

PERFEKT präsentiert

Analog versus digital



DAS BESTATTERSCHAUFENSTER
Offen für fast alles

DIGITALE TRAUERFEIER
Hybrid den Abschied feiern

IN SZENE GESETZT
Pole Position für den Sarg



EDITORIAL

Wer in diesem Jahr die FORUM BEFA besuchte, spürte förmlich, dass alle Besucher und Aussteller es genossen haben, sich endlich wieder persönlich zu begegnen. Es war ein „Treffen unter Freunden“ – Netzwerken und Neues entdecken.

Wir alle haben gezeigt, wie überaus lebendig unsere Branche ist. Neben Ständen mit nachhaltigen Konzepten und digitalen Entwicklungen schimmerten farbenfrohe Produkte, Urnen, Wäsche, Säрге, Stelen oder Erinnerungsschmuck im Rampenlicht.

Die musikalische Auswahl treffen Angehörige jetzt digital in kuratierten Playlists mit Hörproben. Bestatterin oder Bestatter streamen sie einfach während der Zeremonie oder spielen sie offline ab. Die Musik spielt jedoch nicht nur online, denn eine Bestattung bleibt ein Fest der Sinne: Das warme Holz des Sarges beim Abschied zu berühren, die mit Fotos bedruckte Urne zum Grab zu tragen, ein Handschmeichler-Herz zur Erinnerung in der Tasche bei sich zu führen oder den Aschiediamanten des Liebsten als Schmuckstück zu tragen – all dies sind greifbare Erinnerungen, die trösten und beim Trauern helfen.

In unserer aktuellen Ausgabe stellen wir Ihnen aufsehenerregende Beispiele der analogen und digitalen Produktpräsentation vor.

Eine anregende Lektüre wünscht

Ihr Christian Greve

Als Geschäftsleiter der Rapid Data GmbH hat **Christian Greve** im Mai 2022 den Vorsitz des Bundesverbands Bestattungsbedarf e.V. von **Jürgen Stahl** übernommen.

„Zuerst ein herzliches Dankeschön für das Vertrauen von Seiten aller Mitglieder unseres Verbandes, dass sie mich zum primus inter pares gewählt haben. Ich freue mich sehr auf eine spannende Zeit, in der wir für uns alle einiges bewegen werden.“

Nach der auf vielen Ebenen entbehrungsreichen Zeit und vor dem Hintergrund des geopolitischen Ausnahmezustands in Europa wünsche ich allen Akteuren unserer Branche, dass sie weder vom Kurs abkommen noch den Horizont aus dem Blick verlieren. Gleiches wünsche ich mir auch von Seiten der Länder- und Bundespolitik. Hier hoffe ich auf überlegtes Handeln und Einhalten von Versprechungen, z.B. in Bezug auf den Ausbau der digitalen Infrastruktur und Umsetzung der Digitalisierung. Gerade die letzten Jahre haben uns gezeigt, wie groß der Stellenwert dessen ist und wie weit wir hier hinter unseren Möglichkeiten bleiben.“

Die neuen Creativ-Urnen



BIO TEC

Die vollständig biologisch abbaubare Urne.

www.pludra-shop.de



PLUDRA - FRANKFURT GmbH
Bruchkampweg 20 • 29227 Celle / Germany
Tel.: +49 (0)5141 - 888 600 • info@pludra.de

Vielen Dank für
Ihren Besuch
auf unserem
Messestand
bei der



**BEFA
FORUM
2022**



INHALT

→ EDITORIAL

→ IMPRESSUM

→ INTERVIEWS

- 08 Ein Sarg mit Insta-Account
- 10 Säрге Urnen und Wäsche konfigurieren und individualisieren
- 14 Schaufensterkonzept: Heimat-Hingucker
- 18 Das Bestatterschaufenster: Offen für fast alles
- 20 Hybrid den Abschied feiern
- 22 Alles im grünen Bereich?
Auf dem Weg zum klimaneutralen Krematorium
- 24 Pole Position für den Sarg

→ STATEMENTS

- 07 Seebestattung am Sehnsuchtsort
- 12 Typgerechte Sargberatung mit dem HBDI-Modell
- 13 Digital und analog beraten
- 27 Digitale Beratungsmappe

→ MELDUNGEN

- 07 Familiengrab auch bei Sozialbestattung
- 16 Säрге in der Shoppingstraße

→ BERICHT

- 28 Bestatter als Andenkenbewahrer

→ KULTUR

- 32 Ausstellung: Impérissable / Unvergänglich

→ PRODUKTE

- 33 Impressionen vom BEFA FORUM 2022

→ SERVICE

- 30 Buch- und Streamingtipps
- 34 Termine: Messen und Vorschau



IMPRESSUM

Herausgeber: Bundesverband Bestattungsbedarf e.V.
Flutgraben 2 | 53604 Bad Honnef
info@bestattungsbedarf.com
www.bestattungsbedarf.com
Vorsitzender: Christian Greve
Ansprechpartner: Christoph Windscheif, Tel. +49 2224 9377-0

Verlagsleitung:
Bundesverband Bestattungsbedarf e.V.

Anzeigenleitung:
Renate Vogel, Tel. +49 30 26393488, info@ubv-bonn.de
Mediadaten: zeitschrift.bestattungsbedarf.com

Redaktion:
Carolin Oberheide, bestattung@oberheide-pr.de

Gestaltung:
einfachferber Agentur für Kommunikation GmbH, postfach@einfachferber.de

Druck:
DCM Druck Center Meckenheim GmbH, Werner-von-Siemens-Straße 13,
53340 Meckenheim

Bildnachweis:
iStock: S. 7 n_chetkova, S. 7 kupritz, S. 13 artisteer S. 14 Ekaterina Chvileva S. 18 busenda,
S. 20 Paulina Kopijkowska, S. 22 DrPAS, S. 24 BsWei, Nastco, S. 27 Olga Avd, S. 30 FORGEM

Pexels: Cover: Valeria Boltneva

Die BESTATTUNG erscheint zweimonatlich in einer Auflage von 6.500 Exemplaren.

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.

Gerne kümmert
sich Renate Vogel
um Ihre Anzeigen.

Tel. +49 30 26393488
info@ubv-bonn.de

AUSGEZEICHNET!

**BESTATTUNGSWÄSCHE
THOMAS NUNNENKAMP**

Suchbegriff...

Home N-Blog Textilien Urnen Kollektion Servicematerialien Unterlagen

MEIN KOSTENLOSER WARENKORB

0,00 €

✓ **Große Sortimentstiefe und -breite**
Über 1.000 Artikel in vielen Varianten

✓ **Hohe Lieferfähigkeit**
schnell und flexibel

✓ **Höchste Qualität**
Eigene Näherei: „Made in Germany“

✓ **Individuelle Kundenlösungen**
durch eigene Werkstätten

www.nunnenkamp.de

Heuweg 62 · 32312 Lübbecke · Telefon: 05741/31999 · Telefax: 05741/319970

Unser neues, verbessertes **EINWEG-TRAGELAKEN**

- Belastbar bis 240 kg
- Schützt den Bestatter und das Arbeitsumfeld
- Flüssigkeitsundurchlässig
- Reißfest
- Rückstandslos verbrennbar gemäß VDI 3891
- Längen auf Wunsch änderbar
- Zwei Modelle

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

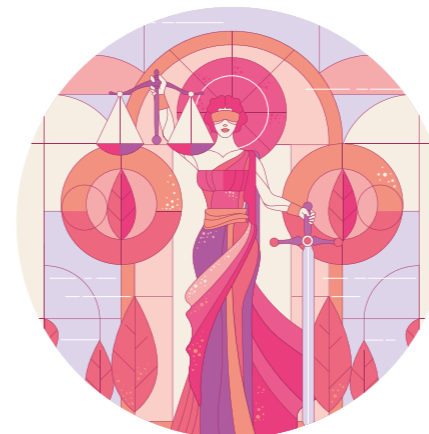
Einweg-Tragelaken, 160 x 250 cm
Verpackungseinheit: 25 Stück
Artikelnummer 375



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

**BESTATTUNGSWÄSCHE
THOMAS NUNNENKAMP**

→ MELDUNG



Familiengrab auch bei Sozialbestattung **We are family**

Nach einem Urteil des Sozialgerichts Karlsruhe können bei einer Sozialbestattung die Kosten für die Verlängerung des Nutzungsrechts an einer Wahlgrabstätte übernommen werden. Die zuständige Sozialbehörde hatte dies, wie in der Regel üblich, verweigert.

In einem aktuellen Urteil (Aktenzeichen S 2 SO 2888/20) hat das Sozialgericht Karlsruhe einer Klägerin Recht gegeben, die ihren Vater im Rahmen einer Sozialbestattung in einem Urnenwahlgrab hat beisetzen lassen. Anders als die zuständige Behörde hielt das Gericht die daraus entstehenden Kosten für angemessen. „Meist werden bei Sozialbestattungen, wenn also Hinterbliebene die Bestattungskosten nicht tragen können und das Sozialamt dafür aufkommt, nur die Gebühren für kostengünstigere Reihengräber erstattet“, erläutert Christoph Keldenich, Vorsitzender von Aeternitas e.V., der Verbraucherinitiative Bestattungskultur.

Im vorliegenden Fall war in dem Familiengrab zuvor bereits die Asche der Mutter beigesetzt worden. Der Vater hatte die entsprechende Grabstelle damals selbst ausgesucht und für sich eine Beisetzung im gemeinsamen Grab gewünscht. Das Gericht verwies darauf, dass dieser unbestrittene Wunsch des Vaters abgeleitet aus Artikel 1 des Grundgesetzes auch postmortal geschützt und zu beachten sei. Darüber hinaus verweise das Grundgesetz in Artikel 6 auf den besonderen Schutz von Ehe und Familie. Somit sei die Beisetzung in der vorhandenen Familiengrabstätte als angemessener Wunsch im Rahmen der Sozialgesetzgebung zu beurteilen.

Darüber hinaus stellte das Sozialgericht klar, dass eine Abgeltung der Bestattungskosten auf Grund pauschal ermittelter Vergütungssätze nicht zulässig ist. Maßstab sei vielmehr das, was unter Berücksichtigung der angemessenen Wünsche bei Beziehern unterer oder mittlerer Einkommen ortsüblich aufgewendet wird. Dabei sei den angemessenen Wünschen der Bestattungspflichtigen und der Verstorbenen Rechnung zu tragen.

→ aeternitas.de



→ STATEMENT

Selbstläufer statt Rampenlicht

Seebestattung am Sehnsuchtsort

von Kapitän Horst Hahn

„Seebestattungen brauchen keine Bühne, sie vermarkten sich selbst. Nach dem ich 1970 mit Seebestattungen in Deutschland begann, ist diese Bestattungsmöglichkeit nach 50 Jahren im ganzen Land bekannt.“

Im Sterbefall ist die erste Frage eines Bestatters an die Angehörigen, welche Bestattungsform gewünscht wird. Haben Angehörige bereits im Vorwege mit dem Verstorbenen über die gewünschte Bestattungsform gesprochen oder hat dieser sogar einen Vorsorgevertrag abgeschlossen, fällt die Entscheidung leicht.

Nicht selten erleben wir, dass Menschen, die zu Lebzeiten gerne auf Sylt, Mallorca oder Travemünde gebadet haben, dort auch bis in die Ewigkeit ihre letzte Ruhe finden wollen. Davon erzählen sie ihrem Freundes- und Verwandtenkreis, der sich wiederum über die eigene Bestattung Gedanken macht.

Eine Grabstätte auf hoher See ist pflegfrei und muss im Gegensatz zum Erdgrab niemals aufgelöst werden – die Asche ruht für immer auf dem Meeresgrund. Welches Friedhofsgrab hat schon eine solch emotionale, nostalgische und nachhaltige Komponente?“

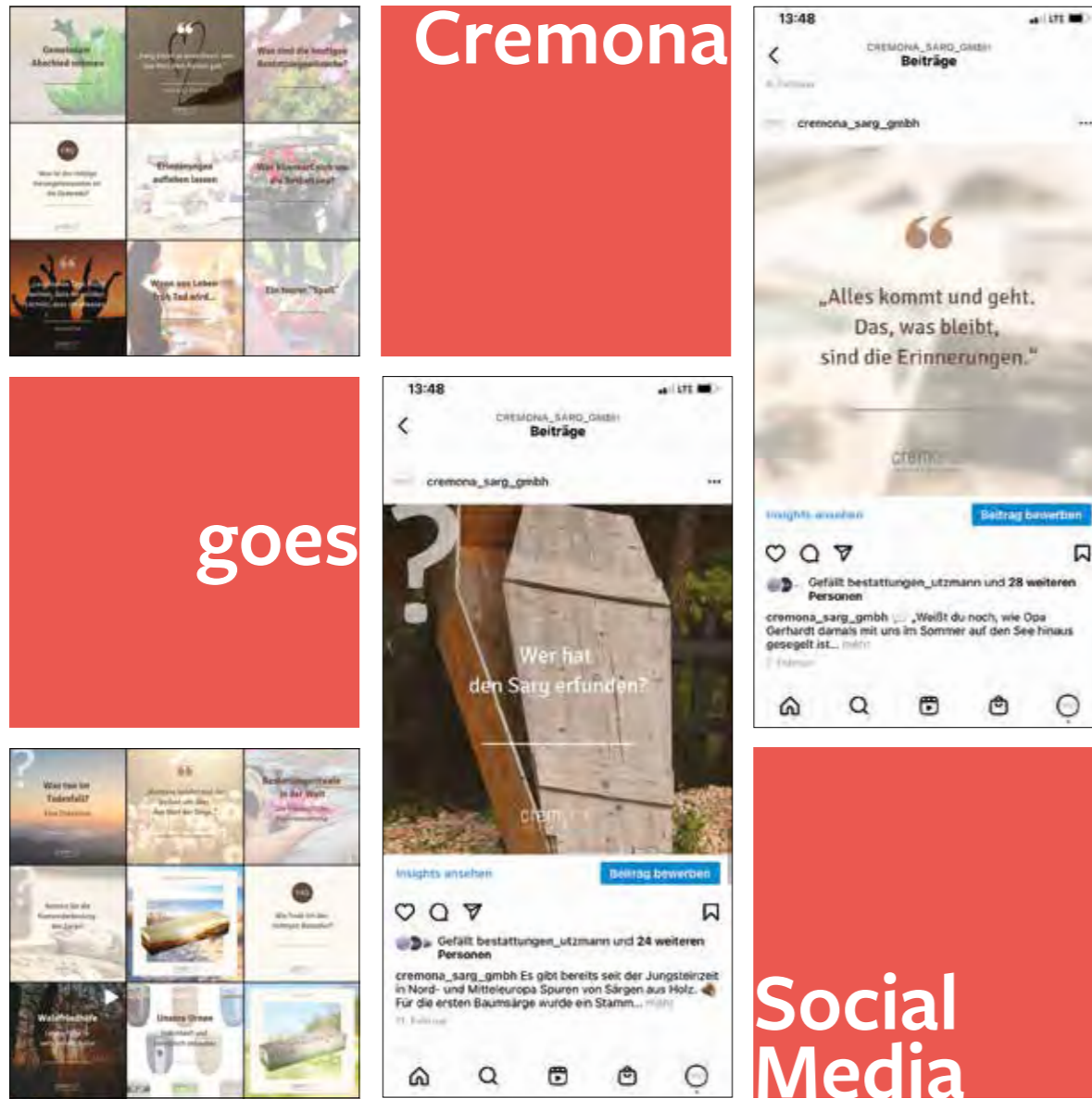
→ seebestattung.de



Anzeige

ACHTUNG

liebe Bestatter*innen, gerne informieren wir Sie darüber, dass endlich ein Leichenwagenmuseum in Deutschland seine Tore geöffnet hat. Jeden Samstag von 12 bis 16 Uhr in der Osemundstr. 13, 58809 Neuenrade können Sie – bei freiem Eintritt – eine Auswahl von Leichenwagen der letzten sechs Jahrzehnte erleben. Wir suchen noch Exponate und Deko zum Thema. Gerne verkaufen wir auch Ihren Leichenwagen für Sie in unseren Räumlichkeiten. Bei Fragen rufen Sie mich gerne an unter 0171-8005073 oder senden eine Email an cardepot.stock@gmx.de



Die Likes hinter den Beiträgen sind alle organisch entstanden, also wurde kein Mediabudget eingesetzt.

Ein Sarg mit Insta-Account

Seit rund vier Monaten können Instagram-Userinnen und User dem Cremona Sarg folgen und Wissenswertes rund um Tod, Tradition und To Dos erfahren.

Die Followerschaft wächst, das Interesse sei groß, wie **Manuel Goracy** und **Lara Milakovic** berichten. Manuel ist Geschäftsführer und Leiter Vertrieb bei der Agentur SocialX in Bühl, Lara Milakovic betreut als Team Leader und Account Managerin den Cremona-Account.

Was sucht ein Sarg auf Social Media?

Manuel: Man sollte Social Media nicht machen, um Social Media zu machen. Es ist ein Mittel zum Zweck und um konkrete Ziele zu erreichen. Diese Ziele erarbeiten wir in Workshops mit unseren Kunden. Cremona möchte mit einem B2C2B-Ansatz Bestatter und ihre Kunden, potenzielle Käufer, erreichen. Daraus leiten wir unsere Mission ab: Endverbrauchern zu zeigen, dass es Särge jenseits von 08/15 gibt und sie dazu zu bringen, Bestatter konkret danach zu fragen.

Wie definiert man Erfolg auf Social Media?

Manuel: Der eine möchte potenzielle Bewerber anziehen, der andere erwartet sich Interaktion, um seine Zielgruppe besser kennenzulernen oder erhofft sich Vertriebskontakte; wiederum andere nutzen die Kanäle ausschließlich für die interne Kommunikation.

Bei Cremona ist es anders: Wir wollen die Marke auch jenseits von konkreten Trauerfällen platzieren, damit sie zum richtigen Zeitpunkt bereits im Kopf ist. Schließlich kauft niemand aus einem Impuls heraus einen Sarg nach einem tollen Tag oder weil es ihm gerade gut geht. Der Tod kann unerwartet und jederzeit in unser Leben treten. Das ist die kommunikative Herausforderung im Vergleich zu anderen Marken und Produkten.

Wie schafft Ihr Präsenz und eine virtuelle Bühne für den Sarg?

Lara: Die Kommunikation darf nicht zu vordergründig und produktlastig sein. Wer Cremona folgt, bekommt Informationen und einen Mehrwert rund um den Tod, Traditionen, ein Sarg-ABC, Rituale und einen Blick in andere Länder. Wir posten Checklisten, erzählen Geschichten und erklären, warum jede und jeder einen Sarg braucht. Der Account lebt von Positivität, nach dem Motto 'Dont talk about a product, talk around a product.'

Manuel: Um Reichweite zu erzielen, stehen uns unter anderem dank Targeting technische Wege zur Verfügung, Menschen zu erreichen, die offen für unser Thema sind. Wir sind überrascht, wie groß das Interesse ist: Pro Post erreichen wir zum Teil vierstellige Abrufzahlen.

Lara: Hinzukommen aktiv Suchende, die Cremona über Hashtags finden. Die Zielgruppe ist bunt gemischt – quer durch fast alle Altersgruppen. Wir senden Botschaften und schauen: Wer findet das spannend? So bauen wir unsere Followerschaft auf.

Sind die Inhalte, die Ihr postet, planbar?

Manuel: Den Content produzieren wir mit einem Vorlauf, Aktualität ist in unserem Kontext eher nebensächlich. Da es einige sensible Themen und heiße Eisen mit Shitstorm-Potenzial rund um den Tod gibt, haben wir eine Liste mit Themen, die wir umgehen.

Wir schauen gezielt, welche Accounts es gibt und wo unsere Wunsch-Follower bereits Follower sind. Mit ausgewählten Selbsthilfegruppen interagieren wir auch. Ansonsten schauen wir nicht so sehr darauf, was die anderen machen, sondern konzentrieren uns darauf, was die Community wissen möchte und was sie interessiert.

Gibt es eine Botschaft, die ihr mit dem Account und dem Produkt senden wollt?

Manuel: Wir wollen zeigen und vermitteln, dass Tod nicht mehr nur negativ behaftet ist, sondern der Abschied von einem geliebten Menschen auf seine Weise auch schön sein kann. Wir sollten zu schätzen wissen, dass wir im Normalfall die Chance haben, uns auf den Abschied von einem geliebten Menschen vorbereiten zu können.

- [instagram.com/cremona_sarg_gmbh/](https://www.instagram.com/cremona_sarg_gmbh/)
- [cremona-sarg.de](https://www.cremona-sarg.de)
- [socialx.agency](https://www.socialx.agency)



cremona®

Anzeigen



Als Anbieter für Augmented Reality Lösungen sehen die Mitarbeitenden von svarmony die Welt durch eine digitale Brille. B2B Marketing Managerin **Alicia Bengsch** hatte nach zwei Todesfällen in der Familie die Idee, dass ein Sargkonfigurator als Augmented Reality Lösung die Auswahl von Produkten bei der Bestattungsplanung vereinfachen würde. Vor allem, wenn nicht alle Angehörigen vor Ort sind. Auch CEO **Arne Schönleben** reizte das vermeintlich Tabu-behaftete Thema und **Adam John Kneitz** freute sich, die Idee als Junior Project Manager als Konzept zusammen mit dem technischen Team umzusetzen.

Ist der Sargkonfigurator schon im Einsatz?

Adam: Wir erstellen gerade mit Interessent*innen Kalkulationen für das Projekt und sind seit Mitte Mai in ersten Gesprächen mit verschiedenen Bestattungsinstituten.

Alicia: Das Interesse in der Branche ist da und der Nutzen liegt klar auf der Hand. Hier zeigt sich einmal mehr, dass Augmented Reality kein Spielzeug, sondern ein nützliches Tool ist.

Wie sind die bisherigen Erfahrungen und das Marktumfeld?

Adam: Wir haben bereits konkrete Anfragen und Interessent*innen, die Genaueres über unsere Lösung erfahren wollen und großes Potential für AR im Bestattungsgeschäft sehen.

Arne: Vor allem in Deutschland ist hinsichtlich der Digitalisierung und Augmented Reality noch Luft nach oben, vor allem im Umfeld von Bestattung und Friedhof. In Asien im Allgemeinen, insbesondere in Japan, sind einige Ansätze wie der virtuelle Friedhof oder ein Avatar der Verstorbenen schon etwas etablierter. Dabei ist ein digitaler Nachlass keine per se neue Sache. Inzwischen gibt es einige Services, die das digitale Erbe wie private Social Media Kanäle verwalten. Da ist Augmented Reality im Bereich Sterben und Tod der logische nächste Schritt.

AUGMENTED REALITY:

säRgE, urNEn und wäScHe

KONFIGURIEREN UND INDIVIDUALISIEREN



Ist geplant, die App der gesamten Bestattungsindustrie zugänglich zu machen oder wurde sie exklusiv für ein bestimmtes Unternehmen entwickelt?

Adam: Der Sargkonfigurator wurde nicht für ein bestimmtes Unternehmen entwickelt, sondern eher für die gesamte Branche, um innovative Möglichkeiten zu zeigen. Die Kalkulation für die Umsetzung im genauen Anwendungsfall befindet sich noch in der frühen Entwicklungsphase. Wir sind gerade in ersten Gesprächen mit potenziellen Kunden und freuen uns auf die verschiedenen Lösungen, die so entstehen können.

Alicia: Die Technologie und das Know-how hinter der Sargkonfigurator-Idee steht bereits seit mehreren Jahren und wird von uns bei verschiedenen Marken – zum Beispiel in der Automobilindustrie – erfolgreich vertrieben. Wir führen die Technologie jetzt in ein neues, fast noch unberührtes Umfeld. Da ist sie dann aber der ganzen Bestattungsindustrie, natürlich projektabhängig, möglich.

Wie funktioniert die Zusammenarbeit zwischen Sargindustrie und Bestattern?

Arne: Wir könnten uns vorstellen, dass im Laufe des Projekts und im Laufe der Zusammenarbeit mit Sarghersteller*innen die genauen Gestaltungsmöglichkeiten deutlich werden. Diese kann man dann auch so in den Sargkonfigurator übertragen. Bis dato dient er vor allem der theoretischen Veranschaulichung, um zu zeigen, was alles mit AR in der Bestattungsindustrie möglich ist.

Sieht die App auch eine Individualisierbarkeit mit persönlichen Motiven vor, vielleicht sogar Gestaltungsmöglichkeiten wie Beschriftung oder Bemalung am Bildschirm?

Adam: DIE eine App gibt es so nicht. Vielmehr stellen wir die Technologie und das Know-how bereit und kreieren ein Projekt, in dem die Wünsche unserer Kunden dann so genau wie möglich realisiert werden können. Unser Sargkonfigurator, den man zurzeit online ausprobieren kann, soll vor allem die Relevanz von AR im Bestattungsgeschäft unterstreichen und einen Vorgeschmack auf das geben, was alles möglich ist. In der Zukunft kann aus diesem einen Demo Use Case dann eine Vielzahl von Lösungen wachsen. Grenzen setzt da nur die Vorstellungskraft.

Alicia: Individualisierbarkeit ist super wichtig. Digital können wir viel umsetzen, vorab sollten aber die realistischen Umsetzungsmöglichkeiten abgestimmt werden. Möglichkeiten, die ein Kunde bietet, können wir gestalterisch auch in die AR-Anwendung integrieren.

Arne: Besonders detailreiche oder fantasievolle Individualisierungsmöglichkeiten sind vor allem sinnvoll, wenn die AR-Lösung nicht nur der digitalen Veranschaulichung eines realen Produkts dient. Bei Avataren von Verstorbenen zum Beispiel, die mithilfe eines QR-Codes am Grabstein erscheinen, macht eine genaue Individualisierung mehr Sinn. Denn sie bleiben eine digitale Projektion.

permanently ist ein virtueller Sarg-, Grabstein- oder Urnenkonfigurator, der es ermöglicht, die Produkte ohne physisches Pendant virtuell im Raum zu platzieren.

Das Augmented Reality Tool kann außerdem zwischen Varianten hin- und her switchen und erlaubt individuelle Anpassungen, um den Auswahlprozess so einfach wie möglich, ortsungebunden und frei von emotionalem Stress zu gestalten. und frei von emotionalem Stress zu gestalten.

Der Sargkonfigurator zum Ausprobieren:

→ svarmony.com/de/solutions/ar-bestattungen/



Sartura
ÖKOLOGISCH

MODELL:
236 KERNBUCHE
GEÖLT,
HOLZGRIFFE

MADE IN GERMANY
AM
IM HUNSÜCK

AM
Andres & Massmann
SEIT 1928

Andres & Massmann GmbH & Co. KG • Zur oberen Heide • 56865 Blankenrath • 06545 9364-0 • www.andres-massmann.de

VON RATIONAL BIS EMOTIONAL:

Typgerechte Sargberatung mit dem HBDI-Modell

„Nach einem Seminar zur HBDI-Lehre haben wir die Särge unseres Sortiments bereits vor einigen Jahren gemäß dem Farbenmodell klassifiziert. Das „Herrmann Brain Dominance Instrument“ (HBDI) unterteilt die Denkstile in vier Quadranten. Jeweils einer dieser Bereiche dominiert unser Denken, unsere Vorlieben, unseren Geschmack, unser Handeln etc., wobei wir stets über Potenziale aller vier Bereiche verfügen. Jeder Bereich ist einer Farbe zugeordnet.

Diese Klassifizierung soll die Bestatter dabei unterstützen, ihre Kunden im Gespräch besser einzuschätzen, eine sinnigere Vorauswahl der Sargmodelle zu treffen und ihnen so die Entscheidung in einer emotional schwierigen Situation zu erleichtern. Da jeder Mensch eine Mischung aus unterschiedlichen ‚Farben‘ mit verschieden gewichteten Anteilen ist, gibt es natürlich auch Särge, die mehrere Kategorien umfassen.

Viele Bestatter tendieren häufig dazu, ihr Sarg-Portfolio an Särgen nach ihrem Geschmack zusammenzustellen. Wir möchten sie dazu anregen, zu hinterfragen, ob ihre Auswahl wirklich die Wünsche und Bedürfnisse ihrer Klientel widerspiegelt. Ein Kunde, dem nur Särge empfohlen werden, die ihm nicht gefallen, wählt im Zweifel das günstigste Produkt. Steht aus jeder Kategorie mindestens ein Sarg in der Ausstellung, werden quasi alle Denkstile angesprochen – unabhängig vom Preis.“

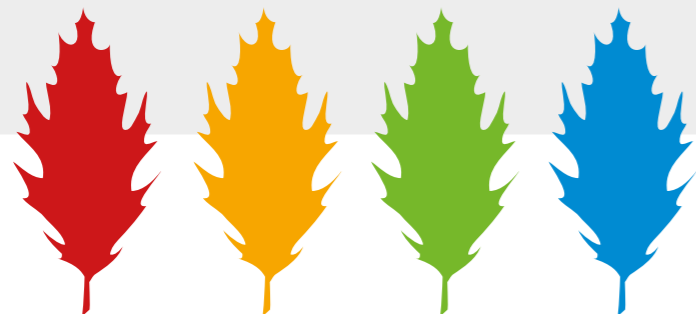
→ andres-massmann.de



Dirk Kämmerling
Andres & Massmann GmbH & Co. KG



- ROT** Fühlendes Ich – weiche Formgebung, warme Farben
- GELB** Experimentelles Ich – individuelles Design
- GRÜN** Sicherheitsbedürftiges Ich
- BLAU** Rationales Ich – schnörkellose, zeitlose Eleganz



„Nach diesen Farben bzw. Denk- und Persönlichkeitsstilen haben wir unsere Särge klassifiziert – ob schlicht oder prunkvoll, verziert mit Schnitzereien oder hochglanzlackiert, ausgestattet mit zierlichen oder schweren Griffen. Jeder Farbkategorie und Persönlichkeitsstruktur werden mehrere passende Sargmodelle zugeordnet.“

ALLE KUNDENBEDÜRFNISSE ABDECKEN:

Digital und analog beraten



Dieter Hopf
Hopf Pietätsartikel GmbH



„Gerne beraten wir unsere Kunden bei Bedarf zur Platzierung unserer Urnen und Wäsche. Doch meist wissen Bestatter selbst am besten, wie und wo sie Produkte präsentieren. Heutzutage geschieht dies immer mehr im digitalen Raum. Daher spielen hochwertige Bilder für das Tablet eine ebenso große Rolle wie die Ausstellungsräume. Wir stellen kaum noch Mappen zusammen, sondern liefern einzelne Fotos, die unsere Kunden in ihre digitale Beratungsmappe oder auf einen großen Bildschirm in den Beratungsräumen laden können.

Bestatter, die beides anbieten, decken alle Kundenbedürfnisse ab: derjenigen, die lieber zuhause in vertrauter Umgebung beraten werden und denen eine digitale Präsentation ausreicht, sowie jenen, die Urnen, Särge und Wäsche im Bestattungsinstitut sehen und berühren möchten.

Haptik spielt nach wie vor eine Rolle und ist für viele Bestatter sogar wichtiger als die Farbe, da hochwertige Stoffe sich auch besser dekorieren und drapieren lassen. Seitens der Angehörigen ist es erfahrungsgemäß vor allem die weibliche Klientel, die Wertigkeit erkennt und honoriert.

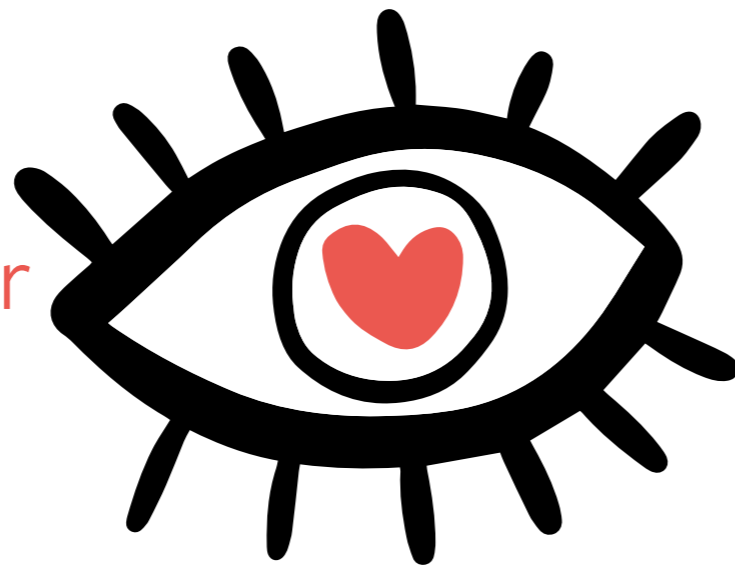
Ebenso rückt der Preis in den Hintergrund, wenn Angehörige sehen, dass Handarbeit in einem Produkt steckt. Wir beschäftigen einen Airbrusher, der auch berufsbezogene oder regionale Motive auf Urnen sprüht – beispielsweise die Ortskirche, in der die Verstorbene geheiratet hat oder getauft wurde. Das kommt gut an und wird immer wieder nachgeordert – auf Wunsch auch mit Gebietsschutz für den Bestatter.

Wenn dieser uns bei seiner Schaufensterdekoration zu Rate zieht, empfehlen wir aktuell beispielsweise unser Set mit Urne und Decke mit Pusteblume als Schaufensterdekoration für den Frühling und Sommer. Das Motiv ist religionsneutral, symbolisiert, dass etwas Lebendes woanders hingehet und doch nicht fort ist: vom Winde verweht.“

→ hopf-online.com

Schaufensterkonzept:

Heimat-Hingucker



Patric Stromberg
Bestattungshaus Stromberg

Patric Stromberg leitet einige Bestattungshäuser in Mittelhessen. Als er vor 14 Jahren als Quereinsteiger seine erste Filiale mit einem auffälligen Schaufenster eröffnete, waren die Anwohner irritiert. Heute sind sie sein Markenzeichen. Er mietet systematisch kleine, leerstehende Läden in Fußgängerzonen und dekoriert sie oftmals mit regionalen Themen und Motiven.



Wie sieht ein typisches Schaufenster bei Ihnen aus?

Das gibt es bei mir nicht. Jedes einzelne ist aktuell und individuell, manchmal auch provokant, und hat einen lokalen Bezug. Ich habe auch schon heiße Eisen angefasst, den Autobahnausbau thematisiert oder mich mit einer Dekoration politisch geäußert. Im Fenster unseres Haupthauses hing bis zur Verschärfung des Datenschutzgesetzes sämtliche Sterbefälle aus, die wir an unseren Standorten betreuten. Das zog Laufkundschaft an.

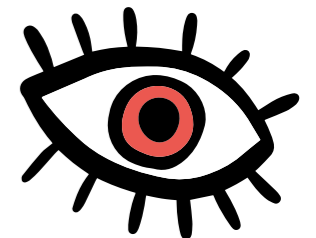
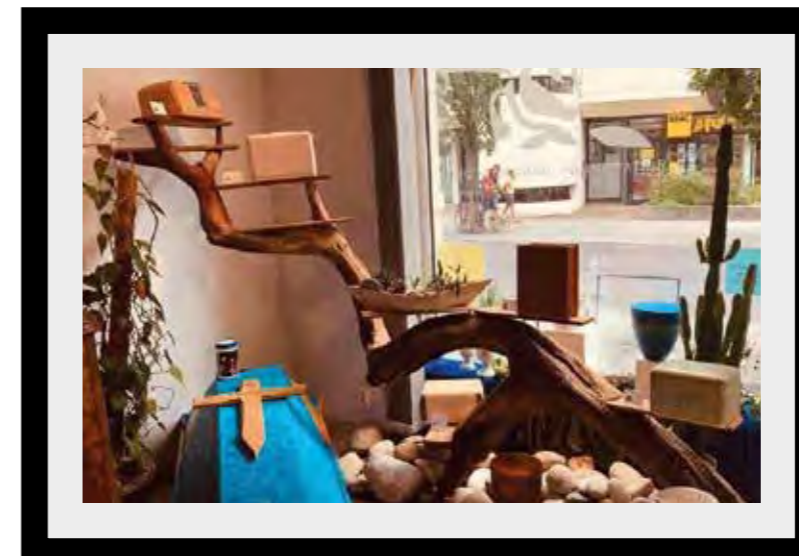


Woher wissen Sie, ob Ihr Schaufenster Neukunden anzieht?

Mit jeder Rechnung versenden wir einen Fragebogen. So lässt sich nachvollziehen, wie Menschen zu uns finden. Mittlerweile geben dort bis zu 23 Prozent unserer Kunden an, über das Schaufenster auf uns gekommen zu sein. Das war jedoch nicht immer so: Anfangs überwog die Mundpropaganda und Empfehlung. Später hoben wir uns mit Zeitungsanzeigen ab, dann vor allem mit unserer Website. Doch die Schaufenstergestaltung ließ mich all die Jahre nicht los: Hier haben wir schließlich eine Werbefläche, die rund um die Uhr beleuchtet ist und signalisiert: Der Bestatter lebt!



Deine Hand fühlen,
dein Lächeln sehen,
dir sagen, was ich
dir noch sagen wollte,
versöhnen,
verabschieden.



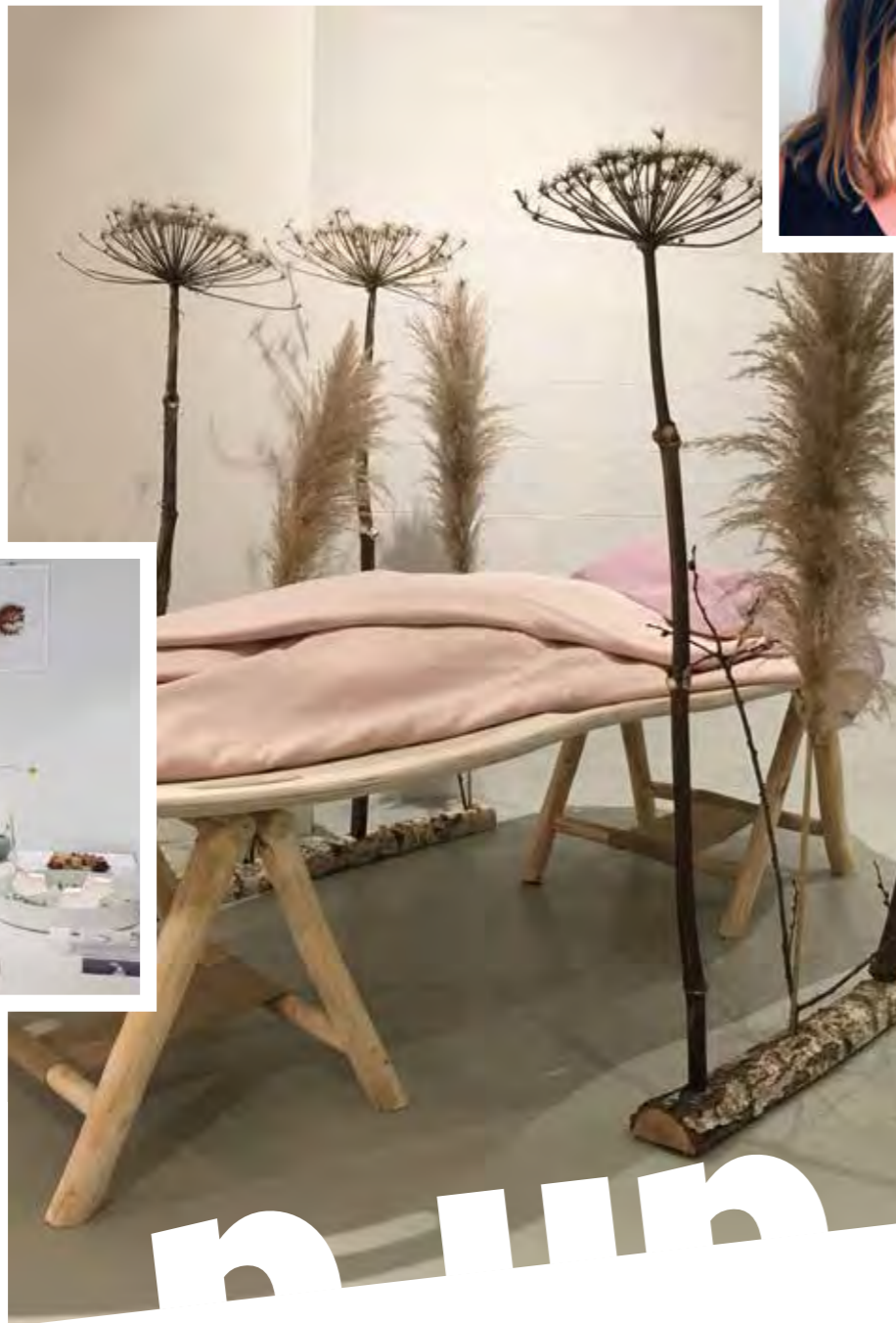
Inzwischen betreiben Sie mehrere „Showrooms“. Was ist deren Funktion?

Einblick zu gewähren und zu zeigen, dass wir offen für Gespräche sind, dass der Tod kein Tabu ist. Durchs Fenster blickt man in einen beleuchteten freundlichen Raum, in dem auch mal ein einzelner Sarg und zwei, drei Urnen als Blickfang stehen. Das gesamte Sortiment ist nur noch in zwei Läden zu sehen. Was besonders gut ankommt, sind regionale Motive wie unsere Neustadt-Urne mit dem Junker Hansen Turm, die unsere Kunden exklusiv bei uns bekommen. Bei so einem Blickfang bleiben die Leute abends beim Spaziergang stehen und sprechen darüber. Ein Aufhänger kann auch das Jubiläum des örtlichen Wandervereins oder Kanuklubs sein. Das Heimat-Konzept ist sehr zeitintensiv, lohnt sich aber.

Wie sieht Ihre Filiale der Zukunft aus?

Ich plane einen Touchscreen, der auf die Berührung des Schaufensters reagiert. So können Passanten virtuell durch unser Trauerzentrum laufen und die einzelnen Räume besichtigen. Das funktioniert rund um die Uhr, sodass die Filialen zu Selbstläufern werden, ohne dass Personal vor Ort sein muss. Wir machen ohnehin fast nur Hausbesuche, brauchen aber die Läden, um örtliche Verbundenheit auszudrücken. Daher sind sie geschlossen, müssen aber dennoch das pralle Leben ausstrahlen. Meine Vision ist ein 24/7 geöffneter Laden ohne Lohnkosten, vielleicht mit einem elektrischen Türöffner, ein bisschen so wie eine offene Galerie ohne Galerist. Wer einmal in einem solchen Laden war, erinnert sich an uns.

→ bestattungshaus-stromberg.de



Anneloes Kokshoorn ist unabhängige Bestattungsunternehmerin und begleitet mit ihrem Unternehmen ‚Anneloes net Andacht‘ Menschen, die wissen, dass sie sterben werden, und deren Angehörige, um diese letzte Reise so persönlich wie möglich zu gestalten. Im Frühjahr 2020 war ihr temporärer Pop-up-Store im Amsterdamer Pijp-Viertel den ganzen Tag offen für Neugierige und Vorsorgende.

„Als ich einer Freundin bei den Vorbereitungen für ihr Kunst-Pop up half, kam mir die Idee, ein Bestattungs-Pop up zu veranstalten. Obgleich dies anfangs als Scherz gemeint war, reagierten alle Anwesenden enthusiastisch, also dachte ich mir, warum nicht? Gesagt, getan!

Es war ein großer Erfolg. Auf diese Weise bat ich einerseits Anbietern eine Plattform für ihre Produkte und zeigte andererseits Besuchern, dass eine Beerdigung etwas Schönes und Leichtes sein kann, statt standardisiert und grau.

Viele kleine kreative Hersteller haben sich zusammengetan, um ihre wunderbaren Produkte zu zeigen. Von Särgen über Urnen, einem Ring mit einem Stein aus Tränen bis hin zu Porzellan mit Asche darin. Es war ein wunderschönes Treffen und hat viele Menschen inspiriert. Die Presse war da, es kamen viele Besucher und überraschte Passanten. Schließlich ist es nicht alltäglich, dass man in einer normalen Einkaufsstraße einen Sarg im Schaufenster sieht. Die Reaktionen waren manchmal schockiert, aber meistens sehr positiv.

Ich bin auf jeden Fall dabei, in Zukunft einen weiteren Pop-up-Store zu organisieren!“

→ [instagram.com/anneloesmetaandacht](https://www.instagram.com/anneloesmetaandacht)

„Ich bin auf jeden Fall dabei, in Zukunft einen weiteren Pop-up-Store zu organisieren.“



BESTATTUNGS POP-UP-STORE IN AMSTERDAM

Särge in der Shoppingstraße

pop up

Anzeige

SEIT GENERATIONEN
EIN BEGRIFF FÜR
QUALITÄT, SERVICE
UND ZUVERLÄSSIGKEIT



ADAM & KONRAD

SARGMANUFAKTUR UND PIETÄTSARTIKEL



Michelbacher Straße 2 | 55471 Wüschheim | Telefon 06761 906993 | Telefon 06761 4204 | Fax 06761 3234
info@konrad-pietaetsartikel.de | info@adam-sarg.de | www.konrad-pietaetsartikel.de | www.adam-sarg.de



offen für fast alles



Eva Hertweck
Geschäftsführerin Henss Bestattungen

Eva Hertweck präsentiert in ihren Schaufenstern ausgefallene Produkte in einem ungewöhnlichen Umfeld. Hier kann sich die Geschäftsführerin von Henss Bestattungen in Ludwigshafen kreativ ausleben – solange sie keine Särge präsentiert ...

Das Bestatterschaufenster

Sie haben zwei große Fensterflächen, die Sie regelmäßig mit verschiedenen Themen bespielen. Woher kommen Ihre Inspirationen?

Wir wechseln mindestens alle zwei Monate die Dekoration, immer mit einem Leitbild im Kopf, das sich nur selten konkret auf Tod und Bestattung bezieht. Zum Beispiel habe ich erst kürzlich ein Fenster mit 30 bis 40 Pfauenfedern dekoriert, die ich wie ein Wagenrad anordnete. Passend dazu habe ich mir zwei Urnen mit versetzten Pfauenaugen airbrushen lassen. Auf der anderen Seite drapierte ich die passende Wäsche mit bunten Federn. Die Urnen musste ich ein paarmal nach produzieren!

Einmal besorgte ich mir große Schachfiguren: Dame und König in Schwarz und Weiß. Auf kariertem Linoleum legte ich die Dame über den König und stellte Urnen wie Bauern auf. Eine Dekoration fürs Auge und zum Nachdenken. Sie rückte Urnen ins Rampenlicht, ohne penetrant zu wirken.

Bei einer Verkaufsaktion habe ich einmal einen 40 cm hohen Notenschlüssel erworben. Passend dazu ließ ich mir zwei Urnen mit Notenschlüsseln und Noten sowie einer Violine anfertigen. Im Nachlass meines Opas fand ich noch eine alte Geige, schon war die Deko perfekt! Ein schönes Thema waren auch berühmte letzte Worte, die ich recherchiert habe: von Marilyn Monroe, die den Präsidenten grüßen ließ oder Goethe, der nach mehr Licht verlangte. In unserer Gegend leben viele Menschen mit arabischem Hintergrund. Auch wenn eine Urne für die meisten nicht infrage kommt, bleiben viele interessiert stehen. Das ist mir wichtig, um die Hemmschwelle abzubauen. Darum veranstalten wir auch Krimilesungen, Nachtführungen mit Sektempfang oder laden die Menschen beim Karnevals-umzug zum Umtrunk ein.

In Ihren Schaufensterdekorationen sieht man Urnen und Wäsche aber keine Särge – warum?

In unserer Gegend war ich 1989 die erste Bestatterin. Ich bin in den Beruf hineingegeben und habe schon früh angefangen, meine eigenen Ideen einzubringen. Ich nahm bunte, türkisene oder goldene Särge in unser Sortiment auf, die ich natürlich auch im Schaufenster zur Schau stellen wollte. Doch das war offenbar zu viel für die Menschen in der Nachbarschaft: Eine Mutter beschwerte sich, dass ihr Sohn auf seinem täglichen Schulweg Angst bekomme, wenn er an unserem Schaufenster vorbeilaufe. Es wurden Leserbriefe an die Lokalzeitung geschickt und eine Bürgerinitiative gegründet. Das ging über Wochen so weit, dass ich kaum noch Zeit für meine Arbeit hatte. Schließlich habe ich die Dependence geschlossen.

Dabei verkaufe ich verhältnismäßig viele Särge: Das Verhältnis von Erd- zu Feuerbestattung liegt bei etwa 60:40. Dies liegt an unserer Nähe zur BASF, wo viele Italiener und Griechen arbeiten, die im Sarg bestattet werden möchten. Auch Bestattungen aus der Regenbogencommunity betreuen wir häufig – vermutlich, weil es sich herumspricht, dass wir gerne Sonderwünsche erfüllen. Dass dies möglich ist, verdanke ich meinen flexiblen Lieferanten wie Hopf Pietätsartikel. Auch Wäsche spielt für mich eine sehr große Rolle: Ich habe um die 50 Garnituren auf Lager und kaufe fast alles, was bunt und ausgefallen ist.

→ henss-bestattungen.de



Anzeige

RIEBEL
Kompetenz in Holz - seit Generationen

Alles für den Bestatter.

Riebel GmbH
Robert-Koch-Str. 2
77694 Kehl-Auenheim
T: 07851 9395-0
F: 07851 75104
info@riebel.com
www.riebel.com



„Ein Mitschnitt ist keine digitale Trauerfeier“

Mit ihrem Unternehmen „Digitale Trauerfeier“ ist **Simone May** seit rund anderthalb Jahren am Markt.

Ihre Devise: Beteiligung statt bloße Übertragung. Simone May und ihre Mitarbeitenden konzertieren den digitalen Ablauf und sorgen dafür, dass Trauergemeinde, Musiker und Redner von unterschiedlichen Orten aus interagieren und insofern gemeinsam am Abschied teilhaben können.

Was unterscheidet die digitale Trauerfeier von einem Mitschnitt?

Eine Trauerfeier mit dem Handy zu filmen und das Video an eine Whatsapp-Gruppe zu schicken, ist keine digitale Trauerfeier. Mir geht es um einen hochwertigen, nachhaltigen Abschied in einem zukunftsfähigen Format, wir möchten das letzte Fest würdevoll begleiten. Daher nutzen wir professionelle Fernsehkameratechnik, Licht und Ton, wenn eine Videodokumentation oder Live-Ausstrahlung gewünscht wird. Der zentrale ‚Programmpunkt‘ der digitalen Trauerfeier ist aber nicht der ‚Mitschnitt‘, sondern das Zusammenkommen der Gäste und die persönliche Anteilnahme der Gemeinde am Abschied, im Wechsel mit den Trauerreden und der Musik. Mit der digitalen Trauerfeier bieten wir Bestatterinnen und Bestattern eine Zusatzleistung für ihre Wettbewerbsdifferenzierung. Leider befürchten manche einen zusätzlichen Aufwand, statt das Potenzial des Alleinstellungsmerkmals zu sehen.



Simone May
Inhaberin "Digitale Trauerfeier"

Wer gibt eine solch professionelle digitale Feier in Auftrag?

Immer häufiger sprechen wir direkt mit den Auftraggeberfamilien, mit Unternehmen oder Vereinen, die beispielsweise eine Trauerfeier für eine verstorbene Kollegin oder eine Gedenkfeier für eines ihrer Mitglieder organisieren.

Einige Familien kontaktieren uns, wenn sich Angehörige und Freunde an einer Feier beteiligen möchten, aber nicht persönlich teilnehmen können. Genau das ist unser Konzept: Die digitale Trauerfeier ist häufig ein Hybridformat zwischen virtuellem Trauercafé und Abschiedsfeierübertragung.

Was verstehen Sie unter einem Hybridformat?

Findet die digitale Trauerfeier nach der Beisetzung statt, können wir beispielsweise einzelne Momente aus der Beisetzungszeremonie in das Format einbinden. Unsere Spezialität ist es, zwischen analog und digital hin- und herzuschalten, Trauerrednern, Musikern und anderen Redebeiträgen Raum zu geben, eine Trauerrednerin in die Trauerhalle zu übertragen oder einen musikalischen Beitrag von der Abschiednahme in der digitalen Feier auszustrahlen. Dieser Ablauf will konzertiert sein und ist mit personellem und technischem Aufwand verbunden. Schließlich geht es darum, Nähe herzustellen bzw. fehlende physische Nähe zu kompensieren. Darüber hinaus schaffen wir mit dieser Art von Trauerfeier einen ganz eigenen Rahmen. Wir nutzen den digitalen Raum, um Hinterbliebene zusammen zu bringen, die den gemeinsamen Abschied auf ihre Art gestalten möchten. Dank der professionellen, einfühlsamen Moderation und angemessener Technik bleiben das letzte Fest und damit der Verstorbene in guter, nachhaltiger Erinnerung. Das ist unsere Motivation.

Ablauf einer digitalen Trauerfeier

Jede digitale Trauerfeier wird individuell ausgerichtet. Zeitgleich oder zeitversetzt zur Bestattung. Auf Wunsch mit oder ohne (live) Übertragung der analogen Zeremonie.



→ digitaletrauerfeier.de

Anzeige

df

digitaletrauerfeier.de

Individuell ausgerichtete digitale Trauerfeiern für Familien, Freunde, Firmen und Vereine. Moderiert online Abschied nehmen und Erinnerungen teilen, mit eigener Trauerredner:in, Livemusiker:in, optional mit Livestream der Beisetzung.

Damit beim letzten Fest alle dabei sein können.

Wir beraten und unterstützen Sie gerne. Bundesweit.

Ermöglichen Sie als Bestatter:in zeitgemäße, coronasichere und nachhaltige Abschiedsfeiern im großen Kreis.

Hochwertige Dokumentation Ihrer Zeremonie mit Profi-TV-Kamera, Licht und Ton.

Livestream Ihrer Zeremonie mit Ausstrahlung innerhalb der digitalen Trauerfeier.

Übertragung der digitalen Feier oder Teilen, z.B. Reden, Musiker:in, live in Ihre Trauerhalle.

Erweiterung der Trauergemeinde durch digitale Trauerfeier als zusätzliche Veranstaltung.

kontakt@digitaletrauerfeier.de



Alles im grünen Bereich?

Auf dem Weg zum klimaneutralen Krematorium



Auf den ersten Blick weist nichts darauf hin, dass es sich bei dem modernen Bau mit Hightech-Anlage im niedersächsischen Hameln um ein Krematorium handelt. Gebäude und Räume der Feuerbestattungen Weserbergland sollen bewusst offen und einladend wirken.

Ein besonderes Anliegen für die Betriebsleiter **Rüdiger Zahn** und **Roland Hartmann** ist die Umweltverträglichkeit des Betriebs. Zum Jahresende nehmen Sie die neue elektrische Ofenanlage im passenden Neubau in Betrieb. Auch die Außenkonzeption und das Interieur werden das grüne Konzept widerspiegeln.



Wie hoch ist die Nachfrage nach umweltfreundlichen Kremationen?

Bislang fragen nur wenige Kunden nach unserer CO₂-Bilanz. Auf die Umwelt zu achten, ist für uns eher eine Frage der Einstellung und Verantwortung als ein Marketingargument. Dennoch klären wir Bestatter und auch Hinterbliebene sehr gerne über unser Konzept auf – schließlich möchten die meisten Menschen ihren Ökologischen Fußabdruck verkleinern.

Ofenanlagen benötigen sehr viel Energie. Was zeichnet eine nachhaltige Anlage aus?

Beim Heizen mit Gas muss eine Lüftungsanlage mitlaufen und ein Luftstrom durch den Ofen gewährleistet sein, damit die Aufheizung auf ca. 800 Grad Grundtemperatur nicht überschritten wird. Dank der Elektroheizung haben wir in unserem neuen IFZW-Ofen keine Energieverluste. Nach dem Beginn der Einäscherung nutzen wir die Energie aus dem Prozess und müssen lediglich einen kleinen Teil nachheizen. Rechnet man die Einsatzenergie heraus, sind wir auf einem sehr energie- und kostensparenden Weg.

Die Kosten spielen jedoch eine untergeordnete Rolle, da wir sie theoretisch weitergeben könnten. Viel mehr stehen der Umweltgedanke und die Reduktion unserer CO₂-Emissionen ganz oben. Wir wollen alle Betriebe klimaneutral aufstellen und betrachten jede Investition unter diesem Gesichtspunkt. Auch Überführungen des Sarges in einem Mercedes eVito sind seit kurzem möglich und wir unterstützen auch die Aufforstung umliegender Wälder mit Spendengeldern.

Wie läuft eine Trauerfeier an der Einäscherungsanlage ab?

Wenn der Sarg ans Feuer übergeben wird, begleiten sowohl der Bestatter als auch Mitarbeitende aus unserem Team die Angehörigen. Pfarrer, Seelsorger oder Trauerredner sind eher selten Teil der Zeremonie. Seit die Corona-Regeln gelockert wurden, wird diese Möglichkeit der Abschiednahme auch wieder intensiv angenommen und spricht sich schnell herum. Meist dauern die Feiern zwischen 20 und 60 Minuten. Da unser Unternehmen konfessionsfrei ist, stellen wir lediglich den Raum und das Personal, die Gestaltung des Rituals übernehmen die Menschen selbst. Im Rahmen von Trauerfeiern hält meist der Bestatter eine kleine Ansprache. Wenn Familien den Abschied selbst gestalten und Reden halten, rührt uns das besonders.

→ fbweserbergland.de

→ ifzw.de



Die Feuerbestattungen
Weserbergland



Verantwortung jetzt und morgen

- Neuinstallation einer Elektroeinäscherungsanlage
- Übergabe an das Feuer in stilvoller Atmosphäre
- begrünter Außenbereich mit verschiedensten Pflanzenarten
- Fahrzeugflotte mit Hybrid- und Elektroantrieb
- Unterstützung von Aufforstungsprogrammen



Feuerbestattungen
Weserbergland GmbH
Am Wehlbach 8
31787 Hameln
Telefon 05151 923760
Fax 05151 923762
kontakt@fbweserbergland.de
www.fbweserbergland.de



Stephan Neuser
Generalsekretär des
Bundesverband Deutscher Bestatter e.V.

Pole Position für den



In Szene gesetzt – was angehende Bestatter über Produktplatzierung und Preistransparenz lernen

Wer sich zur Bestatterin oder zum Bestatter ausbilden lässt, lernt auch, wie und wo Säрге und Co. am besten wirken. Die digitale Präsentation ist heute ebenso wichtig, wie Preistransparenz. Künftig ermöglicht der **Bundesverband Deutscher Bestatter e. V.** auf seiner Website Bestattungen individuell zu konfigurieren: Nutzerinnen und Nutzer erhalten ein nach Produkten und Leistungen aufgeschlüsseltes Angebot, das sie im Anschluss mit lokalen Bestattern besprechen können.

Welche Rolle spielt die Präsentation von Särgen, Urnen und Wäsche in der Bestatter-Ausbildung?

In unserem Ausbildungszentrum in Münnerstadt lernen angehende Bestatterinnen und Bestatter im Fach Warenkunde unter anderem, welche Materialien unter Berücksichtigung der jeweiligen Landesbestattungsgesetze verwendet werden dürfen. Auch die Schaufenstergestaltung und die Sargausstellung spielen noch immer eine Rolle. Vor allem geht es jedoch darum, verschiedene Produkte und Produkttypen in unterschiedlichen Preissegmenten und Qualitäten vorzuhalten, um den Bedürfnissen der Angehörigen gerecht zu werden. Zunehmend ersetzen oder ergänzen technische Gegebenheiten wie digitale Präsentationsmappen den Ausstellungsraum.

Gewöhnen sich die Menschen an die virtuelle Produktauswahl – analog zum Online-Shopping?

Die Offenheit für digitale Angebote wächst – sowohl bei Bestattern als auch bei ihren Kunden. Bei einem Trauergespräch steht die Produktauswahl allerdings nicht an erster Stelle, sondern wird eher am Ende einer Beratung thematisiert. Viele Angehörige haben Angst vor diesem Teil des Gesprächs, andere haben konkrete Vorstellungen und möchten einen Sarg auswählen und berühren. Darum ist es ratsam, beides anzubieten: den Online-Katalog und den Gang durch den Ausstellungsraum. Angehende Bestatterinnen und Bestatter lernen in ihrer Ausbildung, wie sie die verschiedenen Bedürfnisse und Ängste erkennen und darauf eingehen.

Informieren sich Bestatter-Kunden bereits vor dem Beratungsgespräch über Produkte?

Wir sind heute alle daran gewöhnt, online nach Informationen zu suchen. Da auch Bestatterwebsites immer häufiger frequentiert werden, ist es sinnvoll, auch Säрге, Urnen und Wäsche dort zu präsentieren. Dieser Entwicklung werden wir auch auf unserer Verbandsseite *bestatter.de* Rechnung tragen, indem wir Vorab-Informationen und Preiskategorien niederschwellig zur Verfügung stellen. Für detailliertere Auskünfte verweisen wir auf den jeweiligen Bestatter.

Wie wichtig ist das Schaufenster und was sollte dort zu sehen sein?

Der Tod gehört in die Mitte der Gesellschaft. Ein themenspezifisch dekoriertes Schaufenster informiert Menschen und senkt die Hemmschwelle, über den Tod zu reden und sich über sein eigenes Ableben Gedanken zu machen. Seit Corona beschäftigen sich wieder mehr Menschen mit der eigenen Bestattungsvorsorge. Wir leben alle selbstbestimmt und sind es gewohnt individuelle Entscheidungen zu treffen. Dazu gehört die Festlegung der eigenen Wünsche, auch hinsichtlich Sarg und Urne. Vorsorgende haben die Möglichkeit, sorgfältig die Produkte auszuwählen, die ihnen gefallen, oder sie individuell anfertigen und mit persönlichen Motiven versehen zu lassen.

→ [bestatter.de](https://www.bestatter.de)



Bundesverband
Deutscher Bestatter e.V.



Oben: Das Ausbildungszentrum in Münnerstadt | Unten: Die Auszubildenden bei der Arbeit
Bildrechte © BDB



„Mehr als 350.000 Kremations-särge, seit mehr als 18 Jahren, für Kremationen in ganz Deutschland.“



LIGNOTEC
DIE BERLINER SARGFABRIK

KREMATIONSSÄRGE - MADE IN BERLIN



über uns

- Berliner Familienbetrieb seit 1927
- Sargbau in deutscher Handarbeit
- 25 motivierte Mitarbeiter



nachhaltig

- regionale Materialien
- umweltfreundliche Produktion
- tausendfach bewährt



effizient

- platzsparend (10 St./m²)
- bundesweite Lieferung
- Palettenversand

lignotec MassivHolz GmbH · sargfabrik@lignotec.com · 030 34 97 91-0 · www.lignotec.com

Digitale Beratungsmappe

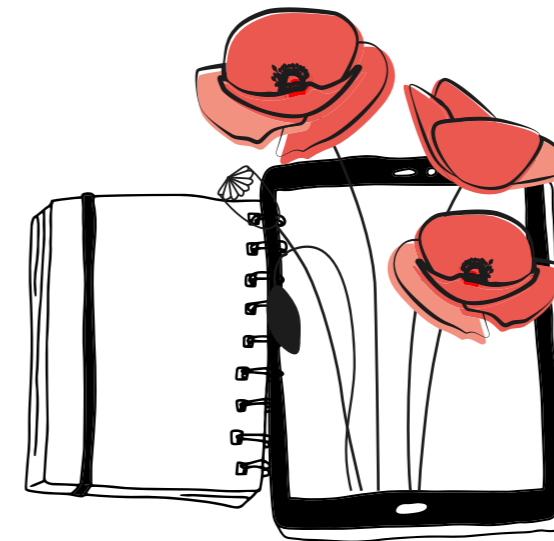
Ein Bild sagt mehr als tausend Särge?



Rolf Gregor

Bestattungen Gregor, Ladenburg

„Nicht jeder bewegt sich gerne zwischen Särgen und Urnen. Wenn ich Angehörige frage, ob sie Pietätsartikel in unseren Ausstellungsräumen oder lieber am Bildschirm auswählen wollen, bevorzugt rund die Hälfte die digitale Präsentation. Auch unsere Beratungsmappe haben wir komplett digitalisiert und auf Tablet umgestellt. In unseren Büros hängen große Bildschirme, auf denen wir von Sarg und Urne über die Grabauswahl bis zur Traueranzeige und Grabfloristik alle Produkte präsentieren und direkt mit den Hinterbliebenen abstimmen. Wenn diese an unterschiedlichen Orten leben, schicken wir ihnen einen Link zu unserem Kundenportal, sodass sie die Auswahl gemeinsam online treffen und Favoriten markieren können. Die Voraussetzung für eine gute Präsentation und Produktberatung – auch im Sinne der Hersteller – ist hochwertiges Bildmaterial von Särgen, Urnen und Wäsche. Da wir das System kurz vor Corona umgestellt hatten, waren wir sehr gut auf diese Zeit vorbereitet.“



Trotz aller Vorteile der Digitalisierung geht jedoch nichts über den persönlichen Kontakt, die Beratung und Begleitung. Kundinnen und Kunden sind jederzeit in unserem Ausstellungsraum willkommen. Zwar können wir aus Platzgründen nicht alle Särge zeigen, aber Urnen, Wäsche, Grabkreuze und Erinnerungsprodukte sind bei uns immer zum Greifen nah.“

→ bestattungen-gregor.de

BESTATTUNGEN
GREGOR
LADENBURG

Die Pustelblume – Symbol für Wandel und Neubeginn!

Deckengarnitur,
Talar und Urne –
auch als Kombipaket
erhältlich.



Hopf Pietätsartikel GmbH · Hauptstraße 177 · 68799 Reilingen
T 06205 / 94120 · F 06205 / 9412-22 · info@hopf-online.com

„Es gibt nichts Gutes,
außer man tut es.“

ERICH KÄSTNER

OB SARGAUSSTATTUNG, URNE ODER ZUBEHÖR ...
MIT GOETZ UMWELTBEWUSST BESTATTEN



Bei Goetz Trauerwaren finden Sie eine große Auswahl an Naturstoff-Urnen, Zubehörartikel wie vergängliche Urnenversenknetze, rückstandsfreies Sargeinstreumittel und Sargkreuze aus Holz.

Alle unsere Garnituren mit Mischwatte und umweltfreundlichen Oberstoffen entsprechen der ökologischen Richtlinie VDI 3891 und werden mit dem Umweltzertifikat ausgezeichnet.



Made in GERMANY



LEONHARD GOETZ NACHF.
TRAUERWAREN · BESTATTUNGSBEDARF · FRIEDHOFSTECHNIK

www.goetz-trauerwaren.de/umwelt

Bestatter als Andenken-Bewahrer

Mit individuellen Trauerfeiern und Drucksachen, einzigartigen Andenken, persönlichen Gedenkseiten und hochwertigen Fotobüchern erinnern Bestattungshäuser wie Drabek und Nitschke auf vielfältigen Wegen an Verstorbene.

Familie **Drabek** und **Nitschke** haben etwas gemeinsam: Fast all ihre Kunden möchten ein PowerOrdoMAX Erinnerungsbuch von ihnen haben, bestellen viele Alben nach und zeigen die hochwertigen Bücher gerne im Bekanntenkreis herum. Die beiden Bestattungshäuser sind dadurch immer mit ihrem Logo sichtbar und steigern so auch außerhalb der Trauergemeinschaft ihren Bekanntheitsgrad und Sympathiewert. Doch was macht die Erinnerungsbücher der beiden Bestattungshäuser so besonders?

Autorin: Ramona Peglow

Tipps & Tricks für professionelle Fotografie:



Blättern Sie durch das Drabek Fotobuch!



Marion und Klaus Drabek
Trauerhilfe Drabek

In 90 % der Trauerfälle werden bei den Drabeks Erinnerungsbücher bestellt

Marion und Klaus Drabek feiern in diesem Jahr ihr 20-jähriges Firmenjubiläum. Mit guter Arbeit, Freundlichkeit und dem Mut für neue Wege etablierten sie Trauerhilfe Drabek an drei Standorten in Horn-Bad Meinberg und in Detmold n und wurden mehrfach ausgezeichnet. Mit den PowerOrdoMAX Services hat das Bestattungshaus in der Region für reichlich Aufsehen gesorgt: Mittlerweile schauen laut den Drabeks Jung und Alt eher auf die Sterbeanzeigen im Gedenkportal als auf die Anzeigen in der lokalen Tageszeitung. Und die Resonanz auf das Erinnerungsbuch bezeichnen Marion und Klaus Drabek als „überwältigend“. Ihre Erfolgstipps: „Gleich im Erstgespräch bieten wir das Erinnerungsbuch an und zeigen Beispielbücher. Die hochwertige Verarbeitung fällt ebenso positiv auf wie die Tatsache, dass es keinen störenden Knick in der Mitte gibt. Im Abschlussgespräch überreichen wir das Erinnerungsbuch mit der Rechnung. Sobald es die Kunden in den Händen halten, ist das Staunen groß! Wir bieten das Buch im Mini-Format an – damit ist es ein Mitnahmebuch, das in jede Handtasche passt und gern beim Kaffeekränzchen vorgezeigt wird.“

Unser Tipp: das eigene Erinnerungsbuch-Design von Rapid mit Hausfarben und Bildern aus der Region erstellen! Dieser Heimatbezug – bei uns beispielsweise mit den Externsteinen – und auch das Mini-Format kommen in unserer Region so gut an, dass in 90% der Trauerfälle bei uns ein Erinnerungsbuch bestellt wird und sich daraus in den meisten Fällen Nachbestellungen ergeben.“

hier blättern →

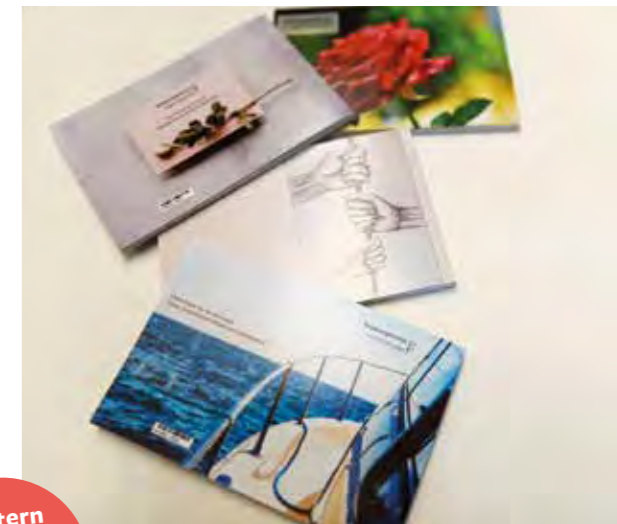


Anne und Sina Nitschke
Bestattungsinstitut Heinz Nitschke

Nitschkes freuen sich über fast 100% Fotobuch-Nachbestellungen

1994 übernahm Anne Nitschke zusammen mit ihrem Mann Heinz das Bestattungsinstitut Nitschke im nordrhein-westfälischen Neuenkirchen von ihrer Schwiegermutter. Ihre Tochter Sina war von klein auf mit dabei, absolvierte mit 24 Jahren ihre Prüfung zur Bestattermeisterin und führte PowerOrdo und schließlich PowerOrdoMAX im elterlichen Betrieb ein. Mit Services wie dem Gedenkportal setzten die Nitschkes einen Meilenstein in ihrer Region. Die einfühlsame Art der beiden Frauen und ihre Liebe zum Detail, mit der sie beispielsweise aus Trauerdrucksachen und individuellen Fotobüchern kostbare Erinnerungsschätze entstehen lassen, führt Kunden auch von außerhalb ihres direkten Einzugsgebiets zu ihnen. „Jedes unserer Erinnerungsbücher ist einzigartig. Wir bilden immer die Kerzentexte von der Gedenkseite ab und greifen auch mal das liebste Hobby in Text und Bild auf. So stammt beispielsweise die Zeichnung in dem Buch, das wir hier zeigen, von der Verstorbenen. Eine Doppelseite zeigt den Himmel am Tag des Abschieds – da sind unsere Kunden jedes Mal ganz gerührt. Den Blumenschmuck stellen wir auf einzelnen Fotos dar und heben die Schleife hervor. Wenn die Urne mit einem Spruch graviert ist, setzen wir ihn im Fotobuch noch mal in Szene. Die Software gibt uns viel Raum, um kreativ zu sein – das macht Spaß! Das erste Erinnerungsbuch überreichen wir im Abschlussgespräch als Geschenk in einer Mappe zusammen mit allen wichtigen Unterlagen. Das Buch wird zu fast 100% mehrfach von den Familienmitgliedern nachbestellt, es sei denn, die Angehörigen wohnen alle in einem Haushalt. Unsere Erinnerungsbücher werden häufig wieder zur Hand genommen und herumgezeigt – und dabei ist unser Name immer präsent.“

hier blättern →



Blättern Sie durch das Nitschke Fotobuch!



→ rapid-data.de



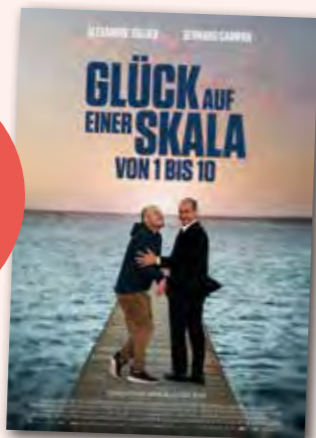


Glück auf einer Skala von 1 bis 10

„Sie sind Bestatter? Der Wahnsinn, dass Sie hier arbeiten!“

Igor lebt allein und jobbt als Fahrradkurier für Bio-gemüse. Ein paar mehr Kontakte zu anderen Menschen wären schön, aber ansonsten ist der körperlich behinderte Hobby-Philosoph nicht unglücklich. Louis hingegen ist ein 24/7-Unternehmer, ein Workaholic, der vor lauter Arbeit in seiner Bestattungsfirma die Lebensfreude vergessen hat. Als er Igor auf seinem Fahrrad anfährt, ist ihm das doppelt peinlich: zum einen wegen seiner Unachtsamkeit, zum anderen, weil er offensichtlich einen Menschen mit Behinderung verletzt hat. Ein Unfall mit überraschenden Folgen, denn Igor hat sich in den Kopf gesetzt, dass Louis ein perfekter neuer Freund für ihn wäre ... und Igor kann sehr hartnäckig sein. So kommt es, dass Louis und Igor zu einer abenteuerlichen Reise im Leichenwagen aufbrechen, die ihr Leben ordentlich auf den Kopf stellt.

Glück auf einer Skala von 1 bis 10 erzählt mit viel Humor von einer außergewöhnlichen Freundschaft, die mit Vorurteilen gründlich aufräumt, und vor allem eines feiert: das Leben an sich.



Originaltitel: **PRESQUE**
Ab Anfang Juni im Kino



Annemieke Hendriks

Zweites Grab, halber Preis

Eine Geschichte vom Leben und Sterben

176 Seiten, Klappenbroschur mit Abbildungen
Eulenspiegel Verlag, 14 Euro

Der Ehemann einer niederländischen Publizistin in Berlin ist gestorben. Sie hat ihn auf einem kleinen Friedhof in der Nähe ihrer Wohnung begraben. In dem Jahr, das folgt, verbringt sie viel Zeit auf dieser Insel mitten im hektischen Ostberliner Kiez. »Insel«? Der Friedhof offenbart sich als ein Mikrokosmos der Großstadt. Er wird zum Schauplatz spannender, heiterer und bisweilen auch schwer erträglicher Ereignisse, interessanter Begegnungen und tiefgreifender Überlegungen über Liebe und Tod wie auch über die eigene Sterblichkeit. Sie staunt zudem über die Unterschiede zwischen Deutschland und den Niederlanden im Umgang mit dem Tod, den Ritualen des Begrabens und den Gepflogenheiten auf dem Friedhof. Sie entdeckt allmählich aber auch, wie sie, parallel zu ihrer Trauerverarbeitung, Neugier und gar Freude aus den Geschichten der Lebenden und der Toten schöpft. Sogar neue Freundschaften entstehen. Der kleine Friedhof wird zu einem Ort voll lustiger, ärgerlicher und ergreifender Geschichten.



Keine Angst vorm Tod



Streaming-Tipp

Leo (35) und Stefanie (28) sind Bestatterinnen, die auf individuelle Wünsche eingehen und eine vertrauensvolle Beziehung zu den Trauernden und Hinterbliebenen aufbauen. Im Trauerprozess helfen Rituale, aber sind die noch für alle gültig?

Individuellen Abschied ermöglichen

Leo Ritz aus Berlin hat ein Bestattungsunternehmen für neue Traueralternativen gegründet – jenseits der klassischen Trauerbegleitung. Sie nennt es „Junimond“. Sie möchte die Angehörigen möglichst intensiv mit einbeziehen und einen individuellen Abschied möglich machen. Selbstbestimmte Trauer fängt schon lange vor dem Tod an. Das versucht die gelernte Fotografin auch mit ihrem Instagram-Format „Dein Abschied“ zu vermitteln: Interessierte stellen sich in einen Sarg und füllen einen Steckbrief aus, wie sie sich ihre Beerdigung vorstellen.

Raum für Ängste, Sorgen und Wünsche

Stefanie Heissler hat zusammen mit ihrem Ehemann das Bestattungsunternehmen ihres Schwiegervaters in Rastatt übernommen. Sie hat schon als Jugendliche während ihres Praktikums in einem Hospiz erlebt, wie es sie erfüllt, wenn sie Menschen Raum für ihre Ängste, Sorgen, Wünsche geben kann. Ihre Ausbildung als Bestatterin hat sie als Jahrgangsbeste abgeschlossen. Die gebürtige Aachenerin stößt sich aber an den starren Formen, die vor allem „ihre“ katholische Kirche bei Trauerfeiern in der Kirche und am Grab vorgibt. Inzwischen hat sie ihre katholische Herkunft hinter sich gelassen und bietet Alternativen an.



ZDF Mediathek
37 GRAD LEBEN
Verfügbar bis
13. 3. 2027

Den Tod enttabuisieren

Leo und Stefanie stehen für eine neue Generation von jungen Menschen, die den Tod enttabuisieren und in das Leben zurückbringen möchten. Sie gestalten ihre Unternehmensräume und Onlineauftritte hell und freundlich. Es gibt Trauercafés, Podcasts und innovative Formen bei Instagram oder YouTube zum Thema „Tod und Sterben“

Vielfalt bei der Bestattung gewünscht

Laut einer Umfrage wünscht sich nur noch jeder vierte Deutsche eine Erdbestattung, das sind 25 Prozent; 2013 waren es noch 49 Prozent, 2004 noch 60 Prozent. Heute ist mehr Vielfalt bei der Bestattung angesagt – wie pflegefreie Stätten, Urnenwände, Rasengräber und Beisetzungen unter Bäumen oder im eigenen Garten. Laut einer weiteren Umfrage befürworten über zwei Drittel der Bundesbürger, dass Teile der Asche Verstorbener für Erinnerungsgegenstände verwendet werden. Auch bei der Umbettung von Urnen widerspricht die Mehrheit der Befragten den rigiden gesetzlichen Vorschriften: 83 Prozent der Bundesbürger hätten kein ungutes Gefühl, wenn der Nachbar eine Urne im Garten oder Wohnzimmer aufbewahren würde.

Die Toleranz gegenüber einer Urne beim Nachbarn hat damit deutlich zugenommen. In einer Studie aus dem Jahr 2001 bekundeten nur 57 Prozent der Befragten, dass sie kein ungutes Gefühl hätten.

hier streamen →



Anzeige

Seit 1985

Licht & Leuchter
Ralf Krings

Waren aus NE-Metallen
Metallgestaltung

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

lacolor
realisationen in farbe

Ihr Vollsortimenter
im Bereich Sarglacke
nach den VDBZ Richtlinien

Lacolor Lackfabrikation GmbH
Dükkopstraße 5 | 32130 Enger

fon +49 52 24 9 37 44 - 10
fax +49 52 24 9 37 44 - 11
mobil +49 171 4 04 16 63
email info@lacolor.de

www.sarglack.de

HWO

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

elkenkamp
Sargfabrikation seit 1917

- Innovativ
- Traditionsbewußt
- Umweltorientiert
- Kundennah

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

Impérissable Unvergänglich

SEMIRAMIS HINTERFRAGT DIE EROTISIERUNG VON TRAUERNDEN

SEMINARIS PHOTOART



Dr. Maurice Schuhmann

Aus einer feministischen Perspektive dokumentiert die in Berlin lebende Künstlerin Semiramis seit mehreren Jahren die erotisch aufgeladenen Darstellungen von trauenden Frauen in der Sepulkalkultur. Ihr Künstlername Semiramis ist eine Hommage an den auf dem Montparnasse beerdigten Dramatiker Eugène Ionesco. Dieser Friedhof, St. Pierre in Marseille oder der Père Lachaise in Paris haben die Entwicklung dieser Art der Grabgestaltung besonders geprägt: Erotisierte Darstellungen von Trauenden kamen im 19. Jahrhundert in der Sepulkalkultur auf, als die Verbindung zwischen Tod, Verderben und Erotik vor allem in Frankreich zum literarischen Topos avancierte. Es sind meist junge Frauen in voller Blüte ihrer Jugend, bei denen verrutschte oder fehlende Kleidungsstücke einen männlich geprägten Blick auf den weiblichen Körper offenbaren und ihn erotisieren. So enthüllen die Aufnahmen auch Einblicke in die gesellschaftliche Stellung und Rolle der Frau in der bürgerlichen Gesellschaft dieser Epoche.

Unter dem Titel „Impérissable – Unvergänglich“ zeigt die Berliner Künstlerin Semiramis Schwarzweiß-Fotografien von Frauenskulpturen auf französischen Friedhöfen. Die Ausstellung läuft noch bis zum 15. Juli 2022 im Buchladen Sputnik (Charlottenstraße 28, 14467 Potsdam, www.buchladen-sputnik.de). Der Eintritt ist frei.

Mehr Informationen und eine Fotoauswahl:
→ semiramis-photoart.de



16. Internationale Bestattungsfachausstellung

neu denken
erfolgreich handeln



3D gedruckte Urnenpodeste von PLUDRA leuchten dank LED in unterschiedlichen Farben

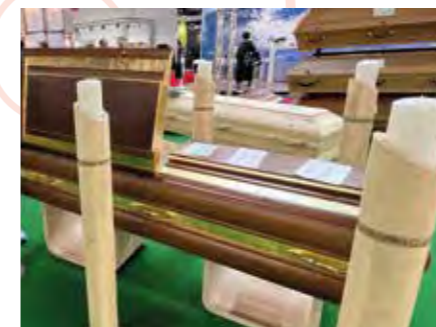


3D gedruckte Herzurne mit gelasierter Einlegeplatte von Pludra



Stelen statt Kreuze: Individuell gestaltbare Holz-Stelen von Stahl Holzbearbeitung

Mehr im
Urnen-Special
in der nächsten
Ausgabe



Massivholzsärge von Dreyer



Geländegängiges E-Mobil: Der elektrisch betriebene Sargwagen entlastet Träger und erleichtert jede Fahrt auf dem Friedhof. Mit individualisierbaren Behängen, zu beziehen über www.goetz-trauerwaren.de



Von Frühling bis Winter: für jede Jahreszeit eine Garnitur



Heimische Hölzer und Materialien von der Urne bis zur Wäsche – die nachhaltige Kollektion von Nunnenkamp

Neuheiten

Aus aktuellem Anlass können sich Termine täglich ändern. Mehr Infos auf den Messe-Websites.

F | SALON PROFESSIONNEL DU FUNÉRAIRE GRAND SUD,
Toulouse, 23. und 24. Juni 2022
www.salonfuneraire-grandsud.com

DE | TOD(T)AL DIGITAL, Berlin,
01. bis 02. Juli 2022
www.todtal-digital.de

NL | UITVAART VAKBEURS, Gorinchem,
28. bis 30. September 2022
www.uitvaart-vakbeurs.nl

VORSCHAU

Das nächste Fachmagazin BESTATTUNG erscheint im Juni 2022

Themenschwerpunkt

GENERATIONENWANDEL IN DER BRANCHE
Junge Gesichter für ein altes Gewerbe

Informationen für unsere Inserenten

Anzeigenschluss 22. Juli 2022
Druckunterlagenschluss 29. Juli 2022
Bitte beachten Sie die Mediadaten 2022.
Download unter: www.bestattung-zeitschrift.de

mit
**Urnen
Special**



WENN EIN BESTATTER DEN ANGEHÖRIGEN EIN BESSERES ANGEBOT MACHEN KANN ...

So sieht ein Bestatter aus, der Angehörigen gerade ein wesentlich günstigeres Angebot als üblich machen konnte – dank eines preiswerten Grabes der Deutschen Friedhofsgesellschaft.



**Jetzt
Partner
werden!**

Anzeige

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

LAUSITZER LS
Sarg- und Pietätswaren GmbH & Co. KG
AUS NÄHE ZU MENSCH UND NATUR. Herstellung & Lieferung
• Hochwertige Echtholzsäрге
• Breites Sortiment Beschläge
• Natururnen
• Bestattungswäsche
• Sarg- und Grabkreuze
• Bestatterzubehör
Tel. 03 58 42 / 20 66 - 0
Am Spitzberg 12
02791 Oderwitz
Tradition. Qualität. Vertrauen.
www.lausitzer.com Seit 1990 - Ihr zuverlässiger Partner.



Deutsche
Friedhofsgesellschaft

deutschefriedhofsgesellschaft.de
Telefon: 06776 958 640

Klingt gut, ist gut: Trauerfeier-Musik mit rund 1,5 Millionen Titeln & eigener Bestatter-App

Der neue
Online-Service im
PowerOrdoMAX
Paket!



Jetzt entdecken:

Rapid Trauerfeier-Musik & weitere neue Highlights
auf www.rapid-data.de/neue-highlights