIS

Bestattungsbedarf. Günstig & schnell.

Ihr Vorteil: Vorauswahl in Form, Design und Material für zielgerichteten Verkauf zum kleinsten Preis!



Schnell, zielgerichtet und günstig:
die neue **Selektionsfunktion** im Onlineshop!

FAIRPREIS

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



Grabkreuzbeschriftungen Beschriftung nach Maß

Kundentreue ist unsere Bestätigung

Einsendeschluß: 14.00 Uhr
Kinderleichte Verarbeitung
Mehr als 150 Symbole
Optional: Sonderfarben, Expressversand

Festpreis: 5,95 €*

www.grabkreuzbeschriftung.de

*Nettopreis zzgl. MwSt. Im Preis inbegriffen: Namensschriftzug, Geb- und Sterbedatum, Spruch/Motiv, Verpackung & Versand

Traditionelles und familiäres Bestattungshaus
im westlichen Münsterland abzugeben.

Kontaktaufnahme bitte unter Chiffre-Nr. BW03-16-01

BW BESTATTUNGSWELT

unabhängig | innovativ | kreativ

www.bestattungswelt.com

Bestattungswagen VW T 6 neues Modell

VW T6 neues Modell
EZ 8-2015 2.300 km
Euro 6, gute Ausstattung
1-2 Sarg Ausbau
nur 37.900 zzgl. MwSt



Bestattungswagen MB Vito 447 neues Modell



verschiedene Modelle, Motoren
und Farben von 350-8000 km
weit unter Neupreis, sofort verfügbar
Große Auswahl an Gebrauchten
Rufen Sie uns an:

Bestattungen WOLF 0170-7722320

Für vorgemerkte Käufer suchen wir Bestattungsunternehmen im gesamten Bundesgebiet

mit und ohne Immobilien · auch kleinere Betriebe

WOLF

Unternehmensvermittlung

Fachmakler für Bestattungsunternehmen seit 1985
56305 Puderbach · Mittelstraße 13
Tel. 02684-979178 · info@immo-wolf.de

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 Nekken

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



Qualitätszertifizierter
Bestattungsdienstleister

EUROCERT

DIN EN ISO 9001
QMZ 02053

Mit uns lebt Ihr Lebenswerk weiter.

Unternehmensentwicklung der AHORN Gruppe:
05751 / 964 68 01 | peter-ludwig.jessen@ahorn-ag.de

Sie suchen nach einem Nachfolger für
Ihr Bestattungsinstitut?

Tragen Sie sich mit dem Gedanken, Ihr
Bestattungsunternehmen zu verkaufen?

Die Ahorn AG ist deutschlandweit an der Weiterfüh-
rung 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 Unternehmenswert-
rechner auf www.ahorn-ag.de – dort können Sie sich
anonym und unverbindlich über den Verkaufswert Ihres
Betriebes informieren.

TERMINE

MESSEN

08.10.2016
FORUM BEFA, Berlin

11./12.11.2016
Funergal, Ourense/Spainien

FRIEDHOFSVERWALTUNGSTAG

07.07.2016 Karlsruhe
10.11.2016 Essen

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

BESTATTERTAG INTENSIV

Veranstaltung für Bestatter und Friedhofsgärtner

15.06.2016 München
14.09.2016 Dresden
26.10.2016 Hamburg

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

FRIEDHOF HEUTE – MODERNES FRIEDHOF-MARKETING

22.06.2016 Dortmund
09.11.2016 Berlin

Weitere Informationen finden Sie unter www.friedhof-heute.de

INSERENTEN

2 Daxecker Sargerzeugung

www.daxecker.at

3 Udo Conen®

www.bestatterkleidung.com

5 Bestattertag

www.bestattertag.de

8 Reederei Huntemann GmbH

www.reederei-huntemann.de

11 Reederei H. G. Rahder GmbH

www.seebestattung-buesum.de

13 Westhelle Köln GmbH

www.westhelle-koeln.de

19 ikt Lenz GmbH & Co. KG

www.natururme.de

21 PaxMare Seebestattungsreederei der Hammonia GmbH

www.seebestattungen-paxmare.de

23 Seebestattungs-Reederei Albrecht

www.seebestattung-albrecht.de

24 Handelsagentur Martin Plaumann

www.handelsagentur-plaumann.de

26 Wormstall Bürotechnik

www.wormstall-bt.de

27 Seebestattungsreederei Norddeich

www.seebestattungen.org

27 Eschke Bestattungsfuhrwesen GmbH & Co. KG

www.bestattungsfuhrwesen.de

27 Linn Sprachverstärker

www.linn-sprachverstaerker.com

28 Fairpreis Bestattungsbedarf AG

www.fp-versand.de

28 Beschriftung nach Maß

www.beschriftung-nach-mass.de

29 Sylter Seebestattungsreederei

www.sylterseebestattungsreederei.de

29 Ahorn AG

www.ahorn-ag.de

30 Ralf Krings Licht & Leuchter

www.licht-leuchter.de

31 Adelta.Finanz AG

www.adeltafinanz.com

32 Rapid Data GmbH

www.rapid-data.de

BEILAGEN

Adelta.Finanz AG

www.adeltafinanz.com

Forevent GmbH

www.forum-bestattung.de

Meth-Consulting & Handels GmbH

www.meth-consulting.com

Sargexpress GmbH

www.sargexpress.de

Kollenhof – Das BestatterPortal

www.kollenhof.de



Licht und Leuchter

Waren aus NE-Metallen und Metallgestaltung

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



Licht & Leuchter



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



Werner Wilhelm Weyers
Voorgang Bestattungsinstitut,
Moers und Kempen

„Endlich Zeit für mich!“

Die ADELTA-Partnerschaft befreit mich wunderbar von den Lasten des Alltags. Ich bin viel entspannter, denn die Sorgen und das Warten aufs Geld bin ich los. Das regelt nun alles die ADELTA für uns.

www.adeltafinanz.com

Nehmen Sie direkt mit uns Kontakt auf:

Schinkelstraße 44a | 40211 Düsseldorf | Fon: +49 (0) 211/35 59 89-0 | info@adeltafinanz.com

ADELTA.FINANZ AG
Vertrauen – Sicherheit – Zuverlässigkeit

**JETZT
NEU:**

**Modulares
Online-Marketing
mit Webtool.**

www.webtool.de

Simone Schürkamp-Weber
Bestattungen Schürkamp-Weber, Ettlingen

Charakter zeigen.

 **RAPID DATA**
Ihr Erfolg ist unser Programm

PowerOrdo Scrivaro Webtool PowerOrdo Krematorium

Rapid Data GmbH Telefon +49 451 619 66-0 info@rapid-data.de www.rapid-data.de