



## Rollt die Sterbewelle an?

### Bericht

Sterben, Tod und Trauer –  
ein Erfahrungs-  
Antiquariat

13

### Firmenporträts

• PETER LACKE  
• Saarländischer  
Sargvertrieb

8/20

### Bericht/Interviews

Bestatter-  
schaufenster

22

# cremona<sup>®</sup>

## der individuelle Sarg

Aus den Bildern  
des Lebens!

Jetzt mit **TÜV-Zertifikat**  
Prüf-Nr. 936/21227852/A



Konfigurieren Sie einen  
individuellen Feuerbestattungssarg!

**Werden auch Sie ein Cremona-Sarg Partner!**

Für weitere Fragen wenden Sie sich bitte direkt an folgende Vertriebspartner.



ALKI - Sargfabrik Lothar Hassel GmbH  
Tel.-Nr.: 02681 / 95750  
kontakt@alki-sarg.com  
www.alki-sarg.com



Andres & Massmann GmbH & Co. KG  
Tel.-Nr.: 06545 / 93640  
info@andres-massmann.de  
www.andres-massmann.de



Wilhelm Elkenkamp GmbH  
Tel.: 05202 / 4444  
info@elkenkamp.de  
www.elkenkamp.de



Emmel OHG  
Tel.-Nr.: 02242 / 3078  
verkauf@emmel-shop.de  
www.emmel-shop.de



ignotec Massivholz GmbH  
Tel.-Nr.: 030 / 3497910  
info@ignotec.com  
www.ignotec.com



PLUDRA - FRANKFURT GmbH  
Tel.-Nr.: 05141 / 888600  
info@pludra.de  
www.pludra.de



Hans Riebel GmbH  
Tel.-Nr.: 07651 / 93990  
info@riebel.com  
www.riebel.com



Schmitt & Deusser UG  
Tel.-Nr.: 09371 / 971019  
info@schmitt-deusser.de  
www.schmitt-deusser.de



Stahl Holzbearbeitung GmbH  
Tel.-Nr.: 09371 / 97100  
info@stahl-sarg.de  
www.stahl-sarg.de

zeitgemäß

innovativ

wegweisend

ökologisch

[www.cremona-sarg.de](http://www.cremona-sarg.de)



## *Liebe Leserinnen und Leser,*

der Einfluss des raschen gesellschaftlichen Wandels auf die Branche hat viele Gesichter – Bestattungswünsche werden individueller und Kunden zunehmend mündiger und anspruchsvoller. Wer sich nicht vom Wettbewerb abhebt oder sich gar hinter grauen Gardinen und verstaubten Stellwänden versteckt, geht unter.

Pietätvoll zu bleiben und dennoch aufzufallen – dazu bedarf es gar nicht immer ausgefeilter Marketingstrategien. Das naheliegendste Mittel ist das eigene Schaufenster als Aushängeschild für Kompetenz und Vertrauen. Es kann auf Themen wie Vorsorge aufmerksam machen, Passanten sensibilisieren und Diskussionsstoff liefern. Wie ein Schaufenster genutzt werden kann, wel-

che Dekoration sich anbietet und welche Themen womöglich völlig unpassend sind, verraten drei Experten – erfolgreiche „Hingucker“ inklusive.

Auch hinsichtlich der demografischen Entwicklung haben wir es mit einem rasanten Wandel zu tun, wie die aktuellen Ergebnisse der 13. koordinierten Bevölkerungsvorausberechnung zeigen. Ein Statistiker erläutert, was die Zahlen mittel- und langfristig für Bestatter und Zulieferer bedeuten und womit sie in den kommenden Jahren rechnen müssen. Dass sich die Branche immer stärker auf ihre Kunden einstellt, zeigen zahlreiche neue Produkte, bei denen die Individualisierungsmöglichkeiten im Fokus stehen.

Mit Unternehmensporträts unserer Mitgliedsbetriebe Peter Lacke und Saarländischer Sargvertrieb lernen Sie auch in dieser Ausgabe wieder zwei Traditionsfirmen kennen, die mit ihren Produkten auf unterschiedliche Art und Weise die Vielfalt der Branche widerspiegeln.

Mit diesen und weiteren Themen wünsche ich Ihnen eine anregende und spannende Lektüre und einen erfolgreichen Sommer.

Ihr Siegfried von Lauvenberg

*S. Lauvenberg*  
Siegfried von Lauvenberg

Bewährtes von  
Nunnenkamp

# EINWEG-TRAGELAKEN

IHR KOSTENLOSES  
PROBE-EXEMPLAR  
unter: Tel. 05741/31999

- Flüssigkeitsundurchlässig
- Reißfest
- Verbrennbar
- Verrottbar gemäß VDI 3891
- Längen sind auf Wunsch änderbar
- Zwei Modelle (je nach Anforderung)
- Schützt den Bestatter und das Arbeitsumfeld

Einweg-Tragelaken, 150 x 230 cm  
Verpackungseinheit: 10 Stück  
Artikelnummer 370

Einweg-Tragelaken, 160 x 250 cm  
Flüssigkeitsabsorbierend bis zu 1,5 Liter  
Verpackungseinheit: 25 Stück  
Artikelnummer 375

LIEFERUNG AB 10 EXEMPLARE  
**BESTELLEN**  
GENAU NACH BEDARF!  
FRAGEN SIE NACH UNSEREN  
PREISSTAFFELN FÜR:  
10/25/50/100 STÜCK



BESTATTUNGSWÄSCHE  
THOMAS NUNNENKAMP

Heuweg 62 · 32312 Lübbecke · Telefon: 05741/31999 · Telefax: 05741/319970  
E-Mail: info@nunnenkamp.de · Internet: www.nunnenkamp.de

Seit Generationen Qualität, Service und  
Zuverlässigkeit

[www.adam-sarg.de](http://www.adam-sarg.de)

Michelbacher Str. 2  
55471 Wüschheim  
info@adam-sarg.de

Tel.: 06761-4204  
Fax: 06761-3234

# Otto Adam

## Sargfabrik GmbH

### Sägewerk



## Qualität aus gutem Haus!

Särge, Bestattungswäsche, Bestattungsbedarf,  
Urnen und Matra - die ausziehbare Sargmatratze.



### GRIENER



Griener GmbH · Sargfabrik, Pietätsartikel  
Tiengener Straße 4-10 · 76227 Karlsruhe  
Telefon (0721) 940030 · Fax (0721) 9400322  
[www.griener-gmbh.de](http://www.griener-gmbh.de) · info@griener-gmbh.de

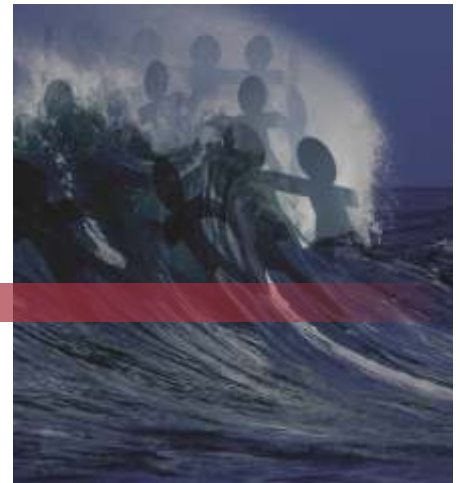
# PETER-LACKE®

Farbe & mehr

Komplettlösungen  
für die Sargoberfläche

[www.sarglacke.de](http://www.sarglacke.de)  
Tel.: +49 (0) 5221 96 25 - 0

Seite	3	Editorial
Seite	5	Inhalt/Impressum
Seite	6	Meldungen
Seite	8	Unternehmensporträt: PETER LACKE
Seite	10	<b>Titelstory: Rolt die Sterbewelle an?</b>
Seite	13	Bericht: Sterben, Tod und Trauer
Seite	14	Produkte
Seite	17	Serie: Endlichkeit und Ewigkeit „Die Mohnkapsel“
Seite	18	<b>Aus dem VDZB/Statistik</b>
Seite	20	Unternehmensporträt: Saarländischer Sargvertrieb
Seite	22	Bericht/Interviews: Bestatterschaufenster
Seite	27	Filmtipp
Seite	28	Buchtipp
Seite	31	Inserentenverzeichnis
Seite	32	Ausstellungen
Seite	34	Zum Schluss/Rätsel





**LEONHARD GOETZ NACHE**  
Ditthornstraße 16  
93055 Regensburg  
Telefon 0941 / 20 60 38 60  
Telefax 0941 / 20 60 38 620



Urnen & Mini-Urnen



Friedhofstechnik



Bestattungswäsche



Garnituren



Designer-Kollektionen



Individuell bestickte Decken

*„Du bist von uns gegangen, aber nicht aus unseren Herzen.“*

[www.goetz-trauerwaren.de](http://www.goetz-trauerwaren.de)      [shop.goetz-trauerwaren.de](http://shop.goetz-trauerwaren.de)

## Impressum



Herausgeber:  
Verband der Deutschen Zulieferindustrie  
für das Bestattungsgewerbe (VDZB) e.V.  
Wachsbleiche 26  
53111 Bonn  
Tel.: 0228-2652-46

V.i.S.d.P.:  
Anzeigen, Satz, Illustrationen und Gestaltung:  
Bernd Sundermann, echtgemalt.de  
Ladenspelderstraße 10 a  
45147 Essen  
Tel.: 0201-730806  
Fax: 0201-7495217  
E-Mail: info@echtgemalt.de

Redaktion:  
Carolin Oberheide  
Bitte nehmen Sie vorzugsweise  
Kontakt per E-Mail auf:  
bestattung@oberheide-pr.de  
Tel. (nur vormittags): 0201-64729921

Fotos: echtgemalt.de, Carolin Oberheide, fotolia, pixelio  
Druck: B&W MEDIA-SERVICE GmbH  
Emil-Weitz-Straße 2, 44866 Bochum

Erscheinung: zweimonatlich  
Auflage: 6.700 Exemplare  
Einzelverkaufspreis: 8,00 €

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird in den redaktionellen Beiträgen auf die zusätzliche Formulierung der weiblichen Form verzichtet.  
Wir möchten deshalb darauf hinweisen, dass die ausschließliche Verwendung der männlichen Form explizit als geschlechtsunabhängig verstanden werden soll.

# Deutschland sucht ausdrucksstarke Grabmale

Bereits zum zehnten Mal ermitteln die Verbraucherinitiative Aeternitas und die Fachzeitschrift Naturstein Deutschlands bestes Grabmal.

Bei der Online-Abstimmung Grabmal-TED 2015 können die Internethörer zeigen, was sie auf den Friedhöfen sehen möchten.

Was macht ein gutes Grabmal aus? Das handwerkliche Können des Steinmetzen, der gestalterische Bezug zum Verstorbenen oder gar der günstige Preis? Bei der Online-Abstimmung Grabmal-TED zählt nur der Geschmack des Normalbürgers. Jeder kann seine Stimme abgeben. Die Verbraucherinitiative Aeternitas und die Fachzeitschrift Naturstein

möchten wissen, was den Menschen gefällt, und gleichzeitig ein Zeichen für das gute Grabmal setzen. Auch wenn die Bestattungskultur sich stetig ändert, wird das Grabmal nicht zum Auslaufmodell. Der TED bietet allen Grabmalschaffenden eine Plattform, um sich der Öffentlichkeit zu präsentieren.

Beim Grabmal-TED 2015 setzt sich der seit Jahren zu beobachtende Trend zur Materialvielfalt fort. Während 14 Grabmale ganz aus Stein gearbeitet sind, wurden bei neun Entwürfen verschiedene Materialien kombiniert, darunter Stein, Metall, Glas und Emaille. Drei Grabmale bestehen komplett aus Holz, eines aus Metall. Thomas Feldkamp, der Grabmal-Experte von Aeternitas,

begrüßt diese Entwicklung: „Mit Einfallreichum und unkonventionellen Ideen können Grabmalgestalter Emotionen wecken und die Menschen für Grabmale begeistern.“

Bis Ende September dieses Jahres stehen 27 Entwürfe unter [www.grabmal-ted.de](http://www.grabmal-ted.de) zur Abstimmung, eingereicht von 19 Grabmalschaffenden. Aus ökologischen und ethischen Gründen dürfen nur Grabmale aus heimischen Materialien teilnehmen. Unnötige Transportwege und zweifelhafte Arbeitsbedingungen bei der Herstellung können so ausgeschlossen werden. Nach Abschluss des TED werden die eingereichten Grabmale im Grabmal-Katalog von Aeternitas unter [www.gute-grabmale.de](http://www.gute-grabmale.de) gezeigt.

## Sargzwang bei Bestattungen wird zum Auslaufmodell

In den letzten Jahren haben die meisten Bundesländer ihre Bestattungsgesetze gelockert und Bestattungen ohne Sarg zugelassen. Nur noch vier Bundesländer schreiben derzeit ausdrücklich einen umfassenden Sargzwang vor. Aktuell diskutiert der Landtag von Sachsen-Anhalt über liberale Vorschriften.

Viele Muslime wünschen aus Glaubensgründen eine Bestattung im Leichentuch. Neun Bundesländer las-

sen deshalb Ausnahmen von der Pflicht zum Sarg zu, insbesondere aus religiösen Gründen. Friedhofsverwaltungen können dort Bestattungen im Leichentuch erlauben. Zuletzt hat 2014 Baden-Württemberg das Bestattungsgesetz dementsprechend geändert. Nordrhein-Westfalen hat den Sargzwang schon 2003 sogar komplett gestrichen. In Brandenburg und Mecklenburg-Vorpommern fehlen ausdrückliche Vorschriften zur Verwendung eines Sarges bei der Beisetzung. Nur Bayern, Rheinland-Pfalz, Sachsen und Sachsen-Anhalt beharren der-

zeit noch ohne Ausnahmen auf der Pflicht zum Sarg.

Bald könnte jedoch auch in Sachsen-Anhalt der Sargzwang fallen. Im März befasste sich der Landtag auf Antrag von Bündnis 90/Die Grünen mit einer Reform des Bestattungsgesetzes. Änderungen sind absehbar, da fraktionsübergreifend auch im Regierungslager Reformbedarf gesehen wird. Im Mittelpunkt stehen neben der Lockerung des Sargzwangs Verbesserungen bei der Leichenschau und ein Verbot von Grabmalen, die nicht nachweislich ohne Kinderarbeit hergestellt wurden.

Quelle: [www.aeternitas.de](http://www.aeternitas.de)

# Von Glamour bis Grab: Die häufigsten Todesursachen von Musikstars

Von Teenie-Stars bis Rocklegenden – Musikstars umgibt häufig der Mythos von Sex, Drugs und Rock'n'Roll. Doch ist diese Kombination auch die häufigste Todesursache der Stars? Diese Frage stellte sich Dianna Theodora Kenny, Professorin für Psychologie und Musik der Universität Sydney, und fand in einer Studie heraus, dass Musiker häufiger an unnatürlichen Ursachen sterben als die Durchschnittsbevölkerung.

Im Rahmen ihrer Forschung sammelte Kenny die Daten von rund 13.000 Musikern, die zwischen 1950 und 2014 gestorben sind, und wertete sie nach Todesursache und Alter aus. Das erschreckende Ergeb-

nis: Zum Teil lebten Musiker um gut 20 Jahre kürzer als Nicht-Musiker.

Die Lebenserwartung von weiblichen und männlichen Promis lag in jedem Jahrzehnt seit den 50er-Jahren deutlich unter jener der restlichen Bevölkerung. Die häufigsten Todesursachen sind tatsächlich ein Dreiklang: Unfälle, Suizid und Mord.

Mit dem Mythos, dass Stars vorwiegend im Alter von 27 Jahren sterben, räumte die Studie auf. Zwar gehören unter anderem Amy Winehouse, Kurt Cobain und Jimi Hendrix zum legendären „Club 27“, doch beträgt der Anteil der Musiker, deren Leben und Karriere in diesem Alter endete, lediglich 1,3 Prozent.

Einige mehr gingen mit 28; die meis-

ten verließen diese Welt jedoch im 56. Lebensjahr.

Auch die verschiedenen Musikrichtungen spielen in der Studie eine Rolle: Bei Rock- und Metal-Interpreten schlägt die Unfallrate mit 24,4 und 36,2 alle anderen Todesursachen, gefolgt von einer Selbstmordrate mit 19,3 Prozent im Bereich Metal. Bei Punk-Musikern schlägt der Suizid mit 11 Prozent zu Buche. Von Selbsttötung zu Fremdtötung: 51 Prozent der Rap-Musiker und 51,5 Prozent der Hip-Hop-Künstler wurden ermordet – oft im Kontext mit Drogenkriminalität und Bandenkultur, wie Kenny vermutet.

[www.sydney.edu.au](http://www.sydney.edu.au)



**BESTATTUNGSWÄSCHE  
THOMAS NUNNENKAMP**

„Made in Germany“



**Waltraut Hülshorst**  
Seit 1997 im Unternehmen

## Mein Produkthighlight kurz vorgestellt.

Deckengarnitur 1780 Florenz weiß

- ✓ **Großzügige Verwendung von Pailletten-besetztem Stoff**
- ✓ **Edle Anmutung**

### Besondere Qualitätsmerkmale:

- Füllung: Schwere Polsterwatte
- patent-amtlich geschützte Besatzart ohne Kettelnähte
- Steg-Besatz wird in den Ecken vernäht, damit diese nicht aufspringen

## Unternehmensporträt

# Peter Lacke GmbH – Marktführer für Sarglackierungen

Peter Lacke ist eine international tätige mittelständische Unternehmensgruppe mit mehr als 100 Jahren Erfahrung in der Entwicklung und Produktion hochwertiger Lacksysteme.

Obgleich über die Hälfte der Kunden aus der Autoindustrie stammen, ist die deutsche Sargindustrie noch immer eine sehr wichtige Branche mit stabilen Absatzzahlen für den internationalen Konzern. Daher schätzt Geschäftsführer Andreas Peter diesen Wirtschaftszweig besonders. Er führt die PETER-LACKE Gruppe bereits in der vierten Generation und will noch in diesem Jahr der fünften Generation das Ruder überlassen: Sein Sohn David wird im Sommer seine Nachfolge antreten.



Andreas Peter,  
Geschäftsführer



David Peter, Nachfolger und  
zukünftiger Geschäftsführer

Sarglacke gehören seit Beginn der Unternehmensgeschichte untrennbar zu PETER-LACKE. Im März 1906 gegründet, war der ursprüngliche Malerbetrieb einer der ersten, der auch Lacke vertrieb. Bis dato stellte jeder Maler seine Lacke und Farben selbst her. Die Imitationslackierung auf Holzmöbeln war die Spezialität

des Unternehmensgründers – eine Technik, die sich bis heute nur in der deutschen Sargindustrie erhalten hat. Isolier- und Ritzgrund stellt das Unternehmen seit 1906 her und ist als

Marktführer in diesem Bereich die wichtigste Lackfabrik, die aus dieser Tradition heraus Produkte für den Imitationssarg herstellt und auch in Deutschland produziert. Durch die große Bedeutung der Sargindustrie ist PETER-LACKE der einzige Vollsortimenter für Sargproduzenten und vertreibt über verschiedene Lacke hinaus auch Spachtel, Füllstoffe und alle Arten von Patinierfarben und Beizen.

In den letzten Jahren habe sich laut Andreas Peter jedoch viel gewandelt. So gebe es eine deutliche Tendenz von einer hochwertigen Lackierung zu einer Spar- oder gar keiner Lackierung. Den Preisdruck auf die Sarghersteller bekommt auch Peter-Lacke zu spüren. Er führt zu einer schrittweisen Verdrängung arbeits- und materialintensiver Lackierungen. Imitationssärge verlieren an



Das Firmengelände von PETER LACKE.  
Hier entstehen die Lacke, die unsere Welt farbenfroher machen.

Bedeutung. Kurz vor seinem Ruhestand mit 65 Jahren erfüllt diese Entwicklung Andreas Peter mit großer Sorge – vor allem eingedenk der zahlreichen Sarghersteller, zu denen er jahrelange Kundenbeziehungen pflegt.

Hinsichtlich der Zukunft der breit aufgestellten PETER-LACKE-Gruppe jedoch ist er überaus optimistisch und sehr zufrieden mit seinem Nachfolger. Sein Sohn David übernimmt noch in diesem Jahr 100 Prozent der Anteile und wird von einem kompetenten Team erfahrener leitender Angestellter unterstützt, die wie David Peter selbst seit vielen Jahren in dem Unternehmen tätig sind, das sich inzwischen als globaler Zulieferer für die Autoindustrie etabliert hat.



## IN UNSEREM ONLINE-SHOP FINDEN SIE

- Über 1500 Urnen sortiert nach Material
- Große Auswahl an Grabkreuzen
- Breites Sortiment an Beschlägen



Bestellen Sie online, 24 Stunden rund um die Uhr! [www.stahl-sarg.de/shop](http://www.stahl-sarg.de/shop)

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



*... die sich für Sie lohnt.  
Lausbuben halten zusammen,  
wie Pech und Schwefel.  
Wir sind gerne Ihr Lausbub.*

**Riebel:**  
**Der innovative Partner**

Partnerschaft...

[www.riebel.com](http://www.riebel.com)  
**RIEBEL**  
SARGFABRIK

Hans Riebel GmbH • Robert-Koch-Str. 2 • 77694 Kehl-Auenheim • Tel. 0 78 51 / 9 39 50 • Fax 0 78 51 / 7 51 04



**M/S JAN MAAT**  
SEEBESTATTUNGSREEDEREI

Reederei Jan Maat  
Wachtlerstraße 2  
18118 Warnemünde  
[www.rostock-seebestattungen.de](http://www.rostock-seebestattungen.de)

Tel. 0381 - 760 12 70  
Fax 0381 - 778 96 97  
Bordtelefon 0160 - 93 09 17 99  
[info@rostock-seebestattungen.de](mailto:info@rostock-seebestattungen.de)

Warnemünde Heiligendamm Markgrafenheide Ahrenshoop





Aktuelle Vorausberechnung der Bevölkerungsentwicklung:

# Rollt die Sterbewelle

von Michael Mühlichen, Wissenschaftlicher Mitarbeiter beim Bundesinstitut für Bevölkerungsforschung in Wiesbaden

Seit der Wiedervereinigung sind die Sterberaten in allen deutschen Regionen, bei beiden Geschlechtern und in allen Altersgruppen im Trend rückläufig. Regional betrachtet ist dieser Rückgang in den ostdeutschen Bundesländern besonders stark. Bei den Frauen hat die Lebenserwartung im Osten bereits nahezu das Westniveau erreicht, bei den Männern besteht noch eine Lücke von fast zwei Jahren. Dieser Angleichungsprozess fand vor allem

in den 1990er Jahren statt, stagniert jedoch seit der Jahrtausendwende weitgehend. Neben Ost-West-Unterschieden existiert auch ein Nord-Süd-Gefälle zugunsten der südlichen Bundesländer Baden-Württemberg und Bayern, die die höchste durchschnittliche Lebenserwartung aufweisen. Auch innerhalb der Bundesländer gibt es beträchtliche regionale Differenzen, sodass beispielsweise in Bayern in der Region um München die höchste Lebenser-

wartung Deutschlands herrscht, während die bayerischen Kreise entlang der Grenze zu Tschechien zu den Regionen Deutschlands mit vergleichsweise niedriger durchschnittlicher Lebenserwartung gehören. Auch innerhalb der Bundesländer Nordrhein-Westfalen und Brandenburg ist das regionale Gefälle vergleichsweise hoch.



# an?

## **Frauen leben länger**

Nach der neuen Sterbetafel 2010-2012 des Statistischen Bundesamtes ist die durchschnittliche Lebenserwartung der Frauen bei Geburt mit 82 Jahren und 10 Monaten um fünf Jahre höher als jene der Männer mit 77 Jahren und 9 Monaten. Neben einer biologisch-genetischen Differenz erklären auch nicht-biologische Faktoren wie ungesündere Arbeitsbedingungen und eine riskantere Lebensweise diesen Unterschied

zugunsten der Frauen. Zudem wirken sich sozioökonomische Bedingungen bei Männern stärker auf die Lebenserwartung aus als dies bei Frauen der Fall ist. So ist auch die regionale Varianz der Lebenserwartung bei Männern größer: Sie ist in jenen Regionen bei Männern besonders gering, wo die sozioökonomischen Bedingungen vergleichsweise ungünstig sind, zum Beispiel in weiten Teilen der neuen Bundesländer und im Ruhrgebiet.

## **Woran stirbt man heute?**

Die häufigsten Todesursachengruppen sind Herz-Kreislauf-Erkrankungen und bösartige Neubildungen (Krebs). In absoluten Zahlen betrachtet sind die Sterbefälle an Herz-Kreislauf-Krankheiten gesunken und jene an Neubildungen gestiegen. Jedoch hängt der Anstieg der Neubildungen mit der veränderten Altersstruktur zusammen, da der Anteil der Menschen in der für Krebs besonders relevanten Alters-

gruppe (40 bis 70 Jahre) in den letzten Jahren deutlich gewachsen ist. Bei Standardisierung der Altersstruktur sind die Sterberaten für beide Krankheitsgruppen kontinuierlich zurückgegangen, für Herz-Kreislauf-Erkrankungen jedoch in stärkerem Ausmaß.

### Die absolute Sterbefallzahl steigt – die Lebenserwartung auch

Die absolute Zahl der Sterbefälle ist seit 1990 weitgehend konstant geblieben, mit zuletzt leichtem Anstieg auf 894.000 im Jahr 2013. Obwohl davon auszugehen ist, dass die Lebenserwartung weiter steigen wird und die altersstandardisierten Sterberaten weiter sinken, wird es zu einem Anstieg der absoluten Sterbefallzahl in den kommenden Jahren und Jahrzehnten kommen, da die geburtenstarken Jahrgänge inzwischen um die 50 Jahre alt sind und zunehmend in ein für die Sterblichkeit relevantes Alter vorstoßen. Der aktuellen Bevölkerungsvorberechnung des Statistischen Bundesamtes zufolge wird die Zahl der Gestorbenen sukzessive auf knapp über eine Million in den 2050er Jahren steigen bei gleichzeitigem Anstieg der durchschnittlichen Lebenserwartung auf 84,8 bis 86,7

Jahre bei den Männern und 88,8 bis 90,4 Jahre bei den Frauen.

### Auswirkung auf die Bevölkerungsentwicklung

Der Anstieg der Lebenserwartung bei zugleich dauerhaft niedriger Fertilität hat ein wachsendes Durchschnittsalter der Bevölkerung und einen steigenden Anteil von Menschen im Ruhestandsalter zur Folge. Weiterhin übersteigt die Zahl der Sterbefälle in Deutschland bereits seit den 1970er Jahren die Zahl der Lebendgeburten. Dies liegt an der seither niedrigen durchschnittlichen Kinderzahl pro Frau von ca. 1,4 und dem kontinuierlich steigenden durchschnittlichen Alter der Mütter bei Geburt. Die Differenz der Gestorbenen zu den Geborenen wird jedoch noch weiter zunehmen, sodass ein Rückgang der Bevölkerungszahl künftig nicht mehr durch Wanderungsüberschüsse dauerhaft verhindert werden kann. Neben Zuwanderung könnten vor allem ein Anstieg der Geburtenziffer und ein Stagnieren des durchschnittlichen Gebäralters diese Entwicklung zumindest abmildern, aber eine solche Trendwende ist derzeit noch nicht in Sicht.



Michael Mühlichen, Wissenschaftlicher Mitarbeiter beim Bundesinstitut für Bevölkerungsforschung

„Die Zahl der Sterbefälle wird – trotz steigender Lebenserwartung – zunehmen, da die stark besetzten Jahrgänge ins hohe Alter hineinwachsen. Die Zahl der Gestorbenen wird demnach von 894 000 im Jahr 2013 auf fast 1,1 Millionen Anfang der 2050er Jahre steigen und danach bis zum Jahr 2060 auf knapp 1,0 Million zurückgehen. Die Zahl der Gestorbenen übersteigt die Zahl der Geborenen immer mehr. Das dadurch wachsende Geburtendefizit kann auf lange Sicht nicht von der Nettozuwanderung kompensiert werden.“

Quelle: „Bevölkerung Deutschlands bis 2016“ Begleitmaterial zur Pressekonferenz vom 28. April 2015, Statistisches Bundesamt [www.destatis.de](http://www.destatis.de)

Eine animierte Bevölkerungspyramide ist unter [www.destatis.de/bevoelkerungspyramide](http://www.destatis.de/bevoelkerungspyramide) abrufbar.



**Ralf Krings**

Donatusstraße 107-109, Halle E 1  
50259 Pulheim

Tel. 0 2234-92 25 46 • Fax 0 22 34-92 25 47  
Mobil 0172-2 89 21 57  
[www.licht-leuchter.de](http://www.licht-leuchter.de) • [ralf.krings@t-online.de](mailto:ralf.krings@t-online.de)

Seit 1985



Licht & Leuchter  
Ralf Krings

Waren aus NE-Metallen  
Metallgestaltung



**Karl Bonin**  
Gesellschaft mbH

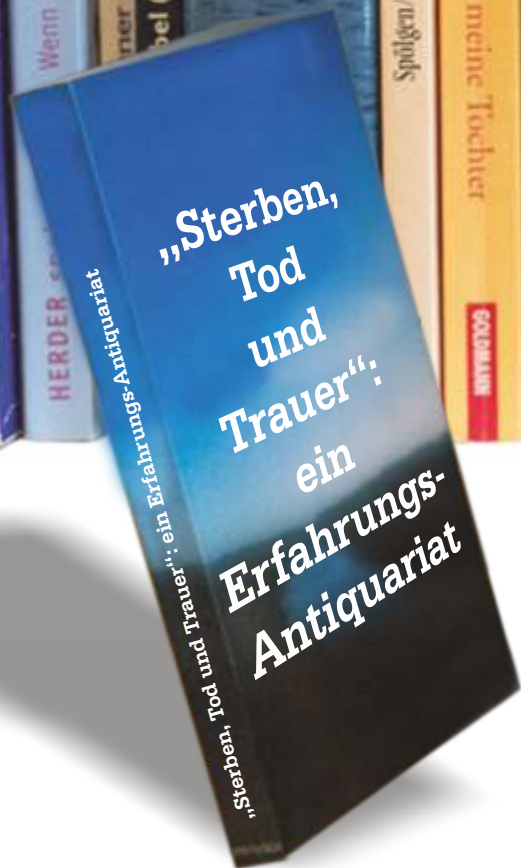
Fachgroßhandel für das  
Bestattungsgewerbe

**Wir sind Ihr schneller  
und zuverlässiger Lieferant  
in und um Südhessen.**

**Seit 50 Jahren  
liefern wir alles, was  
der Bestatter braucht.**

Sandwiesenstraße 13  
64665 Aisbach-Hähnlein

Telefon: 06257-5055-0  
Telefax: 06257-505520



Antiquariate gibt es viele, und auch das „Erfahrungs-Antiquariat“ ist in seinen Grundstrukturen sicherlich nichts Besonderes. Wahrscheinlich aber ist es das einzige, das sich als Schwerpunktthema „Sterben, Tod und Trauer“ in Erfahrungsberichten widmet. Da es wenig aktuelle Erfahrungsliteratur zu diesem Thema gibt, hat Dr. Martin Kreuels auch ältere Bücher zum Thema gesammelt und in einem Antiquariat zusammengestellt. Der Autor, Dozent und Fotograf befasst sich seit Jahren intensiv mit dem Thema „Sterben, Tod und Trauer“ und möchte einen Beitrag dazu leisten, dass sich Menschen stärker damit auseinander setzen.

„Erfahrungen sind zeitunabhängig, sodass auch ältere Erzählungen heute noch ihren Wert haben“, erklärt Dr. Martin Kreuels. Durch die Erfahrungen anderer Menschen, davon ist er überzeugt, bauen wir uns eigenes Wissen auf und vergleichen es. „Das Thema Sterben, Tod und Trauer ist allerdings ein Bereich, der uns direkt im menschlichen Kern trifft und uns in unseren Grundfesten erschüttert“, sagt Kreuels, der sich selbst als Autor seit einem persönlichen Verlust intensiv mit der Thematik auseinandersetzt. Die Phase am Ende des Lebens stürze Menschen oft in eine Lebenskrise, mit der sie lange Zeit beschäftigt sind. „Sie sind also auch auf Erfahrungen anderer angewiesen, die sie selbst noch nicht gemacht haben.“ Ent-

sprechende Bücher und Schriften sollten nach Kreuels Ansicht menschlich authentisch sein: „Auch wenn das geschilderte Erlebte sich nicht mit den eigenen Erfahrungen deckt, geben Berichte eine Variante wieder, mit der Trauernde selbst arbeiten können.“

Die Autoren, die in seinem Antiquariat zu finden sind, hatten vielleicht einen ähnlichen Ansatz, als sie ihre Bücher schrieben: Sie wollten von dem berichten, was sie erlebten. „Unter Umständen greifen sie auf andere Autoren zurück und gleichen in ihren Büchern das Erlernte mit eigenen Erfahrungen ab.“ Der Kreis schließt sich bei den Lesern. Sie suchen Bestätigung und möchten erfahren, dass sie nicht alleine mit

ihrer Erschütterung sind, oder Lösungsvorschläge und Wege, die eigene Lebenskrise zu meistern. Martin Kreuels geht es darum, eine Ergänzung zu den vorhandenen theoretischen Schriften aufzubauen, die mit professionellem Abstand an das Thema herangehen. „Je mehr Erzählungen zusammenkommen, umso mehr können Betroffene davon profitieren.“

Das Antiquariat von Dr. Martin Kreuels im ostfriesischen Bunde lädt vor Ort oder online zum Stöbern ein: [www.fotografie-kreuels.de](http://www.fotografie-kreuels.de)

Bestellungen können über die Internetseite vorgenommen werden oder über den Bestellschein des monatlich erscheinenden Rundbriefs.



©venero

Das Ausleben der Trauer im Alltag ist immer schwerer geworden. Niemand möchte mehr wochen- oder monatelang schwarze Kleidung tragen. Doch mit dem Verschwinden dieses sichtbaren Zeichens der Trauer entfallen auch äußere Erkennungszeichen. Hinterbliebene können von Außenstehenden nicht

## Symbole des Verlusts

### Erinnerungsprodukte von Venero

mehr als Trauernde erkannt und verstanden werden. Mit dem Erinnerungsschmuck hilft Venero Trauernden oder Menschen, die beispielsweise nach einem Unglücksfall ihre Solidarität bekunden wollen, dies auf eine dezente Art und Weise zu tun. Gerade bei der jüngeren Generation sind Traueraccessoires wie die schwarzen Silikonarmbänder mit der Prägung „Remember“ oder auf Wunsch auch mit individueller Prägung sehr beliebt.

Für Trauerfeiern bietet Venero auch edle Holzboxen in Schwarz, Braun

und Grau, denen Gäste Anstecknadeln mit einer Trauerschleife entnehmen können. Sofern gewünscht, sind diese an individualisierten Karten mit Dankesworten oder einem Erinnerungsschreiben angebracht. So erhält die Trauergemeinde ein Erinnerungsstück, das gleichzeitig bei der Trauarbeit unterstützt. [www.venerogmbh.de](http://www.venerogmbh.de)



©venero

## Das textile Urnengewand – Ausdruck des persönlichen Abschieds



©URGA Urnengewand

Die heutige Kundengeneration wünscht sich immer mehr Individualität bei der Trauerfeier. Bestatter, die diesem Bedürfnis nachkommen, können sich durch personalisierte und individualisierte Produkte vom Wettbewerb abheben.

Das URGA-Urnengewand ermöglicht es, der Persönlichkeit des Verstorbenen mehr Raum zu geben. Es ist aus hochwertiger Baumwolle gefertigt und wird individuell mit Bildern, Trauersymbolen und kurzen Texten bedruckt. So entsteht eine unverwechselbare textile Schmuckurne – so einzigartig wie der Mensch.

Bestatter können auf [www.urnengewand.de](http://www.urnengewand.de) beim Unternehmen URGA Urnengewand Musterexemplare in unterschiedlichen Stoffdesigns und Gestaltungsvarianten bestellen und via Facebook, Google+ und YouTube mit der Firma in Kontakt treten.



©URGA Urnengewand

# Natürliche NEST-Urnen



©nest

## 3D-Druck trifft Design

Individuell, innovativ und naturrein – diese Trends vereint das Unternehmen NEST in seinen Produkten. Die Urnen werden umweltgerecht aus 100 Prozent naturreinen Materialien aus nachwachsenden Rohstoffen gefertigt. Das holzähnliche Material integriert sich vollkommen in die natürlichen Kreisläufe und ist zertifiziert nach DIN-ISO 14851/14852. Es ist nicht nur biologisch abbaubar, sondern auch kompostierbar: In der Erde lösen sich die Urnen innerhalb von wenigen Monaten rückstandslos auf. Dies gilt auch für zusätzliche Lackierungen und die Kordel zum Herablassen der Urne. So erfüllen NEST-Urnen alle Vorgaben des Friedhofs- und Bestattungswesens und sind auch für die Baumbestattung

geeignet. Das Herstellungsverfahren ermöglicht eine Manufaktur ohne Verschnitt. Im Gegensatz zu Fräsen oder Drehen gehört die Fertigungsart zu den additiven Methoden und produziert keine Abfälle: Es wird nur das Material verbraucht, das auch wirklich für den skulpturellen Körper benötigt wird.

### Individuelle Fertigung

Jede Urne wird erst nach Bestelleingang individuell in Fürth produziert. Als erste Firma weltweit für Bio-Urnen aus dem 3D-Drucker hat NEST das Verfahren als Patent angemeldet. Der Vorteil: Bestatter können aus einem umfangreichen Designangebot wählen oder eigene Entwürfe von Hinterbliebenen in

Auftrag geben – schnell und zu fairen Preisen. Individuelle „Toppings“ können gemäß den Vorlieben oder dem Charakter des Verstorbenen gestaltet werden – etwa durch den Namen, durch Texte oder Skulpturen, die auf Hobbys Bezug nehmen. Jeder Entwurf zeichnet sich ebenso durch hochwertige Verarbeitung wie auch durch stilvolles Design aus. Die Oberflächen haben eine natürliche Haptik, ähnlich wie Keramik oder Seide. Obgleich formstabil, sind die Urnen leicht und dünnwandig und zersetzen sich schnell in der Erde. Das innovative Stecksystem garantiert einen festen, sicheren und einfachen Verschluss des Deckels. Die Urnen sind geeignet für alle gängigen Aschekapseln. [www.nest-urnen.de](http://www.nest-urnen.de)



©nest

... und liebevoll den ...

# Warum den Sarg von RIMANN?



- » **Lieferung innerhalb 48h**<sup>1,2</sup> Standard
- » **Lieferung ab 1 Stück**<sup>1,2</sup> Standard
- » **Lieferung innerhalb 3h**<sup>1,2,3</sup>
- » **20 Modelle 205 cm Länge** Standard
- » **bis zu 2.250 € p.a. Rückerstattung**<sup>4</sup>
- » **Bereitschaftsdienst** Sa + So 09:00 Uhr – 17:00 Uhr<sup>3,6</sup>
- » **Zahlungen bis 60 Tage**<sup>5</sup>

<sup>1</sup> Im Liefergebiet

<sup>2</sup> Nur an Werktagen

<sup>3</sup> Gegen Aufpreis/nach Vereinbarung

<sup>4</sup> Je nach Umsatz Rimann-Bonus-Card

<sup>5</sup> Auf Wunsch, nach Vereinbarung zu unseren Konditionen

<sup>6</sup> Abholung nach Rücksprache



**RIMANN**  
GMBH & CO. KG

PIETÄTGROSSHANDEL

TURMSTRASSE 135  
36093 FULDA-KÜNZELL  
TELEFON: 0661-679270  
TELEFAX: 0661-6792721  
WWW.RIMANN-FULDA.DE

*für Ihre Treue*

» Beantragen Sie noch heute  
Ihre Rimann Card und  
profitieren Sie von unserem  
Bonussystem.

» Teilnahme am Bonussystem  
solange Sie Kunde sind.





# Endlichkeit und Ewigkeit



Kleine Kulturgeschichte(n) um Grabmal-Symbolik von Rudolf Wilhelm

*Symbole zur Endlichkeit und Ewigkeit findet man schon auf jungsteinzeitlichen Gräbern, in bilderreichen ägyptischen Grabkammern und in den frühen Kulturen der Alten Welt. Von der Flüchtigkeit der irdischen Zeit mit der Darstellung der Sanduhr über die Vergänglichkeit mit dem Abbild des Totenschädels bis zu himmelwärts weisenden Engeln gibt es auch heute noch eine große Symbolfülle. Nicht alle Darstellungen erschließen sich so unmittelbar wie das im Abendland häufig dargestellte christliche Kreuz. Grabsteinsymbolik kann auch wie ein Bilderrätsel anmuten. Was sagen und Kelch, Anker, Weide, Akazie, Öl-zweig, Säule, Knochen, Hände, Schlange, Schmetterling, Flügel, um nur einige Metaphern zu nennen? Unsere Serie spürt die Kulturgeschichte der Symbole auf und geht deren Deutung nach.*

## Die Mohnkapseln

Weil man Mohn zur Herstellung von Rauschmitteln verwendet (Opium), wird es manchen überraschen, dass man Mohnkapseln und Mohnblüten schon seit dem 19. Jahrhundert gern auch auf Grabsteinen abbildet. Das hat einen symbolischen Hintergrund. Die rote Mohnblüte ist Symbol für die Passion Christi. Und die Mohnkapsel gilt seit der Antike als Sinnbild für Traum, Schlaf und Tod. Weil das so eng miteinander verwandt ist, deutet man es auch im Christentum gern als „Übergang“ ins Jenseits.

Solche Deutelei hat tatsächlich mit der Droge zu tun. Beim Demeterkult

in Eleusis entfaltete sich diese in der Hoffnung auf freudvolles Weiterleben nach dem Tode. Man betäubte die trüben Gedanken ans Sterben. Die Sumerer nannten den Schlafmohn deswegen auch „Pflanze der Freude“.

Und so liegt auch die medizinische Wirkung nahe. Mohn wurde schon in den alten Kulturen als schmerzstillendes Betäubungs- und Schlafmittel eingesetzt. Opium ist gewissermaßen ein frühes Highlight der Heilkunst.

Religion, Droge, Medizin. Bei den alten Griechen war die Mohnkapsel



sowohl Symbol für Morpheus, den Gott des Traumes, als auch für Thanatos, den Gott des Todes. Der durch die Droge Mohn eingeleitete sanfte „Todesschlaf“ vermittelt ein freundliches Bild des Hinübergleitens in eine andere Welt. Der Tod ist hier „des Schlafes Bruder“.

*Konrad*

*Pietaetsartikel*

Trauerwaren & Bestatterbedarf

Konrad GmbH  
Michelbacher Straße 2  
55471 Wüschheim / Hunsrück  
Telefon: 06761 - 906 993

[www.konrad-pietaetsartikel.de](http://www.konrad-pietaetsartikel.de)

... letzten Weg begleiten!



## Neue Vorstands- mannschaft beim VDZB

Nach dem unerwarteten Verscheiden des Vorsitzenden Reinhard Vahle Ende 2014 wählten die anwesenden Mitglieder auf der Frühjahrs-Verbandstagung 2015 in Berlin eine neue Vorstandsriege: Neuer Vorsitzender ist Jürgen Stahl, Geschäftsführer und Inhaber der Stahl Holzbearbeitung GmbH, der sich bereits als kommissarischer Vorstand engagiert hatte und in diesem Amt einstimmig bestätigt wurde. Stellvertretender Vorsitzender ist Thomas Pludra, der erstmals für den Vorstand kandidierte. Die weiteren Vorstandsmitglieder für die Wahlperiode 2015 bis 2017 sind Michael Jagdt als Schatzmeister, der ebenfalls erstmals in den Vorstand gewählt wurde, sowie Christian Greve und Bernd Riebel als Beisitzer. Turnusgemäß wählten die Mitglieder auf der Versammlung zudem

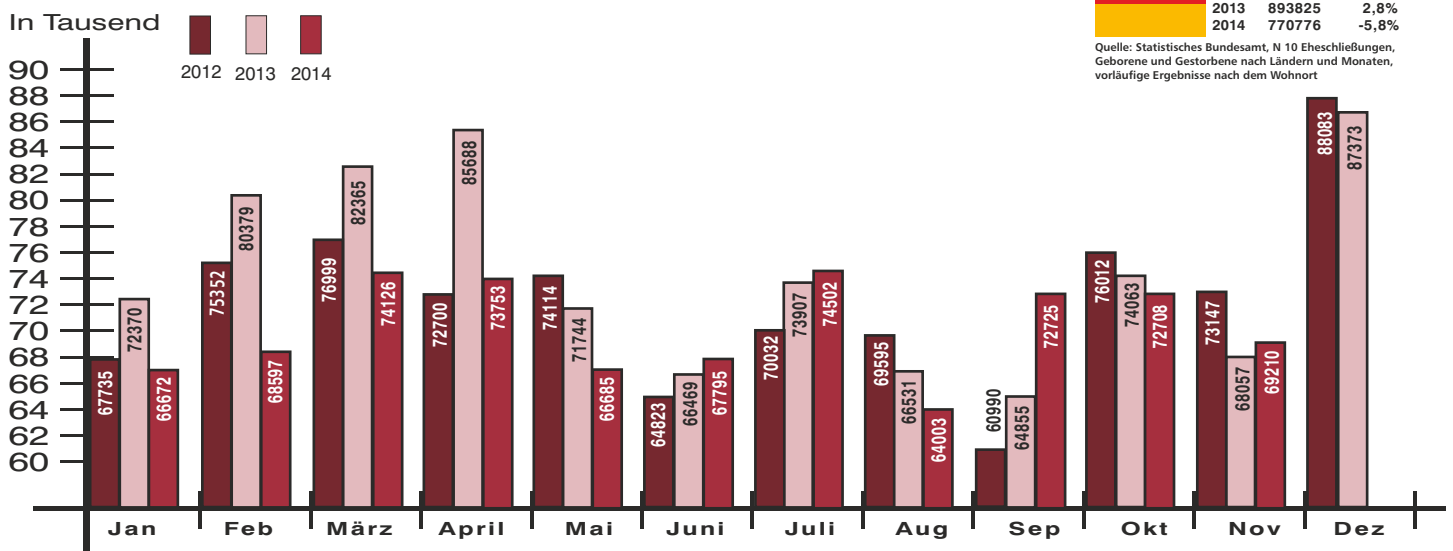


Die neue Vorstandsmannschaft (v.l.n.r.): Michael Jadt, Jörg Reuter, Thomas Pludra, Jürgen Stahl, Christian Greve, Dieter Hopf, Kai Winter, Dirk Reineke und Dirk Kämmerling.

den Beirat für den Zeitraum 2015 bis 2017, der sich wie folgt zusammensetzt: Dirk Reineke, Vorsitzender der Fachgemeinschaft Särge, Dieter Hopf, Vorsitzender der Fachgemeinschaft Bestattungswäsche,

und Kai Winter, Vorsitzender der Fachgemeinschaft Handel. Weitere Beiratsmitglieder sind Dirk Kämmerling und Jörg Reuter.

## Statistik



## Sterbezahlen Deutschland

	Insgesamt	Veränderung zum Vorjahr
2012	869582	2,0%
2013	893825	2,8%
2014	770776	-5,8%

Quelle: Statistisches Bundesamt, N 10 Eheschließungen, Geborene und Gestorbene nach Ländern und Monaten, vorläufige Ergebnisse nach dem Wohnort

# Wie kommt das Neue in die Welt?

Im Rahmen der Versammlung wurden nicht nur aktuelle Branchenthemen diskutiert, es wurde auch kreativ gearbeitet: „Wie kommt das Neue in die Welt?“, fragte Raphaela Dell die Mitglieder des VDZB. Die Dozentin vom Institut für angewandte Kreativität in Köln erläuterte Wege aus der Komfortzone und ermunterte die Teilnehmer, Innovationen zu wagen. „Probleme werden oft dem Lösungsweg angepasst, weil es leichter geht“, so die Referentin, die aufzeigte, dass Kreativität heutzutage oftmals systematisch abtrainiert wird. Jeder habe jedoch die Fähigkeit, divergent zu denken, wenn er auf die Welt komme, und damit die Grundvoraussetzung, schöpferisch zu sein. Jede Persönlichkeit setze sich aus vier Potenzialen zusammen, erklärte Raphaela Dell: dem „Good King“ (guter König), der für Ord-

nung, Fürsorge und Aktion steht und Wert auf Pünktlichkeit, eine verlässliche Agenda, Struktur und Zuverlässigkeit legt, dem „Warrior“ (Krieger), einem eher egozentrischen Einzelkämpfer, der klare Ansagen macht, einer „Big Mother“ (große Mutter), der Eigenschaften wie Fürsorge und Empathie innewohnen, die ebenso kommunikativ und gefühlsbetont wie überfürsorglich ist und Zeit für Geschichten brauche, und der „Medicine Woman“ (Medizinfrau), die Schöpfungskraft und Unberechenbarkeit repräsentiert. Sie steht oft im Konflikt zum strukturierten

Good King. Alle Potenziale gibt es mehr oder weniger stark ausgeprägt in einem Menschen – genutzt werden jedoch lediglich ein bis zwei Archetypen, sodass nur wenige Menschen das ihnen innewohnende Potenzial ausschöpfen. Nach dem Workshop werden es einige mehr sein.

# VDZB



Referentin Raphaela Dell bei ihrem Vortrag

*Die letzte Ruhe  
in gewachsener Natur.*

**Schad**  
QUALITÄTS-SÄRGE

Made in Germany

Schad GmbH · Sargfabrik  
Daimlerstraße 14 · 73635 Rudersberg  
Telefon (07183) 93944-0 · Telefax (07183) 37134  
Info@schad-saerge.de · www.schad-saerge.de

## Unternehmensporträt

# Saarländischer Sargvertrieb Sarah Christmann e.K.



Als Sarah Christmann das Unternehmen 2002 von ihrem Vater übernahm, war der Handel mit Bestattungsbedarf nur ein zweites Standbein. Schwerpunkt war damals der Holzhandel. Die frühere Sargproduktion war schon Jahre zuvor eingestellt worden. Die heutige Inhaberin passte sich weiter dem Wandel der Zeit an: Heute vertreibt der Saarländische Sargvertrieb vorwiegend Handelsware und Veredelungen. Nur noch ein Teil der Säрге wird vor Ort individuell oberflächenbehandelt. Die verschiedenen Produkte werden von unterschiedlichen Lieferanten im Inland sowie aus Osteuropa und Italien bezogen. Auch den Beschlag und die Innenausstattung übernimmt der Saarländische Sargvertrieb ganz nach Kundenwunsch: Von Hochglanzrot über Apfelgrün bis hin zu „Schlumpfbau“ hat das Unternehmen schon zahlreiche individuelle Bestellungen ausgeführt. Der langjährigste Mitarbeiter hat sich in den letzten 40 Jahren häufig weitergebildet und zählt auch Airbrush zu seinen Fertigkeiten – eine Technik, die vor allem bei Urnen und Kindersärgen mit Sternen oder Motiven etwa vom kleinen Prinzen zum Einsatz kommt.

Doch generell verzeichnet auch Sarah Christmann einen Rückgang bei der Sargnachfrage für Erdbestattungen und einen Anstieg bei Feuerbestattungen. Der Trend gehe immer mehr Richtung Bio-Urnen, nicht zuletzt aufgrund der wachsenden Nachfrage nach Baumbestattungen. Einige Bestattungsinstitute hätten ihr Sortiment sogar vorwiegend auf Bio-Urnen umgestellt. Die Ausführung sei häufig schlicht – zugunsten einer aufwändigeren Blumendekoration. Führte die Inhaberin in ihrem Sortiment noch vor ein paar Jahren nur eine Handvoll Urnenmodelle, setzt sie jetzt auf eine große Auswahl von ihren Lieferanten.

Da Bestattungsinstitute meist nicht die Kapazitäten haben, Kunden diese Vielfalt in ihren eigenen Räumlichkeiten zu präsentieren, bietet der Saarländische Sargvertrieb Bestattern auch an, sich die Modelle gemeinsam mit den Hinterbliebenen in den Ausstellungsräumen des Saarländischen Sargvertriebs in Rehlingen-Siersburg anzuschauen. Bestatter aus dem Saarland und aus Rheinland-Pfalz nehmen diese Möglichkeit gerne in Anspruch.



Frau Bettendorf und Herr Nauers – verdiente und langjährige Mitarbeiter des Saarländischen Sargvertriebs

Da Kunden zunehmend selbstbewusster und kritischer werden, spielt mittlerweile auch das Innenleben von Urnen eine Rolle: Oft möchten Angehörige einen letzten Blick auf die Aschenkapsel werfen und sehen dabei das unschöne Innere, das zum Teil oxidiert oder mit Papier ausgefüllt ist. So kam Sarah Christmann die Idee für „Noblesse“, ein Urnen-Futteral in den Dekors Gold, Silber, Bordeauxrot oder Vanille sowie Leinen Natur und Jute – verschließbar mit einer Satinschleife. Auch der Urnendeckel wird ausgefüllt, sodass die Aschenkapsel im Handumdrehen in ein edles Inneres eingebettet wird, das sich sehen lassen kann.

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

©alle Fotos Saarländischer Sargvertrieb

# Bestattungswäsche 2.0

fordern Sie unverbindlich unsere Informationsmappe an



## PFAHLER

BESTATTUNGSWÄSCHEFABRIK

Tel (0911) 44 02 70 - info@pfahler-gmbh.de - www.pfahler-gmbh.de

100% Bio

3D gedruckt - aus einem einzigen Faden



nest  
bio urnen

www.nest-urnen.de



## AROSA

AROSA-Versandhandel Ltd.

Der neue  
Urnenkatalog  
ist da!



Richard-Wagner-Strasse 4 | 74747 Ravenstein  
Tel.: 06297 - 929700 | Fax: 06297 - 929745  
info@arosa-world.com

www.arosa-world.com

Jewellery with a personal touch ...

Ein Schmuckstück, individuell und persönlich speziell für sie gefertigt

Der Abdruck wird innerhalb von 2 - 3 Sekunden mittels einer Spezialtinte abgenommen und als persönlicher Service des Bestatters seinen Kunden nach der Beerdigung mit den anderen Formalien überreicht.

Der Kunde kann nun ohne zeitlichen Druck entscheiden, ob er von dieser Möglichkeit Gebrauch machen möchte.

Gerne beraten wir sie persönlich

www.jewel-concepts.de

t +49 (0) 2522 - 83 87 094

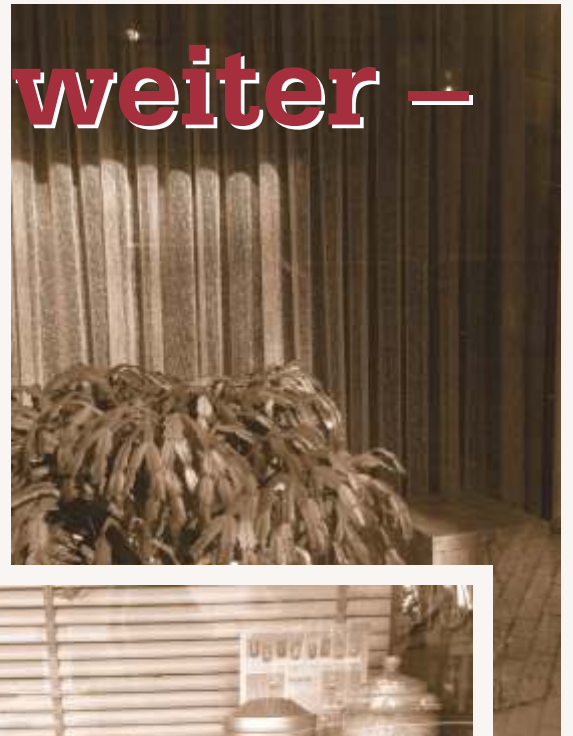
m +49 - 17 82 05 68 52

fingerprint 



Bestatterschaufenster: Hingucker oder Abschrecker?

# Bitte gehen Sie weiter –



## hier gibt es nichts zu sehen!

Wer bisher dachte, Schaufenster wären zum Schauen da, wird nicht selten eines Besseren belehrt, wenn er an einem Bestattungsinstitut vorbeiflanziert. Verdorrte Pflanzen, verstaubte Urnen und graue Vorhänge laden eher zum Weg- als zum Hinschauen ein. Riskiert man doch einen Blick, wird immerhin sofort deutlich, welche Kernkompetenz hier dezent angedeutet werden soll: Der Tod springt einem regelrecht ins Auge. Doch wer fühlt sich durch solch eine Vitrine dazu angeregt, sich mit diesem heiklen Thema auseinanderzusetzen?

Das Schaufenster als „Aushängeschild“ des Bestatters kann einiges leisten: Es kann werben, informieren, unterhalten, aufklären, zu Diskussionen anregen, neugierig machen, Hilfe anbieten und Angst nehmen. Und es kann Offenheit und Gesprächsbereitschaft signalisieren – vorausgesetzt, Bestatter berücksichtigen einige wichtige Kriterien. Welche dies sind, verraten drei Experten.



**Erasmus A. Baumeister, Inhaber der Marketingagentur Erasmus A. Baumeister e.K. in Köln**

**Was ist der häufigste Trugschluss, wenn es um das Bestatterschaufenster geht?**

Bestatter denken oft: Eine Schaufensterdekoration kann ich auch selbst gestalten. Wie bei einer Boutique: Man stellt eine Schaufensterpuppe mit Gürtel, Tasche und Bluse ins Fenster und lockt damit Kauflustige an. Doch die Produkte eines Bestatters will ja keiner sehen: Urne, Trauerdruck ... Darum flüchten sich viele in eine neutralere Deko: eine alte Vase, die Tischdekoration aus dem Keller. Das könnte als Dekoration durchgehen, hat aber keinerlei Aussage.

**Wie sollte ein Schaufenster also wirken?**

Heute muss alles sympathisch aus-

sehen. Oft ist leider das Gegenteil der Fall. Darüber hinaus sollte die Dekoration nicht nur ansprechend sein; die Exponate sollten auch die Dienstleistungen transportieren, so dass der Kunde versteht, worum es geht – auch wenn er gerade keine Bestattung braucht. Allerdings hat der Bestatter es in der Tat schwerer als alle anderen Branchen, verkauft er doch das unattraktivste Produkt überhaupt. Was der Bestatter macht, davon hat der Verstorbene nichts. Die Hinterbliebenen hingegen schon: Sie können Abschied nehmen! Darum sollte sich der Bestatter auf eine lebendige, warme Art und Weise inszenieren und nicht vordergründig den Tod verkaufen.

**Wie gelingt diese „positive und lebendige“ Wirkung?**

Ich persönlich bin kein großer Freund von Dekoration. Die Ausstellung sollte vielmehr eine Aussage haben und als Medium für die Kommunikation genutzt werden. Ein Bestatter in der Großstadt hat ein Einzugsgebiet von drei bis fünf Kilometern. Wenn sein Bestattungsinstitut an einer Einkaufsstraße liegt, laufen täglich zahlreiche Menschen an seinem Schaufenster vorbei, das rund um die Uhr seine Leistungen repräsentiert. Ein regelmäßiger Wechselrhythmus zeigt: Das Unternehmen ist lebendig! Das sollte unbedingt ausgestrahlt werden. Eine vorgezogene Gardine, hinter der genauso gut eine Leiche liegen könnte, ist das Gegenteil davon.

**Wie oft sollte die Ausstellung gewechselt werden?**

Für Kunden in zentraler Lage tauschen wir alle drei Monate die Exponate aus. In einer Fußgängerzone dürfen es auch schon mal sechs Wochen sein. Das Wichtigste ist, dass die Themen mit allen anderen Maßnahmen verknüpft sind: Wenn ich beispielsweise einen Vortrag über Bestattungsvorsorge plane, sollte das Thema nicht nur als Plakat im Schaufenster stattfinden, sondern als dreidimensionale Ausstellung, vor der jeder stehen bleibt – mit guten Eyecatchern, bei denen auch die Qualität stimmt. Schließlich verkauft der Bestatter eine Leistung für mehrere tausend Euro. Das ist sehr viel Geld. Daher sollte auch alles, was im Schaufenster präsentiert wird, dieser Wertigkeit entsprechen. Sonst verstehen die Menschen das nicht. Die Ausstellung muss Niveau haben, damit es authentisch wirkt und das Preisniveau rechtfertigt.

**Nach welchen Kriterien sollten die Themen ausgewählt werden?**

Was im Schaufenster zu sehen ist, sollte mit allen anderen Marketinginstrumenten verknüpft sein. Im Schaufenster könnte ein Verweis auf die Website des Bestattungsinstituts zu finden sein, auf der das Ausstellungsthema in Texten und Bildern aufgegriffen wird. Durch das Schaufenster interessieren Sie die Menschen.

Bei der Themenwahl gibt es kaum Grenzen, wir haben über 300 verschiedene Schwerpunkte und tolle



Exponate, echte Hingucker, die von historischen Themen und Persönlichkeiten über das Thema Vorsorge, Nachsorge oder Finanzierung bis zu Ritualen, Kindern und Tod oder Organspende reichen. Darunter sind auch viele Themen wie etwa die Patientenverfügung, mit der sich viele immer schon einmal beschäftigen wollten und wozu sie nun die unmittelbare Gelegenheit bekommen.

Thema exemplarisch aufziehen und es zugänglich machen kann.

**Was spricht dagegen oder dafür, Bestattungsprodukte auszustellen?**

Viele Bestatter sagen: Ein Sarg im Fenster? Das geht gar nicht! Ich habe nichts dagegen einzuwenden. Wenn er gut inszeniert ist und den Menschen zeigt, was ich als Bestat-

**Wie wird ein Schaufenster individuell und unverwechselbar?**

Indem es immer zu 30 Prozent aus bleibenden Elementen besteht, etwa mit einem Monitor mit Slideshow, einer sehr guten Beschilderung oder dem Firmenlogo auf der Scheibe, auf Prospekten oder Postern. Hier muss jeder sehen: Das ist mein Lieblingsbestatter!



Johann S. Bach: Leben, Werk, Tod und Bestattung



Die Bestattungskultur der Etrusker



Bestattungsrituale im 13. Jahrhundert/Ritter

**Was sollte Ihrer Ansicht nach vermieden werden?**

Allen recht machen kann man es sowieso nicht. Dann schon lieber gleich so, dass die Menschen eine Meinung zu dem haben, was ausgestellt wird. Wenn die Qualität stimmt, kann sich der Bestatter alles erlauben. Vor allem, wenn er etwas zu den Themen sagen kann. Wir haben Kunden, für die wir schon ein Suizid-Schaufenster gestaltet haben. Bei derartigen Themen braucht man Fingerspitzengefühl und muss sich genau überlegen, wie man sie aufzieht. In Kunst und Kultur gibt es unglaublich viele prominente Selbstmörder, an deren Beispiel man das

ter mache und was die Menschen in einer solchen Form oder in einer besonderen Ausführung vielleicht noch nicht kennen, erzählt das ja auch wieder eine Geschichte. Doch ein Schaufenster sollte trotzdem immer auch Transparenz zeigen. Schottet der Bestatter sich durch Jalousien oder Vorhänge ab, bestätigt er die gängigen Vorurteile: Niemand weiß, was dahinter vor sich geht. Darum sollte auch immer Licht brennen, das Fenster muss regelrecht glühen, damit deutlich wird: Da passiert etwas – mit der heutigen LED-Technologie weder wirtschaftlich noch ökologisch ein Problem.

[www.erasmus1248.de/schaufenster.html](http://www.erasmus1248.de/schaufenster.html)



Die Bedeutung der Trauerfeier





Thema: Schmetterlingskinder



Thema: Virtueller Nachlass



Thema: Unfallvorsorge



## Uwe Günther, Inhaber von Dekoservice Günther in Chemnitz

### Worauf sollten Bestatter achten, wenn sie ihr Schaufenster dekorieren?

Das Schaufenster ist die Visitenkarte des Geschäfts. Es soll Aufmerksamkeit wecken und dem Betrachter ihre Kompetenz, Menschlichkeit und Offenheit zeigen.

### Wie hat sich der Bedarf im Bestattungswesen in den letzten Jahren entwickelt?

Die Nachfrage ist stetig gestiegen. Vor 14 Jahren haben wir mit der Schaufensterdekoration für Bestatter begonnen und hatten zunächst einige regionale Anfragen; durch regelmäßige Teilnahme an Messen wie Pieta oder Forum sind wir jetzt auch im gesamten Bundesgebiet tätig. Bestatter wollen sich nach außen präsentieren, Sie wollen etwas in der Wahrnehmung der Menschen ändern und ihre grauen Gardinen aufziehen.

### Wie gehen Sie bei einer Beratung vor?

Ich schaue mir die Schaufenster an, spreche mit den Bestattern über Ihre Vorstellung und den Turnus, in dem die Schaufenster neu gestaltet werden sollen – etwa alle 3 Monate. Viel länger sollte man ein Schaufenster nicht stehen lassen. Passanten kennen nach einer Weile die Dekoration und bleiben nicht mehr stehen. Sie erwarten, dass ihnen etwas Neues geboten wird.

### Welche Themen bieten sich für eine Ausstellung an?

Wir haben eine umfangreiche Themenliste, die auch auf unserer Website abrufbar ist. Es gibt informative Themen wie den Trauer-Knigge, wie man richtig kondoliert, Verhalten am Grab und auf dem Friedhof. Dinge also, die jeden interessieren. Die Dekorationen entwickeln wir selbst oder gemeinsam mit dem Kunden, je nach Bedarf und Inhalt – denn hier kann der Bestatter aus seiner Praxis natürlich selbst viel beitragen, was wir dann im Schaufenster umsetzen.

### Gibt es Themen, die sich gar nicht für ein Schaufenster eignen?

Das muss der Bestatter eigentlich selbst entscheiden. Wir haben das Thema Unfallvorsorge mit kaputten Motorradteilen dekoriert – zerstörte Motorradkanzel, kaputte Scheinwerfer und Ähnliches. Das war ein Hingucker, wurde aber sehr unterschiedlich aufgenommen. Sogar Inhaber benachbarter Geschäfte haben gesagt: Das muss wieder raus. Die Bestattungsfachkraft hat dann darauf verwiesen, auch die Begleittexte im Schaufenster zu lesen. Und die hatten eine klare Botschaft: Unfälle passieren plötzlich und unvorhersehbar – besser, man sorgt vor. Es darf jedoch auch nicht zu viel Text sein. Ein Richtwert ist etwa eine Minute Lesezeit. Längere Abhandlungen werden meist nicht gelesen.

### Was ist Ihr Bestseller?

Mittlerweile ist es tatsächlich das Motorrad! Auf der Pieta haben sich

viele Kunden und Aussteller darüber unterhalten, sodass wir viele Diskussionen führen konnten. Wichtig ist es einfach, die Menschen zum Lesen zu animieren und das Auge zu lenken. Hierzu eignen sich beispielsweise auch Themen rund um historische Bestattungskultur oder andere Kulturen wie Eskimos, Azteken, Islam oder Buddhismus. Unsere neueste Dekoration, die auch sehr gut nachgefragt wird, thematisiert Schmetterlingskinder.

### Was ist der häufigste Fehler bei der Schaufensterdekoration?

Das Schaufenster zu vernachlässigen! Es gibt nichts Schlimmeres als ausgeblühte Kunstblumen, vergilbte Gardinen und tote Fliegen. Aus meiner Sicht sollte man auch keine Urne und keinen Sarg ins Fenster stellen, es sei denn, die Dekoration thematisiert etwa gestaltete Urnen, individuelle Bestattungen mit Hobbys des Verstorbenen, Stichwort „Fußballurne“ oder Ähnliches, und verfolgt einen roten Faden.

### Sollte das Schaufenster einen Blick in den Innenraum gewähren?

Auf jeden Fall, wenn dies möglich ist. Wenn sich dahinter Beratungsräume befinden, sollte man allerdings eine abschirmende Lösung suchen. Ansonsten sollte sich der Bestatter nicht verstecken, sondern Einblicke gewähren, die signalisieren: Kommen Sie herein!

[www.bestatter-schaufenster.de](http://www.bestatter-schaufenster.de)





**Guido Wiehe, Inhaber von Wiehe pluskonzept in Jülich**

**Welche Besonderheiten gibt es bei der Dekoration von Bestatterschaufenstern?**

Im Prinzip gelten hier dieselben Richtlinien wie für andere auch. Mittlerweile sind die Bestatter auch sensibilisiert: Viele verstaubte Urnen vor grauen Vorhängen sind zugunsten attraktiverer Blickfänge aus den Fenstern verschwunden. Wichtig ist es, Aufmerksamkeit zu generieren. Das Ganze muss plakativ und mit einem Blick wahrnehmbar sein. Dann ist schon viel erreicht.

**Wie erreichen Sie diese Aufmerksamkeit auf den ersten Blick?**  
Mit digital bedruckten Stoffban-

nern. Diese werden meist aufgehängt, manchmal auch aufgestellt, in einer Einer-, Zweier- oder Dreier-Kombination.

**Welche Anlässe eignen sich für eine Umdekoration?**

Wenn im Sommer immer noch die Weihnachtsdeko im Fenster hängt, bleiben die Leute natürlich aus dem falschen Grund vor dem Fenster stehen. Jahreszeiten eignen sich hervorragend für die Dekoration, wenn sie richtig und rechtzeitig eingesetzt wird. Oft melden sich Kunden schon im Winter, ob ich ihnen bald Blumenmotive liefern könnte. Jahreszeiten sind die einfachsten und neutralsten Themen, mit denen man nichts falsch machen kann und die einem viele Möglichkeiten bieten. Gut eignen sich auch Themen wie zum Beispiel Advents- beziehungsweise Weihnachtszeit, Aufklärung über die Bestattungsarten oder Vorsorge. Unabhängig vom Anlass sollte schon drei bis vier Mal im Jahr umdekoriert werden.

**Von welchen Themen würden Sie denn abraten?**

Was natürlich gar nicht geht, sind pietätlose Darstellungen – speziell Bestatter sollten darauf achten. Bei der Themenwahl muss jeder selber

entscheiden, ob er vielleicht auch einmal mit einer gewagteren Dekoration auf sich aufmerksam machen möchte. Ich habe zum Beispiel ein Banner zum Thema Fußball: ein Ball, Stollenschuhe und der Schriftzug „Abpfiff!“. Bei solch einem Motiv sind dann sämtliche Reaktionen von „macht neugierig“ bis „gewagt“ dabei, und es kann daher nicht überall verwendet werden. Diese Art von Darstellungen wählt man vielleicht eher in der Großstadt als in konservativen Gegenden. Städter sind in dieser Hinsicht doch häufig offener und aufgeschlossener. Außerdem ist der Wettbewerb in der Stadt stärker und somit der Druck, sich mit der Deko von anderen unterscheiden zu müssen. Das Fußball-Banner gibt es aber auch ohne den Schriftzug „Abpfiff!“, was es dann schon weniger gewagt macht.

**Was halten Sie von Särgen und Urnen im Schaufenster?**

Die Firmengründerin Ute Rempe stellte bei ihrer ersten Schaufensterdekoration einen knallgelben Sarg vor großen Sonnenblumenbannern in die Auslage. So etwas ist natürlich ein absoluter Hingucker. Es muss aber nicht unbedingt sein, einen Sarg oder eine Urne im Fenster zu platzieren, um die Kompetenz



zu unterstreichen. Denn für einen Sarg oder eine Urne entscheide ich mich im Geschäftsraum, wo ich individuell beraten werde.

Die wirkungsvollen Themen, die Passanten zu Kunden machen, sind andere. Ich bin der Meinung: Bestatter sollten ruhig auffallen, schließlich wollen sie ja etwas anbieten. Dies ist aber natürlich nicht nur mit gewagten Dekorationen möglich. Es gibt auch viele andere Möglichkeiten, Themen interessant zu präsentieren. Da reicht beispielsweise in der Adventszeit schon ein Banner mit einem stimmungsvollen Weihnachtsbaum. Hier bleiben die Leute stehen, auch wenn sie nicht unmittelbar vom Thema Tod betroffen sind. So kann der Bestatter die Menschen ansprechen und für sich gewinnen.

#### Wie transparent sollte oder darf ein Schaufenster sein?

Wenn dahinter ansprechende, einladende Räume liegen, darf das Schaufenster gerne Einblicke gewähren. Banner eignen sich optimal als Blickfang und nach Bedarf gleichzeitig als optische Abgrenzung, um eine gewisse Intimsphäre zwischen dem Schaufenster und dem Innenraum zu schaffen. Ich ar-

beite überwiegend mit Digitaldrucken auf Stoff, und wenn gewünscht oder erforderlich, kommt auch Kunststoff zum Einsatz. So hat der Bestatter die Wahl von transparenten über blickdichte bis hin zu lichtundurchlässigen Bannern.

#### Sollte das ideale Schaufenster eher dekorativ, informativ oder beides sein?

Idealerweise beides. Während die Banner vor allem dekorativ wirken, können Texte den informativen Part übernehmen. Der Text kann auf dem Motivbanner oder auf einem gesonderten Textbanner stehen. Um gut lesbar zu sein, kann er sich dabei auch über zwei oder mehr Banner erstrecken. Die unkomplizierte Dekoration ohne viele Requisiten ermöglichen Banner mit zum Beispiel folgenden Motiven: saisonal, Kreuz, Engel, Landschaften, Blumen oder Kerzen. Geeignet sind auch Themenbahnen, die mit Sport- oder Musikmotiven auf Vorlieben und Hobbys eingehen, sei es Fahrradfahren, Wandern, Gärtnern, Musizieren oder Fußball. Häufig gefällt Hinterbliebenen das Schaufenstermotiv so gut, dass sie es sich auch als Dekoration für die Trauerfeier wünschen.

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



©Wiehe pluskonzept

# Endlich Zeit für mich!



**Karin George**  
Bestatterin aus Böhlen  
bei Leipzig,  
ADELTA-Partnerin



Wir – mein Fräuchen  
und ich – sind viel  
entspannter als früher.

Sie hat mehr Zeit für Spaziergänge und ist auch Sorgen und Ärger mit dem Warten aufs Geld los. Die ganze Arbeit mit dem Forderungsmanagement ist vom Tisch. Das regelt alles ADELTA für uns.

(Basset Wilma, Chefhund, ziemlich zufrieden)

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

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

# Nice Places To Die



Nach Leben und Sterben in Castrop-Rauxel, dem liebevollen Porträt seiner Eltern und ihres Bestatteralltags in der Provinz reist Regisseur Bernd Schaarmann in Nice Places To Die um die Welt mit der Frage: Wo lebt und stirbt es sich wohl am besten? Er besucht Partys auf dem Friedhof, findet Betten auf Gräbern und begegnet Menschen, die überraschend positiv mit dem Tod umgehen.

Der Film zeigt, dass der Tod manchen Menschen buchstäblich näher ist als anderen – im Leichentransport zur letzten Ruhe quer durch Argentinien, auf dem Manila North Cemetery, der größten Totenstadt der Welt und Kairos „Armenhaus“ Al-Karafa oder auf der indonesischen Insel Sulawesi, wo man nicht an den Tod glaubt, sondern die Ver-

storbenen aufbahrt und weiterhin in das Familienleben einbezieht – „Nice Places to die“ begleitet Menschen auf drei Kontinenten, die mit den Toten leben. Einige sind so arm, dass sie auf Gruften wohnen, hier ihre Kinder großziehen, arbeiten, selbst hier sterben – immer mit dem Wunsch, dieser tristen Welt zu entkommen, die an Tagen wie Allerheiligen paradoxerweise plötzlich einem munteren Freizeitpark gleichen. Andere, wie der argentinische Leichenchauffeur Ricardo, haben sich mit der Nähe zu den Toten arrangiert und fühlen sich für sie verantwortlich.

„Nice Places to die“ ist ein Film voller Wärme, der zeigt, was Menschen im Angesicht des Todes verbindet: das Leben!



Bernd Schaarmann ist am 5. Oktober 2014 plötzlich und unerwartet mit 46 Jahren gestorben. Niemand hätte geahnt, dass Nice Places To Die sein letzter Film sein würde.



## Bestattungsknigge.de

Für Unternehmen, die in Verbindung mit dem Thema Tod stehen, ist es nicht leicht, ein Werbemittel zu finden, das unaufdringlich und dennoch themenbezogen ist. Der 36-seitige illustrierte Bestattungsknigge ist in seiner unkonventionellen Aufmachung ein „Giveaway“, das Kunden und Rat-suchenden problemlos überreicht und versendet werden kann. Themen wie Kondolenzbriefe schreiben, Blumen- und Geldspenden, die passende Kleidung, Bestattungsrituale und der Leichenschmaus werden kurz und anschaulich behandelt und illustriert.

Durch die Individualisierungsmöglichkeit der Titelseite und einer Anzeige im Innenteil können Bestatter und assoziierte Gewerke sich als kompetente Partner in allen Fragen rund um das Verhalten auf einer Bestattung positionieren.

Ab 0,44 Euro/Stück zu bestellen unter:  
[www.bestattungsknigge.de](http://www.bestattungsknigge.de)



## Entwicklung des Holzsarges

von der Hochrenaissance bis zum Historismus im nördlichen und mittleren Deutschland

Dr. Andreas Ströbl, 2014

Die Bestattungskultur wird bestimmt vom Spannungsbogen zwischen Bewahrung und Erneuerung. Im Sargbau gab es vom Mittelalter bis in die Moderne deutliche Veränderungen an Corpusformen und ornamentalen Gestaltungen von Särgen, aber zugleich wurde an Traditionen festgehalten. Bislang wurde der Entwicklung des Holzsarges innerhalb der Möbelbaukunst keine Beachtung geschenkt. Es fehlten exakte Darstellungen von einzelnen Särgen beziehungsweise Gruftinventaren unter kunsthistorischen Aspekten sowie Beschreibungen von Bauweisen, Materialien und Ausstattungen der Särge. Mit der Entwicklung des Holzsarges versucht Dr. Andreas Ströbl, diese Wissenschaftslücke zu schließen, indem er eine Sargtypologie und Terminologie der Sargbauteile vorstellt – ausgehend von einem Forschungsmaterial von rund 500 Särgen. Die Arbeit ist als Band 20 der Kasseler Studien zur Sepulkralkultur erschienen und enthält eine CD-ROM mit umfangreichem Bildmaterial.

Fachverlag des deutschen Bestattungsgewerbes, 34,80 Euro zuzügl. Versandkosten, inkl. 7%MwSt.



# Branchen-Schaukasten

## Särge



Hans Wendel & Co. GmbH  
Sargfabrik und Sägewerk  
Botzenweiler 28  
91550 Dinkelsbühl

Telefon +49 98 51 30 53  
Telefax +49 98 51 65 96  
www.hans-wendel.de  
info@hans-wendel.de

## Verband



VERBAND  
DER DEUTSCHEN  
ZULIEFERINDUSTRIE  
FÜR DAS  
BESTATTUNGS-  
GEWERBE E.V.

Verband der  
Deutschen Zulieferindustrie  
für das Bestattungsgewerbe (VDZB) e.V.  
Wachsbleiche 26  
53111 Bonn

Tel.: 0228-2652-46

## Werbung

S U N D E R M A N N  
Werbung | Grafik | Illustration | Malerei



Ladenspelderstr. 10 a  
4 5 1 4 7 E s s e n  
0 2 0 1 · 7 3 0 8 0 6  
Fax 0 2 0 1 · 7 4 9 5 2 1 7  
www.echtgemalt.de  
info@echtgemalt.de

## PR und Text

PR&TEXT

carolin oberheide

Carolin Oberheide

PR & Text

Kortumstraße 39

45130 Essen

Telefon: +49 (201) 17 19 55 95

E-Mail: carolin@oberheide-pr.de

Internet: www.oberheide-pr.de

## Neues Anzeigenformat

Die aktuellen Mediadaten, selbstverständlich auch für garantiert  
unübersehbare Großformate, finden Sie unter [www.vdzb.de](http://www.vdzb.de).

Mensch  
Kohlenstoff  
Diamant



Wir sichern Erinnerungen in einzigartigen Diamanten  
– entstanden aus dem Element des Lebens – Kohlenstoff!



Ein Mensch besteht aus ca. 20% Kohlenstoff.

Der Grossteil dieses persönlichen Kohlenstoffs entweicht bei der Kremation als CO<sub>2</sub> in die Natur. Jedoch sind noch ca. 1.5% Kohlenstoff in der Kremationsasche enthalten.

Dieser Kohlenstoff wird durch ein von uns entwickeltes Verfahren extrahiert und dient als Basis für die Herstellung des Erinnerungsdiamanten.

- Algordanza ist seit 10 Jahren exklusiver Partner des Bestattungsgewerbes.
- Profitieren Sie von der Sicherheit in der Abwicklung durch ISO-Zertifizierung und notarielle Beglaubigung.
- Besichtigungen unseres Labors und der Diamantherstellung für Bestattungsunternehmen und Hinterbliebene sind jederzeit möglich.

Ab 2015 Ausbildungsmöglichkeit zum zertifizierten Diamantberater  
in der Algordanza-Akademie

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



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



Im Dörener Feld 29  
D-33100 Paderborn

Tel.: 0049 (0) 5251 527900

Fax: 0049 (0) 5251 527901

Bestellservice zum Nulltarif:

0800 7274000

facebook.com/bestattershop

twitter.com/bestattershop



**VAHLE**  
TRAUERWAREN

# PALETTENVERSAND

Lieferung auf Europalette.  
Sicherer Transport.  
Sparsame Verpackung.



NEU: VERSAND  
BUNDESWEIT

NUR € 99,-  
= € 49,50  
PRO SARG\*

LIEFERUNG  
INNERHALB 48 STUNDEN\*  
\* ab Versandfertigstellung

2 SÄRGE KAUFEN,  
VERSANDKOSTEN SPAREN  
\* 79,- im Einzelverkauf



www.andres-massmann.de Andres & Massmann GmbH & Co. KG · Sargfabrik · Zur oberen Heide · 56865 Blankenrath · Fon 06545 93640

www.piet-film-vision.de

## Inserentenverzeichnis Ausgabe Juni 2015

Adam GmbH	Michelbacher Straße 2	55471 Wüschheim	Tel.: 06761-4204	www.adam-sarg.de
Adelta.Finanz AG	Schinkelstraße 44 a	40211 Düsseldorf	Tel.: 0211-35598922	www.adeltafinanz.com
Algordanza GmbH	Kemptener Straße 8	88131 Lindau am Bodensee	Tel.: 08382-709809	www.algordanza.de
Alki, Hassel GmbH	Wiedstraße 31	57610 Altenkirchen	Tel.: 02681-95750	www.alki-sarg.de
Andres & Massmann GmbH	Zur oberen Heide	56865 Blankenrath	Tel.: 06545-93640	www.andres-massmann.de
AROSA	Richard-Wagner-Str. 4	74747 Ravenstein	Tel.: 06297-929700	www.arosa-world.com
Bonin GmbH	Sandwiesenstr. 13	64665 Alsbach-Hähnlein	Tel.: 06257-50550	www.bonin-gmbh.com
Eckhardt GmbH	Wacholderstr. 129	58300 Wetter/Ruhr	Tel.: 02335-7408	www.eckhardt-sarg.de
W. Elkenkamp GmbH	Helpuper Straße 350	33818 Leopoldshöhe	Tel.: 05202-4444	www.elkenkamp.de
Leonhard Goetz Nachf.	Ditthornstraße 16	93055 Regensburg	Tel.: 0941-20603860	www.goetz-trauerwaren.de
Griener GmbH	Tiengener Str. 4-10	76227 Karlsruhe	Tel.: 0721-940030	www.griener-gmbh.de
Hans Wendel & Co. GmbH	Botzenweiler 28	91550 Dinkelsbühl	Tel.: 09851-3053	www.hans-wendel.de
OK Hollmann GmbH	Gottlieb-Daimler-Str. 23	28237 Bremen	Tel.: 0421-694565	www.okh.de
Hopf GmbH	Hauptstraße 177	68799 Reilingen	Tel.: 06205-94120	www.pietaetsartikel.de
Jewel Concepts	Bernhard-Klockenbusch-Str.13a	59302 Oelde	Tel.: 02522-8387094	www.jewel-concepts.de
Konrad GmbH	Michelbacher Straße 2	55471 Wüschheim	Tel.: 06761-906993	www.konrad-pietaetsartikel.de
Krings	Donatusstr. 107-109	50259 Pulheim	Tel.: 02234-922546	www.licht-leuchter.de
Lausitzer Sargfabrik GmbH	Am Spitzberg 12	02791 Oderwitz	Tel.: 035842-20660	www.lausitzer.com
MS Jan Maat	Wachtlerstraße 2	18118 Warnemünde	Tel.: 0381-76011270	www.rostock-seebestattungen.de
Nest Bio-Urnen GbR	Flöbastraße 100	90763 Fürth	Tel.: 0179-9084196	www.nest-urnen.de
Thomas Nunnenkamp	Heuweg 62	32312 Lübbecke	Tel.: 05741-31999	www.nunnenkamp.de
Peter Lacke GmbH	Herforder Str. 80	32120 Hiddenhausen	Tel.: 05221-96250	www.peter-lacke.com
Pfahler GmbH	Karl-Vogeler-Str. 9-11	90513 Zirndorf	Tel.: 0911-440270	www.pfahler-gmbh.de
Pludra-Frankfurt GmbH	Bruchkampweg 20	29227 Celle	Tel.: 05141-888600	www.pludra.de
Rapid-Data GmbH	An der Trave 7 a	23923 Selmsdorf	Tel.: 0451-619660	www.rapid-data.de
Riebel GmbH	Robert-Koch-Str. 2	77694 Kehl-Auenheim	Tel.: 07851-93950	www.riebel.com
Rimann GmbH	Turmstraße 135	36093 Fulda-Künzell	Tel.: 0661-679270	www.rimann-fulda.de
Schad GmbH	Daimlerstraße 14	73635 Rudersberg	Tel.: 07183-939440	www.schad-saerge.de
Stahl GmbH	Bahnhofstraße 14	63924 Kleinheubach	Tel.: 09371-97100	www.stahl-sarg.de
Vahle Trauerwaren	Im Dörener Feld 29	33100 Paderborn	Tel.: 05251-527900	www.vahle-trauerwaren.de

Beilagen in dieser Ausgabe: Goetz Trauerwaren, Regensburg; Licht & Edelstahl GbR, Regensburg; Wolters Kluwer Deutschland GmbH, Köln

## National Funeral Exhibition mit VDZB-Gemeinschaftsstand



Die NFE ist die führende Messe für Bestattungsbedarf und -dienstleistungen in Großbritannien. Hier werden die neuesten Produkte und Dienstleistungen sowie viele innovative Produkte aus Großbritannien und der ganzen Welt ausgestellt. Unter anderem aus Deutschland: Fünf Mitglieder des VDZB, Alki-Sargfabrik, Pludra-Frankfurt, Rapid Data, die Sargfabrik Riebel und Stahl Holzbearbeitung, zeigen ihre Qualitätsprodukte auf einem 80 Quadratmeter großen Gemeinschaftsstand.

**Wann?** Vom 12. bis zum 14. Juni 2015

**Wo?** Messegelände, Stoneleigh Park, Warwickshire (bei Coventry), England

[www.nationalfuneralexhibition.co.uk](http://www.nationalfuneralexhibition.co.uk)

Der VDZB-Gemeinschaftsstand befindet sich in Halle 1, Stand 60:

<http://www.nationalfuneralexhibition.co.uk/wp-content/uploads/2014/01/NFE2015hall1.pdf>.

## Reutlinger Friedhofstag



Der Reutlinger Friedhofstag ist eine Fachtagung mit Fachausstellung Friedhofsverwaltung, Bestattungswesen und Friedhofstechnik. Die Fachausstellung präsentiert einen umfassenden Einblick in die neuesten Trends und Entwicklungen der Friedhofstechnik. Das Angebot umfasst dabei entsprechende Technik, Grabkammersysteme, Nutzfahrzeuge, Kälte- und Klimatechnik, Pietätsartikel, Beschallungstechnik, Software, Parkausstattung und Grabmale. Die Fachtagung des Reutlinger Friedhofstags bietet zahlreiche hochaktuelle Themen rund um das Friedhofswesen.

**Wann?** 15. bis 16. Juli 2015

**Wo?** Friedhof Römerschanze

Sickenhäuser Straße 210, 72760 Reutlingen

## NECROEXPO



Die internationale Bestattungs- und Friedhofsmesse hat sich in den vergangenen Jahren als Osteuropas größte Branchenmesse etabliert. Erwartet werden 1.200 Besucher aus rund 20 Ländern aus aller Welt. Die Messe versteht sich als Schaufenster für das Bestattungswesen und zeigt Exponate von professionellen Bestattungsorganisationen über ein umfangreiches Sortiment an Grabsteinen bis hin zu Blumenarrangements. NECROEXPO vereint die wichtigsten Gesellschaften der Branche einschließlich der führenden Hersteller von Bestattungszubehör. Die Messe wird von zahlreichen Konferenzen, Seminaren sowie Branchenwerkstätten begleitet.

**Wann?** Vom 12. bis zum 14. Juni 2015

**Wo?** TargiKielce Exhibition and Congress Center, Kielce, Polen

[www.necroexpo.pl](http://www.necroexpo.pl)

**elkenkamp**  
Sargfabrikation seit 1917

- Innovativ
- Traditionsbewußt
- Umweltorientiert
- Kundennah

Helpuper Str. 350 33818 Leopoldshöhe Tel. (05202) 4444 info@elkenkamp.de

In Deutschland hergestellt:

[www.alki-sarg.com](http://www.alki-sarg.com)

In ganz Deutschland kurzfristig lieferbar!

Alki Sargfabrik



# DEVOTA 2015

Vom 25. bis zum 27. September findet im österreichischen Ried/Innkreis die DEVOTA statt, die bereits elfte internationale Fachmesse für Bestattungsbedarf, Friedhofsbedarf, Steinmetzbedarf und Grabmalgestaltung.

Die Besucher erwartet ein umfangreiches Angebot auf einer Ausstellungsfläche von rund 10.000 Quadratmetern, verteilt auf sechs Hallen, in denen mehr als 100 Aussteller erwartet werden. Zudem wird es am Freitag zum zweiten Mal den Friedhofsthementag geben, den die Österreichische Steinmetzinnung ausrichtet. Mit dabei ist – an allen drei Messetagen – die ARGE Urnenhain mit ihren Modernisierungsvorschlägen für bestehende Friedhöfe. Friedhofsbetreiber und -verwalter dürfen sich auf inspirierende Ideen und praktische Lösungen freuen. Vorträge, Lesungen, Workshops und die beliebten „Dialog-Gespräche“ bieten ein Forum für den Gedankenaustausch mit Kollegen und Kunden. Fester Bestandteil der DEVOTA ist seit vielen Jahren die angegliederte Publikumsausstellung unter dem Titel „Der Weg“ mit täglich drei Vorträgen.



## Wann?

25. bis 27. September 2015, Freitag und Samstag 10 bis 18 Uhr  
Sonntag 10 bis 17 Uhr

## Wo?

Messegelände Ried im Innkreis, Österreich ([www.messe-ried.at](http://www.messe-ried.at))

**Besonderes:** Wer sich vom 1. Mai 2015 bis zum 15. August 2015 als Besucher unter [www.devota.at](http://www.devota.at) registriert, erhält freien Eintritt für das Messegelände. Der reguläre Eintrittspreis beträgt 20 Euro inklusive Berzehrgutschein über 5 Euro. WLAN und Parkplätze sind kostenfrei.

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

## Auflösung der Rätsel von Seite 34

6	1	7	3	8	4	9	2	5
3	2	8	5	9	6	1	4	7
5	9	4	2	7	1	3	6	8
4	8	9	6	1	7	2	5	3
1	3	6	4	5	2	8	7	9
2	7	5	8	3	9	4	1	6
8	4	3	1	6	5	7	9	2
9	6	1	7	2	3	5	8	4
7	5	2	9	4	8	6	3	1

Sudoku, schwierig

8	4	2	3	1	6	7	5	9
7	9	3	5	8	2	4	1	6
1	5	6	4	7	9	8	2	3
4	7	9	1	3	5	2	6	8
3	1	8	2	6	4	5	9	7
6	2	5	7	9	8	1	3	4
9	3	4	8	5	1	6	7	2
5	8	7	6	2	3	9	4	1
2	6	1	9	4	7	3	8	5

Sudoku, sehr schwierig



## Sarg- und Pietätswaren

seit 1990 ihr zuverlässiger Partner für Herstellung und Lieferung von

- Särgen & Urnen
- Deckengarnituren
- Sterbehemden
- Grabkreuzen
- Bestatterzubehör

Lausitzer Sarg- und Pietätswaren GmbH & Co. KG  
Am Spitzberg 12  
02791 Oderwitz  
info@lausitzer.com

Tel. 03 58 42 / 20 66 - 0  
Fax 03 58 42 / 20 66 - 66



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



Bilder: © Matthias Haller

# Schnappschüsse

„Funeral Service“ in Addis Abeba, Äthiopien

## Sudoku

Für alle Knobel-Fans haben wir es in dieser Ausgabe besonders knifflig gemacht. Ein schwieriges und ein sehr schwieriges Sudoku-Rätsel. In jedem Block des aus quadratischen 3x3-Feldern bestehenden Logikrätsels sind Zahlen vorgegeben. Die leeren Felder müssen mit Zahlen zwischen 1 und 9 ergänzt werden – und zwar so, dass jede Zahl in jeder Spalte, jeder Zeile und jeden 3x3-Block nur ein einziges Mal vorkommt.

Viel Spaß beim Lösen der Rätsel!

Sudoku, schwierig

6		7				9	2	
			5					
	9	4		7		3	6	8
	8		6			2	5	3
			5		8			9
			1					
				2				
7	5			4				

Sudoku, sehr schwierig

8		2	3					
7	9			8	2			
				7		8		
	7							
						4	5	7
								4
		4						2
5								
		1	9			3		5

## Die nächste Ausgabe erscheint in der

Voraussichtliche Themen:

- Willkommenskultur vs. Abschiedskultur: Geburt und Tod im Kontext
- Grabmale, Kreuze, Grabschmuck
- Von Gruftis bis Satanisten – Totenkulte und Bestattung

## 1. Augustwoche 2015

### Nicht vergessen!

Informationen für unsere Inserenten:

- Anzeigenschluss ist der 03. Juli 2015
- Druckunterlagenchluss am 10. Juli 2015

eckhardt  
SARG — MANUF AKTUR

SARGMANUF AKTUR HOLZBEARBEITUNG BESTATTUNGSBEDARF



ECKHARDT KUNDEN VERKAUFEN HOCHWERTIGERE SÄRGE,  
WEIL WIR DIE ARGUMENTE MITLIEFERN.



Wacholderstr. 129

58300 Wetter

Tel. 02335/74 08

[www.eckhardt-sarg.de](http://www.eckhardt-sarg.de)

Deckengarnitur 65357 B

Herrentalar 62357 B

Damentalar 63357 B

Urne beige U7H357 B

Urne grau U7H357 G



*Hopf*  
post mortem

Hopf Pietätsartikel GmbH, Hauptstraße 177, 68799 Reilingen  
Tel.: 06205 - 94120 Fax: 06205 - 9412-22, E-Mail: [info@hopf-online.com](mailto:info@hopf-online.com)

Michaela und Klaus Wellner  
Bestattungsinstitut Wellner, Soltau



Ideen Taten folgen lassen.

 powerordo

Rapid Data GmbH Telefon +49 451 61966-0 info@rapid-data.de www.rapid-data.de