



BESTATTUNGSWELT

Das Fachblatt für die Bestattungsbranche
Ausgabe 04.2015

Hätte ich das nur gewusst :(

Die Bedeutung des Grabes. Die Bedeutung des Friedhofs.





Foto: dpa

Für die kollegiale unternehmerische Unterstützung zur Konduktfahrt am Mittwoch, dem 10. Juni 2015, vom Düsseldorfer Flughafen nach Haltern am See, möchten wir uns noch einmal auf diesem Wege bei all denen bedanken, die als Fahrer(in) persönlich mitgewirkt haben, als auch bei den befreundeten Unternehmen, die ihren Kuhlmann-Cars Bestattungswagen aus diesem Anlass uns zur Verfügung gestellt haben.

Fahrer(in)

- Ludger Schöttler
- Heiko Dörr
- Max Riedl
- Peter Schulte
- Adrian Koriath
- Alexander Hackspiel
- Martin Schulte
- Dietmar Heindl
- Marek Górka
- Rafał Górka
- Markus Seissler
- Franziska Giesel
- Detlef Venschott
- Uwe Willinger
- Johannes van Dunderen
- Steffen Jachalke
- Grzegorz Bartoszek
- Bruno Gerwert

Unternehmen

- Hadelor Bestattungen GmbH & Co. KG, Bremerhaven
- Bestattungshaus Beil, Neustadt
- Bestattungen Max Riedl, Bad Tölz
- Bestattungen Müller, Röthenbach
- Pietät am Odenwaldring, Offenbach
- Bestattungen Hackspiel, Bad Wörishofen
- Bestattungshaus ZUR-RUHE, Backnang
- Bestattungsinstitut Gross, Offenberg
- Dom Pogrzebowy VEDIUS, Zgorzelec, Polen
- Bestattungshaus Mertens e.K., Meschede
- Bestattungen Holzward, Ingolstadt
- Bestattungen Kosfeld GbR, Bochum
- Bestattungen Venschott e.K., Greven
- Bestattungsinstitut Brenner GmbH, Wiesloch
- Kuhlmann-Cars GmbH, Heiden
- Kuhlmann-Cars GmbH, Heiden
- G&G Company, Pławniowice, Polen
- Mertens Bestattungshaus, Haltern am See

Mertens Bestattungshaus
Birgit Mertens

Kuhlmann-Cars GmbH
Udo Schmidt



Liebe Leserin, lieber Leser,

Discounter sind heute längst keine reinen Lebensmittelketten mehr. Da gibt es Möbel, Kleidung, Schulsachen und viele andere Produkte für den Alltag, die zu erschwinglichen Preisen erhältlich sind.

Wer hier seine Bettwäsche oder ein praktisches Pfannenset kauft, wird sich sicherlich nicht schlecht fühlen. Wie sieht es jedoch aus, wenn das Angebot Trauerfloristik und Grabschmuck enthält? Da zieht man mit dem Grabgesteck gleich sein schlechtes Gewissen mit über das Laufband an der Kasse.

Massenware in der Ausführung 08/15 statt individuelle Kreationen, Expressabfertigung und die fehlende fachliche Beratung stellen diesen Einkauf in ein doch recht fragwürdiges Licht.

Grabschmuck und persönlich ausgewählte Trauerfloristik drücken Wertschätzung gegenüber einem verstorbenen Menschen aus, die ein Discounter-Scanner nie erfassen wird. Individualität, Know-how und Qualität – das gibt es garantiert beim Floristen und in den Gärtnereien. Und für die Kunden gibt es ein gutes Gefühl dazu.

Herzlichst

Ihr BestattungsWelt-Team

Nicola Tholen
Projektleitung

Britta Schaible
Redaktion

**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



6

Ganzheitliches Marketing – ist das so 'n Esozeug? Friedhof Heute – Modernes Friedhofsmarketing



10

Interdisziplinäre Kommunikation
Erasmus A. Baumeister



16

Achten Sie auf die Bildmarke, es lohnt sich! Markenbildung in Ihren Räumlichkeiten

BEITRÄGE

- 3 Editorial
- 6 **Ganzheitliches Marketing – ist das so 'n Esozeug?**
Friedhof Heute – Modernes Friedhofsmarketing
- 8 **Lukrativer Spielraum ...**
Hans-Joachim Frenz
- 10 **Interdisziplinäre Kommunikation**
Erasmus A. Baumeister
- 12 **Bestattungen Würdinger – ein sympathisches Familienunternehmen mit Tradition**
Die Bestattungswelt im Interview mit Herrn Michael Würdinger
- 14 **Meer sehen**
Der exzellente Ruf der Seebestattungs-Reederei Albrecht
- 16 **Achten Sie auf die Bildmarke, es lohnt sich!**
Markenbildung in Ihren Räumlichkeiten
- 18 **Quo vadis, Friedhof?**
Die FORUM BEFA Regional
- 19 **Ist das Sommerloch oder kann das weg?**
Der Schönheitswettbewerb in der Bestattungsbranche
- 20 **Automation im Krematorium: (k)ein heißes Thema**
Die moderne Technik im Krematorium Duisburg
- 21 **Nachgelesen**
- 22 **Vielfalt im Wesentlichen**
Günstiger Bestattungsbedarf von FAIRPREIS
- 23 **Leben, Bindungen, Verlust und Halt**
Edelsteinmedaillons aus Achat
- 26 **Termine**

IMPRESSUM

<p>Herausgeber Agentur Erasmus A. Baumeister e. K. c/o Verlag Bestattungswelt Ltd Am Weidenpesch 10 50858 Köln-Junkersdorf</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 10.09.2015</p>	<p>Gestaltung Florian Rohleder</p> <p>Copyright Verlag Bestattungswelt Ltd.</p> <p>Titelbild © nique282/fotolia.com</p>	<p>Nachdruck, Vervielfältigung und elektronische Speicherung, auch auszugsweise, sind nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlags gestattet.</p> <p>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.</p> <p>Bei Preisausschreiben der Redaktion ist der Rechtsweg ausgeschlossen.</p> <p>Es gelten die Mediadaten vom 01.01.2015.</p> <p>€ 7,50</p>
---	---	--	--	---	--

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



Anmeldung + Infos unter:
www.bestattertag.de
verbandsunabhängig

BESTATTERTAG

hören. umsetzen. gewinnen.



MITTWOCH 09.09.2015
14:00 – 18:30 UHR
SCHLOSS BURGK FREITAL
DRESDEN

Teilnahmegebühr: 20,00 EUR
Jeder weitere Teilnehmer: 10,00 EUR



MITTWOCH 23.09.2015
09:00 – 16:30 UHR
UNIVERSITÄTSCLUB BONN E. V.

BONN

Teilnahmegebühr: 49,00 EUR • Auszubildende kostenfrei

<p>K. SCHRÖDER • Architektur vorher – nachher, ein Werkbericht • Umbau oder Neubau, was kostet Bauen?</p>	<p>H.-J. FRENZ • Sozialamtsbestattungen aus Sicht eines Premiumdienstleisters • Endlich ohne Außenstände und Auswahlrisiko arbeiten</p>
<p>W. METH • Der Bestatter und die Werteorientierung der Mitbürger am Ende ihres Lebenszyklus</p>	<p>PROF. DR. DR. T. SPRANGER • Rechtliche Rahmenbedingungen neuer Bestattungsangebote • Was darf ich mit der Asche eigentlich alles machen?</p>
<p>E. A. BAUMEISTER • Markteroberung für Bestattungsunternehmen • Private Kolumbarien, rechtliche Grundlagen • Verkaufspsychologie für Bestatter – Mehr Umsatz pro Auftrag</p>	<p>M. EHRLY • Die Außendarstellung des Bestatters • Bestattersoftware, maßgeschneidert</p>





Ganzheitliches Marketing – ist das so`n Esozeug?

Friedhof Heute – Modernes Friedhofsmarketing

Text:
Walter Spillmann & Alexander Führer

Ganzheitliches Marketing heißt, alle Bereiche des Unternehmens auf die Bedürfnisse des Kunden auszurichten. Ist das eine Glaubenssache? Eher eine Einstellungsfrage.

In der letzten Ausgabe der Bestattungswelt hatte unser Artikel den Titel: Wer nicht wirbt, verdirbt, und beschäftigte sich u. a. mit grundlegenden Entscheidungen, die getroffen werden müssen, bevor man mit Werbung beginnen kann.

Gut, müssen wir also unser Handeln und unsere Produkte ausschließlich nach den Wünschen des Kunden richten? Ganz so ganz einfach ist es leider nicht.

Schauen wir also mit den Mitteln der Marktforschung und Marktbeobachtung auf unsere Kunden und entwickeln entsprechende Produkte, dann werden wir erheblich erfolgreicher sein, als wenn wir nur versuchen, ein bestehendes Produkt in den Markt zu drücken. So weit ist alles logisch. Doch Vorsicht, denn das ist nur die halbe Wahrheit. Und nun fängt

es an, etwas verwickelt zu werden, eben menschlich. Vordergründig sucht der Kunde scheinbar immer das billigste und neueste Produkt in einer annehmbaren Qualität. Wäre es so, wie oben beschrieben: Ich schaue, was mein Kunde sucht, mache das und fertig, wäre unsere Welt viel grauer. Die „444,00-Euro-Bestattung“ und das „19,90-Euro-Urnengrab“ wären die Regel. Davon können wir leider keine Strukturen finanzieren, die gesetzlich vorgeschrieben sind und unseren ökosozialen Standards

entsprechen. Und keiner – auch unsere Kunden nicht – wären wirklich zufrieden. Denn eigentlich sucht unser Kunde die Befriedigung seiner Bedürfnisse. Wir kennen Grundbedürfnisse, wie die Befriedigung von Hunger, Durst und Müdigkeit, aber auch andere, wie das Bedürfnis nach Liebe, Anerkennung, Wertschätzung, Imagebildung usw.

entsprechen. Und keiner – auch unsere Kunden nicht – wären wirklich zufrieden. Denn eigentlich sucht unser Kunde die Befriedigung seiner Bedürfnisse. Wir kennen Grundbedürfnisse, wie die Befriedigung von Hunger, Durst und Müdigkeit, aber auch andere, wie das Bedürfnis nach Liebe, Anerkennung, Wertschätzung, Imagebildung usw.

Gutes Marketing ist der Leitstern der Unternehmensentwicklung.

Der entscheidende Zusatz bei der Kundenorientierung heißt: Bedürfnisorientierung.

Hier sei wieder auf das Beispiel von Apple verwiesen. Apple hat das Smartphone nicht erfunden. Apple hat das Smartphone aber wirklich smart gemacht. Blackberry, die Erfinder des Smartphones, hatte ein tolles Tool (wie man neudeutsch sagen könnte) für den Businessbereich entwickelt. Apple hat es durch innovative und clevere Erleichterun-

gen im Bedienbereich und durch die Apps massenmarkttauglich gemacht. Steve Jobs, der Gründer der Apple Corp., hat verstanden, was die Menschen wollen; einfach und schnell miteinander kommunizieren, sich in Netzwerken verbinden, Musik und Videos konsumieren und das Gefühl haben, etwas Besonderes zu sein. Welchen der genannten Punkte kann ich mit Konkurrenzprodukten auch ausführen? Alle, außer dem, das Gefühl zu haben, etwas Besonderes zu sein. Das ist Marketing. Gar nicht so einfach, wenn man es in einem Satz sagen will. Nebenbei gefragt: Ist das iPhone von Apple billig?

Also lautet die Schlussfolgerung:

Wenn man Marketing möglichst ganzheitlich sieht und in alle Prozesse einfließen lässt, wird man den größeren Erfolg erzielen können. Gutes Marketing ist kein nachrangiges Anhängsel kostenintensiver techni-

scher Investitionen, gutes Marketing ist die Grundlage oder besser gesagt der Leitstern der Unternehmensentwicklung. Nicht mehr und nicht weniger.

Etwas misstrauisch geworden könnte man nun fragen: Dann ist ganzheitliches Marketing aber teuer, oder? Nein, es ist intelligent, zeitgemäß und erfolgreich. Zugegeben – es macht Arbeit und kostet natürlich auch etwas, aber alles andere ist im Vergleich dazu rausgeschmissenes Geld.

Und so funktioniert es:

- Wir schauen uns die bisherige Marktentwicklung an.
- Wir beobachten unsere Kunden genau.
- Wir beschäftigen uns mit erfolgreichen und erfolglosen Wettbewerbern.
- Wir analysieren unser Unternehmen.
- Wir beziehen unsere Mitarbeiter mit ein.

- Wir ziehen die Schlussfolgerungen.
- Wir planen.
- Wir setzen die nötigen technischen/organisatorischen Dinge um.
- Und dann reden wir darüber!

Und zwar interessant, andauernd, unterhaltend, informativ, wiedererkennbar und auf allen „Kanälen“.

Über die Themen Tod und Friedhof? Nicht direkt. Wir erzeugen Interesse bei unseren Kunden mit den Themen, die rund um die Beziehung Mensch/Friedhof zu finden sind. Und da gibt es ziemlich viele. Gut aufbereitet entsteht eine Neugier beim Kunden auf das nächste Thema Ihrer Werbung – und schon haben wir einen Pulleffekt. Wir „ziehen“ also die Kunden zu uns. Das war ja (theoretisch) einfach, oder? 3

www.friedhof-heute.de

Ich baue mir`s Blech...

Rappold
KAROSSERIEWERK

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

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

Die neue Mercedes-Benz V-Klasse

Rappold
KAROSSERIEWERK GmbH
Meltmanner Str. 147
42489 Wülfrath
Tel.: +49 (0) 2058 89 80-0
Fax: +49 (0) 2058 89 80-42
E-Mail: info@rappold-karosserie.de

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

mit Konfigurator

www.rappold-karosserie.de
211-Linien

Lukrativer Spielraum ...

Text: Hans-Joachim Frenz

... zwischen Rechnungsausgang und Geldzugang. Denn Zeit ist Geld, das gilt für die Zukunft mehr denn je. Kluge Rechner schalten das teure Warten auf den Geldfluss aus und nutzen das Outsourcing des Forderungsmanagements künftig als betriebswirtschaftliches Steuerungsinstrument.

Zeit wird ein immer knapperes und damit wertvolleres Gut. Künftig wird es für Bestatter noch wichtiger werden, damit gut zu haushalten und Tätigkeiten gezielt auszulagern – zum Beispiel das zeitintensive Forderungsmanagement im Finanzbereich. ADELTA.FINANZ AG hat sich darauf spezialisiert, Abrechnungen von Bestattungsleistungen an Privatkunden systematisch zu managen. Mit dieser Dienstleistung bewirkt ADELTA für ihre Kunden zwei wesentliche

Nutzenvorteile: Sie stärkt dadurch einerseits die Innenfinanzierungskraft der Bestattungsunternehmen und erhöht damit die Unternehmensliquidität. Andererseits organisiert der Premium-Dienstleister die verwaltungstechnischen Prozesse des Forderungs- und Debitoren-Managements effizienter, rentabler und schneller.

Leistung erbracht. Abrechnung raus. Geld auf dem Konto.

Gerade in der „offenen Postenliste“ (OPOS) steckt eine besonders wertvolle Liquiditätsreserve, weil die Leistungen ja schon erbracht wurden. Das heißt im Umkehrschluss: Leistung erbracht. Abrechnung raus. Geld auf dem Konto. Warum? Weil ADELTA innerhalb von 48 Stunden, nachdem sie die Abrechnung erhalten hat, den Rechnungsbetrag zu 100 Prozent (abzüglich der vereinbarten Abrechnungsgebühr) auf das Konto ihres Bestatter-Partners überweist. Mit der Premium-Dienstleistung

„BestattungsFinanz“ der ADELTA können Bestattungsunternehmen ihre Liquidität planen und lenken. Dadurch stärken sie ihre Innenfinanzierungskraft.

Offene Posten? Vergangenheit!

Offene Posten sind mit diesem Rundum-Abrechnungsservice der ADELTA.FINANZ AG kein Thema mehr. Ab dem Moment der Forderungsübertragung durch das Bestattungsunternehmen regelt ADELTA für dieses die buchhalterische Erfassung und Überwachung von Zahlungsfristen sowie Zahlungseingängen und übernimmt das Mahnwesen gegenüber dessen Kunden auf sehr sensible Art und Weise mit viel Fingerspitzengefühl. Das Bestattungsunternehmen hat jederzeit online Zugriff auf sein ADELTA-Partnerkonto. Der Arbeitsaufwand, den es sonst selbst für das OPOS-Management hat, ist vom Tisch. Diese Zeit kann das Bestattungsunternehmen nun für mehr Effizienz nutzen.

Künftig kein Risiko mehr

Eine ADELTA-Partnerschaft befreit das Bestattungsunternehmen unmittelbar vom Risiko durch Forderungsausfälle. ADELTA schützt vor Forderungsausfällen und haftet zu 100 Prozent. Alle Aufgaben und Kosten, die mit einer Rechtsverfolgung anfallen, übernimmt ADELTA. Das Bestattungsunternehmen ist damit doppelt geschützt. Denn auch Sorgen und Ärger bleiben ihm erspart.

Keine Liquiditätsengpässe

Für Bestattungsunternehmen ist eine ADELTA-Partnerschaft in vielerlei Hinsicht optimal. Sie können ihre Lieferanten prompt bedienen und mit Skonto bezahlen. Auch Geschäfte mit nachgelagerten Dienstleistungen wie Gärtner, Zeitungen, Crema-



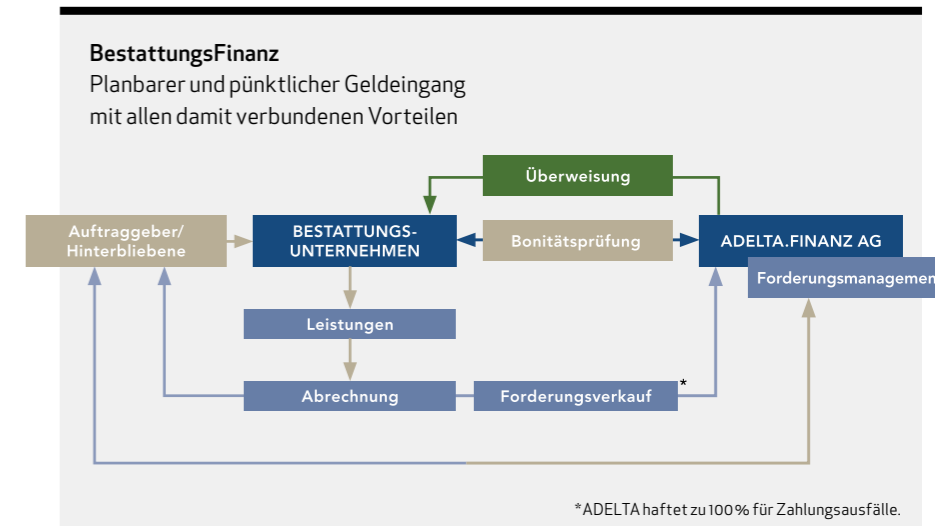
Hans-Joachim Frenz ist Direktor Gesamtvertrieb der ADELTA.FINANZ AG: „Zeit ist Geld. Damit Bestattungsunternehmen künftig von beidem mehr haben, übernehmen wir für sie das Forderungsmanagement.“



Keine offenen Posten, keine Liquiditätsengpässe, kein Risiko. Das ist ein guter Vorsatz, den die ADELTA.FINANZ für Bestattungsunternehmen in die Tat umsetzt.

torien etc. werden erleichtert: Die Liquiditätsengpässe, die meist als Kettenreaktion auf beiden Seiten entstehen, werden eliminiert. Ohne die betrieblichen Prozesse ändern zu müssen, unterstützt die ADELTA.FINANZ ihre Kunden im Working Capital Management, das einen wesentlichen Baustein für eine erfolgreiche Unternehmensstrategie darstellt. Nachweislich optimiert der Einsatz von ADELTA.BestattungsFinanz die Zahlungsströme und steigert somit den Cashflow. Das beeinflusst nicht nur die Bilanzkennzahlen positiv, das Bestattungsunternehmen gewinnt auch mehr Zeit für sein Kerngeschäft.

www.adeltafinanz.com



Die ADELTA.FINANZ AG managt für Bestattungsunternehmen Ausgangsrechnungen von Bestattungsleistungen an Privatkunden. Damit die Bestattungsunternehmen künftig über mehr Zeit und Liquidität verfügen.

Karin George Bestatterin aus Böhlen bei Leipzig, ADELTA-Partnerin

Für Menschen die nicht auf einem Friedhof beerdigt sein wollen:

Bergbestattung-schweiz.ch

Den Sternen am nächsten.

Verlangen Sie eine unverbindliche Offerte und verschaffen Sie sich einen Überblick über unsere Angebote.

Bergbestattung Schweiz
Via da Scola 4 | 7180 Disentis-Mustér
Tel: +41 81 936 44 44 | info@bergbestattung-schweiz.ch



Interdisziplinäre Kommunikation

Text: Erasmus A. Baumeister

Der Bestatter verkauft eine bessere Beisetzung, wenn die Beisetzung auf dem örtlichen Friedhof in einem Individualgrab stattfindet.

Trauerfeier, Dekorationen, Trauerdrucksachen, Blumen, Redner, Musik etc., das alles entfällt bei der Verstreuung, bei der anonymen Beisetzung etc. So gut wie alle örtlichen Friedhöfe in Deutschland haben es bitter nötig, dass die Beisetzungszahlen nicht noch weiter sinken. Also sollte das Ziel der örtliche Friedhof und eine gehobene Grabart sein. Wenn ein Bestatter es schafft, den örtlichen Friedhof so häufig wie möglich zu verkaufen, dann unterstützt er damit sogar die gesamte Gemeinde. Der Friedhof muss nicht früher oder später von der Kommune/Kirche subventioniert werden, weil er defizitär ist.

Wenn der Friedhof gesund ist, sich also wirtschaftlich selber trägt, dann sieht er auch

besser aus und die kommunalen Einnahmen können in den Straßenbau oder in Kindergärten investiert werden. Wenn der Friedhof gut aussieht, wenn er funktioniert, weil er wirtschaftlich autark ist, dann kann der Bestatter auch wieder leichter und häufiger eine gute Friedhofsbestattung verkaufen. Es spricht extrem viel für den örtlichen Friedhof. Es liegt mir persönlich sehr am Herzen, dass dieser Ablauf für alle Beteiligten erhalten bleibt und wiederhergestellt oder repariert wird. Wir sollten alle gemeinsam loslegen. Am besten, wenn alle Gewerke (Bestatter, Friedhof, Gärtner, Steinmetz) kooperieren und an einem Strang ziehen. In den Regionen, in denen das schon umgesetzt ist, profitieren alle Gewerke davon, das gesamte Bestattungskulturniveau steigt schnell an. Leider steht uns auf dem Weg zu diesem Ziel immer häufiger folgende schon oft von mir zitierte Geschichte im Weg.

Die Angehörigen stehen vor der Tür und berichten fast ohne Gruß vom morgendlichen Tod der Oma. Oft wird im Duett die sagenhafte Bescheidenheit und die simple Lebensweise der Verbliebenen ausführlich

geschildert. Nach dem Eintreten der Hinterbliebenen, aber noch vor dem Platznehmen wird mehrstimmig die Bestellung einer einfachen Feuerbestattung ohne alles und einer pflegefreien Grablösung mehrfach wiederholt. Oft kommen auch noch Aussagen wie „Meine Nachbarin hat irgendwas von Verstreuung in Tschechien gelesen!“ oder „Wir brauchen auch gar keinen Sarg, das hätte Oma nicht gewollt!“. Dieses immer häufiger auftretende Phänomen hat einen ganz einfachen Grund, der leider hausgemacht ist. Das Image der gesamten Branche ist immer noch schlecht. Lieschen Müller ist sich ganz sicher, dass die Bestattung immer mindestens 10.000 Euro kostet. Lieschen Müller erwartet vom Bestatter natürlich, über den Tisch gezogen zu werden.

Lieschen Müller weiß, dass ihre Trauersituation vom raffgierigen Bestatter mit Sicherheit ausgenutzt wird. Lieschen Müller ist felsenfest davon überzeugt, dass sie nach dem Verlust ihrer Oma jetzt auch noch ihr Geld verlieren wird, und das an ein und demselben Tag. Aufgrund dieses völlig falschen Bestatterbildes, das sich nur aus Klischees,

Vorurteilen, nachgeplapperten Binsenweisheiten und unreflektiertem Stammtischwissen zusammensetzt, steht die liebe Frau Müller samt Familie in maximaler Verteidigungs- und Hab-Acht-Stellung vor der Bestattertür. Die Parole lautet: „Jetzt müssen wir alle ganz doll aufpassen!“ Nicht vorhandene Kommunikation, mangelnde Transparenz und Ausruhen auf vergangenen Erfolgen haben zu dieser Ist-Situation geführt. Diese Situation, die wir jetzt lösen müssen, damit die deutsche Bestattungsbranche weiterhin wirtschaftlich zu betreiben ist und die Umsätze sich nicht weiterhin negativ entwickeln. Es ist doch jeden Tag wieder schön, für seine Kunden eine qualitativ hochwertige Leistung zu erstellen, und diese wird von zufriedenen Kunden gerne gut bezahlt. Selbstverständlich spreche ich hier von der oberen Hälfte der Bestattungen in Deutschland. Eine perfekte Kooperation aller beteiligten Gewerke wäre das Optimum. Nicht immer und überall möglich, aber es sollte trotzdem das Ziel sein. Es werden alle profitieren. Die Regionen, in denen die interdisziplinäre Kommunikation und Kooperation dauerhaft funktioniert, sind für eine erfolgreiche Zukunft auf hohem Niveau bestens aufgestellt.

Wenn die Menschen eine 10.000-Euro-Rechnung erwarten, aber nur eine Rechnung über 2.800 Euro vom Bestatter bekommen, dann stimmt doch etwas nicht. Wenn die Menschen erst nach der Beisetzung merken, dass der Bestatter ihnen nichts aufgequatscht hat, dann besteht hier Handlungsbedarf. Wenn die Menschen erst nach der anonymen Urnenbestattung feststellen, dass ihnen ein Individualgrab wichtig gewesen wäre, dann muss etwas passieren. Wenn die Menschen noch nie von Dauergrabpflege gehört haben, dann wird es höchste Zeit. Wenn die Menschen die Asche der Oma in Tschechien verstreuen lassen, obwohl die Verstorbene patriotische Sauerländerin war, dann ist die Entwicklung nicht richtig. Wenn es ausschließlich ums Geld geht, dann stimmt etwas mit der Qualität nicht. Die Qualität stimmt aber, ich kenne 2.000 Bestattungsunternehmen, bei den meisten wird großartige Qualität geliefert. Wenn das die Menschen aber nicht wissen und nicht erwarten, dann muss sich etwas ändern, damit es weiterhin Freude macht, Bestatter zu sein und den Menschen neben einer modernen Dienstleistung auch Hilfe, Vertrauen und Sicherheit zu bieten.

Genau hier setzt zeitgemäßes Marketing an. Ohne Qualität in der Leistung ist kein dauerhafter Erfolg möglich, ohne Qualität

in der Kommunikation aber auch nicht. Das Ziel einer Marketingkonzeption ist es, dass Lieschen Müller samt Familie vor der Bestattertür steht und erzählt: „Lieber Herr Bestatter, unsere Omi ist heute Morgen mit 103 gestorben. Wir hätten gerne eine wunderschöne Trauerfeier in Ihrer Hauskapelle, so wie bei meiner Tante vor sieben Jahren, und ein Wahlgrab auf unserem Waldfriedhof. Wir haben da auf Ihrer Website so einen fantastischen Sarg aus Wildeiche gesehen, können wir uns den mal ansehen? Wir brauchen dann auch die Grabpflege von ihren Partner, Gärtnerei Hirsch, glaube ich. Sie wissen doch, wir wohnen gar nicht mehr alle hier und haben gar keine Zeit, uns um das Grab zu kümmern. Und wenn wir die Kosten durch vier Kinder teilen, dann ist das ja nicht mehr der Rede wert. Wegen dieser Grabpflegemöglichkeit haben wir uns auch zum Glück für ein richtiges Grab entschieden, wir sind uns einig. Das Grab ist uns wichtig, wir wollen uns da schon mindestens einmal im Jahr alle treffen. Unsere Omi hat es verdient. Mein Bruder aus London, meine Schwester aus Bielefeld und ich treiben uns schon seit einigen Wochen auf Ihrer Website rum, das mit Omi war ja jetzt absehbar. Ihre kreative Anzei-

genwerbung und Ihre Schaufenster mit den immer neuen Ausstellungen verfolge ich seit Jahren. Mein Sohn hat aus der Schule mal eine Broschüre von Ihnen mitgebracht, Sie haben da mal einen Vortrag gehalten. Wir würden auch gerne Ihr Ratenzahlungsangebot über 12 Monate wahrnehmen, das habe ich von meiner Freundin gehört, die das auch so gemacht hat.“

Natürlich betreibe ich hier eine deutliche Schwarz-Weiß-Malerei, aber es ist wichtig, dass uns ein Hauptproblem der deutschen Bestattungsbranche immer bewusst ist. Ich illustriere hier diese Ist-Situation so bunt, damit jeder einen Ansatzpunkt findet, um diese Branche, auch imagemäßig, in das Jahr 2015 zu heben. An der Lösung dieser Problematik muss jedes Unternehmen, jedes Gewerk und jede Region arbeiten.

Ich arbeite seit 1996 für Bestattungsunternehmen, Friedhofsgärtner, Steinmetze und Friedhofsverwaltungen. Mein Ziel ist immer die enge Kooperation dieser Gewerke. Es funktioniert, zum Wohle aller. Ich stehe allen gerne mit meiner Erfahrung und meinen Referenzen zur Verfügung. Mit mir zu sprechen, kostet gar nichts.

www.erasmus1248.de

SEEBESTATTUNG – eine überzeugende Alternative

individuell besonders kostengünstig

Fordern Sie kostenlose verkaufsfördernde Materialien bei uns an!

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

Bestattungen Würdinger – ein sympathisches Familienunternehmen mit Tradition

Die Bestattungswelt im Interview mit Herrn Michael Würdinger

Text: Jutta Riedel

Bestattungen Würdinger ist ein Unternehmen mit zwei Standorten im bayerischen Ansbach und Herrieden. Die Atmosphäre im Betrieb, aber auch unter den Mitbewerbern ist harmonisch.

BW: Herr Würdinger, die Firmengründung als Schreinermeisterbetrieb erfolgte bereits 1933 durch Johann Würdinger. Sie übernehmen am 1.7. die Geschäftsführung von Ihrem Vater Klaus. Darf ich fragen, wie alt Sie sind?

MW: 26.

BW: Das beeindruckt mich. Sie haben dann immerhin die Verantwortung für 13 Mitarbeiter. War es für Sie denn selbstverständlich, ins Familienunternehmen einzusteigen?

MW: Tatsächlich habe ich schon in der Grundschule die Frage nach meinem späteren Berufswunsch eindeutig beantwortet: Ich möchte Bestatter werden.

BW: Gab es gar keine Umwege?

MW: (lacht) Ich habe kurz erwogen, mich mit der Zimmerei zu befassen, aber dann war ich wohl doch zu zielstrebig, das hätte mich unnötig Zeit gekostet.

BW: Sie sind auch sehr gut qualifiziert ...

MW: Ich bin seit 2012 Bestattermeister, in der Region sogar der erste, und in ganz Bayern gab es bis dahin nur zwei Meister in unserer Branche.

BW: Was war für Sie das Besondere bei Ihrer Qualifikation zum Meister?

MW: Neben allem Fachlichen auch das Menschliche. Da sind wichtige Freundschaften entstanden, auf die ich heute noch Wert lege.

BW: Ihr Unternehmen ist auch ISO-zertifiziert?

MW: Ja, auch das ist mir wichtig. Die Kunden sollen wissen, dass sie sich auf unsere fachgerechte Leistung verlassen können.

BW: Sie haben u. a. Abschiedsräume und eine große und schöne Trauerhalle. Wird das Angebot gut angenommen?

MW: Ja, allerdings. Und nicht ohne Grund.



Michael Würdinger führt die Familientradition weiter.

Der Zeitdruck, unter dem Trauerfeiern in einigen Friedhofskapellen heute stattfinden, ist ungut und für viele Angehörige abschreckend. Bei uns haben die Menschen die Möglichkeit, sich so viel Zeit zu nehmen, wie sie brauchen. Da darf eine Feier auch mal um einiges länger als eine Stunde dauern ... Und was auch wichtig ist: Unsere Räume sind im Winter geheizt und im Sommer klimatisiert – das sieht in den Friedhofskapellen ganz anders aus.

BW: Die Atmosphäre bei Ihnen wirkt auf mich einladend und positiv.

MW: Wir führen auch die meisten Trauergespräche hier bei uns im Haus. Es tut vielen Angehörigen gut, in neutraler Umgebung über das Geschehene zu sprechen, und sie fühlen sich bei uns willkommen.

BW: Wie groß ist Ihr Einzugsgebiet?

MW: Wir haben natürlich Kunden in Ansbach und Herrieden, Rauenzell und im umliegenden Landkreis. Auf Wunsch besuchen wir die Menschen auch zu Hause, aber das kommt eher selten vor.

BW: Haben Sie eine Unternehmensphilosophie? Gibt es etwas, das Ihnen besonders wichtig ist?

MW: Unser Leitspruch ist es, den Trauernden Zeit und Raum zu geben. Wir setzen uns für sie ein.

BW: Herr Würdinger, wie sehen Ihre Zukunftspläne aus?

MW: Natürlich ruhen wir uns nicht auf dem Erreichten aus. Aber neue bauliche Maßnahmen planen wir momentan nicht. Wir werden uns auf das Wesentliche konzentrieren, vielleicht die Anzahl der Sterbefälle erhöhen. Sehr wichtig ist es mir, gute Partner zu haben und zu behalten, z. B. Floristen und Steinmetze.

BW: Wie ist das Verhältnis zu den Mitbewerbern?

MW: Erfreulich gut, wir sprechen sogar die Termine miteinander ab – jeder hat seine Stammkunden, es ist ein freundliches Verhältnis.

BW: Das hört man gerne und eher selten ... Ihr Vater arbeitet seit 2007 mit der ADELTA BestattungsFinanz zusammen. Möchten Sie auch diese Tradition fortsetzen?

MW: (lächelt) Ich habe bereits unterschrieben. Und zwar aus guten Gründen. Wenn ich einem Angehörigen auf der Straße begegne, behandle ich ihn ganz anders, wenn ich weiß, dass er seine Rechnung vielleicht noch nicht bezahlt hat, aber wieder mit einem Anliegen auf uns zukommt. Für mich ist es sehr befreiend, die Rechnungsabwicklung der ADELTA zu überlassen.

BW: Herr Würdinger, wir bedanken uns für das Gespräch, wünschen Ihnen einen guten Start bei der Übernahme des Familienunternehmens und viele zufriedene Kunden!

Die Premiumdienstleistung des Marktführers ADELTA.BestattungsFinanz mit der kundengerechten Ratenfinanzierung ermöglicht auch Angehörigen mit kleinerem Budget die Ausrichtung einer würdevollen Bestattung. Die kundenfreundliche Abwicklung ist auch für das traditionsreiche Unternehmen Würdinger Bestattungen von langfristigen Vorteilen. ☞

📍 www.wuerdinger-bestattungen.de

Endlich Zeit für mich!



Um wirklich abschalten zu können muss ich erst einmal den Kopf frei haben. Gerade hier bei uns, in der ländlichen Region, wo jeder jeden kennt, fällt es schwer, über Geldangelegenheiten mit Hinterbliebenen zu sprechen, die sich um die Bestattungskosten sorgen. Die Adelta-Partnerschaft befreit mich wunderbar von den Lasten des Alltags und ich kann mir unbesorgt die Freiheit für eine Fahrt ins Grüne nehmen. (Dirk Sträßer, Bestattungsinstitut Sträßer, Gummersbach)



www.adeltafinanz.com

ADELTA.FINANZ AG
Vertrauen – Sicherheit – Zuverlässigkeit



Fotos: Seebestattungs-Reederei Albrecht

Meer sehen

Die Seebestattungs-Reederei Albrecht am Standort Harlesiel genießt weltweit einen exzellenten Ruf. Mit dem neuen Leistungskatalog für Seebestattungen möchte das Familienunternehmen die Bestatter/-innen noch intensiver und konkreter innerhalb ihrer Beratungstätigkeit unterstützen.

Nach dem Sternenhimmel ist das Größte und Schönste, was Gott erschaffen hat, das Meer.

Adalbert Stifter

Im Jahr 1980 wurde die Seebestattungs-Reederei Albrecht an der ostfriesischen Nordseeküste von den Eheleuten Inge und Dieter Albrecht gegründet. Das Unternehmen, das

weltweit zu den ältesten Seebestattungs-Reedereien gehört, hat sich durch stetige Weiterentwicklung in den vergangenen Jahren zu einem renommierten und innovativen nationalen und internationalen Anbieter für die Durchführung individueller Seebestattungen in Würde entwickelt. Das Angebot richtet sich stets nach den Wünschen der Kunden und das Leistungsspektrum wird regelmäßig optimiert. Die Nachfrage nach besonderen Bestattungsarten innerhalb der Bevölkerung steigt kontinuierlich an. Die Seebestattung ist eine besonders naturnahe Bestattungsart, die mit einer ehrenhaft gestalteten Zeremonie einhergeht. Viele Menschen fühlen sich mit dem Element Wasser sehr verbunden: Sie wohnen in der Nähe der See oder fahren dort am liebsten in

den Urlaub hin. Das Meer hat außerdem eine starke Symbolkraft: Hier finden wir Lebendigkeit, Weite und Unendlichkeit. Hier vereinen sich die Wellen des Lebens. Für die Bestatter/-innen wird es zunehmend schwieriger, ihre Kunden individuell zu beraten und sie mit aussagekräftigen, nachvollziehbaren und letztlich auch mit entscheidenden Informationen zu versorgen. Darüber hinaus existieren in Bezug auf die Seebestattung noch bei vielen Menschen Vorurteile oder falsche Vorstellungen. Aus diesen Gründen hat die Seebestattungs-Reederei Albrecht in Zusammenarbeit mit Bestattungshäusern den bislang ersten Verkaufsplanner entwickelt. Die neue Broschüre ist besonders hilfreich für das Beratungsgespräch und wurde exklusiv für Bestattungsinstitute als

Gesprächsleitfaden für das Kundengespräch konzipiert.

Die ansprechend gestaltete Hochglanzbroschüre enthält 54 Seiten und ist mit separaten Preislisten ausgestattet. Der Katalog ist besonders übersichtlich aufgebaut und der Bestatter/die Bestatterin kann mit den Kunden vor Ort alle Wünsche und Details schrittweise besprechen: von der Auswahl der Urne über Einzelheiten des Ablaufs bis hin zum Verkaufspreis. Darüber hinaus werden alle Beisetzungsgelände aufgeführt. Die Seebestattungs-Reederei Albrecht ist das einzige Familienunternehmen, das die Durchführung von Seebestattungen auf weltweiten Meeren anbietet. Die beliebtesten Abfahrthäfen sind mit Übersichtskarten und allen wichtigen Informationen nach Seegebiet gelistet. Außerdem finden Sie hier anschauliche Informationen und wichtige Details zu den Schiffen, den Routen, den Seeurnen und Ascheamuletten. Durch die Präsentation von ausdrucksstarken Fotos zu der Bewirtung an Bord und den Gedenkmöglichkeiten gewinnt der Kunde so einen genauen Einblick in die Zeremonie. Auch



für individuelle Beisetzungsposten und Kundenwünsche ist die Reederei Albrecht offen und steht mit ihrem freundlichen Team mit Rat und Tat zur Seite. Die Broschüre ist auch hilfreich für die Beratung der Bestatter/-innen, die nur ab und zu eine Seebestattung verkaufen: Sie wird sie sicher durch das Verkaufsgespräch leiten. Der Katalog ist kostenfrei erhältlich und kann unter www.seebestattung-albrecht.de be-

stellt werden. Die neu gestaltete Internetseite mit einem erweiterten Informationsangebot komplettiert den optimierten Service. Und auch der Blick in die Zukunft bleibt weiterhin spannend: Für das Jahr 2016 plant die Reederei Albrecht die Errichtung einer Gedenkstätte für Seebestattungen am Heimathafen in Harlesiel.

www.seebestattung-albrecht.de

Lässt keine Fragen offen: Der 1. Leistungskatalog für Seebestattungen.

Alle Leistungen. Alle Seegebiete. Alle Preise.



Exklusiv nur für Bestattungsinstitute
Jetzt kostenfrei anfordern unter
www.seebestattung-albrecht.de

Seebestattungs-Reederei
Albrecht

Friedrichsschleuse 3a
26409 Carolinensiel-Harlesiel

Tel.: 0 44 64- 13 06
Fax: 0 44 64- 80 37

info@reederei-albrecht.de
www.seebestattung-albrecht.de



Achten Sie auf die Bildmarke, es lohnt sich!

Markenbildung in Ihren Räumlichkeiten

Text & Grafik:
Dipl.-Ing. Arch. Karsten Schröder

In diesem Jahr ist Ihre Bildmarke dran. Jetzt ist mal Schluss mit Palmwedel und Kreuz, und auch für Sie heißt es: Ab in die Gegenwart! Sie nehmen Geld in die Hand, lassen Köpfe rauchen und dann strahlt demnächst auch von Ihren Wänden ein frisches Logo!

Ein Logo mit ernsthaftem Bezug zu Ihnen und Ihrem Unternehmen, abgestimmt auf Ihre Farbwelten und Ihrem Bestand, geboren aus einem Detail Ihrer Gebäudearchitektur, Ihrem Einrichtungsstil oder Ihrem ganz persönlichen Verständnis zu bestatten. Ich stand in diesem Jahr wiederholt in einigen Feierhallen ohne Namen drauf. In Räumen mit 120 Sitzplätzen, Empore für die Orgel, Drehbühne für die Aufbahrung und Fußbad für den Trauerredner, aber nir-

gends auch nur der kleinste Hinweis, wer denn hier so großzügig bereitstellt, öffnet und ermöglicht. Kein Logo auf den Sitzkissen oder Vorhangstoffen, nicht auf dem Rednerpult, auch nicht als Wandtattoo oder auf einem Täfelchen neben der Eingangstüre. Im Grunde bin ich ja für Understatement und eher für die leisen Töne, aber gleich so stumm?

Sie bedienen ein sensibles Thema, Ihre Kunden flüstern, wenn es um den Tod geht, dennoch dürfen Sie als Bestatter mittlerweile Farbe bekennen und sollten allen Besuchern nachhaltig in Erinnerung bleiben. Ein Logo kann dabei helfen. Wie laut Sie dieses einsetzen, entscheiden Sie, und das, wie so vieles, aus dem Bauch heraus. Hinter jeder Aktion, auch der plakativen, müssen Sie zu 100 Prozent stehen. Denn auch hier heißt es, authentisch bleiben, den Kunden anregen, aber möglichst nicht verstören. Das Logo

nur als Wasserzeichen an einer Innenwand oder hell erleuchtet an der Fassade: Sie bestimmen dieses Gespräch.



Ihre Bildmarke auf der vergrößerten Zeitungsanzeige in Ihrem Schaufenster.

Ein Bildzeichen, das sich aus Ihrer unmittelbaren Umgebung entwickelt, verspricht den größten Schutz vor Beliebigkeit. Zur Entwicklung dieses Zeichens geben Sie Ihrem Grafiker etwas an die Hand.

Vielleicht ist es die markante Form Ihres Daches, ein kunstvoll geschwungenes Fenstergitter oder die „grüne Wand“ im Freibereich der Abschiednahme. Vielleicht ist es die Möblierung aus dem Bestand, die lange Zeit mit Ihnen und schließlich in Ihr Herz gewachsen ist. Vielleicht ist es auch nur das Lieblingsbild eines bekannten Künstlers hinter Ihrem Schreibtisch.

Eine geometrische Form lässt sich auch gut über Vorlieben finden. Ihre Vorliebe zu einer besonderen Inszenierung von Abschiedsfeiern und der Detailliebe beim arrangieren der Dekoration oder einer besonders ausgeprägte Hand-in-Hand-Arbeit bei der Durchführung von Bestattungen.

Ist eine Bildform gefunden, ist die Farbe nicht weit. Sollten Sie jahrelang im Farbraum Mahagoni-, Grau-, Schwarz- und Orangebraun unterwegs gewesen sein und sich darin sehr wohlfühlt haben, lassen Sie sich von keiner Agentur die „Limette“ aufschwätzen. Auch hier bleiben Sie wiedererkennbar und zeigen Ihren Besuchern,




Ihre Bildmarke an der Wand hinter der Empfangstheke.



Ihre Bildmarke auf dem Preisschild und der Urnensäule.

dass Sie sich in Ihrer Farbwelt wohlfühlen. Modernität lässt sich auch mit der Möbelform erzeugen.

Die Unternehmensfarbe, die Ihre Bildmarke diktiert, ist auch in der Fassade zu finden. Die Räume mit Kundenverkehr erhalten Farben, die der entsprechenden Funktion dienen. Ein frisches Blau im Logo und auf der Dachkante ist wunderschön, in Ihren Beratungs- und Ausstellungsräumen ist diese Farbe jedoch tabu. Hier wollen wir kreative Mitarbeit anregen, und das kann am besten ein belebendes Gelb.

Ich wünsche Ihnen ein Logo, in das Sie sich regelrecht verlieben. So sehr, dass Sie damit Ihre Homepage zuschütten, Ihren Fuhrpark tapezieren und Ihre Krügen besticken wollen! Ein Logo wie ein Maßanzug, das Ihrem Unternehmen steht und Frische verleiht. Diskutieren Sie das doch einmal mit Ihren Kindern. Sollte kreativer Anschlag notwendig werden, setzen wir das auf die Agenda unseres gemeinsamen Ortstermins. 

www.2plus-konzeptionen.de

Gelungene Trauerfeiern sind Ihre Visitenkarte!



LINN SPRACHVERSTÄRKER
Mobile Lautsprechersysteme für Bestattungen

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

Profittieren Sie von unserem **Beratungsservice!** Unter **02234 / 200 40 40** stehen wir Ihnen jederzeit gerne zur Verfügung.
Oder besuchen Sie uns unter: www.linn-sprachverstaerker.de

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

Quo vadis, Friedhof?

Am 19. September 2015 findet in der Mannheimer Maimarkthalle die FORUM BEFA Regional statt. Die BEFA GmbH und die FORUM haben ein Gemeinschaftsunternehmen gegründet, um der FORUM einen neuen Namen und ein neues Gesicht zu geben: die FORUM BEFA Regional.

Unter dem Schwerpunkt „Quo vadis, Friedhof?“ können die Aussteller sowie das Fachpublikum einen facettenreichen Tag erwarten: Freuen Sie sich auf die interessanten und vielseitigen Präsentationen der Anbieter, die ihr breites Leistungsspektrum rund um das Bestattungswesen vorstellen werden. Bisher haben sich ca. 80 Aussteller aus verschiedenen Bereichen (Hersteller und Dienstleister) angemeldet. Darüber hinaus gibt es Sonder-schauen, wie z. B. der „International Funeral Award“, sowie besondere Fachvorträge, die das Informationsangebot für die Besucher bereichern.

Was macht diesen Tag in Mannheim so besonders? Udo Gentgen, Geschäftsführer der FORUM BEFA GmbH & Co. KG, bringt es auf den Punkt: „Für die Mannheimer Ausstellung haben wir den Entwicklungen des Marktes Rechnung getragen und wollen genau da ansetzen. Viele Gewerke rund um das Bestattungswesen wachsen zusammen. Bestattungs-, Friedhofs-, Steinmetz- und Gärtnerleistungen werden zunehmend in unterschiedlichen Konstellationen aus einer Hand angeboten. Wir beleuchten in Mannheim speziell das Thema „Friedhof“ und dessen Entwicklung. Wir freuen uns, kompetente Referenten gewonnen zu haben, die ab 11.00 Uhr in drei Impuls-Vorträgen von jeweils ca. 15 Minuten Aspekte ihrer Sichtweise darlegen und im Anschluss im Catering-Bereich für Fragen und weitere Gespräche ca. eine Stunde weiter bereitstehen.“

„Quo vadis, Friedhof?“ In Mannheim wird die Bestattungsbranche im September hier sicherlich viele Antworten, Inspirationen

und neue Perspektiven erhalten. „Neben der Vielfalt der Aussteller, ergänzt mit den Themen der Zeit, glauben wir, eine interessante Mischung anzubieten, für die sich eine Anreise nach Mannheim auf jeden Fall lohnt, alle Fachunternehmen sind herzlich willkommen!“, so Udo Gentgen, der sich bereits auf viele Besucher aus allen Bereichen der unterschiedlichen Gewerke des Bestattungswesens freut.

Darüber hinaus laden die Stadt Mannheim und ihre Region mit vielen interessanten Angeboten für Unternehmungen ein. Die Maimarkthalle ist gut erreichbar und das gesamte Messegelände ist ebenerdig und barrierefrei zugänglich.

www.forum-bestattung.de

Wir beleuchten in Mannheim speziell das Thema „Friedhof“ und dessen Entwicklung.



DIE FOLGENDEN FACHVORTRÄGE SIND GEPLANT:

- 11.00-11.15 Uhr Der Friedhof der Zukunft – Die landschaftsplanerische Herausforderung**
Thomas Struchholz, Landschaftsarchitekt, Dozent der Universität Geisenheim
- 11.15-11.30 Uhr Der Friedhof – Eine gesellschaftliche Verantwortung**
Dr. Rolf Lichtner, Generalsekretär des Bundesverbandes der Bestatter
- 11.30-11.45 Uhr Praxisbeispiel Friedhof: Mensch- und Tierfriedhof im Verbund – Idee, Umsetzung und Erfahrung**
Judith Könsgen, Rhein-Taunus-Krematorium
- 15.00-15.30 Uhr Wenig Zeit. Wenig Platz. Große Wirkung.**
Dekorations-Workshop mit Raphaela Winkler, Bestatterin / Produktdesignerin

Ist das Sommerloch oder kann das weg?

Der Schönheitswettbewerb in der Bestattungsbranche

Sie haben bestimmt auch darüber gelesen: Kurz vor Redaktionsschluss zu dieser Ausgabe ereilte uns die Nachricht, dass ein Online-Portal einen Schönheitswettbewerb für Bestatterinnen ausgerufen hatte und es nun hierfür eine Gewinnerin gibt. Mit dem Wettbewerb sollte angeblich das Image des Bestatterberufs aufgepoliert werden.

Nichts gegen Unterhaltung, aber wen will man mit dieser Aktion erreichen? Erreicht man vielleicht damit nicht eher das Gegenteil, ganz nach dem Motto: „Na ja, die Branche wird es nötig haben“?



Warum soll es unter Bestatter/-innen keine schönen Menschen geben? Was ist daran so spektakulär? Miss Kindergarten, Miss Bankschalter, Mister Elektro oder Mister Bademeister: Vielleicht wird es ja in Zukunft für jeden Dienstleistungsbereich einen Schönheitswettbewerb geben. Gewartet hat sicher keiner darauf.

Deswegen unser Fazit: Sommerloch hin oder her – die Bestattungsbranche braucht keine Miss-Schärpe und keinen Catwalk. Das ist überflüssig. Das kann weg.

MIT UNS LEBT IHR LEBENSWERK WEITER.



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


Sie suchen nach einem Nachfolger für Ihr Bestattungsinstitut?

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

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

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

Qualitätszertifizierter Bestattungsdienstleister



Automation im Krematorium: (k)ein heißes Thema

Die moderne Technik im Krematorium Duisburg

Text: VIATICO Strategie und Text

Die Systeme der Mess-, Regelungs- und Steuerungstechnik von Saia Burgess Controls, kurz SBC, sind seit über 60 Jahren in der Infrastrukturautomation im Einsatz. Auf die Frage nach dem außergewöhnlichsten Einsatzort antwortete Frank Braunroth, Marketing Specialist bei SBC, jüngst: „Auch nach über zehn Jahren Betrieb: die Automation im Krematorium Duisburg.“ Krematorium? Welche Möglichkeiten der Automation gibt es bei der Feuerbestattung? Wir haben uns auf eine Spurensuche begeben.

Die Vergänglichkeit des menschlichen Lebens ist ein Thema, das ein Nischendasein fristet. Dementsprechend gering ist auch die Informationsdichte von Unternehmen, deren Tätigkeitsfeld nach dem Ableben eines Menschen beginnt. Doch die technologischen Entwicklungen im Bestattungswesen erzählen eine spannende Geschichte. Allen voran die Evolution der Brandbestattung, die vor etwa 10.000 Jahren an offenen Feuerstätten begann und heute bei nahezu vollautomatisierten Krematorien angelangt ist. Solch eine intelligente Anlage wurde auch beim Neubau des Duisburger Krematoriums installiert. Bereits am 1. Mai 2000 zwang eine Änderung der 27. Bundes-Immissionsverordnung die Verantwortlichen, zwischen erheblichen baulichen Änderungen des „alten“ Krematoriums oder einem Neubau zu wählen. Der Rat der Stadt Duisburg entschied sich für den Neubau einer modernen

und zeitgemäßen Feuerbestattungsanlage sowie einer zweiten Kapelle und den notwendigen Nebengebäuden. Das neue Krematorium mit einer Grundfläche von 5.200 m² wurde am 16. September 2002 feierlich eröffnet. Bestatter aus dem Großraum Duisburg führen in den beiden Etagenöfen jährlich bis zu 6.000 Einäscherungen durch.

Die Automation des Krematoriums reicht von den drei Kühlräumen, der Sargeinfahrmaschine bis hin zur Temperaturregelung der Brennkammern und der Lüftung. Etwa 1.700 Datenpunkte wurden verbaut und liefern kontinuierlich Werte zur Steuerung und Regelung der gesamten Anlage. Das Herzstück der Automation ist neben einer PCD2 auch das neue E-Line Remote Ein- und Ausgangsmodul PCD1.G5000-A20 und zwei 10 Zoll webbasierte Touchpanels von Saia Burgess Controls. Das Ziel ist es, vertraute Technologien aus dem Umfeld der Anwender für Automationszwecke nutzbar zu machen. Dies zeigt sich beispielsweise in der Verwendung von Web-Browsern zur Visualisierung der Anlagen des Krematoriums. Die Automatisierungskomponenten von SBC haben einen hohen Grad an Funktion, Konnektivität und Interoperabilität. Im neuen Duisburger Krematorium wird die Verbrennung, die Abgaskühlung, die Abgasreinigung, die Reinigung der Wärmetauscher, die Sargeinfahrmaschine, die Heizung, die Lüftung, die Warmwasserbereitung, Wärmetauscher-Rei-

nigung, Filtersteuerung, Wärmeauskopplung zum Heizen mehrere Bereiche auf dem Friedhof, die Kälteerzeugung und die Wärmevernichtung automatisiert.

Damit ist das neue Krematorium nahezu vollständig automatisiert. Der Sarg wird automatisch über die Sargeinfahrmaschine in den Ofen gefahren. Die Temperatur in der Nachbrennkammer muss mindestens 850°C betragen. Die Abgase (ca. 650–700 °C) werden über den Abgaswärmetauscher auf 130 bis 140°C heruntergekühlt. Danach werden die Abgase durch eine Filteranlage gereinigt. Das auf etwa 95°C erwärmte Kühlwasser wird zum Heizen und für Warmwasser, teilweise auch für Kälteerzeugung (Adsorber) verwendet. Die überschüssige Wärme wird über ein Rückkühlwerk vernichtet. Für den reibungslosen Ablauf sowie die Überwachung dieser Prozesse sorgen Steuerungen und Komponenten von Saia Burgess Controls. Andreas Fricke nutzte das komfortable Programmier-Tool PG5 Controls Suite von SBC, um die Systeme in die Anlage einzubinden und in Betrieb zu setzen. Für die Vernetzung der einzelnen Ebenen verwendete er überwiegend Standard-Schnittstellen, zu Anfang S-Bus. Ab 2011 erfolgte die schrittweise Umrüstung auf TCP/IP. Bis Ende 2015 sollen alle SPS auf TCP/IP umgerüstet sein. Heute haben Fragen des Umweltschutzes die Fragen zur Hygiene und Pietät der Einäscherung abgelöst. Die Verordnung zur Durchführung des Bundes-Immissionsschutzgesetzes (27. BImSchV) umfasst rechtliche Bestimmungen zur Luftreinhaltung bei der Einäscherung von menschlichen Leichnamen. Ziel der Verordnung ist es, den Austritt von Luftschadstoffen aus Krematorien zu reduzieren. Die Einhaltung der neuen Auflagen der im Mai 2000 in Kraft getretenen 27. BImSchV war einer der ausschlaggebenden Gründe für den Neubau in Duisburg. Hinzu kamen die Kontrolle und Optimierung der Wärmenutzung sowie die Verbesserung der Arbeitsbedingungen.



Einäscherungsöfen mit Bedienpanel

Krematorium Duisburg
auf dem Waldfriedhof, Düsseldorfer Str. 601,
47055 Duisburg

Nachgelesen

Hilfe für die professionelle Trauerbegleitung



Isabella Hemann
Das Alphabet der Trauer
Mit Texten zum tieferen Verständnis von Verlusten
1. Auflage 2015
107 Seiten, kartoniert
ISBN 978-3-525-40248-1
Edition Leidfaden, Vandenhoeck & Ruprecht
Preis: € 14,99



Sylvia Brathuhn, Thorsten Adelt
Vom Wachsen und Werden im Prozess der Trauer
Neue Ansätze in der Trauerbegleitung
1. Auflage 2015
ca. 128 Seiten, kartoniert
ISBN 978-3-525-40257-3
Edition Leidfaden, Vandenhoeck & Ruprecht
Erscheint: im September 2015, Preis: ca. € 14,99

Weitere Informationen zu diesen Titeln und dem Verlagsprogramm finden Sie unter www.v-r.de

Lesen und Schreiben, Sprechen und Zuhören sind Mittel, Trauer und Verluste zu verstehen. Die Bandbreite des Traueralphabets reicht von Wut, Liebe, Angst, Loslassen, Zeit, Materie und Körper bis zum letzten Atemzug. All diese Themen finden sich im Romanausschnitt, Reisebericht, Interview oder Brief, die in diesem Buch zusammengestellt sind. Der methodische Teil der Textarbeit liefert Trauerbegleitern ein reiches Spektrum für die kreative Anwendung: die Vervollständigung von Texten, das Finden eigener Worte, das Zuhören, die Diskussion, die Beantwortung von Fragen und vieles mehr.

In der palliativen und hospizlichen Begleitung ist das Thema Trauer ständig präsent. Angehörige von Sterbenden müssen sich auf den bevorstehenden Verlust eines nahestehenden Menschen vorbereiten. Von einem Moment zum anderen wird aus dem geliebten Menschen ein Verstorbener und aus dem Angehörigen ein Hinterbliebener. Das Verständnis von Trauer als ein Wachstumsprozess, der mit verschiedenen Werdeschritten einhergeht, dient als Anregung und Impuls für Trauerbegleiter. In ihrem ehrenamtlichen oder beruflichen Alltag können sie so Trauernden in einem neuen Licht begegnen und sie beraten.



Westhelle Köln GmbH
Bestattungsbedarf · Särge · Dekorationen

Mobile Kühlungen & Kühl-Katafalke



© Die Systeme sind gesetzlich geschützt.

Mobile Kühlplatten, Kühlmatratzen 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

Vielfalt im Wesentlichen

Seit zehn Jahren ist FAIRPREIS eine feste Größe auf dem deutschen Markt für günstigen Bestattungsbedarf. Gute Qualität, faire Preise und garantierte Liefertreue machen das inhabergeführte Unternehmen aus dem Allgäu zu einem bundesweit geschätzten Geschäftspartner für Bestattungsunternehmen.

Mit Unternehmensgründung in 2005 konzentrierten sich Gisela Pabst und Christian Sauer zunächst nur auf das Angebot von Massenartikeln. Wo die Nachfrage damals vorherrschend war, hat sich der Markt heute weitestgehend stabilisiert. Kunden ausschließlich Produkte für den realen Bedarf anzubieten, ist bei FAIRPREIS eine der obersten Handlungsmaxime und zeigt sich wie immer auch im aktuellen Sortiment: ein nach Kundenwünschen entwickeltes Angebot, das weder an Vielfalt in der Auswahl noch am wesentlichen Nutzen spart.

Produktionsprozesse mit optimaler Kosteneffizienz und die langjährige Zusammenarbeit mit etablierten Produktionspartnern garantieren FAIRPREIS-Kunden ein qualitativ hochwertiges Produktportfolio zu bestmöglichen Preisen. Bewusst wird hierfür auch auf den Einsatz einer eigenen Spedition sowie den Direktvertrieb an der Haustür oder auf kostspielige Messepräsenzen verzichtet.

Denn via Paketversand werden nicht nur die Transportwege und Versandkosten reduziert, sondern auch der CO₂-Ausstoß signifikant gesenkt. Damit und auch mit der eigenen ökologisch wertvollen FAIRLINE-Kollektion trägt FAIRPREIS unserer Verantwortung für die Umwelt Rechnung. Auf Kundenwunsch wurde in 2015 das Urnensortiment erweitert, das im aktuellen Katalog oder online unter www.fp-versand.de erhältlich ist.

Vor einigen Wochen wurde der ausschließlich Bestattern zugängliche Onlineshop



Mehr Informationen unter www.fp-versand.de

komplett überarbeitet und den heutigen Erfordernissen hinsichtlich Übersichtlichkeit und Effizienz bei der Bestellung angepasst. Bestellungen können aber nach wie vor auch telefonisch oder per Fax an die unten stehende Firmenanschrift erfolgen.

FAIRPREIS Bestattungsbedarf AG
 Theodor-Jörg-Str. 13 + 15
 86480 Waltenhausen
 Tel.: 08263 960-535
 Fax: 08263 960-536
 E-Mail: verkauf@fp-versand.de

Leben, Bindungen, Verlust und Halt

Text: Dipl.-Kfm. Wolf Meth

Kommt man in die Jahre, stellen sich automatisch die Fragen: **Das war es also!? Wie hätte ich leben sollen, dass es sich vielleicht nun doch nach etwas mehr anfühlt?**

Eigentlich erfasst man die Substanz seines Lebens immer in einem Blick zurück und immer hat das am meisten Gehalt, das mit starken Emotionen verbunden ist. Es sind die Bindungen der Kindheit, die Erfolge und Verletzungen der Jugend, die großen Lieben, die Geburt der Kinder – besonders des ersten Kindes, die außergewöhnlichen Erfolge in der Schule und im Beruf. Je mehr Highlights sich finden lassen, desto länger empfindet man das Leben. Je mehr Gleichklang in die Tage eingekehrt ist, desto mehr fühlt sich dies an – als wäre es ein Tag gewesen. Schlimm, wenn das Gedächtnis wegbriecht. Das Leben verkürzt sich.

Immer sind die Sternstunden des Lebens mit Menschen verbunden

Auch Ziele, die man sich selbst stellt, brauchen im Erreichen den Applaus, zumindest den des eigenen Egos. Das Ego, archaisch geprägt aus dem Zusammenleben der

Menschen in vergangener Zeit, war und ist immer die Triebfeder für ein besseres Leben und Überleben. Doch je intensiver die gefühlsbetonten Ereignisse unseres Lebens mit Menschen verbunden sind, desto betroffener macht uns deren Verlust.

Als meine Mutter mit 75 plötzlich starb, habe ich ihre Wohnung wie ein Mausoleum fünf Jahre nicht angetastet. Es schien, als würden die alten Möbel bis zu ihrer Wiederkehr den Atem anhalten. Die Verbindung der Menschen zu ihren Dingen lässt Nähe auch zu Verstorbenen zu. Nicht umsonst boomen Aschediamanten und Aschegefäße, Glaskörper und Glaskristalle und ähnliches, um noch einen letzten Halt an den Verstorbenen zu simulieren. Letztendlich reiht sich auch das Grab in diese Betrachtung. Man könnte dies in den Bereich Fetischismus (portugiesisch „Zauber“ (feitição)) verweisen, doch versetzt hier nicht auch der Glaube Berge? In dieser Erinnerungswelt gibt es eine interessante Neuentwicklung – ein Edelsteinmedaillon aus Achat. Ein Medaillon mit künstlich eingearbeitetem Bild, das, wenn man es trägt, besonders auf dunkler Kleidung nicht sichtbar ist. Aber genau das lässt Nähe und Ferne zu dem Verstorbenen zu, wann immer einem danach ist: wertvolles Kunsthandwerk, edel, jederzeit erzeugbar, eine Begleitung in der Trauer.



Edelsteinmedaillon aus Achat: Ein Blick gegen das Licht lässt das Verborgene erscheinen.

Was ist zum Achat anzumerken?

Außer, dass dieser Edelstein zur Chalcedongruppe gehört, sagt ihm die Mystik seit Jahrtausenden Heilwirkung nach – speziell für innere Balance und Stabilität. Er fördert den Mut zum Neubeginn. Diese Eigenschaft kann bei jeglicher Art von emotionalem Trauma hilfreich sein – speziell bei einem Todesfall. Er schafft einen Raum für Sicherheit und Vertrauen und baut gleichzeitig innere Spannung ab – wenn man daran glaubt.

Das Medaillon kann bei Meth-Consulting & Handels GmbH, 1010 Wien, Trattnerhof 2, Top 205, meth@meth-consulting.com, +49 170 832078 bezogen werden.

Licht und Leuchter

Waren aus NE-Metallen und Metallgestaltung

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



Ralf Krings seit 1985

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



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



Seit 1985
Licht & Leuchter

Urnen, natürlich schön





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

unter allen wipfeln ist ruh.

Es liegt im Wald ein tiefer Zauber...

Eröffnung des „RuheForstes Maintal“ in Unterfranken

Am 13. Juli wurde der RuheForst Maintal bei Theres in Unterfranken feierlich eröffnet. Im Bundesland Bayern gibt es jetzt 5 RuheForste. „Man muss sich öffnen für Neues“, so der evangelische Pfarrer Gotthart Preiser, der gemeinsam mit seinem katholischen Kollegen Dr. Christian Lutz den RuheForst einsegnete. „Die Trauerkultur entwickelt sich weiter“. Die Idee, zu Füßen eines mächtigen Baumes, in der intakten Lebensgemeinschaft Wald, die letzte Ruhe zu finden, ist nicht neu: Die RuheForst GmbH feierte im vergangenen Jahr 10-jähriges Bestehen. Doch um dem Ziel eines deutschlandweites Netzwerkes von Bestattungswäldern, die zudem einen gesunden und besonders schützenswerten Baumbestand aufweisen, näherzukommen, braucht es Waldbesitzer, Städte und Gemeinden, die bereit sind neue Wege zu gehen. So unterstreicht auch Bürgermeister Mathias Schneider in seiner Ansprache den Nutzen für die Gemeinde: er sehe keine Widersprüche zum traditionellen Friedhof, sondern eine Steigerung der Attraktivität seiner Gemeinde über deren Grenzen hinaus. Die kleine Gemeinde Theres mit ihren rund 2700 Einwohnern liegt im romantischen Maintal, unweit von Bamberg und Würzburg. Der Steigerwald und die Haßberge, in deren Schoß der RuheForst liegt, sind über die A70 schnell erreichbar und so beliebtes Naherholungsgebiet.

Unweit des RuheForstes, an den Ufern des Mains, erhebt sich das ehemalige Benediktinerkloster Obertheres, welches zu den bedeutendsten Beispielen fränkischer Klosterbaukunst des Barock zählt. Heute befindet sich das Schlossgebäude im Eigentum der Familie der Grafen von Beust. Achim Friedrich Graf von Beust ist der Betreiber des RuheForstes. Sein herzlicher Dank galt den Verantwortlichen, die den RuheForst erst möglich gemacht haben, der Gemeinde, dem Landrat, Firmen und Vereinen und natürlich seinem Helferteam.

Besonders ergriffen zeigte sich die Staatssekretärin im Verkehrsministerium Dorothee Bär (MdB), die aufgrund eines Trauerfalles im Bekanntenkreis, die tröstende Stille der Natur hervorhob, die es ihr an diesem Tage leichter mache, als „steinerne Friedhofsreihen“.

„Es liegt im Wald ein tiefer Zauber, der stärkt das Herz, wenn es Dir schwer.“, zitierte der Geschäftsführer der RuheForst GmbH, Jost Arnold, aus einem Gedicht von Georg Graf zu Münster aus dem 18. Jahrhundert, das von seiner Aktualität augenscheinlich nichts eingebüßt hat.

Kontakt: info@ruheforst-maintal.de • Tel.: 0 95 21 - 61 88 85. • Internet: www.ruheforst-maintal.de



ESCHKE

Bestattungsfuhrwesen

Familienbetrieb in 4. Generation seit 1910

Tradition Qualität Innovation



Die letzte Reise ist eine ganz besondere.

Würdevolle Überführungen
national und international.

Vertrauen Sie unserer Erfahrung!

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

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

Für vorgemerzte 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

Bestatter sucht
Bestattungswagen

E-Klasse W 211 ab 2003
Vito oder VW T 5 ab 2006

Tel. 02685-636 Fax 02685-987542

RuheForst Standorte in Deutschland

Weitere Informationen erhalten Sie unter den angegebenen Internetadressen.

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



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



RuheForst. Ruhe finden.

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 Nekkenen

Sylter Seebestattungs-Reederei

Kapitän Fritz Ziegfeld

Boy-Truels-Straße 22 · 25980 Sylt OT Westerland

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

www.sylterseebestattungsreederei.de

TERMINE

FACHMESSEN

10.-11.09.2015
SPEYERER TAGE
Friedhofs- und Bestattungsrecht
Speyer

19.09.2015
FORUM BEFA REGIONAL
Mannheim

25.-27.09.2015
DEVOTA
A-Ried im Innkreis

BESTATTERTAG

09.09.2015 Dresden
23.09.2015 Bonn
Bestattertag Intensiv

21.10.2015 Berlin

28.10.2015 Erfurt

11.11.2015 Hamburg
Anmeldung und weitere Informationen
über Inhalte sowie Wegbeschreibung
unter www.bestattertag.de

FRIEDHOFSVERWALTUNGSTAG

05.11.2015 Hamburg
Die Inhalte und weitere Informationen
zu den Veranstaltungen finden Sie unter
www.friedhofsverwaltungstag.de

INSERENTEN

2 Kuhlmann-Cars GmbH
www.kuhlmann-cars.de

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

5 Bestattertag
www.bestattertag.de

7 Rappold Karosseriewerk GmbH
www.rappold-karosserie.de

9 Bergbestattung Schweiz
www.bergbestattung-schweiz.ch

11 Reederei Huntemann GmbH
www.reederei-huntemann.de

13 Adelta.Finanz AG
www.adeltafinanz.com

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

17 Linn Sprachverstärker
www.linn-sprachverstaerker.com

19 Ahorn AG
www.ahorn-ag.de

21 Westhelle Köln GmbH
www.westhelle-koeln.de

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

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

24 Ruheforst GmbH
www.ruheforst.de

25 Kurt Eschke KG
www.bestattungsfuhrwesen.de

25 Sylter Seebestattungsreederei
www.sylterseebestattungsreederei.de

26 VKF Foliensarg | BioSeal
www.foliensarg.de

27 Daxecker Sargerzeugung
www.daxecker.at

28 Rapid Data GmbH
www.rapid-data.de

BEILAGEN

Adelta.Finanz AG
www.adeltafinanz.com

Suchan Großhandel für
Bestattungsbedarf
www.bestattungsbedarf-west.com

FORUM BEFA GmbH & Co. KG
www.forum-bestattung.de

SARGEXPRESS GmbH
www.sargexpress.de

V+V Handels GmbH
www.vv-gmbh.com

Devota Klewein
www.devota.at

PLATZ DES GUTEN GESCHMACKS



VKF FOLIENSARG | BIOSEAL®

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

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

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

Vorteile des Foliensarges:

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

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

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

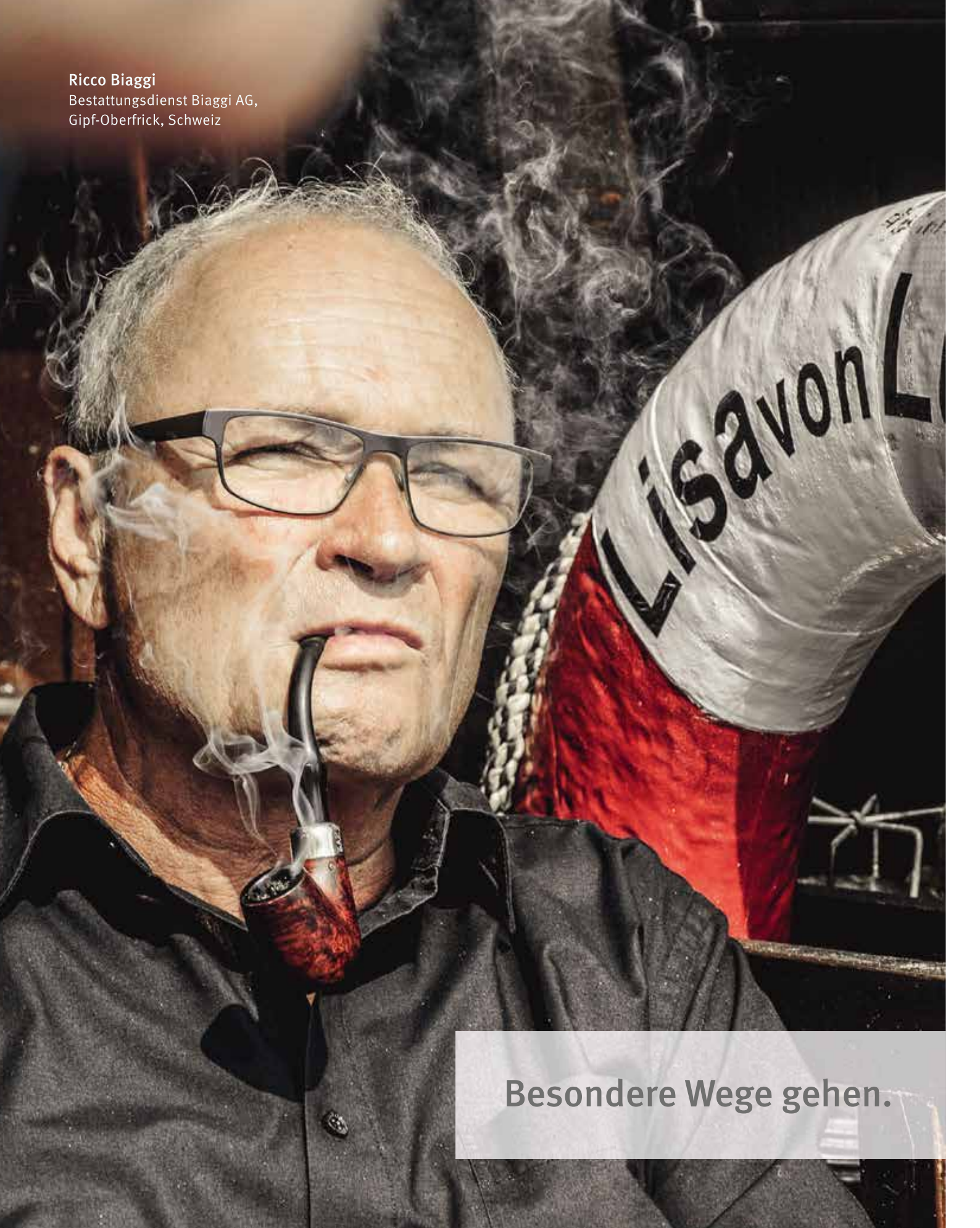
Was ist ein Sarg? In erster Linie ist er Gradmesser für die Wertschätzung der Hinterbliebenen gegenüber den lieben Verstorbenen. Ein hochwertiger Sarg ist aber auch Ausdruck der Beratungsqualität der Bestatter und eine gute Möglichkeit für Sie, mehr zu verdienen. Hölzer in bester Güte, Sorgfalt in der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

Daxecker – Sargkultur aus Oberösterreich.



Daxecker®

Ricco Biaggi
Bestattungsdienst Biaggi AG,
Gipf-Oberfrick, Schweiz



Besondere Wege gehen.

 powerordo

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