

# BESTATTUNGS

# WELT

ANZEIGENBLATT FÜR DEN BESTATTUNGSMARKT

AUSGABE 01 JANUAR/FEBRUAR 2008



# Inhalt

in Kooperation mit  
**ERASMUS A. BAUMEISTER**

SARGHOCHENTÄNDER

Katafalke und mehr!

KATAFALK ARCO

KATAFALK TENSIONE

Individuelle Farb- und Furniergestaltung möglich

**Bernd Rotterdam**  
Schreinermeister

Berliner Straße 486 • 51061 Köln  
Tel 0221. 640 30 30  
Mobil 0171. 522 30 47

individuelle Katafalke • Ausstattungen • Innenausbau • Möbel und mehr

[www.tischlerei-rotterdam.de](http://www.tischlerei-rotterdam.de)

**INNOVATION, DIE SICH VERKAUFT**

Ihr neuer Bestseller-Katalog mit Ihrem Logo ist da.  
Wir helfen Ihnen zu verkaufen!



**...die Dürener – Immer für Sie da!**  
deutschlandweit, auch in Ihrer Nähe

Telefon 02428-80 70 · Fax 02428-80 722 · [www.duerener.com](http://www.duerener.com)

## Sachbeiträge

- 4 Editorial/Impressum
- 6 Internet und Räucherstäbchen
- 8 Beruf zwischen Tod und Leben
- 10 Hausmesse XXL
- 12 Würde des Menschen –  
Umsetzung im Alltag
- 14 Der konservative Kunde
- 16 Fährt der alte Lord fort...
- 20 Säрге und Urnen in den Farben  
des Regenbogens
- 24 Erfolgreiche Finanzstrukturen  
in Bestattungsunternehmen
- 27 Termine
- 30 4. Reutlinger Friedhofstag 2008
- 31 Anzeigenformate und  
Grundpreise
- 34 Letzte Worte

## Inserenten

- 2 Tischlerei Rotterdam [www.tischlerei-rotterdam.de](http://www.tischlerei-rotterdam.de)
- 2 Dürener Sargfabrik [www.duerener.com](http://www.duerener.com)
- 5 Ruheforst Verwaltung [www.ruheforst.de](http://www.ruheforst.de)
- 7 Balsmeier EDV GmbH [www.balsmeier-edv.de](http://www.balsmeier-edv.de)
- 9 Ralf Krings Licht und Leuchter [www.licht-leuchter.de](http://www.licht-leuchter.de)
- 9 Rappold Karosseriewerk GmbH [www.rappold-karosserie.de](http://www.rappold-karosserie.de)
- 14 SRP Unternehmensberatung GmbH [www.srp-wpg.de](http://www.srp-wpg.de)
- 15 Wilfried Höhle Maschinenbau [www.hoehle-maschinenbau.de](http://www.hoehle-maschinenbau.de)
- 15 Foliensarg [www.foliensarg.de](http://www.foliensarg.de)
- 15 Bestattungswagen  
Hentschke GmbH & Co KG [www.bestattungswagen.de](http://www.bestattungswagen.de)
- 17 Transatlantic Handelsgesellschaft  
Stolpe & Co. mbH [www.bestatterbedarf.com](http://www.bestatterbedarf.com)
- 18 Binz GmbH & Co KG [www.binz.com](http://www.binz.com)
- 22 Agentur Erasmus A. Baumeister e.K. [www.erasmus1248.de](http://www.erasmus1248.de)
- 26 Reederei Narg [www.reederei-narg.de](http://www.reederei-narg.de)
- 26 Seebestattungs-Reederei Albrecht [www.seebestattungen-nordsee.de](http://www.seebestattungen-nordsee.de)
- 26 Sylter Seebestattungsreederei [www.sylterseebestattungsreederei.de](http://www.sylterseebestattungsreederei.de)
- 27 Pietätgrosshandel Rimann KG [www.rimann-fulda.de](http://www.rimann-fulda.de)
- 28 Karosseriebau Kurt Welsch [www.welsch-online.de](http://www.welsch-online.de)
- 28 Hohe Düne Rostock [www.seebestattungen-ostsee.de](http://www.seebestattungen-ostsee.de)
- 28 Cofano Schreine [www.seebestattung-mittelmeer.de](http://www.seebestattung-mittelmeer.de)
- 28 Reederei Elbeplan [www.seebestatter-nordsee.com](http://www.seebestatter-nordsee.com)
- 29 Daxecker Sargerzeugung [www.daxecker.at](http://www.daxecker.at)
- 29 Wolfgang Wilhelmi [www.wilhelmiweb.de](http://www.wilhelmiweb.de)
- 29 PIETA/Messe Dresden [www.pieta-messe.de](http://www.pieta-messe.de)
- 30 Nyhuis Handel GmbH [www.nyhuishandel.sagehost.de](http://www.nyhuishandel.sagehost.de)
- 32 Branchenmarkt/Kleinanzeigen [www.verlag-bestattungswelt.de](http://www.verlag-bestattungswelt.de)
- 32 ÜSN Überführungsservice GbR [www.uesn.de](http://www.uesn.de)
- 33 Kurt Eschke KG [www.bestattungsfuhrwesen.de](http://www.bestattungsfuhrwesen.de)
- 33 KUGEL Medizintechnik Vertriebs GmbH [www.kugel-med.de](http://www.kugel-med.de)
- 35 Adelta.Finanz AG [www.adeltafinanz.com](http://www.adeltafinanz.com)
- 36 Rapid Data GmbH [www.rapid-data.de](http://www.rapid-data.de)

## Beilagen

- BL Adelta.Finanz AG [www.adeltafinanz.com](http://www.adeltafinanz.com)
- BL Sylter Seebestattungsreederei [www.sylterseebestattungsreederei.de](http://www.sylterseebestattungsreederei.de)
- BL Walter Zimmermann GmbH [www.walter-zimmermann.de](http://www.walter-zimmermann.de)

## Herzlich Willkommen in der Bestattungswelt



Liebe Leserin, lieber Leser,

„Alle Jahre wieder...“ ist schon lange vorbei, Neujahrsgrüße wirken veraltet und auch „Humba Humba täterää“ verhallt schon wieder zwischen den fallenden Kalenderblättern. Ein neues Jahr hat gerade begonnen und ist schon wieder so weit vorgeschritten.

Ein neues Jahr auch für die Bestattungswelt und Bestattungsbranche. Doch trotz allem Unken und miesepetrigem Aussagen Einzelner steht auch hier ein Jahr mit prognostiziertem Aufschwung an. Die Terminkalender sind voll und die Messe- und Ausstellungszeit schon im vollem Gange. Bedingt durch die letzten dünnen Jahre wird auch hier wieder aufgerüstet, denn die ausgedünnten Strukturen müssen aufgefüllt werden, um dem Aufschwung gerecht zu werden. Es ändert sich vieles, selbst in dieser stabilen Branche. Konkurrenzdruck – Computerisierung – Marketing – Kundenfactoring, all das sind Begriffe mit denen sich die meisten Geschäftsgründer damals nicht auseinandersetzen mussten. Aber heutzutage, wo der Bestatter auch immer mehr Geschäftsmann wird, sollte man sich durchaus darüber informieren. Messen und Ausstellung und natürlich auch Fachzeitschriften verschaffen neue Einsichten und damit auch neue Optionen. „Dieser Weg wird kein leichter sein“ galt vielleicht für unsere Nationalelf, aber nicht für die neuen Zeiten. Es wird alles anders, aber nicht alles schwerer.

Es tut sich viel in der Branche.

Aus der Branche, für die Branche – die Bestattungswelt.

  
Ihr Tom Bette

### Impressum

Herausgeber:  
Verlag Bestattungswelt Ltd.  
Merowingerstr. 9  
50677 Köln  
Tel.: 0211 - 35 59 89 - 25  
Fax: 0211 - 35 59 89 - 11  
E-Mail: [info@verlag-bestattungswelt.de](mailto:info@verlag-bestattungswelt.de)  
[leserbrief@verlag-bestattungswelt.de](mailto:leserbrief@verlag-bestattungswelt.de)

[www.verlag-bestattungswelt.de](http://www.verlag-bestattungswelt.de)

Projektleitung und Redaktion:  
Tom Bette (verantwortlich)

Erscheinungsweise:  
monatlich bzw. Doppelausgaben  
nach Ankündigung

Nächster Anzeigen-/ Redaktionsschluss:  
16. April 2008

Gestaltung:  
Agentur E.A. Baumeister  
Florian Rohleder

Produktion und Vertrieb:  
Le Pütz  
Die Produktionsagentur  
Mühlentreppe 2  
35037 Marburg

Copyright:  
Verlag Bestattungswelt Ltd.

Nachdruck, Vervielfältigung und elektronische  
Speicherung, auch auszugsweise, sind nur mit  
schriftlicher Genehmigung des Verlags gestattet.  
Für unverlangt eingesendete Manuskripte, Bilder,  
Bücher und sonstige Unterlagen wird keine  
Gewähr übernommen.

Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben  
nicht unbedingt die Meinung der Redaktion,  
oder des Verlages wieder.

Bei Preisausschreiben der Redaktion ist der  
Rechtsweg ausgeschlossen.

Es gelten die Mediadata vom 25.07.2007

# unter allen wipfeln ist ruh'

## Waldbestattung im RuheForst Hilchenbach im Siegerland

Der RuheForst Hilchenbach liegt idyllisch an dem weit über die Region hinaus bekannten Rothaarsteig in einem herrlichen, leicht zu erreichenden Laubwaldgebiet. Die Wipfel des Laubmischwaldes ragen majestätisch über die nachwachsende Generation junger Bäume und gewähren dieser Schutz. Im RuheForst Hilchenbach befinden sich zahlreiche Urnengrabstätten. Diese Flächen, durch einen Baum, eine Baumgruppen oder aber ein anderes Naturmerkmal geprägt, können als letzte Ruhestätte ausgewählt werden. Hier können einzelne Personen, Familien oder andere, sich im Leben nahe stehende Menschen, beigesetzt werden. Trauerzeremonien können individuell gestaltet werden. Hierfür steht eigens eine Andachtsstelle welche sich harmonisch in den Wald einfügt, zur Verfügung. Eine namentliche Kennzeichnung des Grabes, auch mit einem religiösem Symbol, ist im RuheForst Hilchenbach selbstverständlich.



Der RuheForst Hilchenbach bietet Ihnen und Ihren Kunden im  
Vorsorge- und im Trauerfall:

- persönliche und kompetente Beratung
- Raum für individuelle Gestaltungsmöglichkeiten der Trauerzeremonien
- namentliche Kennzeichnung der Grabstätte mit religiösem Symbol
- Besinnung und Ruhe den Menschen, die einen schmerzlichen Verlust erlitten haben

Gerne Beraten wir Sie näher und stellen Ihnen Informationsmaterial zur Verfügung.

RuheForst Hilchenbach  
An der Sang 30  
57271 Hilchenbach

Tel.: 02733 128796  
Fax: 02733 2866166

Internet: [www.ruheforst-hilchenbach.de](http://www.ruheforst-hilchenbach.de)  
E-Mail: [info@ruheforst-hilchenbach.de](mailto:info@ruheforst-hilchenbach.de)

### Weitere Standorte in Deutschland

- RuheForst Wildenburger Land [www.ruheforst-wildenburgerland.de](http://www.ruheforst-wildenburgerland.de)
- RuheForst Pfälzerwald/Bad Dürkheim [www.ruheforst-pfaelzerwald.de](http://www.ruheforst-pfaelzerwald.de)
- RuheForst Hümmer/Eifel [www.ruheforst-huemmer.de](http://www.ruheforst-huemmer.de)
- RuheForst Bad Arolsen [www.ruheforst-badarolsen.de](http://www.ruheforst-badarolsen.de)
- RuheForst Flörsbachtal/Spessart [www.ruheforst-floersbachtal-spessart.de](http://www.ruheforst-floersbachtal-spessart.de)
- RuheForst Rostocker Heide [www.ruheforst-rostockerheide.de](http://www.ruheforst-rostockerheide.de)
- RuheForst Erbach [www.erbacher-ruheforst.de](http://www.erbacher-ruheforst.de)
- RuheForst Hilchenbach [www.ruheforst-hilchenbach.de](http://www.ruheforst-hilchenbach.de)
- RuheForst Hagen [www.ruheforst-hagen.de](http://www.ruheforst-hagen.de)
- RuheForst Hunsrück [www.ruheforst-hunsrueck.de](http://www.ruheforst-hunsrueck.de)
- RuheForst Stadt Usedom [www.ruheforst-stadtusedom.de](http://www.ruheforst-stadtusedom.de)
- RuheForst Südspessart in Stadtprozelten [www.ruheforst-stadtprozelten.de](http://www.ruheforst-stadtprozelten.de)
- RuheForst Elbtalaue bei Gartow [www.ruheforst-elbtalaue.de](http://www.ruheforst-elbtalaue.de)
- RuheForst Bad Driburg [www.ruheforst-bad-driburg.de](http://www.ruheforst-bad-driburg.de)
- RuheForst Losheim am See [www.ruheforst-losheim.de](http://www.ruheforst-losheim.de)
- RuheForst Segeberger Heide/Hartenholm [www.ruheforst-segebergerheide.de](http://www.ruheforst-segebergerheide.de)
- RuheForst Südspessart Wilgartswiesen [www.ruheforst-suedpfaelzerbergland.de](http://www.ruheforst-suedpfaelzerbergland.de)
- RuheForst Westmünsterland/Coesfeld [www.ruheforst-coesfeld.de](http://www.ruheforst-coesfeld.de)
- RuheForst Ostseeküste/Brodau [www.ruheforst-brodau.de](http://www.ruheforst-brodau.de)
- RuheForst Schweriner See [www.ruheforst-schwerinerseen.de](http://www.ruheforst-schwerinerseen.de)
- RuheForst Wingst [www.ruheforst-wingst.de](http://www.ruheforst-wingst.de)
- RuheForst Nauen [www.ruheforst-nauen.de](http://www.ruheforst-nauen.de)



RuheForst GmbH-Verwaltung  
Marktplatz 11 D-64711 Erbach  
Tel.: 06062/9592-50 oder-18  
[www.ruheforst.de](http://www.ruheforst.de)



RuheForst. Ruhe finden.

# Internet und Räucherstäbchen

Neue Wege bei der Trauerfeier und Trauerbewältigung. Von Burkhard Huber



Wenn Menschen auf eine längere Reise gehen, weil sie zum Beispiel einen beruflichen Auslandsaufenthalt antreten müssen, wird ein Abschiedsfest gefeiert. Wenn ein Mensch die letzte Reise ohne Wiederkehr antritt, wird die Verabschiedung oft still und heimlich „erledigt“ und dass, obwohl wir die Veranstaltung eigentlich Trauerfeier nennen. Aber von Feier ist vielfach nicht die Rede. Durch einige Detailänderungen kann eine Zeremonie in einen ganz anderen Rahmen gesetzt werden.

Es wird oft Musik gespielt, die von einem christlichen Lebenswandel geprägt ist, obgleich der Verstorbene vielfach außer Kirchensteuern zu bezahlen, jahrelang keine Kirche mehr von innen gesehen hat, geschweige denn religiös war.

Bitte verstehen Sie mich nicht falsch, ich möchte hier keine Lanze gegen christliche Trauerfeiern brechen. Im Gegenteil wenn die Menschen eine christliche Bestattung wünschen, ist dies schön und durch die traditionellen Liturgien ist ein feierlicher Rahmen vorgegeben. Doch nicht die Feier, sondern die Person sollte im Mittelpunkt stehen. So würde ich mir wünschen, dass Pfarrer und Pastoren mehr den persönlichen Teil, das Leben und Wirken des Verstorbenen hervorheben und die Persönlichkeit des Verstorbenen noch mehr würdigen würden.

Sicherlich kann man hier nicht verallgemeinern, aber nach meiner Erfahrung liegt das Augenmerk häufiger bei Trauerfeiern mit einem weltlichen Bestattungsredner.

Ich persönlich sehe mich, bei den von mir gestalteten Trauerfeiern, nicht nur als Redner sondern eher als Zeremoniemeister, der sich pietätvoll als Bindeglied zwischen den Angehörigen, Verstorbenen, Trauergästen und dem Bestatter sieht.

Ich nehmen mir Zeit für ein ausführliches Vorgespräch, was auch gerne mehrere Stunden dauern darf, um den Verstorbenen kennen zu lernen. Anhand seines Werdeganges, seines Charakters und Lebenslaufes versuche ich den Angehörigen einige Vorschläge zu unterbreiten, wie eine Trauerfeier wohl bestmöglich im Sinne des Verstorbenen geführt werden kann. Hier gibt es weit mehr als nur die klassische Form. Man kann individuell auch dem Bestatter zusammen nach dem Optimum suchen.

Ob seemännische oder druidische Rituale, ob Lieblingsmusiken bei der Zeremonie verwendet werden, ob vielleicht Bilder aus guten Tagen mit einem Beamer an die Wand projiziert werden oder gar Dudelsackspieler dem Trauerzug den Weg zur letzten Ruhestätte weisen. Auch kann man Luftballons in den Himmel steigen

lassen, gerade Kindern im Kreis der Hinterbliebenen, kann man so den letzten Weg spielerisch „näher bringen“. Allein das gemeinsame Ausschauen von Bildern, in den Fotoalben der Familie, bedeutet für viele Angehörige schon einen Schritt in Richtung Trauerbewältigung. Ich biete, immer gratis, für alle Gäste Erinnerungsbilder als Karte gefaltet zum mitnehmen an. Was in katholischen Regionen die Regel ist, ist hier in Norddeutschland eher unbekannt, und dass obwohl dies ein hervorragendes Medium für Bestatter und Redner ist.

Ich biete den Angehörigen ebenfalls einen kostenlosen Eintrag auf meinem Internet-Portal: [www.kondolenz24.de](http://www.kondolenz24.de) an. Was viele Angehörige sich erst nicht vorstellen können, entpuppt sich häufig als wunderbares Instrument für Hinterbliebene, Anteilnahme von fast vergessenen Bekannten oder Verwandten zu bekommen, oder als Medium der Trauerbewältigung „um mit dem Verstorbenen in Kontakt zu bleiben“. Nicht zuletzt haben wir über dieses Portal schon auseinander gerissene Familienbande wieder herstellen können. Auch eine Art mit der Trauer besser fertig zu werden.

Die Trauerfeier selbst beginnt immer mit seichter Entspannungsmusik, die schon eine Stunde vor Beginn der eigentlichen Feier leise spielt und die Gäste einstimmt auf eine harmonische Abschiednahme. Eine Bilderpräsentation mit verschiedenen Bildern läuft im Hintergrund um sich Eindrücke des Lebens des Verstorbenen

ins Gedächtnis zu rufen. Nichts ist schlimmer für die Besucher, als diese uns allen wohlbekannte bedrückende „Totenstille“ in der Abschiedshalle. Niemand mag auch nur einen Ton sagen.

Auf allen Plätzen stehen die schon erwähnten Erinnerungskarten, liebevoll gefaltet. In der Trauerhalle sind einige Räucherstäbchen angezündet, denn nichts ist ungemütlicher als eine eventuell muffig riechende Friedhofskapelle, die nur alle 14 Tage genutzt wird. Es sind Silberschalen mit Papiertaschentüchern aufgestellt, denn das signalisiert: „hier darf ich trauern und weinen!“ Genügend Regenschirme stehen bereit für den Abschluss am Grab. Viele dieser Kleinigkeiten machen aus einer Trauerfeier ein „Erlebnis“, aus dem viele Besucher mit den Worten gehen: „Das war wirklich eine schöne Feier!“

Ich lade Sie, liebe Kollegen, Redner und Bestatter herzlich ein, das Portal [www.kondolenz24.de](http://www.kondolenz24.de) bis auf weiteres kostenlos mitzunutzen.

[www.bestattungsredner.info](http://www.bestattungsredner.info)  
[www.kondolenz24.de](http://www.kondolenz24.de)  
Burkhard Huber  
28876 Oyten  
Tel. 04207- 804617

## Software-Lösung genau für SIE gemacht

Detaillierte Informationen unter [www.balsmeier-edv.de](http://www.balsmeier-edv.de) oder unter Fon 0 211 | 779 43 44

- ✓ **Branchenerprobt: Die Bestatter-Software EAB Fakt seit 1987.**
- ✓ **Flexible Kombination beider Software-Lösungen:**  
Mit EAB-FAKT effiziente und einfache Auftragsbearbeitung sichern.  
EAB-Trauerdruck als lukrativen Zusatz-Service für Kleinauflagen einsetzen.
- ✓ **Ein Partner für kompetenten Komplett-Service:**  
Wir setzen Maßstäbe in Umfang, Inhalt und Handhabung!
- ✓ **Preisgünstige Einstiegsversion EAB-FAKT + EAB-Trauerdruck**  
Ideal für kleinere Betriebe, sowie Schreinereien mit Bestattungsgeschäft
- ✓ **Supportpakete** von der Startversion bis zur attraktiven Pflegepauschale!

**NEU!** Auch als **Paketpreis!**

Balsmeier EDV GmbH  
Leibnizstraße 41  
D-40591 Düsseldorf  
Fon: 0 211 | 779 43 44  
Fax: 0 211 | 779 43 45  
[www.balsmeier-edv.de](http://www.balsmeier-edv.de)  
[info@balsmeier-edv.de](mailto:info@balsmeier-edv.de)

**EAB**  
Balsmeier EDV  
Software | Hardware | Support

# Beruf zwischen Tod und Leben

Von Anton Aschenbrenner



sogar direkt involviert. Kann man sich nach getaner Arbeit mit Freunden in der Sauna genauso die Hände in Unschuld waschen, wie man es tut, nachdem der Sarg zur Erde gelassen wurde? Welche Freunde kommen mit einem Menschen dieses Berufsstandes zurecht – ohne ständig Witze zu machen oder neugierig Details ausspähen zu wollen? Welches Hobby kann jemand pflegen, wenn er rund um die Uhr in Alarmbereitschaft ist? Wie kann einer seine Gedanken erheitern und erheben, wenn er täglich mit der Sterblichkeit zusammen wohnt? Intensiver zusammen wohnt, als mit jedem Menschen. Es sei denn, ein Mensch ist der Partner im Geschäft mit dem Tod.

Trainer aller Wirtschaftsbranchen benennen vier Säulen, die einen Menschen zu beruflichem und privatem Erfolg verhelfen: Freude und Befriedigung durch die eigene Arbeit. Erhalten der Gesundheit durch Sport, frische Luft und ausgewogene Ernährung, Pflege der familiären und freundschaftlichen Beziehungen. Stetiges Ausschau halten nach Sinn, Wert und einer stimmigen Daseinsdeutung

Moderne Coaches nennen es die work-live-balance, die einen Menschen glücklich macht. Glück, so wird allenthalben bestätigt, sei das große Ziel, dem jeder nachzujagen habe. Wilhelm Schmid ist anderer Meinung. Der Titel seines Buches lautet: „Glück, alles, was sie darüber wissen müssen und warum es nicht das Wichtigste ist“. Sein Resümee: der Mensch sucht Sinn. Wer für die vier wesentlichen Daseinsbereiche einen umfassenden Zusammenhang fände, der habe beste Voraussetzungen für ein befriedigendes Leben.

Von diesem Standpunkt aus erscheint mir die ständige Konfrontation mit der Begrenztheit des Lebens als die beste Anregung, diesen umfassenden Zusammenhang immer neu zu suchen. Wer sonst wird so deutlich daran erinnert, sein Leben nicht einfach dem Zufall der über einen hereinbrechenden Umstände auszuliefern? Sich zu überprüfen, wofür man lebt? Gerade in diesen Berufen wird häufig gefragt, was denn der rote Faden im Leben ihres ... war. Die Balance im Leben zu behalten bedarf einer immer neuen Erinnerung. Und wer hätte die mehr als der, der täglich im Balanceakt zwischen Tod und Leben zu vermitteln hat!

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

Das Geschäft mit dem Tod, so behaupten viele Medien, blüht. Freilich: gestorben wird immer; in Deutschland jährlich über 820 000 Mal. Aber wer blüht schon dabei auf, wenn er 365 Tage im Jahr von null bis 24 Uhr ständig abrufbereit ist? Dienstleistungen rund um Trauer und Tod zehren am Menschen. Wenn Sie Ihren Beruf als Lebensaufgabe betrachten, ist das im Grunde eine gute Basis für Ihr Lebensglück. Dennoch bleibt die Frage: wie lange hält man das aus?

Je intensiver ein Mensch mit seinem Beruf ver wächst, desto größer werden die Probleme. Das größte Problem ist das der Abgrenzung. Werden die Nächte mal nicht durch Anrufe Hinterbliebener unterbrochen, sind es die Bilder des Erlebten, die sich ins Gedächtnis schleichen. Und wenn Ausgleichssport den belasteten Körper wieder ins Lot bringen soll, dann sind es psychosomatische Beschwerden, die dem eigenen Leib die seelischen Nöte anderer eingravieren.

Wo ist die Garderobe, an der ich abends nicht nur den dunklen Anzug ablegen, sondern auch die dunklen Erfahrungen wenigstens für Stunden aus dem Privatleben fern halten kann?

Unter Berufskollegen mag manch derber Witz wie ein Schutzpanzer die tägliche Anfrage des Todes fern halten. Doch welcher Schild schützt die eigene Familie vor dem „klappernden Sensenmann“, wenn man sein Tagesgeschäft nachts nicht vor die Tür sperren kann? Häufig ist Familie als Teil des tradierten Familienbetriebs

**Licht und Leuchter**  
Waren aus NE-Metallen und Metallgestaltung

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

**Ralf Krings** seit 1985

Waren aus NE-Metallen  
Metallgestaltung  
Adolph-Kolping-Strasse 15  
50226 Frechen

www.licht-leuchter.de  
e-mail: Ralf.Krings@t-online.de  
Telefon 02234 - 922546  
0172 - 2892157  
Telefax 02234 - 922547

**Rappold - Präzision macht Ästhetik noch schöner**

Präzision, dank unserer mit MB-Daten abgestimmten CAD-Konstruktion!  
Präzision, dank unserer hochwertigen Guß-Preßwerkzeuge!  
Präzision, dank unserer CAD-entwickelten Vorrichtungen!  
Präzision, dank unserer Fachkompetenz!  
Präzision, dank unserer Handwerkskunst!  
Präzision, dank unseres Herzblutes!

Präzision, dank **Rappold**-Qualität

**Rappold** KAROSSERIEWERK GmbH \* Mettmanner Str. 147 \* 42489 Wülfrath \* Tel.: 020 58 / 89 80-0 \* Fax: 020 58 / 89 80-42  
eMail: info@rappold-karosserie.de \* Internet: www.rappold-karosserie.de

# Hausmesse XXL

Im Januar sollte Fulda für ein Wochenende zum Nabel der (Bestattungs-) Welt werden.



Wenn die bunten Fahnen wehen...

Der Pietätsartikelversand Rimann wollte nicht kleckern sondern klotzen. Mit 22 000 versandten Einladungen wurde von Anfang an nicht auf eine kleine Hausmesse, sondern auf ein Riesenevent hingearbeitet. Die Lagerräume und Hallen der Firma wurden leer geräumt und Platz wurde geschaffen für möglichst viele Aussteller. Zusätzlich wurde noch ein Pavillongang und eine mobile Halle errichtet um allen Ausstellern gerecht zu werden,

Der Pietätgroßhandel wurde 1999 von Herrn Ritz und einem Partner gegründet. Nach stetigem Wachstum stand dann 2003 ein Umzug ins Haus, um den Anforderungen von Geschäft und Kunden gerecht zu werden. In Fulda fand man die optimalen Lagerräume und wurde dort heimisch. Das Lager beträgt jetzt über 1200 m<sup>2</sup> plus



Der Weg im Zelt

zusätzliche Büroräume, in denen sich die 13 Mitarbeiter der Firma um den Versand der Waren aus allen Bereichen der Bestattungsbranche kümmern. Um den Kunden die eigenen Produkte und die von Zulieferern und weiteren Ausstellern der Branche präsentieren zu können, entschied man sich für eine Hausmesse, die der Größe des Geschäfts gerecht werden sollte. Kurz: eine Hausmesse XXL musste her.



Ihr freundliches Adelta.Finanz AG-Team

Aussteller aus allen Bereichen der Bestatterbranche wurden eingeladen. So fanden sich dann auch am 21./22./23. Januar 2008 diese mit ihren Messeständen ein. Insgesamt 58 verschiedene Aussteller zeigten was sie haben und was sie können. Von der Urne über Särge hin zu Tragen, Dienstleistungen und Bestattungen, alles war vertreten und nicht nur lokale Anbieter präsentierten sich an diesem Wochenende.

Von weitem sah man schon das beflaggte Gebäude und nach einer etwas längeren Parkplatzsuche fand man auch den Eingang zur Hausmesse XXL.



Frau Coners beim Vortrag über Kommunikationstypen

Auf drei Hallen und ein Zelt verteilt fand man die Aussteller. Für jeden Kunden war etwas dabei, auch wenn der Verkauf nicht im Vordergrund stand, so wurde sicherlich das ein oder andere Geschäft an diesem Tag getätigt.

Gleich in der Eingangshalle standen die imposanten Bestattungsfahrzeuge, auf hochglanzpoliert und chromglänzend begrüßten sie den Besucher.

Die Hallen, ansonsten nicht thematisch sortiert, waren angefüllt mit Ausstellern die



Auch der Pabst war zugegen

den Kunden ihre Ware präsentierten und auch gerne Rede und Antwort standen. Regelmäßig über den Tag verteilt fanden Fachvorträge zu verschiedenen Themen statt, wie zum Beispiel Kommunikation mit Kunden, Kundenfactoring und Finanzierung, Ruheforst und auch Bestattungsvorsorge.



Kapitän Ziegfeld – ein Fels in der Brandung



Die neue Leuchterkollektion der Firma Riemann

Die zum Teil gut besuchten Vorträge gaben Anregungen, die später auf dem Stand noch weiter vertieft werden konnten. Für die Vorträge stand noch eine weitere Halle eines benachbarten Unternehmens bereit.



Herr Ritz beim Fachgespräch am Abend

Den Besuchern, als auch den Ausstellern versuchte man den „Arbeitstag am Wochenende“ so angenehme wie möglich zu machen und so gab es eine rund um die Uhr Verpflegung für alle statt.

Auch noch nach Messeschluss konnte der ein oder andere Besucher mit einem Aussteller beim Bier, vertieft in eine Diskussion, in der Lagerhalle sitzend gesehen werden.

„Wir sind mit dem Verlauf der Messe soweit zufrieden.“ So Markus Ritz, Geschäftsführer der Pietätgroßhandel Rimann KG „auch wenn die Besucherzahl unser hoch gestecktes Ziel nicht ganz erreicht hat.“

Auf jeden Fall hatten die Besucher die sich nach Fulda aufgemacht hatten eine große Fülle an Ständen und Waren zu begutachten und jeder Besucher kam auf seine Kosten.



Das Publikum ist vom Fach, soviel ist sicher...

Nächstes Jahr feiert die Firma Rimann ihr zehnjähriges Jubiläum und will, nach eigener Aussage, wieder ein großes Event daraus machen. Wie freuen uns darauf.

# Würde des Menschen – Umsetzung im Alltag

Von Dpl.-Kfm. Wolf Meth

Da gibt es immer häufiger eine Standardfrage der Hinterbliebenen: „Kennst du nicht einen Bestatter, der uns nicht abzockt?“ Diese Frage stellen viele Angehörige in den großen Städten, aber auch immer häufiger in den ländlichen Gebieten.

Warum ist das so? Gibt es so viele Schwarze Schafe unter den Bestattern? Ich denke nicht! Aber was bewegt die Menschen dann zu solch einer Aussage? Im Großen und Ganzen Unsicherheit, mangelndes Verständnis und auch mangelnde Kenntnis der Abläufe bei einer Beerdigung.

Es gibt einschlägige Medienberichte, welche die Hauptinformationsquelle des Großteils der Bevölkerung über Bestatter sind.

Es stellt sich die Frage: Welches Verständnis können so informierte Menschen eigentlich für die Tätigkeit des Bestatters aufbringen und was wissen sie überhaupt über das Thema Bestattung?

Für viele Hinterbliebene steht nach dem Schock der „Endgültigkeit des Ablebens“ vielfach nur eines im Vordergrund: Was wird die Bestattung kosten? Es sind viele Behördengänge zu erledigen, aber wer kümmert sich um die Organisation des Ganzen?

Auf dem Hintergrund der Hilflosigkeit und ansteigenden Panik, gehen häufig tiefgründigere Aspekte einer Bestattung verloren. Die Bestattung und auch die Person selber werden reduziert auf Kosten und Organisation. Dass in diesem letzten Moment die Würde eines Menschen eine zentrale Rolle spielt, ist vielen Menschen in diesem Moment nicht gegenwärtig und hat daher leider auch keine Priorität.

Die Würde des Menschen ist unantastbar. Dies steht so im Grundgesetz, aber ist „Würde“ wie es unsere großen Philosophen definieren noch ein reales Kulturgut unserer Bevölkerung? Giovanni Pico della Mirandola, der italienische Humanist und Renaissancephilosoph, vertrat die These: „Der Mensch ist mehr als nur Natur, er hat die Freiheit, sein Wesen selber zu schaffen“. Immanuel Kant, der königsberger Philosoph der Aufklärung widerspricht nicht, indem er sagt: „Der Mensch besitzt Würde, und zwar jedes einzelne Individuum, aufgrund seiner Autonomie“.

Das heißt die spirituelle Selbstbestimmung, sein Handeln, sein Denken und sein Tun, gibt dem Menschen Würde und Wert und dies bis zum letzten Augenblick des Seins und auch darüber hinaus Werte verschwinden nicht einfach, sie sind die Elemente die unsere Welt auch nach unserem Ableben noch beeinflussen.

Durch die mächtige Position der Religionen über Jahrhunderte hinweg, war die Bestattung als Weg definiert und mit den entsprechenden Ritualen versehen. Der Bestatter hatte eine klar definierte Aufgabe und war hauptsächlich für die Einhaltung der Abläufe zuständig.

Doch durch eine sich wandelnde Religiosität und durch eine Änderung der Gesellschaft hat sich der Beruf als solcher gewandelt. Neue Aufgaben kamen hinzu und nicht mehr nur Abläufe standen im Vordergrund sondern unter anderem auch die Betreuung der Hinterbliebenen, eine Funktion die früher durch Verwandte und Nachbarn übernommen wurde. In ländlichen katholischen Gebieten ist dies zum Teil auch heute noch so, aber durch die zunehmende Urbanisierung wandeln sich auch hier Werte und Aufgaben.

Die Anforderungen an die Hinterbliebenen sind in den letzten Jahren deutlich gestiegen. Es gibt weitaus mehr Möglichkeiten als früher eine Bestattung zu zelebrieren und damit mehr Anforderungen sich zu entscheiden. Aber der Wissensstand ist häufig noch derselbe wie früher.

Die Ausgaben sollten natürlich so gering wie möglich bleiben, denn es sind Kosten, die die meisten Menschen unerwartet treffen (auch hierzu gibt es viele Gründe die in unserer Gesellschaft und deren Umgang mit dem Tod liegen). Immer steht aber hinter den Kosten auch die Angst - sollte zu wenig ausgegeben werden, kann es keine würdige Bestattung geben. Dabei ist der Schritt von der „teuren“ Bestattung zur würdigen Beisetzung ein kleiner.

Ein zentraler Punkt hierbei ist das Trauergespräch. Hier kann und muss der Bestatter die Bedürfnisse der Hinterbliebenen ausloten, abschätzen und nicht zuletzt auch in ihrem Sinne entscheiden.

Die oft übliche Frage zu Beginn eines Gespräches: „Was haben Sie sich vorgestellt?“ lässt erkennen, dass die Angehörigen oft sehr wenig Vorstellung davon haben, was eine Bestattung alles beinhalten könnte. Schon die häufig gestellte Frage: „Soll es eine Erd- oder Feuerbestattung sein?“ grenzt bei einigen Kunden schon das Vorstellungsvermögen ein.

Die erste Priorität für eine gute Beratung des Kunden ist aber vor allem das Selbstverständnis des Bestatters für sich und seinen Umgang mit seiner Tätigkeit. Umfassend gehört dies zu dem, was man gerne als Corporate Identity bezeichnet.

Sich nicht über seine Tätigkeit, seine gewerbliche Kenntnisse zu definieren, son-

dern mehr über seine Werteorientierung. Hinter welchen Werten steht der Bestatter, wofür steht er ein, was ist es, was er an die Menschen weitergeben kann und will. Diese Werte sind gefühlsbesetzt und bedürfen somit auch einer angemessenen Form der Kommunikation. Die Würde des Menschen als zentralen Hintergrund einzubringen und daraus eine Symbolik für den unsterblichen Wert des Verstorbenen zu gestalten, sollte ein übergeordnetes Ziel sein.

Den Menschen nicht einfach eine, für den Bestatter selbst ablaufende, Bestattung anbieten, sondern den Schwerpunkt auf eine Beisetzung, die symbolisch rituell durchgesetzt ist, im Sinne eines „Fest des Abschieds“, zu legen. Viele Bestatter tun dies, aber der Verkauf des Sarges oder der Urne ist noch immer zentrales Thema, obwohl es nur Instrumente im Rahmen des Rituals sind.

„Bei uns geht das nicht“, „Unsere Menschen wissen genau, was sie wollen“, „Unsere Kunden holen mehrere Angebote ein, es zählt nur der Preis“ etc. Diese Argumente der Kunden sind wohl bekannt. Das ist klassisches Marktverhalten, wenn die Information den Markt durchdringt. Aber ist dieser Informationsfluss zwischen Bestatter und den Menschen wirklich gegeben?

Sterben wird, heute mehr denn je, verdrängt – bis zum letzten Augenblick. Und da sollen die Menschen dann wirklich eine Wertvorstellung von der Beisetzung haben, bei dem was nebenbei sowieso schon auf sie einprasselt?

Etwas, das den Menschen keine Wertvorstellung vermittelt, für das gibt es auch keinen adäquaten Preis.

Das Trauergespräch kann perfektioniert werden. Man muss intensiv auf das eingehen, was die Persönlichkeit des Kunden ausmacht, auch seine Wünsche, seine Werte und seine Vorstellungen.

Auch wenn jeder Mensch einmalig ist, gibt es Systeme, über das Verhalten der Menschen dessen Wünsche aus dem Unbewussten ins Bewusste zu holen. Diese Systeme kann man mit ein wenig Übung durchschauen und lenken. Hat man das geleistet, kann man seine Leistungen der Persönlichkeit des Kunden individuell anpassen. Man kann die Bedürfnisse des Kunden erkennen lernen und durch Techniken der Kommunikation zum Vorschein bringen. Häufig liegen diese verborgen durch Unkenntnis oder Fehlinformationen. Hat man diese aber herausgearbeitet, kann man sie so kundengerecht umsetzen, um als Resultat einen zufriedenen Kunden zu haben. Die Erfahrung zeigt, ein zufriedener Kunde bringt mindestens einen neuen.

Doch das Umdenken muss beim Bestatter selbst stattfinden: 30% der Bestatter sind oder waren zusätzlich Schreiner bzw. Tischler. Doch nur noch wenige Bestatter erzeugen heutzutage auch Ihre Särge noch selbst. Diese Sargorientierung, als Zentrum aller Bestattungen, ist jedoch bei den meisten Bestattern bis heute geblieben. Aber man deckt kein wirkliches Bedürfnis mit einem Sarg. Er ist ein Instrument, welches dazu dient das Ritual, das einen würdigen Übergang vom körperlichen zum geistigen Zustand begleitet, zu unterstützen, denn erst in der Gesamtheit entsteht eine würdige Zeremonie.

Das heißt, der Bestatter ist nicht mehr nur Sargverkäufer, sondern Berater und Zeremonienmeister, um einen würdigen

Übergang zum nicht mehr körperlichen Sein eines Menschen zu gewährleisten. Der Sarg hat seine Funktion als Schmuck- und Ritualelement und ist somit mehr als nur ein Behälter.

Fazit:  
Die zentrale Leistung des Bestatters ist, die Würde eines Menschen zu pflegen, und das zu einem Zeitpunkt, in dem der Mensch selbst durch sein Ableben nichts mehr dazu beitragen kann. Dies geschieht durch Symbolik und Rituale, die meisterlich von den Kirchen eingebracht werden. Aber wo diese fehlen oder nur noch rudimentär genutzt werden können, ist der Bestatter gefordert sich einzubringen und mit seiner Erfahrung, dem Wissen und seinen Wertvorstellungen dem Kunden zu helfen, eine passende Zeremonie zu bekommen.

Das Erkennen der individuellen Persönlichkeit eines Kunden einerseits und die „Mission“ des Bestatters die Würde des Menschen auch posthum zu vertreten und hoch zu halten, sind der Schlüssel zur Zufriedenheit eines Kunden und auch des Bestatters. Aber vor allem wird sich, bei solch einer Arbeitseinstellung die Angst der Kunden verlieren, abgezockt zu werden.



Dipl.-Kfm. Wolf Meth gibt Seminare zu diesem Thema.

Richard Strauss Straße 11  
97074 Würzburg  
Tel: 00 49 170 832 0787  
meth@meth-consulting.com

# Der konservative Kunde

Von Erasmus A. Baumeister

Seit über zehn Jahren beschäftige ich mich nun mit der Bestattungsbranche und arbeite fast ausschließlich mit Bestattern und Zulieferern. Ich habe geschätzte 1.500 Bestattungsunternehmen, ihre Inhaber und Geschäftsführer kennen gelernt. Vom Bestatter in der Provinz, der neben seiner Schreinerei jährlich 20 Bestattungen macht, über den großstädtischen Traditionsbestatter in der fünften Generation, der das Geschäft vom Vater geerbt hat und endet in den Führungsetagen größerer Ketten oder kommunaler Bestattungsunternehmen. Ich kann mich mit größter Sicherheit darauf verlassen, dass in den ersten Gesprächsminuten überall ein bestimmter Satz fällt: „Herr Baumeister, sie müssen wissen, wir haben hier die konservativsten Kunden“.

Ich habe gelernt, dass jeder Bestatter, Land auf, Land ab, Provinz oder Großstadt, das genau so empfindet. Jeder ist das Produkt seiner Wahrnehmung. Ich akzeptiere das. Jedoch sollten die Begriffe „konservativ“ und „traditionell“ hier nicht verwechselt werden.

Aber ist der überall so verbreitete Konservatismus nicht einfach nur ein Resultat mangelnder Information und Aufklärung? Oder wird Tradition einfach vorgeschoben, weil es bequemer ist? Ein Hinterbliebener entscheidet sich für den Palmsarg in altdeutsch, weil die Oma diesen vor 30 Jahren ja auch schon hatte. Sie fand ihn damals angemessen und er steht immer noch in der Ausstellung beim selben Bestatter, aber dann macht man das wohl so und damit auch nichts verkehrt. So sind wahrscheinlich die Gedankengänge.

Es ist überhaupt gar keine Frage, dass die Menschen beim Thema Bestattung konservativ sind, das ist bei uns offensichtlich so. Sie sind es, weil sie aufgrund der emotionalen Ausnahmesituation nicht in der Lage sind, individuelle und kreative Gedanken zu haben. Außerdem sind sie es, weil die Branche es seit Jahrzehnten versäumt, das umfangreiche Leistungsspektrum des Bestatters zu publizieren. Natürlich hat inzwischen jeder Bestatter einen so genannten Designersarg irgendwo stehen und das „irgendwo“ heißt meist in einer hinteren Ecke, weil der Bestatter vermutet, dass er den Sarg sowieso nicht verkaufen wird. Aber darum geht es gar nicht. Den Sarg nehme ich hier nur als Synonym für alle Leistungen und Produkte der Branche.

Es ist wie auf dem Markt, wenn Äpfel, Birnen und Kartoffeln angeboten werden, dann fragen die Kunden auch nicht nach Kiwis, Kirschen und Zucchini. Wird alles angeboten, so wird auch alles verkauft. Eine Himbeere zwischen 8 Zentnern Kartoffel (und das ist der momentane Stand, verglichen mit der Situation beim Bestatter) hilft nicht viel. Zugegeben, die Bestattungsbranche ist langsamer als der Wochenmarkt.

Der Bestatter im Jahre 2008 leistet enorm viel und kann fast alles möglich machen. Aber wissen das auch die potentiellen Kunden? Es ist Ihre Aufgabe als Bestatter durch zeitgemäße Marketinginstrumente mit Ihrer Zielgruppe zu kommunizieren. Die Menschen müssen wissen, was Sie können und was es bei Ihnen gibt, dann verkaufen Sie dies auch. Der Bestatter kann so die Bestattungskultur des 21. Jahrhunderts fördern und seinen Umsatz durch mehr Leistung steigern. Ihre Kunden wären nicht so konservativ, wenn sie wüssten was alles möglich ist. Trauen Sie sich!



Erasmus A. Baumeister  
Agentur für Marketing  
www.erasmus1248.de

## :Rund um perfekt der Proteus® Versorgungstisch

Besuchen Sie uns  
**FORUM**  
Mainz, Phoenix-Halle, Halle 1  
26. April 2008  
**PIETA**  
Messe Dresden, Halle 4  
16.-18. Mai 2008

# Proteus®

ergonomisch geformte Profile  
große Arbeitsfläche  
einfache Bedienung  
besonders pflegeleicht  
praktisches Zubehör  
Material und Verarbeitung auf höchstem technischen Niveau  
individuelle Maßanfertigung

Proteus® ist ein Produkt von:  
Wilfried Höhle Maschinenbau  
Siemensstraße 34 · 50374 Ertstadt  
Telefon +49 (0) 22 35 - 95 29 65  
Fax +49 (0) 22 35 - 95 29 64  
info@hoehle-maschinenbau.de  
www.hoehle-maschinenbau.de

### High-Tech-Material aus der Weltraumforschung

**Die kostengünstige Alternative zum Zinksarg für fast alle Auslandsüberführungen!**

0700 - FOLIENSARG  
(0700 - 3 65 43 67 97)  
Fax 0621 - 8 43 02 92  
www.foliensarg.de

Vertrieb: Foliensarg  
Bestattungsbedarf und Folien  
Neckarauer Straße 81  
D-68199 Mannheim

# FOLIENSARG

Die Metallfolie für den Auslandstransport und die hygienische Aufbewahrung von Verstorbenen

Einige Vorteile unserer Metallfolie in Kürze:

- ▶ Einfache und schnelle Handhabung
- ▶ An jedem Ort anzuwenden
- ▶ Leicht zu öffnen und wieder zu verschließen
- ▶ Wenig Lagerkapazität und extrem leicht
- ▶ nicht zerreißenbar, 100% dicht
- ▶ verbrennbar

Auf Wunsch senden wir Infomaterial

## Wollen Sie expandieren?

Wir sind Ihr Partner in der

- Standortanalyse
- Konzeption
- Finanzierung
- Realisierung

Nutzen Sie unsere Erfahrung und unser Netzwerk in der Bestattungsbranche.  
SRP Unternehmensberatung GmbH – Der Partner für Bestatter und Zulieferer.

*Ihr Ansprechpartner*  
Dipl.-Kfm. Sören Flohr

- Unternehmensbewertung
- Unternehmensvermittlung
- Sanierung
- Expansion
- Zusammenschlüsse
- Unternehmensnachfolge
- Gutachten

GUTSCHEIN

Entfernung

SRP Unternehmensberatung GmbH  
Bonner Straße 172 - 178 - 50968 Köln  
Tel. 0 22 1 - 34 90 6 - 0 · Fax 0 22 1 - 34 90 6 - 70  
info@srp-wpg.de · www.srp-wpg.de

# Hentschke Bestattungswagen

Hauptstr. 15  
29410 Salzwedel

www.bestattungswagen.de

Tele.: 0 39 01 / 30 68 06  
Fax.: 0 39 01 / 30 68 15

## Fährt der alte Lord fort...



„Spritzige Pflaume“ – so der Titel eines Artikels in der Internetausgabe des Magazins Stern, in dem die Redakteure das blaue Ford-Oval mit der Dynamik des Ford Mondeo in Verbindung bringen. Die Überarbeitung des Ford Mondeo hat in der Fachwelt für aufsehen gesorgt. Seit 2007 fährt die dritte Generation des Mondeo auf unseren Straßen herum. Focus online beschreibt ihn mit: „Ford Mondeo – Größer, schöner, aber nicht teurer“.

Die Größe ist ein herausragendes Kriterium, das den Wagen so auch attraktiv für Handlungsreisende macht. Daher auch der Titel eines Fachmagazins, das den Mondeo gar als „Firmenauto des Jahres 2007“ prämiert. Aber nicht nur dem Handlungsreisenden nützt eine solche Größe, auch Bestatter schätzen bekanntlich große Autos.

Daher liegt der Gedanke nicht fern den Ford Mondeo zum Bestattungsfahrzeug umzubauen. Hans-Peter Nyhuis hat sich nun an den „Erfolgs-Ford“ gewagt und diesen zum Fahrzeug für Bestatter umgebaut. Als Auftragsarbeit für einen Bestatter in Güsen hat sich der gelernte Kaufmann und ehemals aktive Motorsportler ans „Reißbrett“ gesetzt, um den Mondeo an die Bedürfnisse der Branche anzupassen.

Die Vorgabe vom Kunden war: „ein außergewöhnliches Design bei einem Fahrzeug, was deutlich als Bestattungswagen zu erkennen ist.“ So Hans Peter Nyhuis. „Die erste Idee orientierte sich hier

an unseren ECHTEN Bestattungswagen. Echt steht hier für eine deutlich sichtbare Nutzung, d.h. nur ein Sarg transportierbar. Es sollte viel Licht nach innen kommen, keine Gardinen, sodass der Sarg deutlich zu sehen ist. Dabei soll er insgesamt eine hochwertige Ausstattung haben. Edel von außen und von innen.“



Der gut sichtbare Sarg entspringt der Idee, dass die Trauergemeinde die Möglichkeit haben soll Abschied zu nehmen. Historisch gesehen, sollte lange Zeit der Sarg gar nicht gesehen werden.

So wurde bis weit in die 60er Jahre das Glas des Sargraumes, wie früher bei den Kutschen, auch an den Automobilen geätzt, graviert und später mit einer Gardine abgedeckt. Mittlerweile ist aber der Sarg kein böses Omen mehr, sondern Mittel der Trauerarbeit. Daher sollte dieser gut sichtbar sein, damit Abschied genommen werden kann.

2007 begann die Planung und dann später die Umbauphase mit dem Kooperationspartner Bergadana. Die spanische Firma wurde 1967 gegründet und kann seitdem auf 40 000 umgebaute Fahrzeuge zurückblicken. Zusammen mit dem Sohn des Firmengründers Jaume Montanà wurde dann etwas vollkommen Neues geschaffen,



wobei allerdings das gelungene Ford Design beibehalten werden und die markanten Elemente noch verstärkt werden sollten. Doch nicht alles lief reibungslos. Der Mondeo musste mehrmals während der Entwicklungsphase neu geplant werden. Die Elektronik, der neue Tankstutzen, alles musste mehrfach geändert werden. Eine Übernahme des Mercedes-Daches erwies sich als nicht praktikabel, da es die neue Eleganz des Mondeo zerstörte. Hier mussten nun individuelle Lösungen her.

Mit der Arbeit wuchsen auch die Anforderungen, zwei Särge sollten nun transportiert werden können und natürlich mussten alle Din-Normen und Sicherheitsstandards trotzdem eingehalten werden, ebenso wie neue Homologationen Beachtung finden sollten (Für die Zulassungsfähigkeit müssen Fahrzeuge so konfiguriert werden, dass diese den länderspezifischen Gesetzmäßigkeiten entsprechen). Aufgrund der Rentabilität sollte auch der Umbau auf Gasbetrieb gewährleistet werden können.



„Und als ‚Bonbon‘ wollte ich“ so Hans Peter Nyhuis „eine leichte und schnelle Reinigung, um den Arbeitsaufwand für den Bestatter so gering wie möglich zu halten. Das heißt keine Löcher in der Sargaufstandsfläche - Reinigung und Desinfektionsmöglichkeit nach RKI - Richtlinien und das alles mit einer samtigen Wildlederoptik. Ich denke da ist uns ein tolles Fahrzeug gelungen, überzeugen sie sich selbst.“

Nyhuis Handel GmbH  
59387 Ascheberg  
www.nyhuishandel.sagehost.de

Einfach und günstig online kaufen!

www.bestatterbedarf.com



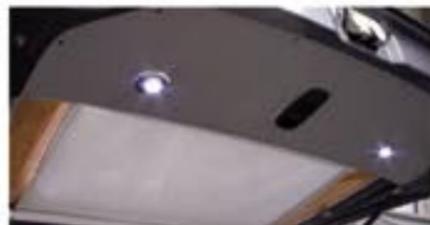
## MELIOTH - WÜRDE HAT IHRE FORM GEFUNDEN

Wie gibt man Würde Form? Wie kann ein Fahrzeug zu einem würdevollen Umgang mit Verstorbenen beitragen? Welche Rolle spielt dabei die Gestaltung? Kann ein Bestattungsfahrzeug Zeichen setzen, angenehm auffallen und positive Gefühle vermitteln? Der Aufbau des Melioth wurde einem Schwan nachempfunden – einem Symbol, welches die Gefühle der Menschen positiv berührt. Entsprechend diesem Ansatz wurde Melioth als Fahrzeug mit einer positiven Aussage entworfen, offen, transparent, als Lichtraum oder „Lichtgestalt“, die unaufdringlich aber wirksam Berührungängste abbaut. Die übertragene Symbolik des Schwans steht für die majestätische, sanfte und zugleich souveräne Erscheinung dieses Bestattungsfahrzeugs. BINZ – Würde hat ihre Form gefunden.



BINZ GMBH & CO. KG | MAIERHOFSTRASSE 15 | D-73547 LORCH | TELEFON: +49 (0) 7172 185 200 | FAX: +49 (0) 7172 185 242 | E-MAIL: DAISS@BINZ.COM | WWW.BINZ.COM | SERVICE-HOTLINE: +49 176 20 19 18 60

MADE IN GERMANY



BINZ-VORFÜHRWAGEN  
Im Kundencenter bei Pludra



# Särge und Urnen in den Farben des Regenbogens

Gaybestattungen – die Weise, wie wir trauern, ist so individuell wie das Leben.



FRANKFURT Zu Toons schmerzlichsten Erinnerungen gehört der Aids-Tod eines nahen Freundes vor einigen Jahren. Die Atmosphäre mit pietätvollem Schweigen und einem konventionellen Ablauf der Trauerfeier und Bestattung passte so gar nicht zur Lebensweise und den kreativen Ansprüchen des Verstorbenen und auch seines Umfelds. Die schwule Szene nahm auf ihre Art Abschied – nach dem offiziellen Teil. „Wir haben auf dem Weg von der Trauerhalle zum Grab überall Rosenblätter gestreut“, erzählt der Niederländer. Für seine eigene Beerdigung wünscht sich der Mittfünfziger noch mehr Ausdrucksmöglichkeiten für Gefühle, mehr Farbe, mehr Lebensbejahung.

Björn Schulz (31), Bestattermeister, erfährt aus seinem Freundeskreis häufig von solchen Wünschen. Sarg oder Urne in Regenbogenfarben, Bettwäsche in Rosa, Raum für fantasievolle Abschiedsrituale stehen auf der Wunschliste von Homosexuellen. Und nicht nur bei den Männern.

Durch seine langen Erfahrungen in der Bestattungsbranche weiß Björn Schulz, dass ein Bestatter gezielt auf die Wünsche und Bedürfnisse des Trauernden eingehen muss. Sein persönlicher Anspruch ist es, den Kunden die Möglichkeiten zu geben, aktiv den

Verlust begreiflich zu machen und bei der individuellen Gestaltung der Feierlichkeiten mitzuwirken.

Im Herbst 2007 übersiedelte der gebürtige Flensburger nach Frankfurt und bereitete die Eröffnung von „Gaybestattungen“ vor. Das Rhein-Main-Gebiet beherbergt Statistiken zufolge die drittgrößte Schwulencommunity Deutschlands - nach Berlin und Köln. Das neu gegründete Unternehmen legt zwar das Schwergewicht auf Pietät für Schwule, doch es soll darüber hinaus für alle Menschen mit unkonventionellen Ansprüchen offen stehen und Tod, Trauer und Abschied wieder einen gebührenden Platz in der Gesellschaft einräumen.

In der heutigen Zeit sei es sehr wichtig, sich Zeit zu nehmen, erklärt der engagierte Bestatter. „Der Kunde steht im Mittelpunkt unserer Arbeit und wir sollten uns immer wieder bewusst machen, dass dieser einen geliebten Menschen verloren hat und besondere Aufmerksamkeit verlangt“. Das Geschäft sei in einer solchen Situation zweitrangig. Es zähle Respekt, Ehrlichkeit und Aufmerksamkeit dem Kunden gegenüber. „Nur so können wir auf Dauer für unseren Berufstand eine positive Resonanz in der Bevölkerung erlangen“.



Der Bewirtschaftungsraum



Der Trauersaal



Eine Aufbahrung

Gaybestattungen bieten alle Leistungen wie ein herkömmliches Bestattungsunternehmen auch, bloß dass diese Leistungen auf die homosexuelle Szene abgestimmt sind - ob Erd-, Feuer- oder Seebestattung, anonymes Gräberfeld oder Ausbringen der Asche im Friedwald. Hausaufbahrungen werden begleitet, auf Wunsch thanatopraktische Behandlungen oder Wiederherstellungskosmetik fachgerecht ausgeführt.

Björn Schulz nutzte für seine Arbeit die Räumlichkeiten des Trauerzentrums – Haus des Abschieds in Frankfurt-Rödelheim, Eschborner Landstraße 79. Dazu gehören eine Trauerhalle, ein Café und ein Gesellschaftsraum, für die Trauerbewältigung aber auch einen Kreativbereich und ein umfangreiches Gesprächs-, Seminar- und Gruppenangebot – alles in einem hellen, freundlichen Ambiente gehalten.

In diesem positiven Umfeld hat jeder Betroffene die optimale Möglichkeit, seine Trauer auf die ihm gemäße Weise zu leben, und zu erlernen, den Verlust zu bewältigen. Gemäß dem Leitspruch von Gaybestattungen, der da lautet: „Die Weise, wie wir trauern, ist so individuell wie das Leben selbst.“

*Für alle Trauernden, die den Abschied von einem lieben Menschen individuell gestalten und sicher sein wollen, dass ihre Wünsche zuverlässig und vorurteilsfrei erfüllt werden:*



Gaybestattungen Frankfurt  
Telefon 069 / 48 00 38 83  
E-Mail [info@gaybestattungen.de](mailto:info@gaybestattungen.de)  
[www.gaybestattungen.de](http://www.gaybestattungen.de)



Bestattungskutschen



Bestattungskultur der Deutschen Ritter im 13. Jahrhundert



Leben, Wirken und Sterben von John F. Kennedy



Die Terrakotta-Armee

# Eine Entwicklung · Zwei Jahre · Ein Fenster



Die Osterinseln



Zitate Tod, Trauer, Abschied



Engel



Ahnengalerie

**ERASMUS A. BAUMEISTER**

Schaufensterdekoration für Bestatter zur Miete im Wunschrhythmus  
Fordern Sie unsere Preisliste an.

Agentur Erasmus A. Baumeister e.K. · Mainzer Strasse 23 · 50678 Köln  
Telefon: 0221-3101391 · Fax: 0221-3101392 · www.erasmus1248.de · eab@erasmus1248.de

# Erfolgreiche Finanzstrukturen in Bestattungsunternehmen

Teil I: Das Fundament – Bankenkommunikation.

Von Frank Jokisch / Marc Goldschmidt



Viele Unternehmen aus der Bestattungsbranche unterschätzen die Pflege der Bankbeziehungen. Die meist als lästige Pflicht verstandene Aufgabe kann bei einem geeigneten Einsatz entsprechender Instrumente zu einer erfolgreichen Geschäftsbeziehung führen, so das Tagesgeschäft erheblich vereinfachen und Freiräume für andere wichtige unternehmerische Aufgaben schaffen.

In Deutschland sterben runden 830.000 Menschen im Jahr – Tendenz steigend. „Gestorben wird immer“, taugte zuletzt jedoch nicht mehr als belastbare Geschäftsphilosophie. Der Bestattungsmarkt ist zunehmend geprägt von einem härter werdenden Verdrängungswettbewerb. Neben den „klassischen“ Bestattern drängen auch Kirchen und Hospize mit eigenen Instituten in den Markt. Um diesen schwerwiegenden Herausforderungen des Marktes auch in Zukunft gewappnet zu sein, ist neben einer klaren Unternehmensstrategie und einer guten Marktdurchdringung vor allem ein gesundes Finanzierungsgerüst für die rund 5.000, überwiegend mittelständisch geführten, Familienunternehmen der Bestattungsbranche von essenzieller Bedeutung.

Insbesondere eine vertrauensvolle und offene Zusammenarbeit mit der Hausbank sichert daher eine langfristig ausgerichtete Finanzierungsbasis. Von vielen mittelständischen Unternehmenskernern wird es lediglich als lästige Pflicht angesehen, den eingeschalteten Banken einen umfassenden Einblick in den geschäftlichen Verlauf und die Branche zu geben. Dies auch vor dem Hintergrund, dass

die Branche durchaus von Berührungsängsten – wenn auch grundlos – geprägt ist. Der Aufwand eines aktiven Zugangs wird dadurch gerechtfertigt, dass es die Banken sind, die einem Unternehmen bei Bedarf das Grundgerüst bieten können, um finanzielle Engpässe zu überwinden. Eine schnelle und vergleichsweise unbürokratische Unterstützung ist jedoch nur gewährleistet, wenn die Unternehmen ihre Finanzierungspartner zeitnah über ihre wirtschaftliche Situation informieren.

In den vergangenen Jahren geisterten in diesem Zusammenhang immer wieder die vermeintlichen Schreckgespenster BASEL II und RATING durch die Presse. Jedoch wurde viel zu wenig darüber aufgeklärt, warum die Auseinandersetzung mit diesen Themen so wichtig für jedes Unternehmen ist.

Schnell entwickelt sich eine falsche oder gar fehlende Kommunikationsstrategie zu einem betrieblichen Problemfeld, da die Erwartungen und Anforderungen hinsichtlich eines geeigneten Kommunikationsstandards seitens der Banken notwendigerweise hoch sind.

Strukturelle Veränderungen im Bankenbereich

In diesem Zusammenhang wirken auch bereits in der Vergangenheit stattgefunden strukturelle Veränderungen im Bankensektor belastend. Ein in den letzten Jahren häufig zu beobachtender Wechsel der Firmenkundenbetreuer, erschwert den Aufbau einer vertrauensvollen und offenen Beziehung zur Hausbank. Die erfolg-

te systematische (personelle) Trennung von Markt (Betreuung) und Marktfolge (Analyse/Kreditentscheidung) sorgte darüber hinaus für ein schwieriges Kommunikationsumfeld innerhalb der Bank.

Dieser Umstand führt zu der Besonderheit, dass der eigentliche Kreditentscheider die zahlreichen Facetten und Besonderheiten des betreffenden Unternehmens aus eigener Betrachtung nicht mehr kennt und nur auf Basis der transportierten Unterlagen und Informationen entscheidet. Diesen Prozess kann, ja sollte man sogar, betreffend der Qualität der Informationsbereitstellung beeinflussen.

Auch vor dem Hintergrund der aktuell befürchteten „Kreditklemme“ durch die Entwicklungen an den Kapitalmärkten, werden die Banken bei künftigen Kreditvergaben mehr Überwachungspflichten einführen, damit sie Kreditpakete wieder auf die eigenen Bücher nehmen können, anstatt sie am Kapitalmarkt auszuplatzen. Aus diesem Grunde wird es wichtiger nicht nur die reinen „hardfacts“ (Jahresabschlüsse, Zwischenzahlen, etc.) zu kommunizieren, sondern ein besonderes Augenmerk sollte zudem auf die operativen Stärken des Unternehmens, die strategische Ausrichtung oder die weiteren „weichen“ Ratingfaktoren (Managementqualität, Marktstellung, Nachfolgeregelung, etc.) gelegt werden.

Tücken des Informationsdefizits

Häufig liegen der Bank zu den einzelnen von ihr zu beantwortenden Ratingaspekten (insbesondere den „weichen Fakto-

ren“) keine geeigneten Informationen vor. Nicht selten wird daher auf standardisierte Informationen zurückgegriffen, die in der Regel aus eigenen Tools der Banken stammen oder über Researchagenturen eingekauft werden. Nur in selteneren Fällen werden die Informationen über die jeweilige Verbandsorganisation branchenspezifisch beschafft. Nun sind solche Brancheninformationen in ihrer Aussagekraft stark vereinfacht. Unternehmensspezifika sind für die Kreditanalysten der Bank allein aus solchen Informationen nicht herauszuarbeiten, so dass hier eine aktive Kommunikation des Unternehmens unabdingbar ist.

Verbreiterung der Finanzierungsbasis

Übergeordnete geschäfts- und risikopolitische Neuausrichtungen, Strategiewechsel und Fusionen führen dazu, dass das „Hausbankprinzip“ von den Kreditgebern mehr und mehr in Frage gestellt wird. Aus diesem Grunde wird es für Unternehmen immer wichtiger, die Finanzierungsbasis zu verbreitern um jeder Zeit eine ausreichende Liquiditätsbasis aufrechterhalten zu können und sich nicht nur auf die Bankenfinanzierung zu verlassen. Hierfür eignen sich z.B. Leasing, Mezzanine-Mittel oder Factoring.

So bietet die ADELTA.FINANZ AG mit Sitz in Düsseldorf der Bestattungsbranche eine marketingorientierte Factoringdienstleistung im Endverbrauchergeschäft an. Die Forderungen des Bestattungsunternehmens werden gegen eine Gebühr an die ADELTA.FINANZ AG verkauft und innerhalb von drei Werktagen erhält der

Bestatter die Forderungssumme als Gutschrift auf seinem Konto. Dies bietet dem Unternehmer neben einer Entlastung seiner Bilanz – was zu einer Verbesserung der Ratings führt – eine Versicherung gegen Leistungsausfall und vor allem einen sofortigen Liquiditätsfluss.

Aber auch bei den traditionellen Instrumenten der Bankkommunikation (i.d.R. Jahresabschluss, BWA nebst Summen- und Saldenliste) ist in vielen Fällen eine über den abstrakten Informationsgehalt des Zahlenwerks hinausgehende Kommentierung erforderlich. Im Rahmen der intensiven Auseinandersetzung mit dem eigenen Zahlenwerk oder der Übernahme dieser Funktion durch einen externen Dienstleister (inkl. externes Controlling), können Besonderheiten bereits vorab kommentiert werden, so dass es im Nachgang zu weniger Rückfragen kommt.

Der Kommunikation mit den Banken gegenüber bedürfen diese Zahlen daher einer weiterführenden Erläuterung bzw. Kommentierung, für die immer häufiger professionelles Know-how notwendig ist.

Auch die Einreichung einer Planung ist seit einigen Jahren eine regelmäßig eingeforderte Information. Die aktive Lieferung eines Soll-/Ist-Vergleiches im Rahmen eines systematischen Reportings dokumentiert zum einen ein funktionierendes Controlling (wichtig für die „softfacts“) und ermöglicht es zum anderen, dem mittelständischen Unternehmen frühzeitig erläuternde Hinweise für eingetretene Planabweichungen zu geben und

die Interpretation der vorgelegten Zahlen aktiv zu übernehmen.

Neben einem zielorientierten und kommunikativeren Umgang mit den Banken führt ein solches systematisches Berichtswesen auch zu einem erweiterten Verständnis für das Controlling des eigenen Betriebes insgesamt. Die Unternehmensleitung ist damit in der Lage, das zunächst mit Blick auf die externe Bankkommunikation etablierte System im selben oder auch in einem erweiterten Umfang – quasi als „Zusatzprodukt“ – zusätzlich zu nutzen und somit die Transparenz auf der Gesellschafter-/Geschäftsführebene zu optimieren.

Eine offene Kommunikation entscheidet letztlich nicht nur über eine Kreditgewährung/-verlängerung sondern auch über die Höhe der jeweiligen Konditionen (risikoadjustiertes Pricing) und die Art der Besicherung.

*Autorenhinweis:*

*Dipl.-Kfm. Frank Jokisch ist geschäftsführender Gesellschafter der EFFIZIENZA GmbH, Meerbusch, die sich operativ für ihre Mandanten u.a. mit der Kommunikation mit Banken und Finanzierungspartnern auseinandersetzt und ein externes Controlling auch für Bestattungsunternehmen anbietet.*

*Marc Goldschmidt ist Prokurist und Projektleiter der EFFIZIENZA GmbH  
Internet: [www.effizienz.de](http://www.effizienz.de)*

äußerst seegängige Passagierschiffe **Seebestattungen**  
 in der Ostsee ab Kiel  
 in der Nordsee ab Cuxhaven  
 wir garantieren:  
 - schnelle Bearbeitung  
 - umgehende Urnenanforderung  
 - reibungsloser Ablauf

eingetragener Bestatter bei der IHK

Günstige Angebote für Beisetzungen ohne Angehörige.  
 Informationsmaterial und Preise: Reederei NARG, Kapitän-Alexander-Str. 19, 27472 Cuxhaven  
 Tel.: 0 47 21 / 7 25 01 Fax: 0 47 21 / 7 25 100 Internet: [www.reederei-narg.de](http://www.reederei-narg.de)




**Seebestattungen**  
 kompetent - zuverlässig - leistungsfähig

Die würdige Form jeder Seebestattung zu finden und zu erfüllen ist uns Verpflichtung.  
 Seit mehr als 25 Jahren führen wir Seebestattungen in Nord- und Ostsee, von Mallorca und den Kanarischen Inseln aus durch und empfehlen uns als preiswerter und vertrauenswürdiger Partner.

**Seebestattungs-Reederei Albrecht**  
 Friedrichsschleuse 3a · 26409 Carolinensiel  
 Tel. 04464.1306 · Fax 04464.8037  
[www.seebestattungen-nordsee.de](http://www.seebestattungen-nordsee.de)




**Sylter Seebestattungs-Reederei**  
 freier und unabhängiger Familienbetrieb

Exklusiv von Sylt.  
 Nur mit uns direkt!

**Kapt. Fritz Ziegfeld**

**Ms. Elke Nekkepen, ab Sylt**

**Ms. Sarah**

Sylter Seebestattungs-Reederei  
 Kapitän Fritz Ziegfeld  
 Boy-Truels-Straße 22 25980 Westerland  
 Tel. 04651 - 92 96 98 Fax. 04651 - 2 86 24  
[www.sylterseebestattungsreederei.de](http://www.sylterseebestattungsreederei.de)

Seit 2008 mit eigenem Schiff auch ab Cuxhaven





## Termine

### MESSE

Reutlinger Friedhofstag  
 08. Mai 2008 - 9.00 - 17.00 Uhr  
 Friedhof Römerschanze in Reutlingen  
[www.reutlinger-friedhofstag.de](http://www.reutlinger-friedhofstag.de)



Eine detaillierte Leistungsschau über aktuelle Friedhofstechnik und Bedarfsartikel. Ausschließlich Fachbesucher aus Stadt- und Gemeindeverwaltungen, von Kommunalbetrieben und Bestattern. Umfangreiches Seminarprogramm und Fachtagung am 07. Mai 2008

### HAUSMESSE

05.04. – 06.04.2008  
 Hausmesse Hans Riebel GmbH  
 Robert-Koch-Str.2  
 77694 Kehl-Auenheim  
 Tel. 0 78 51 / 9 39 50  
[www.riebel.com](http://www.riebel.com)

Die Hausmesse findet in unseren Lagerhallen HWD in Sinbronn statt. Um Anmeldung wird gebeten unter 0 98 51 - 30 53 oder hier per e-mail anfordern.

[www.hans-wendel.de](http://www.hans-wendel.de)

### HAUSMESSE

18.04. – 20.04.2008  
 jeweils von 9.00 bis 17.00 Uhr  
 Sargfabrik Hans Wendel u. Co. GmbH  
 Botzenweiler 28 / 91550 Dinkelsbühl  
 Telefon: 0 98 51 - 30 53  
 E-Mail: [info@hans-wendel.de](mailto:info@hans-wendel.de)

### FORUM

26. April 2008, 09.00 bis 17.00 Uhr  
 ›Phönix-Halle‹ / Mainz  
 Hauptstraße 17 - 19 / 55120 Mainz

Trends und Innovationen in dem besonderen Ambiente einer ehemaligen Waggonfabrik. [www.forum-bestattung.de](http://www.forum-bestattung.de)

### BESTATTERGESPRÄCHE



Wann: Mittwoch, den 12.03.2008  
 Wo: Businesspark Dresden  
 Bertold-Brecht-Allee 24,  
 01309 Dresden

Wann: Donnerstag, den 13.03.2008  
 Wo: Potsdam, Altes Rathaus  
 Potsdam Forum, Klubraum I,  
 Am Alten Markt, 14467 Potsdam

Wann: Mittwoch, den 16.04.2008  
 Wo: Göttingen

Wann: Donnerstag, den 17.04.2008  
 Wo: Jena

Wann: Mittwoch den 07.05.2008  
 Wo: Hannover

Die Veranstaltung und Getränke sind kostenfrei! Um Anmeldung über die Internetseite [www.bestattergespraeche.de](http://www.bestattergespraeche.de) wird gebeten.

### MESSE

PIETA 2008  
 16. Mai bis 18. Mai in Dresden,  
 Freitag/Samstag: 10-18 Uhr  
 Sonntag: 10-17 Uhr  
 Tel.: 0351/4458 113 u. 0351/4458 117

[www.pieta-messe.de](http://www.pieta-messe.de)  
[www.messe-dresden.de](http://www.messe-dresden.de)

**Winter-Bestattermesse**  
 18. - 20. Januar 2008



**DANK E**

- für Ihre zahlreiche Teilnahme,
- für Ihr reges Interesse,
- für die sehr angenehmen Messetage mit unseren Besuchern,
- für die gute Zusammenarbeit mit den Ausstellern.

Ihr **Rimann Team** [www. Rimann-Fulda.de](http://www.Rimann-Fulda.de)

Repräsentativ, wirtschaftlich und erstaunlich groß.

Der neue Mondeo als Basis für einen Welsch Bestattungswagen.

NEU



Welsch Karosserie auf Mondeo Fahrgestell, Sargraumbreite 1420 mm (lichtes Maß in 400mm Höhe auf dem doppelten Boden), Edelstahlschiebeboxe kombinierte 1- oder 2-Sargausführung

Die erste Designstudie des neuen Mondeo von Welsch ist nur eine von vielen Ideen für dieses Fahrgestell. Die Karosserieausführung können Sie wählen, ob ein Fahrzeug für einen Einzarg-Transport (vom Dachaufbau ähnlich der Mercedes R-Klasse in der Ausgabe Bestattungswelt 12/2007) oder die hier gezeigte kombinierte 1-, 2-Sargausführung.

Wir machen vieles möglich, da wir in Einzelfertigung Ihr ganz persönliches Fahrzeug bauen.

Inhaber Michael Dietz · Koblenzer Straße 149 · 56727 Mayen · Tel 02651-4 31 13 · Fax 02651-4 86 77 · info@welsch-online.com

KAROSSERIEBAU  
KURT WELSCH  
TRADITION SEIT 1903

www.welsch-online.com

Daxecker  
Sargerzeugung



Hauptstraße 23 Tel: +43 (0) 7233 / 6277 0 e-mail: info@daxecker.at  
A - 4101 Feldkirchen/D. Fax: +43 (0) 7233 / 6277 70 w w w.daxecker.at



Modell: LFS – Kiesel natur

Die neue Daxecker-Produktlinie - das MEMORIA® - Markenkonzept

MEMORIA® - Särge sind eine registrierte Marke der Daxecker HOLZINDUSTRIE GmbH. Seit mehr als 4 Jahrzehnten erzeugen wir formvollendete Särge in höchster Qualität zu attraktiven Preisen. Wir verfügen daher über lange Erfahrung und große Erfolge in der Sargerzeugung - Erfolge, an denen Sie teilhaben sollten.

Das Österreich-Produkt

MEMORIA® - Särge werden ausschließlich in Österreich gefertigt. Eine Auslagerung der Produktionsstätten in weniger lohnkostenintensive Länder ist schon aufgrund des gleichbleibend hohen Qualitätsanspruches, den wir an unsere Särge stellen, nicht möglich.

Informationen unter: [www.seebestatter-weltweit.de](http://www.seebestatter-weltweit.de)

**DIE SEEBESTATTER**  
weltweit

Ostsee



Seebestattungsreederei  
Hohe Düne GmbH

Mittelmeer, Atlantik  
und alle anderen Meere



Die Seebestatter weltweit  
by COFANO - SCHREINE

Nordsee



Seebestattung  
ELBEPLAN GmbH

Stempelstraße 9/10  
18057 Rostock  
Tel.: +49 (0) 381 - 490 32 82  
Fax: +49 (0) 381 - 490 32 83  
[www.seebestattungen-ostsee.de](http://www.seebestattungen-ostsee.de)  
info@seebestattungen-ostsee.de

Lügger Straße 25 A  
31812 Bad Pyrmont  
Tel.: +49 (0) 5281 - 53 28  
Fax: +49 (0) 5281 - 55 32  
[www.seebestattung-mittelmeer.de](http://www.seebestattung-mittelmeer.de)  
cofano-schreine@t-online.de

Schleuse 2  
26434 Hooksiel  
Tel.: +49 (0) 4425 - 17 37  
Fax: +49 (0) 4425 - 15 06  
[www.seebestatter-nordsee.com](http://www.seebestatter-nordsee.com)  
info@seebestatter-nordsee.com

W Wolfgang  
WILHELMI ...bekannt für große Auswahl.

Orbker Straße 39  
32758 Detmold  
Tel. 05231 96390  
Fax 05231 963910  
[www.wilhelmiweb.de](http://www.wilhelmiweb.de)

In unserem modernen Lager halten wir ständig über 80 verschiedene Sargmodelle für Sie bereit. Auf Wunsch stellen wir auch jedes Modell gebrauchsfertig für Sie aus. Die Lieferung erfolgt zeitnah und frei Lager. Besuchen Sie uns doch mal im Internet, oder fordern Sie unter >>wolfgang-wilhelmi@t-online.de<< einfach unsere Katalog-CD, bzw. unseren Prospekt, an.



Petra Kemper

Wolfgang Wilhelmi

1997 - 2007

Seit zehn Jahren Ihr Dienstleister rund um den Sarg.

PIETA  
DRESDEN

Einziges Fachmesse für Bestattungsbedarf und Friedholstechnik in Deutschland im Jahr 2008

16.-18. Mai 2008

Freitag-Samstag 10-18 Uhr  
Sonntag 10-17 Uhr

Tel. +49 / 351 / 4458 113/117, [www.pieta-messe.de](http://www.pieta-messe.de)

MESSE DRESDEN

UNABHÄNGIG · INNOVATIV · KREATIV

BESTATTUNGS  
WELT

Nutzen Sie die Gelegenheit, Ihr Produkt in einem modernen Kommunikations- und Werbemedium vorzustellen, gerne auch als redaktionelle Anzeige! Anzeigen immer 4-farbig ab € 90,00.  
[www.verlag-bestattungswelt.de](http://www.verlag-bestattungswelt.de) Tel. 0211 35 59 89 25 Fax 0211 35 59 89 11

## 4. Reutlinger Friedhofstag 2008

Zum vierten Mal wird Reutlingen zum Treffpunkt für Entscheider im Bereich Friedhofsverwaltung und Bestattungswesen.

Am 08. Mai 2008 findet der im zweijährigen Rhythmus stattfindende Friedhofstag auf dem Reutlinger Hauptfriedhof „Römerschanze“ statt.

In den Ausstellungszelten präsentieren die Aussteller ein breites Sortiment an Bestattungsbedarf, Softwarelösungen, Arbeitsschuttmitteln und nützlichen Produkten für den täglichen Arbeitseinsatz auf dem Friedhof.

Eine Geräteschau präsentiert die neuesten Produkte und lädt z.T. sogar zum Ausprobieren ein. Ebenfalls im Freigelände, gibt es eine Fahrzeugschau moderner Bestattungswagen.

Am Vortag dem 07. Mai 2008 findet direkt am Marktplatz ein Fachseminar zu aktuellen Themen aus dem Friedhofswesen statt. Fachvorträge zu verschiedensten Themen laden zum Zuhören und mitdiskutieren ein.

Referenten sind unter anderem Bischof Dr. Gebhard Fürst, Dipl.-Ing. Manfred Zagar und Dipl.-Ing. Luise Preisler-Holl.

Für den Besuch des kostenpflichtigen Fachseminars ist eine Anmeldung erforderlich. Ab Mitte März kann die Anmeldung direkt über das Internet [www.reutlinger-friedhofstag.de](http://www.reutlinger-friedhofstag.de) erfolgen. Der Besuch der Fachausstellung am 08. Mai 2008 auf dem Friedhof Römerschanze, ist auch in diesem Jahr kostenlos.

Alle weiteren Informationen über die Aussteller, Anfahrt, Öffnungszeiten etc. finden Sie unter [www.reutlinger-friedhofstag.de](http://www.reutlinger-friedhofstag.de).

[www.reutlinger-friedhofstag.de](http://www.reutlinger-friedhofstag.de)



## Anzeigenformate und Grundpreise

Größe in Seitenteilen	Formatbezeichnung	Anzeige quer Breite x Höhe	Anzeige hoch Breite x Höhe	Preise in Euro zzgl. der gesetzl. MwSt.
	1/1 Seite		210 x 297 mm + 3 mm Anschnitt umlaufend	750,00
	1/2 Seite hoch/quer	186 x 130 mm	88 x 273 mm	400,00
	1/3 Seite hoch/quer	186 x 87 mm	58 x 273 mm	300,00
	1/4 Seite hoch/quer	186 x 64 mm	88 x 130 mm	250,00
	1/8 Seite hoch/quer	186 x 29 mm	88 x 60 mm	150,00
	Kleinanzeige 1/16 Seite	88 x 29 mm	wählbare Hintergrundfarbe	90,00 Sonderpreis für Stellengesuch 50,00

### Beilagen

Höchstformat 290 x 205 mm. Bis 40 g – 200,00 Euro pro Tausend, Mehrgewicht je 10 g – 20,00 Euro pro Tausend.

Alle Preise verstehen sich zzgl. der gültigen Mehrwertsteuer. Für alle Aufträge gelten unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen. Mit der „Bestattungswelt“ erreichen Sie branchenübergreifend mehr als 5000 Unternehmen in Deutschland und ca. 800 in Österreich und der Schweiz.

Die Unternehmen/Zielgruppen sind: Bestattungsunternehmen, Krematorien, Friedhofsverwaltungen, Friedhofsgärtner, Trauerredner, Trauerbegleiter, Hospize, Zulieferer, Hersteller und Dienstleister der Bestattungsbranche und Verbraucher-Verbände.

### Bestattungswelt Online

Alle Anzeigenkunden sind im laufenden Monat direkt über einen Link auf der Startseite des Bestattungswelt-Internetportals zu finden:

[www.verlag-bestattungswelt.de](http://www.verlag-bestattungswelt.de)

Anzeigen- und Projektleitung:

Herr Tom Bette

Telefon: 0211 35 59 89 - 25

Fax: 0211 35 59 89 - 11

E-Mail: [bette@verlag-bestattungswelt.de](mailto:bette@verlag-bestattungswelt.de)

**Suche MB E-Klasse**  
Bestattungswagen ab Bj. 1996  
mit großer und  
Dachrandverglasung  
Tel. 02685-636 Fax 02685-987542

Wir suchen **abgeschriebene Bestattungsfahrzeuge** +  
Transporter der Bj. '65-'90 (auch in schlechtem Zustand,  
großvolumige Motoren kein Problem) für den Export und  
für den deutschen Markt (ab Bj. '90) in Kommission.  
\_Bestattungswagen Ruth Stock\_ Fax 0202/2623679,  
Mobil 0171/8005073, E-Mail cardepot.stock@gmx.de

**Naturbestattungen in der Schweiz** nur eine Std. ab  
Deutscher Grenze. Überführung immer persönlich durch  
Konstanzer Niederlassung. Beisetzungen werden das  
ganze Jahr sofort durch unser Fachpersonal erledigt.  
Vom Schweizer Staat bewilligte Ruhestätte.  
**www.bergwaldgmbh.ch, Ruedi Haas, Postfach 233,**  
**CH-9650 Nesslau, unter 004171 994 27 42 immer erreichbar.**

**www.g-b-t.com** **GBT** **www.g-b-t.com**  
GLOBAL BODY TRANSFER

- internationale Überführungen und Rückholungen
- nationale Überführungen
- Kollegendienst bundesweit
- Airportservice Frankfurt/Main

**GLOBAL BODY TRANSFER**  
Donaustraße 32 • 65428 Rüsselsheim  
Tel. 06142-62702 • Fax 06142-81482

**Alteingesessenes Bestattungshaus**  
in 45... Essen in guter Lage aus  
Altersgründen zu verkaufen. Kontaktaufnahme  
nur über Chiffre-Nr. BW 111

 **Ford Mondeo D:** Kuhlmann Car Ausbau,  
BJ: 09/03, km-Stand: 93.456 km, Klima.  
VB: 21.000 € zzgl. gesetzl. MwSt

 **Ford Transit** Kuhlmann Car Ausbau,  
BJ: 12/03, km-Stand: 95.539 km, Klima,  
Wurzelholz, für 4 Särge.  
VB: 17.900 € zzgl. gesetzl. MwSt

**TRUCKPORT** TRUCKPORT GMBH Telefon: 06027/4077-680  
Ostendstr. 4 Fax: 06027/4077-777  
63811 Stockstadt www.truckport.de

**Kurt Eschke KG**  
Familienbetrieb in 3. Generation  
seit 1910

**Wissen Sie,  
was wir alles für Sie tun können?**

- Überführungen europaweit  
Fahrzeuge ohne Firmenlogo
- Behördenservice
- Call-Center für  
Bestattungsunternehmen
- Trägerdienste auf Friedhöfen
- Grabmachertechnik
- Abschiednahmen
- Trauerfeiern (eigene Feierhalle)

Wir arbeiten entsprechend dem  
Qualitätsanspruch der DIN EN 15017.

Kurt Eschke KG · Lauterstr. 34  
12159 Berlin-Frieden'au  
Tel. 030 - 851 55 72  
Fax. 030 - 851 52 10  
www.bestattungsfuhrwesen.de  
info@bestattungsfuhrwesen.de

**KURT ESCHKE KG**

Für vorgemerzte Käufer suchen wir  
Bestattungsunternehmen in den Region

**Düsseldorf – Köln – Bonn**  
**Hessen – Thüringen**  
**Nürnberg – Stuttgart**

Unternehmensvermittlung – Immobilien  
**Günter WOLF**  
56305 Puderbach – Mittelstraße 13  
Tel. 02684-979178 Fax 979179

**ivd**

Kleine Anzeigen – große Wirkung  
Kleiner Preis – große Leistung

Ihre Firmenverlinkung via Anzeige im Internet  
**www.verlag-bestattungswelt.de**

**Ihre Spezialisten für den Lexmark Optra R...**  
...Profi-Hilfe für Ihren Drucker

**druckbar**  
Egelmeier 60 e  
45731 Waltrop

- **Wartung & Reparaturen**
- **Verbrauchsmaterial & Zubehör**

Tel. 02309/78 59 50 www.druckbar.net post@druckbar.net

**Über-/Rückführungen europaweit**  
**Pietät- u. würdevolle Fahrt mit Leichenkühlwagen**  
Standorte zur Berechnung: Hannover, Nürnberg, Stuttgart,  
Düsseldorf, Frankfurt, Osnabrück, Brandenburg u. Erfurt

Marianne Keck: [www.keck-überführungen.de](http://www.keck-überführungen.de)  
24 Stunden, Sonn- Feiertage immer für Sie da  
Tel. 078 51 – 95 58 52 oder 95 60 40  
Mobil: 0172 – 9 55 85 69 o. 0172 955 85 70  
Faxbearbeitung: 0 78 51 – 95 59 08  
Feste KM Sätze, zuverlässig, kompetent, schnell

Unsere Überführungen machen es möglich,  
am offenen Sarg in der Heimat Abschied zu nehmen.

**Das unentbehrliche Hilfsmittel**  
für innovative Qualitätsbestatter

Prod.-und Handelsvertrieb Thomas Harnischka  
Obere Hauptstr. 63, 09243 Niederfrohna  
Tel. 03722/94585 Mobil 0172/ 37 50 631  
e-mail: info@bodylift2005.de  
www.Bodylift2005.de

**Leichenkühlzellen u. Zubehör**  
Spitzenpreise durch Direktvertrieb  
Angebot anfordern.  
**W. Balling-Kühlanlagen, 72393 Burladingen**  
Tel. 0475-451101, Fax 451102  
[www.kuehl-balling.de](http://www.kuehl-balling.de)

**An alle Bestattungsunternehmen**  
ausserhalb des Ruhrgebietes!

Auch Sie wollen Ihren Kunden die Möglichkeit  
einer Feuerbestattung in Venlo (Niederlande) anbieten?  
Auch Sie wollen Ihren Kunden einen kostenlosen Trauer-Chat anbieten?

**KARL SCHUMACHER**  
**NIEDRIGE PREISE**

DAS FÜHRENDE BEERDIGUNGSMITTEL IM RUHRGEBIET  
bezüglich der Anzahl durchgeführter Bestattungen

Abschiednehmen in Frieden

**Sich zu informieren kostet nichts:**  
[www.karl-schumacher.de](http://www.karl-schumacher.de)

**4. Reutlinger**  
**Friedhofstag**  
**8. Mai 2008**

**Fachleute unter sich:**

- **Fachseminar am 7. Mai**  
zu aktuellen Fachthemen
- **Ausstellung mit allen**  
wichtigen Anbietern von  
Friedhofs- und Kommunal-  
technik am 8. Mai

Informationen + Anmeldung  
[www.reutlinger-friedhofstag.de](http://www.reutlinger-friedhofstag.de)

Fachausstellung  
für Friedhofstechnik  
Friedhof Römerschanze

**Überführungs Service** GbR  
Überführungsfahrten [www.uesn.de](http://www.uesn.de)  
im In- und Ausland

**0 800 - 000 50 59**  
deutschlandweit gebührenfrei

Filiale Hamburg Überseering 35 • 22297 Hamburg  
Filiale Niederrhein Wackenbrucher Feld 19 • 46485 Wesel



Wir erledigen für Sie zeitaufwändige und termingsbundene Überführungen.  
Wir verfügen über langjährige Erfahrung im Bestattungsgewerbe, sind zu-  
verlässig und treten diskret auf.  
**Wir fahren mit neutralen Fahrzeugen in Ihrem Namen.**

**Einrichtungen und Ausstattungen für Bestatter, Friedhöfe und Krematorien**

**Wir schaffen Lösungen**

Qualität ergibt sich nicht nur durch die sorgsame Fertigung  
aller Produkte, sondern gerade durch die praxisgerechte  
Entwicklung aller Komponenten. Wir entwickeln unsere  
Produkte immer aus dem Blickwinkel unserer Kunden, damit  
Sie Ihre Arbeit ein Stück weit leichter und effizienter gestalten  
können.

**KUGEL Medizintechnik Vertriebs GmbH**  
Hermann-Köhl-Str. 2A · DE-93049 Regensburg  
Telefon 09 41/20 86 48-0 · Telefax 09 41/20 86 48-29  
[www.kugel-med.de](http://www.kugel-med.de)

Sprechen Sie mit uns:  
gebührenfrei unter **0 800 / 58 43 56 33**

**KUGEL**  
medical

# Letzte Worte

Wir alle kennen das Trauerspiel: Diskret, viel zu diskret gibt sich der Totenkult in unseren Tagen! In manchen Teilen unseres Landes gilt es schon als ein kleiner Sieg, wenn man den Hinterbliebenen (oder Vorsorgenden) von der Notwendigkeit eines Grabsteins überzeugen kann. Und wenn der Steinmetz dann über Namen und Lebensdaten hinaus noch einen lieben Spruch, ein Blümchen oder ein freundliches Wort in den kalten Stein meißeln darf, ist das höchste der Gefühle erreicht.

Traurig sehnen wir uns zurück nach den Zeiten der großartigen Königsgräber oder der Pyramiden. Herrlich waren sie, aufwendig und monumental. Die Alten ließen sich ihren Tod doch wenigstens noch etwas kosten! Ein mittleres Pharaonengrab verschliss in 30 Jahren Bauzeit Zehntausende Sklaven und Unmengen an Stein, Gold, Silber und Edelsteinen, aber das Ergebnis konnte sich sehen lassen!

Und jeder, der etwas auf sich hielt, tat es dem Pharaon, Priesterkönig oder Kaiser nach: Die Via Appia zeugt noch heute vom Glanz der Gräber der römischen Oberschicht. Üppig setzte der Patrizier sein Leben und Ableben in Szene, rief den Hinterbliebenen tröstende Worte und den Vorübergehenden erbauliche Weisheiten nach. Letzte, steingewordene Worte eben. Aber auch Verwünschungen und Drohungen liest man auf den antiken Gräbern. Denn was wäre ein richtiger Römer, Grieche oder Mesopotamier ohne ein paar deftige Flüche?

Offenbar nämlich kam auch so mancher übelgesonnene Passant des Weges, der sich gerne einmal nach den Grabbeigaben umsah. Ihm galten die so genannten Grabmulden. Die schlimmsten Qualen, den Zorn der Götter und einen entsetzlichen Tod drohte man ihm an, sollte er es wagen, sich in unlauterer Absicht dem Grab zu nähern. Selbst das Kulturvolk der Griechen blieb von diesen Derbheiten nicht verschont: „Dass die Götter dich mit Nervenfieber und Schüttelfrost, mit Lähmung, Lepra und Schwachsinn schlagen. Dein Besitz sei ausgelöscht, dein Same verdorre, dein Haus gedeihe nicht, Meer und Erde seien dir unpassierbar, wenn du dich an diesem Grab vergehst.“ So beschimpfte man sich auf der griechischen Insel Euböa.

Und auf Zypern war man nicht feiner: „Wer auch immer zu diesem Grab kommt, König, Tyrann oder Statthalter, Mann oder Frau, und etwas fortträgt, das dem Bestatteten gehört, einen Toten ausgräbt und ihn dem Sternenglanz aussetzt, dann, Götter des Ha-

des, werft euren Groll auf diesen Menschen! Dass er niemals mehr das sanfte Licht des Tages erblicke, keinen Frieden finde, dass er weder Kinder habe noch Achtung erlange, dass ihm das Einfachste schwer werde, das Leichteste unverständlich, das Fruchtbare verschlossen und das Süße bitter. Götter der Unterwelt! Empfangt seine Seele nicht bei euch, so dass er nach seinem Tod keinen Platz in Mutter Erde finde und nicht beweint werde!“

Starker Tobak ist das für unsere heutigen, verweichlichten Gemüter. Hier ging es im wahrsten Sinne um Leben und Tod. Auch über den Tod hinaus. Grabräuber konnten nicht auf die Milde der Geschädigten hoffen, von christlicher Nächstenliebe keine Spur.

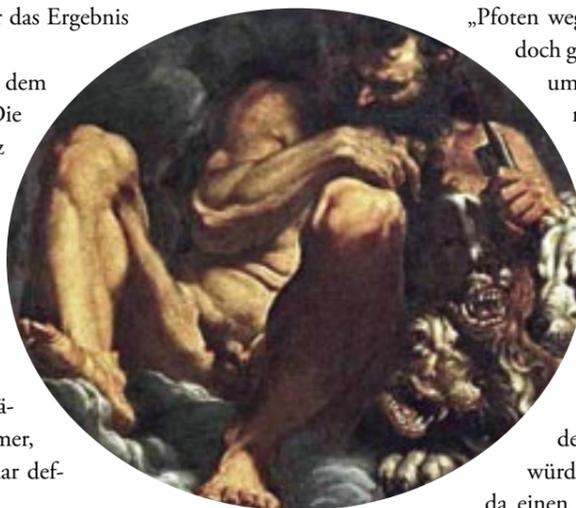
Wie wäre es denn, wenn wir heute auf unseren eintönigen, grünflächigen Friedhöfen solcherart Inschrift fänden:

„Pforten weg, du hinterhältiger Schuft! Ich sehe doch genau, dass du hier nur lang schleichst, um mein Eisengitter zu klauen und dann nachher beim Schrotthändler zu verschauern! Aber das wird dir nicht gelingen. Und wenn doch, dann sollst du auf der Stelle krepieren. Niemand mehr soll sich um dich kümmern, und das Sozialamt soll dich in einem anonymen Massengrab verscharren.“

Das wäre doch wirklich einmal eine innovative Grabgestaltung jenseits der ausgetretenen Pfade! Nur leider würde die zuständige Friedhofsbehörde da einen Riegel vorschieben. In Rom, Athen und Babylon allerdings waren solch pietätlose Sprüche gang und gäbe. Das war auch gerechtfertigt, denn immerhin hatten die ja auch noch ganz andere Sachen im Sarg. In früheren Zeiten machten die Gräber nicht nur etwas her. Da lohnte sich auch der Grabraub noch.

Weinen wir also dem alten Totenkult nicht allzu sehr hinterher. Unsere deutlich reduzierte Friedhofsgestaltung hat auch ihre guten Seiten. Und ein bisschen Eleganz und Diskretion sind ja manchmal ganz wohltuend.

Herzlich, Ihre



Vertrauen – Sicherheit – Zuverlässigkeit

**ADELTA.FINANZ AG**  
Geschäftsbereich BestattungsFinanz



## Unsere Leistungen im Überblick

- Kostenlose Onlinebonitätsprüfung des Kunden binnen 10 Sekunden
- Auszahlung der Forderungssumme zu 100% einschließlich Mehrwertsteuer
- Versicherung gegen Leistungsausfall zu 100%, d.h. keine Rückbelastung bei Nichtzahlung durch die Hinterbliebenen
- Auskehrung der Forderung binnen dreier Werktage
- Übernahme der kompletten Mahn- und Rechtsverfolgungskosten
- 21 Tage Zahlungsziel für Ihre Kunden
- Faire Teilzahlungsmöglichkeiten für Ihre Kunden von 3, 6, 9, 12, 18 und 24 Monaten
- Marketingunterstützung durch Aufsteller, Poster, Kommunikationshilfen
- Unterstützung durch unseren Fachauschuß zum Branchenfactoring
- Beratung, Schulung und eine Hotline für unsere angeschlossenen Geschäftskunden wie für die Hinterbliebenen

# Wieder aufwärts.



Ronald de Schutter  
Beerdigungsinstitut de Schutter GmbH  
Kaiserslautern, im November 2007

FOTO: ROUF WAGNER

## Mit PowerOrdo in bessere Zeiten.

Die Sterbefallzahlen ziehen wieder deutlich an. Auch der Umsatz pro Auftrag steigt spürbar. Wir haben die Wende geschafft!

Dabei ist PowerOrdo ein verlässlicher Weggefährte. Wir verteilen unsere Arbeit extrem flexibel auf verschiedene Orte und Mitarbeiter. Jederzeit und überall können wir detailliert Auskunft geben.

PowerOrdo ist zu meinem Hobby geworden. Das passiert einem halt, wenn man so freundlich und kompetent betreut wird.

Mit PowerOrdo leisten Sie ganze Arbeit:  
Auftragsbearbeitung, Buchhaltung, Trauerdruck.

Hätten Sie nicht gern freundliche und erfahrene EDV-Partner, die Sie über Jahre mit großem Engagement und überragender Kompetenz begleiten?

Dann rufen Sie uns an!

Rapid Data GmbH · Unternehmensberatung  
An der Trave · 23923 Selmsdorf  
Tel. +49 (451) 61966-0  
Fax +49 (451) 61966-99  
[www.rapid-data.de](http://www.rapid-data.de)

