

Bestattung

www.bestattung-zeitschrift.de

Individuelle Bestattungen: Verkaufsargument und Alleinstellungsmerkmal

Bericht

Online-Gedenkportale:
die Trauer wird öffentlich

20

Firmenporträts

• Verus Unternehmensberatung
• lignotec MassivHolz GmbH

14/26

Interview

Michael Angern,
Rapid Data

24



www.pludra-shop.de

ALLE ARTIKEL SIND IN UNSEREM ONLINE-SHOP ERHÄLTlich !

Das **BESTATTER**

EINKAUFSZENTRUM in Celle

Wir haben von

MONTAG bis FREITAG

von **08.00 bis 17.00 UHR**

für Sie geöffnet!



PLUDRA - FRANKFURT GmbH
Bruchkampweg 20
29227 Celle

Tel.: 05141 - 888 600
Fax: 05141 - 888 6012
info@pludra.de

www.pludra.de

DIE URNENFABRIK

SÄRGE

BESTATTUNGSWÄSCHE

BESTATTUNGSZUBEHÖR

Trauerserie

Strand

EMMEL

*Trauerpapiere
und mehr...*

Unser Sortiment in Trauerpapieren
ist von modern bis klassisch
bestens sortiert.



Zusätzlich führen wir Papiere,
die sich durch besondere Falt-
techniken von herkömmlichen
Karten abheben.

Zu einigen Serien gibt es die
passenden Kerzen, Bio- und
Metall-Urnen, Kondolenzbücher,
Dokumentenmappen, Fotobücher,
Schachteln und weitere Artikel.

Bei uns gibt es viele Artikel mit
den gleichen Motiven, so zieht
sich das Bild wie ein Faden
durch den ganzen Trauerfall.





BESTATTUNGSWÄSCHE
MADE IN GERMANY



nachten
start ins
Jahr!

BESTA[®]
HEIMBERGER[®]



BESTA GmbH
Im Innenring 7 | 09468 Geyer

Telefon: 037346 1401

Fax: 037346 6519

info@besta-geyer.de

www.besta-geyer.de

Aus den Bildern
des Lebens!



cremona[®]
der individuelle Sarg



Konfigurieren Sie einen
individuellen Sarg!



Alle Modelle finden Sie
in unserem Katalog!

zeitgemäß

innovativ

wegweisend

ökologisch

Cremona-Sarg GmbH & Co. KG | Neuer Wall 63 | 20354 Hamburg | Telefon: 040 / 8 08 09 33 04 | info@cremona-sarg.de

www.cremona-sarg.de

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

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

SEIT GENERATIONEN
EIN BEGRIFF FÜR
QUALITÄT, SERVICE
UND ZUVERLÄSSIGKEIT

ADAM SARGMANUFAKTUR

Michelbacher Str. 2 | 55471 Wüschheim
Telefon 06761 4204 | Fax 06761 3234
info@adam-sarg.de | www.adam-sarg.de



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 Alsbach-Hähnlein

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

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 • ralf.krings@t-online.de



Aus dem VDZB wird der Bundesverband Bestattungsbedarf

Sehr geehrte Damen und Herren,

es lebe der Friedhof! Mit diesem Spruch hat vor Jahren ein Branchenverband kreativ für die Leistung seiner Mitglieder geworben. Mir gefällt die Idee immer noch, denn sie steht für einen optimistischen Blick auf unser Gewerbe, den ich mir gerne bewahren möchte. Die Bestattungskultur wird oft totgesagt, besteht aber bei allem erkennbaren Wandel fort. So lange, wie es Angehörige gibt, denen ein würdevoller Abschied von ihren Verstorbenen wichtig ist. Die vielfältigen Produkte des Bestattungsbedarfs sind dabei ebenso von Bedeutung wie die Dienstleistung des Bestatters selbst.

Der Verband, dessen Geschäftsführung ich zum kommenden Jahr übernehmen darf, stellt sich als Teil einer starken Verbändegemeinschaft der deutschen Holzindustrie diesem Anspruch: Aus dem VDZB wird der Bundesverband Bestat-

tungsbedarf. Der neue Name ist Ausdruck des Selbstbewusstseins der Zuliefererbranche als Partner auf Augenhöhe. Gemeinsam mit dem Bestattungsgewerbe müssen wir für diese Kultur einstehen und sie dort revitalisieren, wo sie verloren zu gehen droht. Die Bestattungskultur hat eine vernehmliche Stimme verdient!

Auf diesem Weg wird Bewährtes, wie diese Zeitschrift, erhalten bleiben. In einigen Bereichen muss sich unser Verband neu aufstellen, zum Beispiel in der Öffentlichkeitsarbeit und im Internet. Auch beschäftigt uns die Frage, ob wir es statt mit einem deutschen nicht längst schon mit einem europäischen Markt zu tun haben. Darüber erwarten wir lebendige Diskussionen mit Ihnen als unseren Mitgliedern, geschätzten Kunden oder am Thema interessierten Journalisten.



Dirk-Uwe Klaas ist Hauptgeschäftsführer des Hauptverbandes der deutschen Holzindustrie (HDH) und von 2016 an Geschäftsführer des Bundesverbandes Bestattungsbedarf in Bad Honnef.

Mehr über den neuen Verband, seine Ausrichtung, Strategien und neue Schwerpunkte erfahren Sie in der Neujahrsausgabe im Februar. Bis dahin wünsche ich Ihnen, auch im Namen des Vorstands, erholsame Feiertage und einen guten Start in ein gesundes und erfolgreiches neues Jahr!

Eine anregende Lektüre wünscht Ihnen

Dirk-Uwe Klaas



... 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

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

Tel. 0381 - 760 12 70
 Fax 0381 - 778 96 97
 Bordtelefon 0160 - 93 09 17 99
 info@rostock-seebestattungen.de

Warnemünde Heiligendamm Markgrafenheide Ahrenshoop



STAHL
 SARGFABRIKATION

10% auf Ihre Erstbestellung (außer Angebot und Schnäppchen)
 Als **Dankeschön** für Ihre Anmeldung erhalten Sie exklusiv
 unseren **Schlüsselanhänger**.



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



Stahl Holzbearbeitung GmbH | Bahnhofstraße 14 | 63924 Kleinheubach | Fon 0 93 71 - 97 10 0 | info@stahl-sarg.de | www.stahl-sarg.de

Seite	5	Editorial
Seite	7	Inhalt/Impressum
Seite	8	Meldungen
Seite	10	Titelstory: Individuelle Bestattungen: Verkaufsargument und Alleinstellungsmerkmal
Seite	14	Unternehmensporträt: Verus Unternehmensberatung
Seite	16	Bericht: Online-Gedenkportale
Seite	20	Interview: Michael Angern, Rapid Data
Seite	22	Aus dem VDZB: News und Statistik
Seite	24	Hintergrund: Cremona-Särge auf Publikumsmessen
Seite	26	Unternehmensporträt: lignotec MassivHolz GmbH
Seite	28	Serie: Die Rose
Seite	30	Buchtipps
Seite	32	Messen
Seite	33	Zum Schluss: Carolin Oberheide berichtet aus Kambodscha



Goetz
SEIT 1848

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 shop.goetz-trauerwaren.de

Impressum



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

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

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

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

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

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.

Das Land Baden-Württemberg ändert sein Bestattungsgesetz

Ein Gesetzesentwurf des Landes Baden-Württemberg regelt die Anforderungen an den zu erbringenden Nachweis für Grabsteine und Grabeinfassungen, die aus fairem Handel stammen und ohne ausbeuterische Kinderarbeit hergestellt wurden. Damit erfolgt eine Präzisierung der bereits bestehenden Vorschrift. Das Nachweisverfahren soll durch die Gesetzesänderung konkretisiert und abgestuft werden. So ist für die Herkunftsländer im Europäischen Wirtschaftsraum und die Schweiz kein Nachweis erforderlich. Falls die Grabsteine aus anderen Ländern stammen, kann ein „bewährtes Zertifikat“ oder, falls dies nicht mög-

lich ist, eine Zusicherung des Händlers vorgelegt werden, dass der Grabstein nicht durch ausbeuterische Kinderarbeit hergestellt wurde.

Diese Regelung ist allerdings nach wie vor nicht zwingend. Vielmehr heißt es in § 15, Abs. 3: „In Friedhofsordnungen ... kann festgelegt werden, dass nur Grabsteine und Grabeinfassungen verwendet werden dürfen, die nachweislich aus fairem Handel stammen und ohne ausbeuterische Kinderarbeit im Sinne der Konvention 182 der Internationalen Arbeitsorganisation (ILO) hergestellt sind.“



Der VDZB hat in einer Stellungnahme darauf hingewiesen, dass das Ziel der Unterbindung ausbeuterischer Kinderarbeit durch das abgestufte Nachweisverfahren (Eigenerklärung des Händlers) aufgeweicht wird, derzeit aber wohl nur so praktikabel ist.

www.messe-pax.de

Hessische Messe
für Bestattungskultur

PAX

Der Kongress · Die Messe · Das Event

Hessenhallen Gießen
15.–16. April 2016

Hessischer Bestattertag
15. April » 10–17 Uhr

Fachmesse
15.–16. April » 10–17 Uhr

Publikumsmesse
16. April » 10–17 Uhr

Deutsches Institut für Bestattungskultur GmbH · Auf der Roten Erde 9 · 34537 Bad Wildungen · www.dib-bestattungskultur.de

Warum den Sarg von RIMANN?



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

¹ Im Liefergebiet

² Nur an Werktagen

³ Gegen Aufpreis/nach Vereinbarung

⁴ Je nach Umsatz Rimann-Bonus-Card

⁵ Auf Wunsch, nach Vereinbarung zu unseren Konditionen

⁶ Abholung nach Rücksprache



RIMANN
GMBH & Co. KG
PIETÄTGROSSHANDEL

TURMSTRASSE 135
36093 FULDA-KÜNZELL
TELEFON: 0661-679 270
TELEFAX: 0661-679 2721
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.*



Individuelle Bestattungen: Verkaufsargument und Alleinstellungsmerkmal

Eine Diamantbestattung, ein selbst gestalteter Sarg, ein Motorrad-Konvoi zum Friedhof oder eine besondere Trauerrede an einem ungewöhnlichen Ort – wenn es um individuelle Bestattungen geht, gibt es kaum noch etwas, das es nicht gibt. Doch individuell muss nicht immer außergewöhnlich, aufsehenerregend und kostspielig bedeuten. Institute, die mit persönlichen Bestattungen werben, wollen sich oft einfach von der Entsorgungsmentalität distanzieren. Wie das erfolgreich gelingt, zeigen zwei Beispiele.

„Der Bedarf an individuellen Bestattungen ist groß – den Hinterbliebenen werden nur zu wenige Möglichkeiten angeboten“, sagt Andreas Camps, Geschäftsführer des gleichnamigen Bestattungshauses im nordrhein-westfälischen Grefrath. Seiner Ansicht nach stagniere die Branche, da kaum ein Traditionsunternehmen es wage, neue Wege zu gehen. „Dabei muss man einfach mal querdenken!“ Damit meint er nicht nur seine Kollegen: Friedhöfe seien in den sechziger oder siebziger Jahren gebaut worden und längst nicht mehr up to date. Bestatter haben oftmals nur einen Raum, der weit davon entfernt sei, den individuellen Ansprüchen von Hinterbliebenen zu entsprechen. Sein Credo: Komplettlösungen von

Kaffee bis Kapelle. So kann das Unternehmen auf alle Wünsche, Geschmäcker und Vorlieben eingehen. „Aussagen wie ‚Das geht nicht‘ oder ‚Das haben wir schon immer so gemacht‘ ziehen heute nicht mehr“, weiß der Geschäftsführer. Er stellt Hinterbliebenen sechs unterschiedlich gestaltete Abschiedsräume zur Auswahl, zu denen sie während der Aufbahrung mit einem eigenen Schlüssel jederzeit Zugang haben. „Uns ist die Verabschiedung besonders wichtig. Wir ermuntern die Angehörigen auch dazu, Grabbeigaben mitzugeben. Dies ist für viele ein Ansporn, die Berührungängste zu überwinden, noch einmal zu kommen und sich zu verabschieden. Trauer braucht Raum und Platz in unserer Gesellschaft.“

Individualität braucht Transparenz. Geht es um den persönlichen Rahmen der Trauerfeier, lässt er Angehörige auch ausgefallene Wünsche äußern. Wichtig hierbei: die Kostentransparenz. Nach Camps' Erfahrung ist es Angehörigen jedoch durchaus bewusst, dass es Geld kostet, einen Chor zu engagieren oder einen Flügel in die Trauerhalle zu transportieren. Alternativ spiele man eben Musik von einer Festplatte oder dem Smartphone eines Angehörigen ab.

Laut Andreas Camps verschweigen viele Bestatter die Vielfalt an Möglichkeiten aus Angst vor dem Aufwand. Auch müsse man sich neuen Kooperationen öffnen – sei es mit Verwaltungen, Behörden, Dienstleis-



Andreas Camps, Geschäftsführer
des Bestattungshauses Camps

tern oder Kollegen. Um Synergien mit der Stadt zu schaffen, übernimmt der Bestatter in einer Public Private Partnership teilweise auch die Aufgaben der Gemeinde.

„Durch die enge Zusammenarbeit mit der öffentlichen Hand entsteht eine Atmosphäre des gemeinschaftlichen Querdenkens, von der alle Seiten profitieren.“ Er bietet der Gemeinde die Abschiedsräume an und hat ihre alte Kapelle übernommen, in die er gerade ein Kolumbarium integriert, das im März 2016 fertiggestellt werden soll. Einige Plätze im Kolumbarium seien bereits jetzt reserviert. „So haben wir für alle gemeinsam eine gute Lösung gefunden und arbeiten eng zusammen. Meine Kunden profitieren von dieser Partnerschaft zum Beispiel insofern, als auch samstags bestattet werden kann.“

„Das letzte Kleid“ darf auch etwas kosten

„Wenn ich an die Entwicklung des Bestattungshauses Camps denke – von den Anfängen bis heute –, hätten viele sicher einen solchen Schritt nicht gewagt“, sagt der Unternehmer. Doch er ist überzeugt: „Das hat nichts mit einer Größe zu tun, sondern mit Mut und Visionen. Wenn ich ein Schiff ziellos fahre, dann komme ich nie auf Kurs.“ Sein Kurs ist ganz klar: alles aus einer Hand anzubieten. So druckt das Unternehmen auch Trauerkarten. Auch das Catering ist Teil des Bestattungshauses, zu dem sogar Kaffeeräume in unterschiedlichen Größen gehören. Individualität lässt sich hier bis zur Serviettenfarbe herunter deklinieren. Zu einem individuellen Angebot zählen nach Andreas Camps' Ansicht ganz klar auch Särge und Urnen. „Der Sarg ist das letzte Kleid.“ Auch hier gelte es, den Angehörigen eine Auswahl anzubieten und nicht vor lauter Angst vor der Preisdiskussion gleich auf das schlichteste Modell zu verweisen. „Auch hochwertige Holzsärge dürfen kremiert werden.“ Andreas Camps stellt eine Vielzahl von Särgen und Urnen permanent aus. So sei für jeden Geschmack und Geldbeutel etwas dabei. Ähnliches gilt für das Bestattungsfahrzeug. Wer direkt vor der Wahl zwischen Limousine und VW-Bus stehe, wähle eher die Limousine. Bei diesem vielfältigen Angebot sei es wichtig, ein Gesamtkonzept



Vom Café bis zur Kapelle:
Andreas Camps bietet
komplette Lösungen an



zu verfolgen, das eine würdige Form des Abschieds auch gestalterisch ausdrücke und innerhalb dessen alle Bereiche der Bestattung stimmig ineinandergreifen.

Zwischen Coach und Eventplaner

Ein etwas anderes Verständnis von Individualität hat memento Bestattungen in Berlin. Das Unternehmen gehört zu den „alternativen“ Bestattern. Das memento-Team, bestehend aus Jan S. Möllers, Gabriele Kohn und Judith Giese, findet diese Bezeichnung jedoch irreführend. „Wir sagen lieber ‚persönlich‘, denn es geht um den Einzelnen“, sagt Jan Möllers. Viele Bestatter verstehen sich als Kaufleute mit zusätzlichem Serviceangebot oder als Handwerker. „Wir individuellen Bestatter sind eher Dienstleister, Berater und Begleiter, die aber auch Produkte entwickeln“, so Möllers, der sich selbst in einer Position zwischen Coach und Eventplaner ansiedelt. „Der Kern meiner Arbeit ist es, Leuten in einer elementar verunsichernden Umbruchsituation beizustehen, sie zu entlasten und ihnen eine Orientierung und einen Beratungsrahmen zu bieten.“

Möllers spricht sich für eine Vielfalt der Bestatter aus. memento sei eher beratungs- als produktorientiert. So gibt es auch keine Sargausstellung; Jan Möllers und seine Geschäftspartnerinnen verkaufen vielmehr in bis zu 80 Prozent der Fälle dasselbe schlichte Sargmodell: einen unbehandelten Kiefernarg, der sich glei-



Das Team von memento Bestattungen, Berlin

chermaßen für eine individuelle Bemalung wie auch für eine Dekoration mit Blumen oder persönlichen Gegenständen eignet. „Die meisten Kunden haben gar keine großen Vorstellungen, wie der Sarg sein soll, oder wünschen sich gerade einen unbehandelten, schlichten Sarg. Für andere Kunden ist der Sarg wichtig. In solchen Fällen nehmen wir uns dann auch die Zeit, dass er genau ihren Vorstellungen entspricht.“

Bei memento hat jeder Kunde einen Hauptansprechpartner – von der Beratung über die Totenfürsorge bis

zur Trauerfeier. Dies sei von Bedeutung, um feine Nuancen wahrzunehmen und herauszufinden, welche Produkte und Rituale passend sind. Die Zugehörigen sind auch immer eingeladen, sich einzubringen, mitzumachen und selbst zu gestalten, denn Trauer ist ein Lernprozess. Häufig sind es Angehörige jüngerer Menschen, etwa von Suizid- oder Unfallopfern, die sich an memento wenden. „Geht es um ein persönliches Abschiedsritual, lassen wir die Menschen erst einmal erzählen, was ihnen wichtig ist, wer zur Trauerfeier kommen wird und wel-

che Bedürfnisse berücksichtigt werden müssen“, erläutert Jan Möllers. „Wir suchen dann einen Ansatzpunkt. Das kann zum Beispiel ein Material sein wie etwa Steine oder Federn. Es kann aber auch ein übergeordnetes Thema sein, wie die Balance und das Nebeneinander von Loslassen und Bindung über den Tod hinaus.“ Grundsätzlich sei bei der Umsetzung weniger oft mehr, und die eingesetzten Mittel oder Symbole sollten Raum haben zu wirken und nicht zu exotisch sein. Schließlich gehe es nicht um ein Event, sondern um einen persönlichen Abschied. „Menschen wissen von sich aus, wie sie am besten Abschied nehmen.“ Die Aufgabe der Bestatterinnen und Bestatter ist in den Augen der mementos, „nur“ zu ermutigen, zu beraten und verlässlich in der Umsetzung zu sein; „den Rücken freizuhalten, ohne den Zugehörigen ihren Abschied aus der Hand zu nehmen“. Das ist leicht gesagt und im Alltag immer wieder eine Herausforderung. Hilfreich sei eine grundsätzlich vertrauensvolle und zugewandte Haltung den Kunden gegenüber, um den ganzen Menschen in seinem sozialen System wahrzunehmen, wertzuschätzen und zu begleiten. Eine kirchliche Bestattung könne genauso persönlich sein wie eine selbst gestaltete, denn individuell heiße nicht hip, cool und bunt, sondern könne auch traditionell bedeuten.

Individualität: kein Großstadtphänomen

Apropos traditionell: Obgleich memento in der Hauptstadt angesiedelt ist, sei die Arbeit in manchen Aspekten gar nicht so weit von den ländlichen Bestattern entfernt, sagt Möllers. Denn die Entwicklung zu den relativ großen Bestatterbetrieben mit einer Arbeitsteilung in Berater, Trauerfeierdienst und Fahrer ist eher etwas Großstädtisches. Die Hausaufbahrung und Begleitung aus einer Hand hingegen ist vor allem im ländlichen Raum zu finden. So haben auch „jung“ und „alternativ“ nicht zwangsläufig etwas miteinander zu tun. Jan Möllers hat bereits im Alter von 25 Jahren angefangen, als Bestatter zu arbeiten, seine Kollegin war bis 40 in einem Anwaltsbüro beschäftigt. Es gibt bereits die ersten alternativen Familienbetriebe, die meisten sind jedoch Quereinsteiger, denn als Traditionsbetrieb seine Strategie und sein Marketing komplett zu verändern, dazu gehört Mut.

Jan Möllers hat den Eindruck, dass der Tod in den letzten Jahren ein wenig zurück ins Leben gefunden hat. Diese Entwicklung und die Veränderungen im Bestattungsbereich bedingen einander. Möllers führt sie vor allem auf die Hospizbewegung, die Organisationen verwaister Eltern und die Aids-Solidaritätsbewegung zurück – vielfach Menschen, die mitten im Leben stehen und untereinander gut vernetzt sind. Individualität bedeutet für ihn, dazu beizutragen, Sterben, Abschiednehmen

und Trauern als zentrale Lebensprozesse besser zu begreifen. „Trauer braucht Begleitung, aber vor allem braucht Trauer Selbstbestimmung, die wir durch unsere Arbeit unterstützen.“

Zuhören – beraten – verkaufen

Wie diese beiden unterschiedlichen Beispiele zeigen, ist Individualität ein dehnbarer Begriff. Jeder Bestatter hat seine eigenen Schwerpunkte, Prioritäten und Kompetenzen und spricht damit auch eine ganz bestimmte Klientel an – vorausgesetzt, er nutzt diese Kompetenzen auch kommunikativ als Alleinstellungsmerkmal. Fest steht: Die 08/15-Bestattung ist kein Zukunftsmodell. Wer heute im Wettbewerb bestehen will, sollte sich an Kundenwünschen und nicht an seiner vermeintlich bewährten Routine orientieren. Individuell bestatten bedeutet: Kunden zuhören und ihnen unterschiedliche Möglichkeiten aufzeigen, sei es bei der Aufbahrung, der Abschiednahme, bei Ritualen oder bei der Auswahl des Sarges oder der Urne. Einige Hinterbliebene wollen so viel wie möglich selbst gestalten, während andere ein Rundum-sorglos-Paket bevorzugen. Individualität bedeutet Mut, einerseits die ausgetretenen Pfade zu verlassen und sich den eigenen Stärken und Schwächen zu stellen, andererseits zu verkaufen und einen Mehraufwand für die Beratung in Kauf zu nehmen.

www.memento-bestattungen.de
www.bestattungshaus-camps.de

Verus Unternehmensberatung – der Bestattermakler



Dr. Stefan Schreyger, Geschäftsführer der Verus Unternehmensberatung

Seit zwölf Jahren ist die Verus Unternehmensberatung eine fest etablierte Größe, wenn es um die Nachfolgeberatung geht. Als Bestattermakler bekannt, begleitet Verus Verkäufe und Käufe von Bestattungsbetrieben in Deutschland und Österreich. Das Ziel von Geschäftsführer Dr. Stefan Schreyger: Seniorbestattern eine auskömmliche Zeit nach dem Verkauf zu sichern, Juniorbestattern zu einem nachhaltig erfolgreichen Start im neuen Unternehmen zu verhelfen oder bestehenden Instituten durch Zukauf eine erfolgreiche Expansion zu ermöglichen.

Hierbei baut Verus auf jahrelange Erfahrung und Expertise in den Kernbereichen Unternehmensbewertung, Finanzierung und Unternehmensverkauf. Als Makler arbeitet Verus rein erfolgsorientiert. Der Vorteil gegenüber Wettbewerbern: eine tiefe Branchenkenntnis, die ausschließliche Spezialisierung auf Nachfolgeregelungen für Bestattungsinstitute und der branchenweit einmalige Service aus einer Hand.

Oft findet das Erstgespräch schon Jahre vor der eigentlichen Geschäftsübergabe statt, angeregt etwa durch eine Diskussion mit den Kindern, die die Familientradition nicht weiterführen wollen, eine Krankheit oder ein Gespräch mit Verus auf einer Bestattermesse. Vor Ort klärt Verus zunächst die finanziellen Möglichkeiten: Kommt auch eine Verpachtung in Frage? Wären Raten- oder Rentenzahlung eine Option, oder bevorzugt der Verkäufer eine Einmalzahlung? Im Anschluss wird der Unternehmenswert professionell ermittelt und dem Unternehmer präsentiert. Auf dieser Basis einigt sich Verus mit dem Verkäufer auf einen Angebotspreis und erstellt ein Exposé. Nun wird entschieden, wer für einen Kauf infrage kommt. Verus führt eine Liste mit Interessenten – oft junge Existenzgründer, die sich bei Verus registriert haben. Auch Bestat-

tungsbetriebe im Umkreis, die sich vergrößern wollen, lassen sich registrieren. Jeder der von Verus ausgewählten Interessenten muss eine Verschwiegenheitserklärung unterschreiben, bevor ihre Namen dem künftigen Verkäufer zur Auswahl vorgelegt werden. Dieser wiederum gibt fünf Unternehmen per Unterschrift frei. So wissen alle Parteien, wer eingeweiht ist.

Nachdem der Verkäufer eine Auswahl getroffen hat, wechselt Verus die Seiten und kümmert sich um die Finanzierung, erstellt Businesspläne und begleitet Interessenten zu Bankterminen. In der Regel muss zusätzlich eine Bürgschaftsbank eingeschaltet werden, bevor das Finanzierungspaket geschnürt werden kann. Kommt es zum Kaufvertrag, haben beide Parteien die Option, ihre Rechtsanwälte zu konsultieren oder aber auf den bewährten Anwalt von Verus zu vertrauen, der einen für beide Parteien akzeptablen Kaufvertrag verhandelt. Auch nach dem Übernahmestichtag können Kunden auf Verus zählen: Dr. Schreyger und sein Team stehen ihnen auch im Anschluss an den Kauf noch beratend zur Seite.

www.verus-unternehmensberatung.de



*Die letzte Ruhe
in gewachsener Natur.*

Made in Germany

Schad
QUALITÄTS-SÄRGE

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



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

Tipps für die Nachfolgeplanung:

10 Dinge, die man tun sollte

1. Klärung innerhalb der Familie herbeiführen
2. Klarheit über persönliche Ziele erlangen
3. Eigene Altersversorgung regeln
4. Frühestmöglich Überblick verschaffen
5. Separates Rechnungswesen für Bestattungsbereich einführen (bei Verbund mit Schreinerei)
6. Personelle Kontinuität über die Übergabe hinaus sicherstellen
7. Zurücknahme der eigenen Person im Tagesgeschäft
8. Kontinuität der vier „Wertträger“ sichern – Firma (Name), Telefonnummer, Standort, Internetdomain
9. Professionelle Unterstützung in Anspruch nehmen
10. Hobbys für den Ruhestand suchen!

10 Dinge, die man lassen sollte

1. Investitionsstau entstehen lassen
2. Stille Reserven entstehen lassen
3. Unüberlegter Rechtsformwechsel
4. Luxuriöser Ausbau der Immobilie
5. Verkauf nur wegen Rentenanwartschaft aufschieben
6. Falsche Preisvorstellungen
7. Einengung auf idealen Käufer („das junge Bestatterehepaar“)
8. Übergabe „nebenbei“ erledigen
9. Unbedingt einen Favoriten zum Zuge kommen lassen – koste es, was es wolle
10. Unter Zeitdruck verkaufen – Verkauf zu spät starten

Online-Gedenkportale: Die Trauer wird öffentlich

In den zahlreichen Berichten zu sozialen Netzwerken im Internet wird ein wichtiger Teil der Nutzer häufig komplett ausgeblendet: die Trauergemeinschaften. Den Nutzen und die Tücken von Facebook und Co. kennt inzwischen jeder, aber dass sich auch Trauernde zunehmend auf speziellen Online-Plattformen austauschen und gemeinsam die Erinnerung an Verstorbene bewahren möchten, findet bisher nur wenig Beachtung. Dabei sind gerade hier die Möglichkeiten des Internets ein Segen: Familie und Freunde legen in einem Gedenkportal, auch virtueller Friedhof genannt, eine persönliche Gedenkseite für einen Verstorbenen an, eine Plattform für Trauernde, die Trost im Austausch mit anderen suchen und oft auch finden, indem sie den Verstorbenen ehren und sich auch noch lange nach dem Todesfall an ihn erinnern. Während früher die gemeinsame Trauer meist mit dem Kaffee nach der Beisetzung endete, wird sie heute im Anschluss an die Bestattung mit einer Gedenkseite öffentlich weiter zelebriert und steht auch Angehörigen und Trauernden zur Verfügung, die beispielsweise im Ausland leben oder nicht an der Trauerfeier teilnehmen konnten.

Bei dem Versuch, virtuelle Friedhöfe zu kategorisieren, stößt man schnell

auf Hindernisse: Die Funktionalitäten variieren stark, statistische Erhebungen zum Nutzungsverhalten liegen faktisch noch nicht vor, vieles kann bislang nur geschätzt werden. Trotzdem lohnt es sich, einen Blick auf die wesentlichen Unterscheidungsmerkmale zu werfen, zu eruieren, welche Zielgruppe sie ansprechen, wie sie sich finanzieren und wem sie nutzen.

Der virtuelle Friedhof ist schon 20 Jahre alt

Der erste „World Wide Cemetery“ ging bereits 1995 online: Der Kanadier Michael Stanley Kibbee aus Toronto entwickelte das erste Online-Gedenkportal im Bewusstsein des eigenen bevorstehenden Todes. Als er 1997 mit 33 Jahren an Krebs verstarb, waren allerdings schon 92 Personen vor ihm auf www.cemetery.org verewigt. Das Portal besteht heute noch, und unzählige weitere sind seitdem dazugekommen. Stets richten sich die Portale an die Trauergemeinschaft, manchmal schauen auch Menschen vorbei, die einfach nur neugierig sind, wer wann unter welchen Umständen aus dem Leben schied.

Ein Vorreiter in Deutschland sind die Zeitungsverlage, die schon seit Jahren ihre lokalen Traueranzeigen aus den Printausgaben in Online-Gedenkportale stellen, um Leser an

sich zu binden und über parallel geschaltete Werbeanzeigen zusätzliche Einnahmen zu generieren. Diese Portale erfreuen sich oft eines regen Zulaufs und sind für die Verlage recht lukrativ. Inzwischen haben sich Unternehmen wie die VRS Media darauf spezialisiert, neben thematischen Portalen zu Geburt oder Hochzeit auch Gedenkportale für die Verlage einzurichten. Angesichts einer schrumpfenden Leserschaft von Printmedien ist die Zukunft dieser Zeitungsportale und somit auch der Traueranzeigen-Gedenkseiten ungewiss. Was passiert etwa mit dem Portal einer eingestellten Zeitung?

Auf dem Vormarsch sind reine Gedenkportalseiten. So verzeichnet www.gedenkseiten.de bereits vier Jahre nach dem Start nach eigenen Angaben über 30 Millionen Seitenaufrufe, rund 16.000 Gedenkseiten und fast 1 Million Gedenkerzen, die virtuell angezündet werden können. Das Portal www.strassederbesten.de ging schon 2007 ans Netz und nennt auf der Seite 70 Millionen Besucher, 24.000 Gedenkseiten und 9 Millionen angezündete Kerzen. Bei diesen eindrucksvollen Zahlen ist es natürlich interessant, welche Geschäftsmodelle sich hinter den Portalen verbergen.



Finanzierung und Funktionen

Viele Portale stellen eine kostenfreie Basisversion bereit, die meist nur eine einfache Gedenkseite mit dem Namen und den Lebensdaten des Verstorbenen sowie eine Kondolenzfunktion umfasst. Dabei wird in der Regel Werbung für Bestatter, Sterbegeldversicherungen, Floristen, Trauermusik, Anwälte und andere thematisch passende Dienstleister und Produkte eingeblendet, manchmal auch für thematisch weiter entfernte Angebote wie Reisen, Mode oder Computer. Eine kostenpflichtige Premiumversion ist meist werbefrei und bietet einen deutlich erweiterten Funktionsumfang – zum Beispiel kostenlose Kerzen, einen größeren Gestaltungsspielraum für die Gedenkseite, mehr Fotos, zusätzlich Videos oder Hintergrundmusik. Auch der Passwortschutz zählt häufig dazu.

Einige Anbieter ohne „Grundgebühr“ unterscheiden zwischen kostenlosen Kerzen, die nach kurzer Zeit erlöschen, und kostenpflichti-

gen Kerzen, die länger oder sogar dauerhaft brennen, vielseitig gestaltet werden können und/oder völlig werbefrei sind. Bei www.viternity.org kostet die Anteilnahme in Form einer dauerhaft brennenden Gedenkkerze beispielsweise 50 Euro. Weitere Extraeinnahmen bringen manchmal symbolisch abgelegte Gedenksteine, Blumen und kleine Geschenke oder aber die Hilfe der Betreiber bei der Seitengestaltung, der Bildbearbeitung oder dem Daten-Upload. Zusätzliche Anreize für den Besuch der Portale sollen Ratgeber oder auch Trauerchats bieten, besonders bei amerikanischen Anbietern sind zudem Spendenaufrufe üblich. Den wahrscheinlich größten Funktionsumfang in Deutschland bietet derzeit www.stayalive.com: Neben Kondolenzen, Fotos, Videos, Musik und Vita können

hier auch ein Stammbaum und sogar Rezepte eingestellt und Dokumente aufbewahrt werden. Im Gedenkportal e-memoria.de gibt es neben der kostenlosen Gedenkseite für ein Jahr auch eine kostenpflichtige Premiumseite mit einer Laufzeit von einem bis zehn Jahren – QR-Code-Plakette aus Edelstahl für das Grab inklusive. Diese ermöglicht es Friedhofbesuchern, mit dem Smartphone die Gedenkseite des Verstorbenen aufzurufen und mehr über ihn zu erfahren. Die Version für zehn Jahre schlägt allerdings mit 199 Euro zu Buche. Die Firma Aspetos bietet einen vergleichbaren Service für 139 Euro an.

Persönlichkeitsrechte

Die meisten Gedenkseiten stehen jedem Besucher im Netz offen, nur wenige sind passwortgeschützt oder haben zumindest eingeschränkte Nutzungsrechte. Die Möglichkeit, eine Gedenkkerze anzuzün-

Der Überblick

	Aspetos	webtool	Gedenkseiten.de	strassederbesten.de	viternity.de (wien)	styalive.com	trauer.de
Basisversion	kostenfrei	kostenfrei	kostenfrei	kostenfrei	kostenfrei	kostenfrei	kostenfrei
Premiumversion	139 Euro inkl. QR	kostenfrei	27 Euro pro Jahr	keine Angaben	24 Euro einmalig	kostenfrei Premiumpakete 19,90 499 Euro	kostenfrei
werbefrei	nein	werbefrei, aber eingebettet in die Website des Bestatters	in der Premiumversion	in der Premiumversion	nein	ja	nein
Passwortschutz	kostenpflichtig	kostenfrei	kostenpflichtig	kostenpflichtig	kostenfrei	keine Angabe	kostenfrei
Verlinkung zu facebook/SM	ja	ja	ja	ja	nein	nein	ja
Lebensdaten	ja	ja	ja	nein	ja	ja	ja
Traueranzeige	ja	ja	nein	nein	ja	nein	ja
Kondolenzbeitrag	ja	ja	ja	ja	nur Premium	ja	ja
Foto(s) hochladen	ja	ja	nur durch AG	nein	ja	nur durch AG	ja
Kerzen	2 Wochen kostenfrei / 1 Jahr 9 Euro	kostenfrei	kostenfrei	kostenfrei (zeitl. beschränkt)	4 Wochen/ länger 6 - 50 Euro	kostenfrei	kostenfrei
Vita	nein	ja	ja	nein	ja (Lebensbaum)	ja	ja
Trauerchat oder -forum	ja	nein	nein	ja	nein	nein	ja
Fotobuch	nein	avisiert	nein	nein	nein	nein	ja
Besonderheiten	nein	Sammeln von Trauerdruck-adressen, bald Erinnerungsbuch,	Virtuelles Geschenk für 2,99 Euro	Virtuelle Geschenke, Halle des Lichtes, Virtueller Friedhof, Virtuelle Grabgestaltung	Lebenslicht Digitales Vermächtnis	Rezepte, Verknüpfung mit Grabstätte, Bilder scannen, Digitaler Tresor	Gedenkhalle

den oder zu kondolieren, steht bei fast allen Portalen sämtlichen Besuchern offen.

Aus Sicherheitsgründen bieten die meisten Portale an, Verstöße zu melden oder Beiträge zu löschen. Manche Anbieter verknüpfen die Zugangsbeschränkungen mit einem Premiumangebot. Hier kostet Privatsphäre also extra. Allerdings ist in der Regel nicht davon auszugehen, dass der Auftraggeber einer Gedenkseite die Öffentlichkeit scheut, denn er möchte ja gerade mit vielen anderen die Erinnerungen teilen. Bei einigen Gedenkportalen kann man daher Gedenkseiten auch direkt auf Facebook veröffentlichen. Laut einer Untersuchung von Oliver Schmid, dem Betreiber von www.gedenkseiten.de, wünschen sich nur 6 Prozent eine passwortgeschützte, nicht öffentlich einsehbare Gedenkseite, 94 Prozent dagegen wollen keine Zugangsbeschränkung. Der richtige Anbieter für etwas öffentlichkeitsscheuere Trauernde ist www.ingedenken.de. Auf dieser werbefreien Plattform kostet die Gedenkseite immerhin 98 Euro pro Jahr, dafür können hier dank Pass-

wortschutz und hohen Sicherheitseinstellungen wirklich nur eingeweihte Freunde und Verwandte eine Gedenkseite ansehen und mitgestalten.

Stilfragen und Etikette

Wer sich auf Gedenkseiten umschaute, wird über die Bandbreite der Einträge staunen: Vom kurzen „R.I.P.“ bis zum seitenlangen Lamento ist alles dabei. Wie überall im Netz herrscht auch hier eine stilistische Freiheit, die im starken Kontrast zur häufig floskelartigen Sprache der guten alten handschriftlichen Kondolenzbriefe steht. Selbst die Orthographie und eine korrekte Grammatik werden mitunter außer Acht gelassen. Sprachlich versierten Lesern mag dies ein Dorn im Auge sein, allen anderen scheint es zumeist gleichgültig zu sein. Viel wichtiger schließlich ist das zum Ausdruck gebrachte Mitgefühl und die Chance, seinen Gedanken einfach freien Lauf zu lassen, unzensuriert und vor allem authentisch. Was übrigens nicht heißt, dass zugleich die Etikette vernachlässigt würde. Im Gegenteil: Entgegen mancher anfänglichen Befürchtung

scheint es glücklicherweise für das Gros der Nutzer selbstverständlich, sich äußerst respektvoll sowohl gegenüber Verstorbenen und Angehörigen als auch gegenüber anderen Nutzern zu verhalten. Der in anderen Netzwerken oft beklagte Hang zum Negativen lässt sich hier nicht beobachten, und unverhältnismäßige Äußerungen bilden die Ausnahme. Eher drängt sich der Eindruck auf, dass sich hier jeder der geforderten Sensibilität sehr wohl bewusst ist. Wenn auf diese Weise die viel zitierte Sprachlosigkeit im Umgang mit dem Tod überwunden wird, ist das sicher unbedingt zu begrüßen.

Das Gedenkportal als wichtigste Plattform für den Bestatter

Die Unternehmensberatung Rapid Data hat schon vor einiger Zeit den Trend zum Online-Trauern und das Potenzial für den Bestatter erkannt: Wenn sich Trauergemeinschaften im Netz austauschen wollen, tun sie dies im Idealfall direkt auf der Seite des Bestatters, der auch „offline“ in den Trauerfall involviert ist und zu dem in der Regel ein vertrauensvolles Verhältnis besteht.

Aus dieser Überlegung entstand bereits vor mehr als zwei Jahren die Idee, mit dem „webtool“ ein eigenes Gedenkportal auf der Website des Bestatters zu etablieren. Hier kann sich die gesamte Trauergemeinschaft austauschen, Kerzen anzünden oder Fotos hochladen und wird zugleich bei jedem Besuch auf das vielfältige Angebot des Bestatters aufmerksam. Die Zugriffsrechte für die Gedenkseite sind vom Auftraggeber wählbar, sodass sich dieser über eine sichere, kostenlose und werbefreie Seite freuen darf. Beim webtool wird das Ganze verbunden mit einer individuellen Website sowie einem eigenen professionell gepflegten Facebook-Auftritt des Bestatters und ausführlichem Werbematerial für die Kunden zur Bekanntmachung des innovativen Gedenkseiten-Angebotes.

Nach zwei Jahren am Markt nutzen inzwischen über 100 Bestattungsunternehmen das webtool-Angebot von Rapid Data, und Piwik-Analysen haben klar gezeigt: Ein Großteil der Website-Besucher dieser Bestatter kommt über das Gedenkportal. Es landen so nicht nur wesentlich mehr Menschen auf der Website, sondern sie bleiben auch länger dort, was sich wiederum positiv auf das Google-Ranking auswirkt. Dieser Effekt wird sich mit dem baldigen Ausbau der Funktionen im Gedenkportal, wie etwa der Eingabe der Trauerdruckadressen oder der Bestellung eines Erinnerungsbuches, noch weiter verstärken. Der Bestatter kann seinen Kunden daher mit dem eigenen Gedenkportal den besonderen

Service einer kosten- und werbefreien Gedenkseite bieten, dabei seinen Bekanntheitsgrad wesentlich steigern und durch zukünftige Angebote wie Blumen oder Trauerschmuck auf seinem Portal zusätzlichen Umsatz generieren.

Ein Ausblick

Bestimmt mag es für den einen oder anderen noch ungewöhnlich erscheinen, seiner Trauer oder seinem Mitgefühl auf Gedenkseiten öffentlich Ausdruck zu verleihen, doch die Entwicklung ist eindeutig: Die Jungen und auch künftige Generationen schließen das Thema Tod und Abschied völlig selbstverständlich in ihr digitales Handeln ein. Die Trauerbewältigung tritt durch diese neuen Möglichkeiten viel stärker ins gesellschaftliche Bewusstsein, was auch auf einen positiven Effekt im direkten menschlichen Kontakt mit Trauernden hoffen lässt. Natürlich soll das virtuelle Gedenken die persönliche Anteilnahme nicht ersetzen, aber sie kann diese deutlich erleichtern und zudem ideal ergänzen. Einig sind sich fast alle Experten, dass sich für die Nutzer der Gedenkportale die bewusste Auseinanderset-



zung mit dem Verlust als sehr hilfreich bei der Trauerbewältigung erweist.

Die derzeitigen Angebote zum gemeinsamen Trauern im Netz werden sich noch weiter verändern. Einige verschwinden wieder vom Markt, andere kommen hinzu. Grundsätzlich muss man davon ausgehen, dass nur die wenigsten bereit sind, für die Nutzung einer Gedenkseite Geld auszugeben. Insbesondere, wenn sich kostenfreie Alternativen bieten, ist mit einer deutlichen Marktverschiebung zu rechnen. Doch auch wenn man noch nicht vorhersagen kann, was sich durchsetzen und mit welchen weiteren Möglichkeiten es sich in Zukunft verknüpfen lassen wird, steht zumindest außer Frage, dass Kunden schon sehr bald ganz selbstverständlich eine persönliche Gedenkseite im Leistungsangebot eines Bestatters erwarten. Wer sich frühzeitig darauf einstellt und die damit verbundenen Möglichkeiten nutzt, ist sicher gut beraten.

Das eigene Gedenkportal: Marketinginstrument für Bestatter



Interview mit
Michael Angern,
Geschäftsführer
von Rapid Data

Herr Angern, warum gibt es in jüngster Zeit immer mehr Gedenkportale?

Es gibt einen starken Trend zur digitalen Unterstützung vieler Lebensprozesse. Dabei spielt das Internet eine zunehmend große Rolle. Auch die Bewältigung der Trauer bildet dabei natürlich keine Ausnahme. Menschen wollen sich gemeinsam an Verstorbene erinnern, und zwar lange über den Zeitpunkt des Abschieds hinaus, deshalb nennen wir die Gedenkseiten übrigens auch Erinnerungsseiten.

Sie beschäftigen sich intensiv mit dem Thema, Ihr Unternehmen bietet jedem Bestatter ein eigenes in seinen Webauftritt integriertes Gedenkportal. Wie werden die einzelnen Gedenkseiten genutzt, und welche Entwicklungen sind zu beobachten?

Gedenk- und Erinnerungsseiten sind zeitgemäß. Wir erkennen das an der schnell steigenden Zahl gut besuchter Seiten. Auf mancher Gedenkseite hinterlassen sehr viele Menschen Nachrichten oder sammeln Bilder von Verstorbenen. Interessanterweise werden die Gedenkportale

signifikant weniger für Kondolenzen genutzt als für das Anzünden von Kerzen, das hier eine Renaissance erlebt: Seit jeher zündet man in den Kirchen vor allem katholisch geprägter Gegenden Kerzen für andere Menschen an.

Wer dies tut, beschäftigt sich in einem stillen Moment mit dem Bedachten, nimmt Kontakt zu ihm auf und wünscht ihm Gutes. Das Internet gibt den Menschen für diesen schönen Brauch einen zeitgemäßen zusätzlichen Ort. Anders als in der Kirche teilt der Trauernde seine Gedanken allerdings mit der Trauergemeinschaft. Das entspricht ganz dem Zeitgeist. Gedenkseiten im Internet geben einer wachsenden Zahl von Menschen neue Ausdrucksmöglichkeiten für ihre Trauer.

Welche Funktion haben Gedenkseiten aus Ihrer Sicht?

Gedenkseiten dienen nicht nur dem Ausdruck der Trauer, sondern sie verbinden Menschen und bieten eine Sammelplattform für Informationen, die der Einzelne sonst nie erhalten könnte. Auch räumlich weiter entfernte Angehörige oder Freunde können ihre Anteilnahme ausdrücken und so am Trauerprozess teilnehmen.

Warum ist für einen Bestatter ein eigenes Gedenkportal so interessant?

Zum einen bietet der Bestatter seinen Kunden damit einen hervorragenden Rundum-Service. Gleichzeitig ist es ein geniales Marketinginstrument, denn stark frequentierte Gedenkseiten produzieren nebenbei einen außergewöhnlich starken SEO (Suchmaschinenoptimierungs)-Effekt. Die Namen aller Verstorbenen in seinem Gedenkportal werden automatisch zu Suchbegriffen für die Homepage des Bestatters.

Googeln Sie doch mal nach Günter Marquitan. Die Webseite findet sich bei Google ganz oben. Das leisten allerdings nur Gedenkportale, die nicht bei Zeitungen ange-

siedelt sind oder sich nicht als virtuelle Friedhöfe verstehen. Diese werben nicht für den Bestatter. Der Bestatter muss sein eigenes Gedenkportal betreiben, damit es nur für ihn wirbt.

In welche Richtung werden sich die Gedenkportale auf den Internetpräsenzen der Bestatter weiterentwickeln? Haben Sie schon Ideen für die Zukunft?

Für den Bestatter sind Gedenk- und Erinnerungsseiten nur ein erster Schritt zu einem modernen Informationsaustausch mit den Hinterbliebenen. Wir arbeiten bereits an Techniken, die es dem Bestatter ermöglichen, einen Teil seiner Geschäftsprozesse ganz prominent ins Internet zu verlagern. Über die Gedenk- und Erinnerungsseiten entsteht so eine Online-Werbe- und Geschäftsplattform des Bestatters mit Dokumententresor, Adressensammlung, Online-Abmeldungen, Blumenhandel und vielem mehr. Er kann Teile der Kommunikation über seine Geschäftsprozesse automatisieren und transparent machen. Und da haben wir ganz plötzlich, was Trendforscher uns prognostizieren: das Ende herkömmlicher statischer Webseiten. Webauftritte werden – auch in der Bestattung – in Zukunft dynamische Informations- und

Kommunikationsumgebungen sein. In Fachkreisen spricht man an dieser Stelle vom Realtime-Web.

Wie werden diese neuen Möglichkeiten und Angebote im Bestattermarkt angenommen?

Der technologische Wandel lebt mit unterschiedlichen Geschwindigkeiten seiner Adepten: Es gibt die Innovatoren, die sich mit Techniken beschäftigen, deren Zeit erst noch kommt, und die Early Adopters, die auf den Zug aufspringen, wenn die Weichen im Großen und Ganzen gestellt sind und klar ist, wohin die Reise geht.

Die meisten (fachlich: Majority) jedoch suchen Sicherheit und entscheiden sich für eine neue Technik erst, wenn die Produkte ausgereift sind und der Nutzen greifbar ist. Eine kleine Gruppe von Nachzüglern profitiert erst sehr verspätet von den Möglichkeiten neuer Techniken. Sie kann es sich offenbar leisten. Bei der Entwicklung von Online-Werbe- und Geschäftsplattformen für Bestatter befinden wir uns technologisch etwa zwischen den Early Adopters und der Majority. Das heißt: Der Boom beginnt jetzt.

www.rapid-data.de

OKH[®]
Das Beste am Norden
...sind unsere klaren Linien.
www.okh.de

Fröhliche Weihnachten & viel Erfolg im neuen Jahr!
A&M
Andres & Massmann
Andres & Massmann GmbH & Co. KG · Zur oberen Heide · 56865 Blankenrath · Fon 06545 93640 · Fax 06545 8747 · info@andres-massmann.de
www.spiel-film-wissen.de

Neuer, moderner und attraktiver:

Aus dem VDZB wird der „Bundesverband Bestattungsbedarf“

Lange wurde überlegt und geplant, jetzt ist es so weit: Aus dem Bonner Verband der deutschen Zulieferindustrie für das Bestattungsgewerbe (VDZB) wird der Bundesverband Bestattungsbedarf mit Sitz in Bad Honnef. Doch nicht nur der Name wird kürzer und griffiger. Neben einem neuen Logo wird es einen zeitgemäßen Internetauftritt mit Blog, eine informative Facebook-Seite und eine Intensivierung der klassischen Pressearbeit geben.

„Es war Zeit für einen Neubeginn. Die Entscheidung des ehemaligen VDZB, unter dem Dach des Hauptverbandes der Holzindustrie mit neuem Namen und neuem Vorstand durchzustarten, zeugt von einer echten Aufbruchstimmung“, bekräftigt der Vorsitzende des Bundesverbandes Bestattungsbedarf, Jürgen Stahl. Ziel sei es, neue Mitglieder für die Arbeit im Verband zu begeistern und die hochwertigen Produkte aus dem Bereich Bestattungsbedarf in den Fokus der Öffentlichkeit zu rücken. „Das Thema Bestattung wird gerne im wahrsten Sinne des Wortes totgeschwiegen. Aber es betrifft jeden, und je früher man

sich damit auseinandersetzt, desto weniger Stress haben eines Tages die Hinterbliebenen“, so Stahl weiter.

Der Verband wird zum 1. Januar 2016 Teil der Geschäftsstellengemeinschaft des HDH, Hauptverband der Deutschen Holzindustrie, in Bad Honnef. Als neuer Geschäftsführer tritt Dirk-Uwe Klaas in die Fußstapfen von Siegfried von Lauenberg, der über mehrere Jahrzehnte hinweg erfolgreich die Geschicke des Verbandes geleitet hat und sich Ende des Jahres in den wohlverdienten Ruhestand zurückzieht.



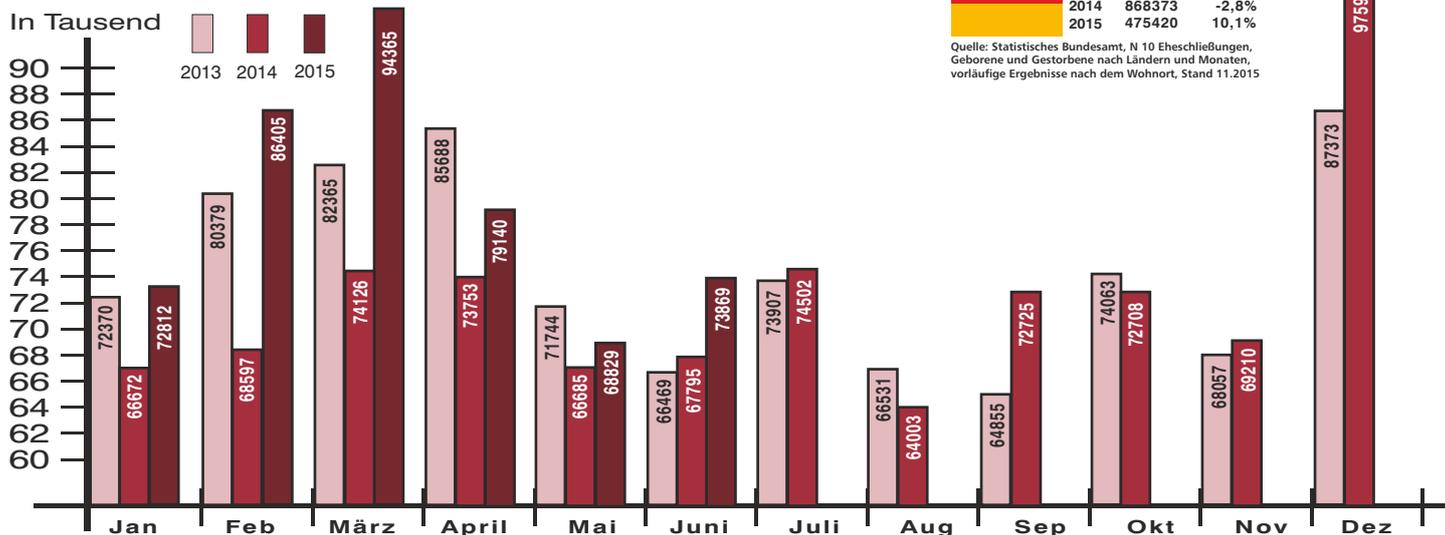
Der neue Name wird beschlossen.



Siegfried von Lauenberg (1. Reihe, 3.v.r.) und Dirk-Uwe Klaas (1. Reihe Mitte) mit Vorstand und Verbandsmitgliedern

©Bundesverband Bestattungsbedarf

Statistik



Sterbezahlen Deutschland

	Insgesamt	Veränderung zum Vorjahr
2013	893825	2,8%
2014	868373	-2,8%
2015	475420	10,1%

Quelle: Statistisches Bundesamt, N 10 Eheschließungen, Geborene und Gestorbene nach Ländern und Monaten, vorläufige Ergebnisse nach dem Wohnort, Stand 11.2015

Verabschiedung in den Ruhestand: VDZB bedankt sich bei Geschäftsführer Siegfried von Lauvenberg



Fast drei Jahrzehnte lang hat Siegfried von Lauvenberg als Geschäftsführer die Geschicke des Verbands der Deutschen Zulieferindustrie für das Bestattungsgewerbe e.V. geleitet. Der 1952 in Opladen geborene Diplom-Volkswirt ist seit 1989 als Geschäftsführer in der Verbandsarbeit tätig – zuerst für die beiden Fachverbände BVSI und VDBI und ab 2003 für den aus der Verschmelzung von BVSI und VDZB hervorgegangenen Verband der Deutschen Zulieferindustrie für das Bestattungsgewerbe (VDZB). Nach der Herkulesaufgabe des Verbandzusammenschlusses öffnete sich der VDZB unter der Geschäftsführung von Siegfried von Lauvenberg schließlich für alle deutschen Marktteilnehmer. Eine weitere Herausforderung: allen Industriezweigen gleichermaßen eine Stimme zu geben. Den Verband als Einheit zu führen war nicht immer einfach.

Die Amtszeit von Siegfried von Lauvenberg war geprägt von Veränderungen. Hierzu zählt vor allem die stetige Verschlechterung der Wettbewerbsverhältnisse seit Beginn der neunziger Jahre – bedingt durch den Fall des Eisernen Vorhangs – sowie die Streichung des Sterbегeldes. So haben Import und Handel

im Laufe der Jahre an Bedeutung gewonnen, während die Sargproduktion weiter schrumpfte. Eine Entwicklung, die sich bis heute fortsetzt und die eine große Herausforderung für die Zulieferindustrie darstellt.

Im Sinne der Sicherung und Nachweisbarkeit hoher Qualitätsstandards war Siegfried von Lauvenberg maßgeblich daran beteiligt, dass die geschützten Siegel auch unter dem VDZB weitergeführt werden. Das Vollholzzeichen und das Fachzeichen für Bestattungswäsche des VDZB stehen für hohe Qualitäts- und Umweltstandards.

Zum Ende seiner Amtszeit hat Siegfried von Lauvenberg den Wechsel des VDZB zur Verbandsgemeinschaft mit dem HDH angestoßen und begleitet. Damit zeigt er sich bis zu seinem Ausscheiden aus der aktiven Verbandsarbeit so, wie ihn die Mitglieder kennen

und schätzen: verantwortungsvoll, weitsichtig und loyal.

Zum 31. Dezember 2015 legt Siegfried von Lauvenberg sein Amt nieder und verabschiedet sich in den Ruhestand. Der VDZB bedankt sich herzlich für den jahrzehntelangen engagierten Einsatz für die Branche. Auch die Redaktion sagt an dieser Stelle danke für die konstruktive Zusammenarbeit, für ein immer offenes Ohr, eine verlässliche Entschlossenheit und eine stets realistische und sachliche Einschätzung.

Der VDZB und die Redaktion der Bestattung wünschen Herrn von Lauvenberg alles erdenklich Gute für seinen neuen Lebensabschnitt.



Der Ehrenvorsitzende des Bundesverbandes Bestattungsbedarf, Otto-Kurt Hollmann (r.), verabschiedet gemeinsam mit dem Verbandsvorsitzenden Jürgen Stahl (2.v.l.) und Vorstandsmitglied Michael Jagdt (l.) den bisherigen Geschäftsführer Siegfried von Lauvenberg.

©Bundesverband Bestattungsbedarf

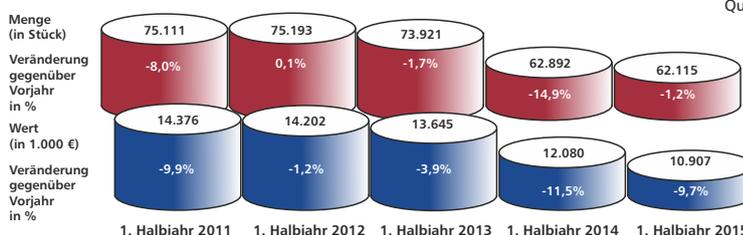
Talfahrt der Sargpreise hält an

Die Sargproduktion in Deutschland ging im zweiten Quartal 2015 saisonbedingt gegenüber dem ersten Quartal zurück. Es wurden 28.900 Säрге produziert, womit das vergleichbare Vorjahresniveau um 1,1 Prozent unterschritten wurde. Im ersten Halbjahr 2015 verbuchten die inländischen Hersteller ein Minus von 777 Särgen oder 1,2 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Im Vergleich dazu verzeichneten die Erlöse einen regelrechten Einbruch. Sie fielen im ersten Halbjahr um 9,7 Pro-

zent auf rund 10,9 Millionen Euro. Die VDZB-Absatzstatistik, an der sich 18 Mitgliedsunternehmen beteiligt haben, weist in den ersten sechs Monaten 2015 ein Mengenplus von 12,7 Prozent auf knapp

130.000 verkaufte Säрге aus. Dabei resultiert der Zuwachs allein aus dem deutlichen Anstieg beim Absatz von Handelsware. Der Absatz aus eigener Produktion ging hingegen um rund 5 Prozent zurück.

Sargproduktion in Deutschland



Quelle: Statistisches Bundesamt und eigene Berechnungen
Betriebe mit mindestens 20 Beschäftigten

Cremona präsentiert erfolgreich Särge auf Publikumsmessen

Keine Berührungsängste beim Probeliegen



Die Cremona-Sarg GmbH & Co. KG produziert und vertreibt nicht nur eine neue und ansprechende Generation von Särgen. Sie geht auch außergewöhnliche Wege der Vermarktung. Neben einer breiten Pressearbeit gehört dazu auch die Präsenz auf Publikumsmessen.

Auf rund 20 Quadratmetern präsentierte Cremona fünf Särge mit entsprechenden Urnen und Erinnerungsboxen auf der Einkaufs- und Erlebnismesse Consumenta vom 24. Oktober bis 1. November in Nürnberg. Sowohl die Produkte als auch die erklärende Präsentationswand stießen auf reges Interesse bei den Besuchern. Im unbefangenen Gespräch mit den Vertriebsrepräsentanten oder beim Probeliegen verloren sie ihre Berührungsängste mit dem Thema Bestattung. Während eine Präsentation konventioneller Särge auf einer Einkaufsmesse wohl eher aus sicherer Distanz betrachtet worden wäre, erregten die Cremona-Produktphilosophie und die far-

bigen Motive hier vielfach Neugier und Zustimmung. Diese äußerte sich zum Teil in spontanen Aktionen, etwa von Besuchern, die für ein krebskrankes Familienmitglied ein Modell aussuchten, um es dann über den Bestatter ihres Vertrauens zu bestellen. Ähnlich die

Reaktion einer älteren Dame, die erklärte, einen Cremona-Sarg als „letzte Ruhestätte“ verpflichtend in ihre Vorausverfügung aufnehmen zu wollen.

Messebeteiligungen wie auch auf der Schau „Die besten Jahre“ in Stuttgart im November sind Teil der Öffentlichkeitsarbeit, mit der Cremona auch potenzielle Endkunden ansprechen möchte. Das Ziel: die örtlichen Bestatter als exklusiven Vertriebskanal für Cremona-Särge zu

unterstützen. Teil dieser Strategie ist auch eine umfangreiche Pressearbeit. So war in den letzten Monaten ein Cremona-Sarg im HSV-Design ein besonderer Hingucker, der es unter anderem auf die Sportseite der Hamburger BILD-Zeitung schaffte. Auch die FAZ, das Zeitmagazin sowie die Internetplattformen sport1.de und Yahoo bekundeten bereits ihr Interesse.

Informationen zum Cremona-Sarg, zu individuellen Sondermodellen und zum bundesweit flächendeckenden Vertriebsnetz gibt es unter www.cremona-sarg.de.



Das Interesse am Messe-Stand der Cremona-Sarg GmbH war groß. Die Besucher der Consumenta in Nürnberg gingen mit den Themen Särge und Urnen unbefangen um.

TRAUERWAREN & BESTATTERBEDARF

Konrad
PIETÄTSARTIKEL



Michelbacher Straße 2 | 55471 Wüschheim
Telefon 06761 906993 | Fax 06761 3234
www.konrad-pietaetsartikel.de

www.konrad-pietaetsartikel.de

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 · info@griener-gmbh.de

PETER-LACKE®

Farbe & mehr

Komplettlösungen
für die Sargoberfläche

www.sarglacke.de
Tel.: +49 (0) 5221 96 25 - 0

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 CO₂ 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



Unternehmensporträt

lignotec MassivHolz GmbH – Särge made in Berlin



Manuelle Lackierung individueller Oberflächen



Imitation von Edelhölzern



Roboterkalibrierung in der Lackiererei Lorenz

alle Fotos dieser Seite ©Taisa Tikhnovetskaya 2014

Sargfertigung bedeutet für lignotec als einziger Fabrikant in Berlin, den Bogen zu spannen: von alten Traditionen zu modernen Werten, von individueller handwerklicher Detailarbeit zu standardisierter Großserienproduktion. Kunden haben die Wahl zwischen zahlreichen Stilrichtungen und Variationsmöglichkeiten – vom „Eichensarg rustikal, altdeutsch patiniert“ über den „Kremationssarg roh aus lignoBOARD“ bis zum individualisierbaren Cremona-Sarg.

Viele der 30 Mitarbeiter des Familienunternehmens sind bereits seit über 20 Jahren dem Betrieb treu, andere absolvieren gerade ihre Ausbildung und sind mit Enthusiasmus und Lerneifer dabei. Geschäftsführer Michael Jagdt ist es wichtig, Talente und die Weiterentwicklung im Betrieb zu fördern. Eine besondere Gelegenheit hierzu bot die Entwicklung des neuen Werkstoffs lignoBOARD im Jahr 2003, an der vor allem die eigenen Mitarbeiter, aber auch Krematorien und Bestatter beteiligt waren. Während viele Sarghersteller ihre Produktion im Zuge der wachsenden Konkurrenz durch preiswerte Importe aus Ost-

europa reduzierten oder ganz aufgaben, wollte Michael Jagdt die Fertigung am Standort Berlin unbedingt erhalten. Durch die Entwicklung der lignoBOARD-Platten aus zerkleinerten Resthölzern, Sägemehl und Sägespänen eröffnete sich für den Betrieb eine in der Branche einzigartige Möglichkeit: für den täglichen Bedarf eines Bestatters ein qualitativ homogenes Produkt aus der heimischen Produktion in Berlin anzubieten. lignoBOARD verhält sich bei Schwankungen der Luftfeuchtigkeit anders als Vollholz. So können Särge quasi spannungsfrei und damit gleich bleibend passgenau hergestellt werden. Dies wirkt sich vor allem vorteilhaft auf die palettengestützte Lieferlogistik aus, und die effiziente Ausnutzung von knappen Lagerflächen steht bei Kunden hoch im Kurs.

Auch das Engineering für die komplexe Einbindung des Handling-Roboters in den Handarbeitsplatz wurde von den eigenen Mitarbeitern entwickelt und programmiert: Investitionen in Menschen und Maschinen, die sich auszahlen. Zwar habe man anfangs sowohl bei Kunden als auch in Krematorien viel Auf-

klärungsarbeit leisten müssen, erinnert sich Michael Jagdt. Doch mittlerweile hat sich der lignoBOARD-Sarg als Alternative zu Vollholzmodellen für die Kremation deutschlandweit etabliert.

Bei lignotec macht er einen Großteil der Gesamtproduktion aus. Diese umfasst täglich insgesamt zwischen 80 und 120 hochwertige und schlichte Sargmodelle, die an Bestatter in Berlin und den neuen Bundesländern sowie an die Vertriebspartner Pollmer, Wendel und Christmann in Sachsen, Bayern, Baden-Württemberg und im Saarland geliefert werden. Zur Abrundung des Angebots mit Artikeln des Bestattungsbedarfs wie unter anderem Wäsche, Urnen oder Grabkreuzen übernahm lignotec im letzten Jahr den Bestattungsfachhandel Staake in Berlin-Biesdorf.

Doch vor allem als „der“ Produzent für Kremationssärge made in Berlin sieht Michael Jagdt sein Unternehmen für die Zukunft bestens aufgestellt.

www.lignotec.com



OKI

Professioneller Trauerdruck



OKI C831:
Weltweit kompaktester A3-Farb-LED-Drucker

Die perfekte Drucklösung für Bestatter

Drucken Sie all Ihre Trauerdrucksachen in Sonderformaten und auf schweren Papieren professionell, zuverlässig und ganz einfach. Zusätzlich erledigt Ihr neuer OKI Farbdrucker auch alle Bürodokumente in brillanter Druckqualität – kostengünstig und schnell, mit 3 Jahren kostenloser Vor-Ort Garantie und Next-Day-Service. Und mit dem Trauer-Bannerdruck erschließen Sie sich ganz neue Umsatzmöglichkeiten.

Ihr neuer OKI Farbdrucker:

- Für alle Trauerdrucksachen
- Für individuellen Trauer-Bannerdruck
- Für den täglichen Bürodruck

Detaillierte Informationen zum OKI Trauerdruck und Trauerbanner-Druck unter:
www.oki-verticals.com



CD mit Vorlagen für Trauerbanner

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 Rose

Die (rote) Rose gilt seit der schwärmerischen Dichtkunst der Troubadoure allgemein als Ausdruck der weltlichen Liebe. Die Bedeutung der Rose hat freilich auch mythologische Hintergründe und religiöse Bedeutungen.

Die Mythologie der Antike erzählt die Geschichte vom schönen Adonis, dem Geliebten der Aphrodite (Venus). Als er starb, sollen aus seinem Blut die ersten roten Rosen entsprossen sein. Das sah man als Symbol für eine Liebe, die über den Tod hinausreicht.

In der christlichen Symbolik ist die rote Rose Sinnbild des Blutes, das der Gekreuzigte für den Menschen vergossen hat. Die Dornen versinnbildlichen das Leiden. Damit steht die Rose gleichzeitig für die himmlische Liebe, die das Leid und den Tod zu überwinden hilft.

Aus diesem Gedanken heraus hat man das Rosensymbol immer weiter verfeinert und in mehrere Zusammenhänge gebracht. Als „Königin der Blumen“ ordnet man die Rose beispielsweise auch der Himmelskönigin zu. Die „Madonna im Rosenhag“ ist ein beliebtes Motiv für Künstler. Die fünfblättrige Rose findet man geschnitzt an Beichtstühlen als

Symbol der Verschwiegenheit: „sub rosa“ (unter der Rose). Wird eine geknickte Rose abgebildet, dann darf man daraus auf die Vergänglichkeit alles Schönen schließen.

Die Rose in der Grabmalsymbolik lässt nicht immer Rückschlüsse auf religiöse Bezüge zu. Sicherlich wählt oft ein zurückbleibender Partner das Symbol als Zeichen der (weltlichen) Liebe, die auch über den Tod bleibt.



Sargfabrikation seit 1917



- Innovativ
- Traditionsbewußt
- Umweltorientiert
- Kundennah

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



Sarg- und Pietätswaren

seit 1990 ihr zuverlässiger Partner für Herstellung und Lieferung von

- Särgen & Urnen
- Deckengarnituren
- Sterbehenden
- 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



1990 - 2015

www.lausitzer.com

Das zeichnet uns aus!



**BESTATTUNGSWÄSCHE
THOMAS NUNNENKAMP**

Hohe Lieferfähigkeit
schnell und flexibel



Große Sortimentstiefe und -breite
Über 1.000 Artikel in vielen Varianten



Höchste Qualität
Eigene Näherei: „Made in Germany“



Zahlreiche Produktinformationen auf:
www.nunnenkamp.de

Individuelle Kundenlösungen
durch eigene Werkstätten



Ihr verlässlicher Partner im Bestattungsalldag!

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



Vor aller Augen ... Tod in öffentlicher Wahrnehmung und Begegnung

Eine Rezension von Rudolf Wilhelm

Die gemeinsame Tagung des Kuratoriums Deutsche Bestattungskultur und der Forschungsstelle für Sepulkralmusik liegt zwei Jahre zurück (5. bis 7. November 2013). Die umfangreiche Dokumentation von 276 Seiten liegt jetzt aktuell vor. Eine profunde Arbeit von wissenschaftlichem Rang, die Zeit und Sorgfalt brauchte. Das Resultat kann sich sehen lassen.

Bestandsaufnahmen aus der Sicht von Wissenschaft und Forschung, historische, literarische und essayistische Beiträge um den Tod in der öffentlichen Wahrnehmung schlagen den weiten Bogen von Staatsakten und Staatsbegräbnissen über das Gedenken an gefallene Soldaten, den Umgang mit dem Tod in den Institutionen, rituelle Aspekte oder den Spagat zwischen individueller Trauer und öffentlichem Respekt bis hin zur Auseinandersetzung mit dem Unfassbaren und dem Beitrag der Künste dazu. Darunter wird auch die besondere Rolle der Musik hervorgehoben. Auch ganz spezielle, praxisbezogene Beiträge sprechen den Leser an, wie etwa „Der Bestatter als professioneller ‚Bewährungshelfer‘“ oder „Die rituellen Floskeln der alten Gesellschaft: Was vermag uns heute noch anzusprechen?“.

Der historisch Interessierte wird bei den Römern oder bei Goethe und Heinrich Heine Gedanken zu Tod und Sterben lesen, die gar nicht so weit weg sind vom heutigen Denken, Glauben und Zweifeln. Mehrere Verfasser betrachten das Trauern von einst im Kontext zur Jetztzeit.

Alle Themenkomplexe sind mit einleitenden Vorworten versehen. Die angenehme grafische Gliederung macht das Ganze lesefreundlich. Bilder sind dort platziert, wo sie das Geschriebene ergänzen. Überflüssiges bleibt weg. Die Zurückhaltung angesichts des ernst-besinnlichen Stoffes tut gut. Die zahlreichen Literaturhinweise sind hilfreich. Kurz: Eine wichtige Dokumentation, die man lesen und besitzen sollte (um auch immer wieder einmal nachzuschlagen).

Beigelegt ist eine DVD namens „VOID“ (in der Computersprache so viel wie „leer“ oder „nichtig“), ein mitreißender Kurzfilm über die Zerbrechlichkeit des Lebens, den jähen Tod, Nahtoderlebnisse und den Übergang in eine andere Sphäre.

**Vor aller Augen ...
Tod in öffentlicher Wahrnehmung
und Begegnung**
Herausgegeben von Volker Kalisch
unter Mitarbeit von Marcell Feldberg
und redaktioneller Betreuung
durch Roland Ring
FVB Fachverlag des deutschen
Bestattungsgewerbes GmbH
ISBN 978-3-936057-49-2



Lebens-Zeit

Das Orchesterwerk „Lebens-Zeit“ entstand nach einer Idee von Charsten Wienbreyer und wurde von Thomas Bierling für Orchester, Klarinette, Sopran, Rockband und Jazzband komponiert. Das Werk entstand nach tieferschürfenden Gesprächen im Hospiz über Leben und Sterben. Vier kompositorische Sätze beschreiben seelische Phasen der „Lebens-Zeit“, sind in umgekehrter Reihenfolge nummeriert und gleichen einem Countdown. Auf ungemein spannende Weise ergänzen sich Sinfonieorchester, Rockmusiker und Jazzer, Instrumental-Solisten und Sängerin. Künstlerisch und menschlich anrührend.



Lebens-Zeit für Orchester, Klarinette, Sopran, Rockband und Jazzband
Die CD ist für 7,80 Euro unter der gleichen Bestelladresse (s.links) zu erwerben

Der Tod treibt das Leben auf die Spitze

Eine Rezension von Rudolf Wilhelm

2013 hatte das Hospiz Elias in Ludwigshafen zum achten Hospiz-Geburtstag eingeladen. Das Motto war eine Frage: „Wie geht Sterben?“ Eine unbequeme Frage mit einer unausweichlichen Antwort, wenn es denn „so weit“ ist. Im Raum stand unausgesprochen auch die provokante Gegenfrage: „Wie geht Leben?“ Dass Sterben zum Leben gehört, wissen wir, neigen aber dazu, das Sterben auszublenden. Bis es uns selbst betrifft.

2015 feierte das Hospiz Elias das zehnte Jubiläum. Zu diesem Anlass wurde ein feinsinniges Buch herausgegeben, und ein ausdrucksstarkes Orchesterwerk entstand als Auftragskomposition.

Die Frage ist immer noch dieselbe: Wie geht Sterben? Zusammengehörigkeit von Leben und Sterben und die Ablaufkurve vom Zeitlichen zum Endlichen mündete in einen Leitgedanken, der als Buchtitel über einer Reihe besinnlicher, sensibler Verse, Texte und Gedanken steht: „Der Tod treibt das Leben auf die Spitze.“ In ansprechendem Layout mit aussagekräftigen Fotos und eleganter Typographie ist ein außergewöhnliches Buch entstanden.

Der Tod treibt das Leben auf die Spitze
zum Preis von 16,90 Euro erhältlich direkt im Hospiz Elias, Steiermarkstraße 12,
67065 Ludwigshafen, Tel. 0621-63 55 470
oder mail@hospiz-elias.de

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 Spazier-
gänge 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

Branchen-Schaufenster

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

Ausbildung

Lust auf Erweiterung
Ihrer Angebote?

**Ausbildung zur
Trauerrednerin/
zum Trauerredner**

**6 Wochenenden
April bis November 2016**



Edith M. Sauerbier
06439 929 533 Nähe Limburg/Lahn
www.mediation- und-
kommunikation.de/aktuell

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 0201 · 7495217
www.echtgemalt.de
info@echtgemalt.de

PR und Text

PR&TEXT

carolin oberheide

Carolin Oberheide
PR&TEXT
Adalbert-Seifriz-Str. 36
69151 Neckargemünd

Tel: 0201 64 72 99 21
E-Mail: carolin@oberheide-pr.de
URL: www.oberheide-pr.de

Messen

Zahlreiche Aussteller präsentieren sich auf der FORUM BEFA Messe Duisburg mit ihren Produkten und Dienstleistungen rund um die Bestattungsbranche. Das Angebotsspektrum der Bestattungsmesse Duisburg umfasst dabei unter anderem Särge, Urnen, Bestattungsbedarf und -zubehör wie beispielsweise Kerzen, Bestattungswäsche und Sargausstattung sowie Bestattungsfahrzeuge, Webdesign für Bestatter, Werbeartikel und Finanzierungsmöglichkeiten für die Bestatterbranche. Verschiedene interessante Vorträge sowie Trend- und Sonderschauen runden das Ausstellerangebot der Duisburger FORUM BEFA Messe ab.



WANN? 9. April 2016, 9 bis 17 Uhr

WO? Landschaftspark Duisburg-Nord,
Kraftzentrale, Emscherstraße 71, 47137 Duisburg

Weitere Informationen: www.forum-bestattung.de



Die dritte Auflage der „PAX – Hessische Messe für Bestattungskultur“ findet am 15. und 16. April 2016 in den Gießener Hessenhallen statt. Die Veranstaltung besteht aus der Fachmesse PAX und dem 11. Hessischen Bestattertag, einem abendlichen Get-Together für die Branchenvertreter am 15. April und einer Publikumsmesse am 16. April. Veranstalter ist dieses Mal das Deutsche Institut für Bestattungskultur GmbH (DIB). Zahlreiche Aussteller präsentieren hier ihre Produkte und Dienstleistungen wie Arbeitsgeräte, Arbeitshilfen, Aufbahrungsdekoration, Aufbahrungsgeräte, Beleuchtung und Berufsbekleidung.

WANN? 15. bis 16. April 2016, jeweils 10 bis 17 Uhr

WO? Ausstellungszentrum Hessenhallen,
An der Hessenhalle 11, 35398 Gießen

Weitere Informationen: www.messe-pax.de

Aus Kambodscha von Carolin Oberheide

Pchum Ben – Feiertage für die Toten

Zwei Wochen stehen in Kambodscha ganz im Zeichen der Toten. „Pchum Ben“ wird im Oktober zum Gedenken an die Ahnen gefeiert und ist eines der wichtigsten Feste im südostasiatischen „Kingdom of Wonder“. Während der Feiertage befindet sich das Land regelrecht im Ausnahmezustand: Jeder, der es sich leisten kann, fährt zu seiner Familie aufs Land. Man verbringt gemeinsame Zeit mit seinen Verwandten und in der Pagode; an den letzten fünf Tagen sind Ämter, Fabriken, Geschäfte und oft auch Märkte geschlossen. Wollte man einen Vergleich zu unserer Kultur ziehen, würde man eher an Weihnachten als an den Totensonntag denken, der in Deutschland bezeichnenderweise fast in Vergessenheit geraten ist. Auch Geschenke gibt es an Pchum Ben – allerdings sind diese den verstorbenen Familienmitgliedern vorbehalten.

©Carolin Oberheide



©Carolin Oberheide



©Carolin Oberheide

Pchum bedeutet übersetzt „Treffen“ oder „Beisammensein“; „Ben“ kann mit „Bällchen“ übersetzt werden – in diesem Fall Reisbällchen, die eine nicht unwichtige Rolle bei den nächtlichen Tempelbesuchen spielen. Geister sind in Kambodscha gewissermaßen omnipräsent und werden anlässlich des Festes ausdrücklich „eingeladen“ und angelockt.

Traditionell versorgen Familien während Pchum Ben die Mönche in den Pagoden mit Essen und Dingen des täglichen Gebrauchs. Das Opfern von Nahrungsmitteln an die Mönche oder das symbolische Werfen von Reisbällchen für die Ahnen wird als „Verdienst“ angesehen, von dem die Toten indirekt profitieren. Allnächtlich rezitieren die Mönche Schutzgebete, Musiker spielen traditionelle Musik, und Familien begeben sich bereits vor Morgenrauen in die Pagode, um den Geistern ihrer Vorfahren die Klebreisbällchen darzubringen, denen das Fest seinen Namen verdankt. Denn die Menschen glauben, dass hungrige Geister bei Tageslicht kein Essen empfangen können. Während Pchum Ben sind die Pforten der Hölle geöffnet. Es wird vermutet, dass die Geister der Toten jetzt besonders aktiv sind. Einige haben nun die Möglichkeit, die Zeit ihrer Läuterung zu beenden, während andere nur vorübergehend die Hölle verlassen. Auch wiedergeborene oder erlöste Geister profitieren nach dem Glauben von den Zeremonien.

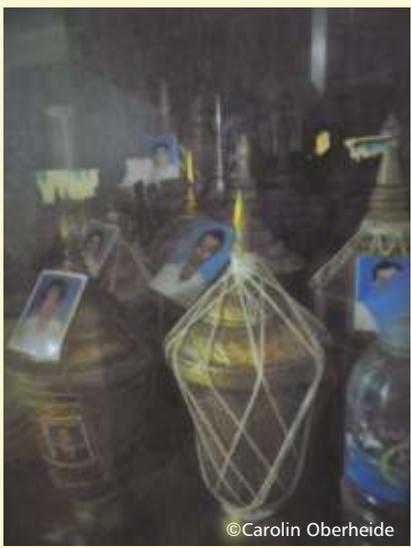


©Carolin Oberheide

Geister reisen nicht gerne

Unsere kambodschanischen Freunde berichteten uns, man müsse binnen der zwei Festwochen sieben unterschiedliche Pagoden besuchen, da man nie wisse, wohin sich die Geister verirren. Die Geister unserer Vorfahren würden allerdings sicher nicht den langen Weg von Deutschland nach Kambodscha auf sich nehmen. Daher begnügten wir uns mit einem Pagodenbesuch nach Tagesanbruch und besuchten unsere benachbarte Pagode, um zu sehen, wie Familien, feierlich in der Trauerfarbe Weiß gekleidet, Mönchen Geschenke und selbst gekochte Speisen bringen, beten und gesegnet werden. Urnen-Nischen der Angehörigen wurden mit Getränken, gesegnetem Wasser, Zigaretten oder symbolischen Gegenständen gefüllt.

Pchum Ben ist ein Fest, das Alt und Jung gemeinsam feiern, an dem die Familie zusammenkommt und die Toten ebenso präsent sind wie die Lebenden. Kleine Kinder springen herum und lachen – durchaus kein Widerspruch zur feierlichen, respektvollen Stimmung. Auch durch die zahlreichen Rituale bewegt sich diese jenseits von Betroffenheit und Sprachlosigkeit. Die Toten sind mitten im Leben.



©Carolin Oberheide

Die Redaktion wünscht Ihnen ein friedliches Weihnachtsfest und ein zufriedenes und gesundes neues Jahr 2016!

Die nächste Ausgabe erscheint in der 1. Februarwoche 2016

Nicht vergessen!

Informationen für unsere Inserenten:

- Anzeigenschluss ist der 08. Januar 2016
- Druckunterlagenchluss am 15. Januar 2016

Voraussichtliche Themen:

- Bekannt von Funk und Fernsehen: Bestatter als Trendberuf
- Serien, Kinofilme, Krimis: Ein Abgleichen mit der Realität
- Memoria-Produkte: Marktübersicht, Trends und Kuriositäten

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

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

Karl-Hermann Pingel
Bestattungshaus Pingel,
Lingen

Neue Möglichkeiten entdecken.

 **powerordo**

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