

BESTATTUNGSWELT

ANZEIGENBLATT FÜR DEN BESTATTUNGSMARKT

AUSGABE 04.2009

„Ich habe oft über den Tod nachgedacht, und ich finde ihn als das geringste aller Übel.

Francis Bacon



bewahren

ALTO®

Urnen

... Erinnerungen im Herzen



FIDES
Glaube



SOLOR ROSE
Trost in Liebe



CRUX
Kreuz



H.T.C.

Hinse Trading & Consulting GmbH

Eddeshorn 6, 26125 Oldenburg • Tel.: 0441 - 39.16.04 • Fax: 0441 - 39.16.22 • Email: info-htc@t-online.de

www.alto-urnen.de

Beiträge

- 4 **Editorial/Impressum**
- 6 **Do it yourself!**
Tipps für den eigenen Messeauftritt
- 8 **Ein Fels in der Brandung**
Seit 62 Jahren baut die Firma Rappold
Bestattungsfahrzeuge auf höchstem Niveau
- 10 **Starke Liquidität macht stark**
Ein Interview mit der Firma Dabringhaus
- 12 **Lebenssinn – Sterben – Bestattung**
Eine philosophische Betrachtung der Bestattung.
Dipl.-Kfm. Wolf Meth
- 14 **Design trifft Tradition**
Ein Interview mit Bernd Rotterdam
- 16 **Diamanten aus Kremationsasche**
Teil 1: Erinnerungsdiamanten – Status Quo und
rechtliche Situation
- 20 **Bestatter können keinen Bedarf wecken!**
Stimmt das wirklich?
- 23 **Diamanten aus Kremationsasche**
Teil 2: Ein Interview mit dem Geschäftsführer
der Algordanza Erinnerungsdiamanten GmbH
- 24 **160 Jahre – und noch immer rüstig**
Die Firma Leonard Goetz Nachf. feiert ihr Jubiläum
- 27 **Termine**
- 34 **Der Branchenförderungsgewinner**
Es geht weiter!

Inserenten

- 2 **Alto Urnen** www.alto-urnen.de
- 5 **Ruheforst Verwaltung** www.ruheforst.de
- 7 **Linn Sprachverstärker** www.linn-sprachverstärker.de
- 9 **Rappold Karosseriewerk GmbH** www.rappold-karosserie.de
- 11 **Adelta.Finanz AG** www.adeltafinanz.com
- 13 **MEC - Innovative Conceptionen in EDV** www.mec-software.de
- 15 **Phoenixx-Germania** www.phoenixx-germania.de
- 16 **Licht + Edelstahl GbR** www.licht-edelstahl.de
- 17 **MEMOart** www.kirstein-kunst.de
- 18 **Binz GmbH & Co KG** www.binz.com
- 21 **Uellendahl Objekt-Design** www.uellendahl-design.de
- 22 **Agentur Erasmus A. Baumeister e.K.** www.erasmus1248.de
- 23 **Kurt Eschke KG** www.bestattungsfuhrwesen.de
- 25 **Westhelle Köln** www.westhelle-koeln.de
- 25 **Bestattungsfuhrwesen René Hentschel**
www.bestattungsfuhrwesen.eu
- 26 **Ute Rempe** www.ute-rempe.de
- 28 **Wessel Sargfabrik** www.sarg.de
- 29 **International Funeral Award** www.funeralawards.com
- 29 **Krieger & Leipnitz GbR** www.krieger-leipnitz.de
- 29 **Foliensarg** www.foliensarg.de
- 30 **Reederei Narg** www.reederei-narg.de
- 30 **Seebestattungs-Reederei Albrecht**
www.seebestattungen-nordsee.de
- 30 **Sylter Seebestattungsreederei**
www.sylterseebestattungsreederei.de
- 31 **Daxecker Sargerzeugung** www.daxecker.at
- 31 **Karosseriebau Kurt Welsch** www.welsch-online.de
- 32 **Ralf Krings Licht & Leuchter** www.licht-leuchter.de
- 32 **Ahorn AG** www.ahorn-ag.de
- 33 **Global Body Transfer** www.g-b-t.com
- 33 **Tischlerei Rotterdam** www.tischlerei-rotterdam.de
- 33 **ÜSN Überführungsservice GbR** www.uesn.de
- 34 **Bestattungswagen Hentschke GmbH & Co. KG**
www.bestattungswagen.de
- 35 **Die Feuerbestattungen** www.die-feuerbestattungen.de
- 36 **Rapid Data GmbH** www.rapid-data.de

Beilagen

- BL **Adelta.Finanz AG** www.adeltafinanz.com
- BL **Reederei Hahn** www.seebestattungen.de

Herzlich Willkommen in der Bestattungswelt!



Der König des Pop ist tot und wie es sich für eine Legende geziemt wurde die öffentliche Trauerfeier als gigantisches Spektakel inszeniert - eine Bestattung der Superlative für den Superstar des Pop. Und so wurde es dann auch die größte Bestattungsfeier der Neuzeit. Immerhin wünschte sich der King of Pop in einem Interview 2002 selbst: „Meine Beerdigung soll die größte Show auf Erden werden – so will ich das!“ und so hat er es auch bekommen.

Michael Joseph Jackson, geboren am 29 August 1958 verkaufte ca. 750 Millionen Tonträger. Er wurde zum Trendsetter in der Musik, der Mode und dem Tanz, leider auch zur Ikone der

Klatschblätter und der Yellow Press. Der King of Pop wollte eine große Show und so wurde dem Wunsch entsprochen und die Trauerfeier entsprechend monumental angelegt. Um eine Karte für die Feier im Staples Center zu ergattern bewarben sich 1,6 Millionen Fans, jedoch nur 17500 Eintrittskarten wurden verteilt. Es sollte eine riesige Mobilmachung der Herzen werden und doch schwang immer der Zwischenton des abgebrühten Superlativismus der Popindustrie mit: „der Tod als größtes aller möglichen Comebacks“. Spiegel online fürchtete sogar im Vorfeld: „eines dieser widerwärtigen Entertainment-Events aus falschen Tränen, Lüsternheit und Registrierkassenklingeln, das bei Totenfeiern der Popkultur seit Lady Di offenbar angesagt ist“, wurde aber durch die eher leiseren Töne der Veranstaltung eines Besseren belehrt und war überrascht über „die Würde und die Bescheidenheit“ des Abends.

Ob nun all die Menschen rund um den Globus wirklich berührt oder nur gerührt von ihrer eigenen Rührung waren, ist nicht die Frage, denn wirklich gekannt haben Michael Jackson wohl nur Wenige. Aber ein Verlust für eine Gesellschaft in der Musik, Tanz und auch Klatsch wichtige Themen sind, ist es allemal.

Das sich die Angehörigen bei einem Superstar dieses Formates zum Leichenschmaus im Café um die Ecke treffen war nicht anzunehmen, aber die Dimensionen sind eben so, wie Michael Jackson gelebt hat: gigantisch, mit viel Publikum und die Grenzen des Normalen sprengend. So ist ein Superstar gegangen wie er gelebt hat – außerhalb der normalen Dimensionen.

Tom Bette, Chefredaktion

Impressum

Herausgeber:
Verlag Bestattungswelt Ltd.
Mainzer Straße 23
50678 Köln

Tel.: 0177/2 47 70 84
Fax: 02202/92 95 31
E-Mail: info@verlag-bestattungswelt.de
leserbrief@verlag-bestattungswelt.de

www.verlag-bestattungswelt.de

Projektleitung und Redaktion:
Tom Bette

Erscheinungsweise:
zweimonatlich

Nächster Anzeigen-/ Redaktionsschluss:
16. August 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 Mediadaten vom 01.01.2009

Unter allen Wipfeln ist Ruh?

Waldbestattungen im RuheForst.

Erster kirchlicher Waldfriedhof RuheForst Harz-Falkenstein in Sachsen-Anhalt eröffnet.

Am 5. Mai wurde der Kirchliche Waldfriedhof RuheForst Harz-Falkenstein durch den Magdeburger Bischof Axel Noack geweiht und damit seiner Bestimmung als Waldbestattungsanlage übergeben. Der RuheForst Harz-Falkenstein bietet als erster RuheForst in kirchlicher Trägerschaft in den neuen Bundesländern, die Möglichkeit seine letzte Ruhestätte zu finden. Das Waldgebiet ist bereits Jahrhunderte alt und soll sich auch in Zukunft weitestgehend ungestört entwickeln. Die bis zu 160 Jahre alten Eichen bilden das Dach, unter dessen Schutz sich die nachfolgende Generation junger Eichen etablieren kann. Natürliche Waldbäche, kleine Waldwiesen und idyllische Ruhe begleiten den Besucher auf seinem Weg durch den RuheForst. Gut begehbare Pfade führen durch den sonnendurchfluteten Eichenwald. An schönen Stellen können Sie auf Bänken verweilen, die Hast des Alltages vergessen und Kraft aus der Ruhe des Waldes schöpfen. Trotzdem sehen Sie allgegenwärtig die historischen Zeugen frühen menschlichen Wirkens. Die Burg und das Schloss sind nur ein Teil der mittelalterlichen Siedlungskultur, die bis in die heutige Zeit erhalten geblieben sind. Die Stadt Falkenstein bildet mit dem UNESCO Weltkulturerbe Quedlinburg, der Stadt Ballenstedt und Wernigerode mit ihren Schlössern und Burgen den wohl schönsten Teil der weltberühmten Straße der Romanik.

Wer auf den Spuren von Märchen und Sagen wandern möchte, den lädt der Harz mit seinem Wahrzeichen dem Brocken zum Wandern und Verweilen ein. Betreut wird der RuheForst Harz-Falkenstein durch den Kirchenförster Herrn Ralf Ziesenhenn, welcher auch für die weiteren Waldungen der Kirchgemeinde Meisdorf verantwortlich ist. Während einer unverbindlichen Waldführung vor Ort können sich Interessenten näher zu dieser Bestattungsform in freier Natur informieren.

Führungen: Mittwochs 13:00 Uhr. Treffpunkt: Denkmal Falkenstein in Meisdorf.

RuheForst Harz-Falkenstein

Försterstraße 4

38899 Stiege

Telefon 039459 - 18994 / Mobil 0172 - 3651885

www.ruheforst-harz-falkenstein.de / kontakt@ruheforst-harz-falkenstein.de



Weihe durch Bischof Axel Noack



RuheForst Standorte in Deutschland

Weitere Informationen erhalten Sie unter den angegebenen Internetadressen.

www.ruheforst-losheim.de
www.ruheforst-segebergerheide.de
www.ruheforst-suedpfaelzerbergland.de
www.ruheforst-coesfeld.de
www.ruheforst-brodau.de
www.ruheforst-schwerinerseen.de
www.ruheforst-wingst.de
www.ruheforst-ostenfeld.de
www.ruheforst-nauen.de
www.ruheforst-suedheide.de
www.ruheforst-rhoen.de
www.ruheforst-jagsthausen.de
www.ruheforst-coburgerland.de
www.ruheforst-vogelsberg.de
www.ruheforst-bad-driburg.de
www.ruheforst-mueritz.de
www.ruheforst-harz-falkenstein.de
www.ruheforst-eiderquelle.de



www.erbacher-ruheforst.de
www.ruheforst-wildenburgerland.de
www.ruheforst-pfaelzerwald.de
www.ruheforst-huettel.de
www.ruheforst-badarolsen.de
www.ruheforst-rostockerheide.de
www.ruheforst-hilchenbach.de
www.ruheforst-hagen.de
www.ruheforst-hunsrueck.de
www.ruheforst-schaumburgerland.de
www.ruheforst-stadtusedom.de
www.ruheforst-stadtprozelten.de
www.ruheforst-floersbachtal-spessart.de
www.ruheforst-elbtalaue.de
www.ruheforst-ruegen.de
www.ruheforst-fredeburg.de
www.ruheforst-deister.de
www.ruheforst-eberswalde.de

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



RuheForst. Ruhe finden.

Do it yourself!

Tipps für den eigenen Messeauftritt

Als Unternehmer können Sie heutzutage auf vielerlei Marketing-Instrumente zurückgreifen, um sich als modernes und zukunftsorientiertes Institut an einem durchaus umkämpften Markt zu positionieren. Zeitungsanzeigen, Flyer, Internetseiten und Schaufensterdekorationen unterstützen Sie bei Ihrer positiven Außendarstellung.

Gewerbeschauen, Seniorenmessen oder der Tag des Friedhofs bieten Ihnen eine weitere Plattform, sich einem breiten Publikum in einem unbeschwerten und angenehmen Umfeld zu präsentieren. Der Mietpreis für einige Quadratmeter Ausstellungsfläche auf einer gut besuchten Veranstaltung im Ortskern, mit Presse und dem Besuch des Bürgermeisters ist vergleichsweise günstig. Viele Besucher werden sicherlich angenehm überrascht sein, dem ortsansässigen Bestatter zu begegnen und nach Bier und Würstchen gerne einige Fragen stellen.

Wie präsentiere ich mich professionell?

Ein Biertisch mit weißer Tischdecke, ein Pla-

stikstisch der Nachbarin, Barhocker aus dem Partykeller des Schwagers, knittige Plakate in unterschiedlichen Rahmen oder doch lieber der Vorsorge Stand des Bestatterverbandes, der immer drei Jahre im Voraus ausgebucht ist? Wenn Sie sich dazu entscheiden, an einer Veranstaltung in Ihrem Einzugsgebiet teilzunehmen, habe ich einige Tipps für Sie, die Ihnen bei der Planung und Durchführung Ihres Auftritts nützlich sein können.

Größe und Lage des Messestandes

Die Lage einer Ausstellungsfläche kann man sich nicht immer aussuchen, die Größe meistens schon. Veranstaltungen finden üblicherweise in Mehrzweckhallen, Passagen oder eigens errichteten Großraumzelten statt. Wenn möglich, sollte man seine Beziehungen spielen lassen, um nicht in der letzten dunklen Ecke oder in einer Sackgasse zu landen. Die Größe des Standes sollte nicht unter zehn qm liegen, sonst wird es schnell eng. 3x3 m wäre das absolute Minimum. Idealer wären 4x3 m oder besser noch 5x3 m. An einem länglichen Stand müssen die Besucher länger vorbeigehen und nehmen mehr Informationen auf. Ein Stand in die Tiefe bekommt schnell einen Garagen-



Charakter. Wenn Sie der Platzhirsch am Ort sind oder werden wollen, können Sie natürlich auch das ganze Zelt mieten.

Wie gestalte ich meinen Stand?

Oftmals begrenzt der Veranstalter die einzelnen Messestände durch Wandsysteme. Das können entweder Messesysteme oder aber auch einfache Holzplatten sein. Wenn Sie keinen eigenen Messestand besitzen, müssen Sie unter Umständen mit den gestellten Rückwänden vorlieb nehmen. Hängen Sie Ihre Plakate möglichst nicht direkt an diese Rückwände. Das machen nämlich alle anderen Aussteller schon. Hängen Sie lieber Stoffbahnen in Ihrer Hausfarbe an den Wänden auf. Verwenden Sie auch einen Teppichboden in einfacher Messeausführung. Damit verdecken Sie nicht nur unattraktive Fußböden, sondern ein passender Bodenbelag verbindet Ihren Stand auch optisch in Form, Farbe und Qualität.

Nachts sind alle Katzen grau. Arbeiten Sie mit Licht. Ein gut beleuchteter Stand sticht aus einer langen Reihe von unbeleuchteten Messeständen maximal heraus. Für einen 5x3 m Stand können Sie durchaus 15-20



50 Watt Strahler verwenden. Besorgen Sie rechtzeitig genügend Steckdosen und Verlängerungskabel, sonst müssen Sie die Mehrfachsteckdosen aus Ihrem Büro verwenden und nach der Veranstaltung Ihr Faxgerät wieder neu einrichten.

Was will ich präsentieren?

Ihre Leistungen. Ihr Unternehmen. Sich selbst. Überfordern Sie Ihre Besucher nicht. Auf einer Seniorenmesse mit 80 weiteren Ausstellern werden die Besucher mit billigen Werbeprodukten erschlagen.

Wichtig wäre natürlich ein informativer und ansprechender Flyer oder ein Hausprospekt, sowie Plakate und Begleitmaterial zum Thema Bestattungsvorsorge.

Mit einigen ungewöhnlichen Gegenständen oder außergewöhnliche Urnen ziehen Sie die Blicke der Besucher auf sich - den verantwortlichen Bestatter nebst Gattin oder Mitarbeiter als kompetenten Ansprechpartner mit Wiedererkennungswert.

Womit statt ich meinen Stand aus?

Positionieren Sie an der Rückwand eine größere Tafel mit Ihrem Logo. Hängen Sie schöne, gestaltete Vorsorgeplakate in Aluminium-Klapprahmen an die Wände.

Stellen Sie im vorderen Bereich einen kleinen Counter oder Tresen auf. Hier können Sie für alle gut erreichbar Ihren Hauskatalog auslegen. Auch vorne am Tresen sollte Ihr Logo prangen. An einem modernen Stehtisch mit Barhockern im hinteren Teil des

Standes können Sie Ihre Gäste zu einem persönlichen Gespräch einladen.

Auf einigen schlichten Säulen präsentieren Sie Ihre neue Urnenkollektion. Ein oder zwei künstliche Pflanzen runden das Bild ab.



Stellen Sie eine Dekoration zu einem Bestattungsthema auf. Ein großer glänzender Ägyptischer Sarkophag mit einigen Deko-Objekten und Bildern erleichtert als Eyecatcher den Erstkontakt. Meine Erfahrung zeigt, dass sich oftmals der Bürgermeister oder andere verdiente Personen nebst örtlichen Pressevertretern auf solchen Veranstaltungen unter Volk mischen und sich gerne neben einem „starken Motiv“ fotografieren lassen. Neben einem goldenen Sarkophag sieht man natürlich besser aus als neben einem Rollator oder einer Heizungsanlage.

Woran muss ich denken?

Am besten an alles. Zeit ist Geld. Ein kleines Familienunternehmen kann an einem arbeitsreichen Wochenende nicht zwölf Stunden an den Aufbau eines Messestandes

verschwenden. Denken Sie noch an Dachlatten, Draht, Tacker, Kabelbinder, doppelseitiges Klebeband, Gaffa-Tape, Sackkarre, Nylonschnur, Werkzeug, Kabeltrommel, Akkuschauber, Ersatzbirnen, Küchentücher, Sidolin, Mülleimer, Staubsauger, Fotoapparat, Kaffee, belegte Brötchen, Sprudelwasser und Werbegeschenke. Wenn Sie Ihren Gästen am Stand was anbieten wollen, aber keine Lust haben ständig Kaffee zu kochen und Gläser zu spülen, dann reichen Plätzchen oder ein großes Glas mit Süßigkeiten. Kaffee, Kuchen, Würstchen und Bier bekommen die Besucher an genügend anderen Stellen.

Wo bekomme ich Unterstützung?

Wenn Ihnen der Aufwand alles selber zu organisieren und aufzubauen zu groß ist oder es Ihnen an der nötigen Zeit, dem Material oder den Mitarbeitern fehlt, dann lassen Sie sich helfen. Viele Arbeiten kann man im Vorfeld delegieren. Zudem gibt es Firmen, die Ihnen „Schlüsselfertige“ Stände in Ihrer Hausfarbe komplett mit Logo, Möblierung, Aufbau, Abbau, Urnen und Dekoration zu überschaubaren Preisen anbieten. Morgens als letzter auf seinen fertigen Stand zu kommen und nach der Veranstaltung als erster wieder an sein Tagewerk gehen zu können, spart Energie, Zeit und Nerven.

Diplom Designer Stefan Uellendahl
www.uellendahl-design.de

Der gute Ton für professionelle Beerdigungen



Der LINN Sprachverstärker macht Trauerreden akustisch verständlich – in und vor der Trauerhalle sowie am Grab.

Die POWERMAX-Vorteile:

- Hochwertiges, robustes Profigerät
- Glasklarer Klang – verständlich bis in die letzte Reihe
- Laiensichere Bedienung
- Einspielen ausgewählter Trauermusik jederzeit möglich
- Kürzeste Aufbauzeiten dank drahtloser Mikrofontechnik und netzunabhängigem Akkubetrieb
- Einfacher, schneller Standortwechsel
- Auch für sehr große Beerdigungen
- 3 Mikrofontypen wählbar
- Modular erweiterbar – umfassendes Zubehör



LINN
SPRACHVERSTÄRKER

Donatusstraße 156
50259 Pulheim
Telefon 0 22 34 / 2 00 40 40
Telefax 0 22 34 / 2 00 52 40
E-Mail info@linn-sprachverstaerker.de

www.linn-sprachverstaerker.de

Ein Fels in der Brandung

Seit 62 Jahren baut die Firma Rappold Bestattungsfahrzeuge auf höchstem Niveau



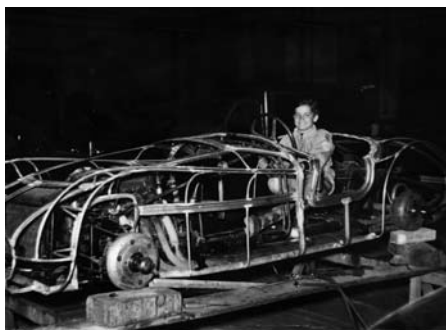
Doch auch weiterhin leistet Rappold seinen Beitrag zur Entwicklung in der Automobilbranche. Derzeit wird hinter verschlossenen Türen des Wülfrather Karosseriewerks gemeinsam mit einem renommierten Designerteam an den Designentwürfen für die Mercedes-Benz E-Klasse VF 212 gefeilt. Den Kunden erwartet ein völlig neues Outfit der E-extra Klasse. Einerseits mit innovativem neuem Design, andererseits aber mit den geschätzten und etablierten bewährten Details, die für viele Kunden unverzichtbar sind.

Die Firma Rappold gilt als einer der renommiertesten Bestattungsfahrzeughersteller auf dem Markt. Sie existiert seit über 40 Jahren und liefert Fahrzeug auf hohem Qualitätsniveau.

Rappold hat als eine der ersten Firmen Mercedes-Kombi-Limousinen gebaut und zur Bundesgartenschau in Essen entstand die Gruga-Bahn. Seit den 50er Jahren baute man auch Cabriolets und Rennsportwagen. Später folgten Spezialfahrzeuge wie z.B. Taubenwagen, Behindertenfahrzeuge, Gefangenentransporter u.v.m.

In den 80er Jahren baute Rappold schon vor BMW ein 3er BMW Cabriolet mit voll versenkbarem Verdeck und erst später ging BMW mit einer ähnlichen Konstruktion in Serie. Wie ja bekannt ist wurde das Modell zum Verkaufsschlager und es zeigt das Gespür der Firma Rappold für Trends und Know How in der Automobilbranche.

1948 bestellte eine Düsseldorfer Firma den ersten Bestattungswagen. Rappold ist damit bis heute international erfolgreich. Bis nach Afrika und Asien werden die individuell gefertigten Fahrzeuge geliefert und begeistern ihre Fahrer.



Ingo Rappold – schon in jungen Jahren Auto begeistert

Bei der Herstellung der Fahrzeuge kommt es auf die Normen und Richtlinien für die unterschiedlichen Länder an, aber auch Pietät und Tradition geben den Bestattungswagen ein unterschiedliches Aussehen.

Die Philosophie des Unternehmens ist vom Grundgedanken des Gründers Eugen Rappolds geprägt worden: „Der Kunde ist König.“ Gibt es besondere Wünsche, so versucht Rappold, soweit machbar, diese zu erfüllen.

Damals als auch heute nimmt die Firma den Dienstleistungsgedanken sehr ernst und bedient ihre Kunden auf höchstem Niveau. Heutige Märkte erfordern von erfolgreichen Unternehmen, neben guten Produkten und exzellenter Qualität, auch hervorragenden Service. Hierbei steht die besonders die persönliche Betreuung im Vordergrund und nur so erhält man, wie die Firma Rappold, das Gütesiegel des ehrlichen Handwerks.

Der Name Rappold steht heute für Qualität, Funktion, Leistung und Eleganz. Das Team besteht aus 35 Festangestellten im Werk und 4 Mitarbeitern im Verkauf. Die Produktion findet ausschließlich in den gewerblichen

Räumen in Wülfrath statt, so dass der Kunde jederzeit die Möglichkeit hat, die Fertigstellung live mit zu verfolgen. Also ein echtes „made in Germany“, im Gegensatz zu vielen Herstellern, deren Produktion ins günstigere, aber nicht immer qualitativ gleichwertige Ausland verlagert wird.

Bei der letzten Ausschreibung für „den besten Bestattungswagen“ hat die Firma Rappold den ersten Platz erhalten und beim International Funeral Award (27.Okt.07 in Aarschot/Belgien) sich gegen sieben weitere renommierte Mitbewerber der Bestattungswagenhersteller-Branche durchgesetzt und gewonnen.

Konstruktions- und Ausführungsqualität waren dabei für Kfz-Sachverständige und die Fachjury ausschlaggebend. Nicht nur form schön, sondern auch formstabil, das sind die Prämissen der Manufaktur aus Wülfrath. So sind die Stahlbleche verzugsfrei, Sie haben nachhaltige Glanzoberflächen und sorgen so für die größtmögliche Langlebigkeit. Selbst

nach Jahren des Einsatzes haben die Fahrzeuge noch den höchsten Marktwert.

Der gute Ruf sowie die handwerkliche Qualifizierung machen das Unternehmen auch besonders interessant für Fernsehaufnahmen. Zum vierten Mal fanden Dreharbeiten im Werk statt, dieses Mal von der Spiegel-TV Produktion (VOX). Der genaue Sendetermin steht noch nicht fest; sobald dieser bekannt ist, wird der Termin im Internet unter www.rappold-karosserie.de/aktuelles zu finden sein.

2009 hat Rappold auch die Auszeichnung „Werkstatt des Vertrauens“ erhalten.

Das vom ADAC unterstützte Projekt umfasst eine Zufriedenheitsumfrage, bei der der Kunde Leistung, Qualität, Service und ein faires Preis-Leistungsverhältnis beurteilen soll. Von 7000 Inhabergeführten Karosseriewerkstätten erhielten 192 Werkstätten diese Auszeichnung, Rappold war dabei.

Für alle Mitarbeiter ist die Kundenmeinung ein Maß ihrer Arbeit. „Generell ist uns die Meinung der Kunden sehr wichtig.

Die enge Zusammenarbeit mit dem Kunden macht unseren Erfolg aus“ so der Geschäftsführer Ingo Rappold.

Auch für 2010 ruft die Firma seine Kunden dazu auf, sich rege an diesem Wettbewerb zu beteiligen.

Teilnahmekarten sind ab sofort bis 1.Oktober 2009 im Unternehmen erhältlich, können aber auch telefonisch oder per e-Mail angefordert werden!

www.rappold-karosserie.de

1947	Firmengründung Eugen Rappold
1953	Umzug Mettmanner Str. 147, 42489 Wülfrath, heutiger Firmensitz
seit 1970	Geschäftsführung durch Dipl. Ing. Ingo Rappold

harmonisch anspruchsvoll funktional wirtschaftlich
solide formschön langlebig individuell stilvoll

**made
in Germany**



Raum ist Zeit.....



Design & Comfort made by **Rappold**
KAROSSERIEWERK GMBH

Mettmanner Str. 147 * 42489 Wülfrath * Tel.: 020 58 / 89 80-0 * Fax: 020 58 / 89 80-42
e-mail: info@rappold-karosserie.de * Internet: www.rappold-karosserie.com

Starke Liquidität macht stark

Wussten Sie schon mit 6 Jahren, dass Sie Bestatter werden wollten?

Die Firma Bestattungen Dabringhaus im Thanatorium im Interview

1995 erwarb Stefan Dabringhaus ein Bestattungsunternehmen in Stockelsdorf bei Lübeck. Binnen 10 Jahren verwandelten er und sein Team dieses alteingesessene Unternehmen vom traditionellen Bestattungsbetrieb in ein modernes Dienstleistungszentrum, in dem eine thanatologische Philosophie gelebt wird und die Thanatopraxis zum Angebot gehört. Seit 2001 bietet das gebaute Thanatorium ein sensibles Ambiente, um in Ruhe und innerer Einkehr Abschied nehmen zu können. Dabei ist es das Ziel des Hauses, Hinterbliebene einzuladen, um sich Zeit zu nehmen und eben nicht zwischen zwei Terminen die Abschiednahme zu organisieren. Heute gehören zu seinem Team nicht nur seine Gattin, sondern auch zwei qualifizierte Mitarbeiter, eine kompetente Mitarbeiterin, ein Auszubildender, sowie ein eigener Trauerredner und zwei Aushilfen. Jährlich nehmen 350 bis 400 Hinterbliebene die Dienstleistung der Firma Dabringhaus in Anspruch.

Herr Dabringhaus, was sind Ihre beruflichen Wurzeln im Bestattungswesen?

Der erste Berufswunsch, eben nicht Lokomotivführer, sondern Bestatter zu werden, entstand bereits mit sechs Jahren. Das war zwar eher ein naives Interesse, jedoch so nachwirkend, dass ich mit 13 Jahren in Wuppertal ein Praktikum machen durfte. Hier schlugen das Interesse und die Neugierde in einen endgültigen Berufswunsch um, nicht zuletzt auch durch die behutsame Hinführung zu allen Facetten des Berufes. Natürlich musste ich zunächst meine Eltern überzeugen. Nach dem Motto „Lern doch was vernünftiges“ animierten sie mich zu einer kaufmännischen Ausbildung. Im Nachhinein war das gut, denn erstens lernte ich die Grundlagen kaufmännischen Denkens, zum zweiten wurde mir noch deutlicher, dass ein Bürojob für mich nicht in Frage kommen würde. Das verfestigte meine weitere Entwicklung zum Bestatter. Die erste Anstellung als Bestatter hatte ich dann bei Karl Denk, wo ich von der Picke auf alles erlernte. Mit dieser Zeit sind denkwürdige Erinnerungen zwischen harter Arbeit und humorigem Miteinander verbunden.

Und wann entstand ihr heutiges Unternehmen?

Nach der lehrreichen Zeit bei der „TrauerHilfe Denk“ habe ich für einige Jahre für ein Bestattungsunternehmen in Lübeck gearbeitet, bis ich dann 1995 die Gelegenheit hatte, ein kleines Institut in Stockelsdorf – einem Vorort von Lübeck – zu erwerben. Die Chefin war

eine resolute, alteingesessene Stockelsdorferin. Zunächst firmierte ich unter ihrem Namen weiter, bis ich dann feststellen musste, dass der alteingesessene Ruf nicht unbedingt förderlich war, das Unternehmen in die regionale Spitzengruppe zu führen. Seit 1998 existiert daher der Firmenname Dabringhaus.

2001 haben Sie Ihr Thanatorium eröffnet. Was waren Ihre Motive, hier zu investieren?

Nun, dafür gibt es eigentlich zwei Ursachen. Zum einen bietet Lübeck sehr enge Möglichkeiten der Abschiednahme und Trauerarbeit. Auf der anderen Seite wollten wir unser thanatologisches Selbstverständnis professioneller ausleben und eben als Dienstleistung anbieten. Insofern lag es auf der Hand, ein entsprechendes Ambiente zu schaffen.

...und wird dieses Angebot angenommen?

Von Jahr zu Jahr beobachten wir, dass Trauernde dieses Angebot immer mehr annehmen. In der Tat wird die Möglichkeit, wiederholt Abschied zu nehmen, Tag und Nacht angenommen. Zudem wächst das Interesse, „alles aus einer Hand“ zu bekommen, also auch die Trauerfeier und gegebenenfalls der anschließende Empfang.

Hat sich dadurch die Kultur der Abschiednahme verändert?

Eindeutig ja, gerade auch durch unsere Beratungsqualität. Wir verstehen uns nicht als diejenigen, die den Trauernden sagen, wie der gesamte Prozess der Abschiednahme verlaufen sollte. Klar machen wir auch Vorschläge, aber viel wichtiger ist es, die Hinterbliebenen in diesen Prozess einzubeziehen.

Was verstehen Sie darunter?

Nehmen wir beispielsweise die Trauerfeier. Wir geben uns nicht als Eventmanager aus. Werden besondere Gestaltungswünsche geäußert, greifen wir diese auf und erarbeiten mit den Hinterbliebenen die Feierlichkeit gemeinsam. Ferner arbeiten wir eng mit den Kirchen zusammen. In 80% der Trauerfeiern gehören Geistliche zum festen Bestandteil des Abschiedsrituals, auch dann, wenn die Feier durch weltliche Akzente angereichert wird. Insgesamt schafft dies eine Aura der Geborgenheit in einem spannenden Bogen zwischen

Tradition und Innovation. Selbst unser „temporäres“ Kolumbarium strahlt unser Verantwortungsgefühl gegenüber den Hinterbliebenen aus. Dort ruht die Urne, bis sich die Hinterbliebenen entschieden haben, welcher Ort und welche Form der abschließenden Beisetzung gewählt werden soll.

Ist dieses Angebot nicht sehr exklusiv und bestimmten Bevölkerungsgruppen vorbehalten?

Nein. Unser Dienstleistungsspektrum richtet sich an alle Bevölkerungsschichten und wird auch so wahrgenommen. Ein würdevolles Abschiednehmen kann auch dort entstehen, wo die finanziellen Mittel eingeschränkter sind. Für uns ist es auch wichtig, dies zu kommunizieren.

Dennoch, Herr Dabringhaus, sprechen Sie nicht vor allem besonders aufgeschlossene Menschen an?

Die Frage ist nicht mit einem Ja oder Nein zu beantworten. Trauernde, die erstmalig in unserem Haus zu Gast waren, erkennen vielleicht den gewissen Unterschied und entscheiden sich bei entsprechendem Anlass später für uns. Das ist gar nicht so selten der Fall. Auf der anderen Seite müssen wir uns auch mit gepflegten Vorurteilen auseinandersetzen. Manche denken, wir machen doch nur Events, andere stempeln uns als Heiden oder sogar als Scientologen ab. Wer uns erlebt, weiß, dass dies absoluter Unsinn ist.

Eine professionelle Dienstleistung ist ohne eine kompetente

Crew nicht möglich. Was sind da Ihre Qualitätsmerkmale?

Zunächst bilden wir uns alle laufend fort; auch um Neuerungen kritisch bewerten und bei positivem Entscheid in unsere Dienstleistung aufnehmen zu können. Denken Sie hier nur an die Waldbestattungen, die immer häufiger angenommen werden. Zum anderen sind unsere MitarbeiterInnen so intensiv geschult, dass sie vom Erstkontakt bis zu Nachbereitung alle Schritte aus einer Hand bedienen können. Die Trauernden haben einen und nicht verschiedene Ansprechpartner. Zudem

bestehen besondere Spezialisierungen. Frau Beitzel übernimmt die Totenversorgung von Frauen, entweder grundlegend oder zumindest im Intimbereich. Herr Nickel, unser Fels in der Brandung, ist wie ich, ausgebildeter Einbalsamierer. Insofern können wir auch Kollegen und Kolleginnen unsere Thanatopraxis zur Verfügung stellen. Drittens, so ganz nebenbei, beschränken wir uns auf unsere Kernkompetenzen.

Wir überlassen nicht nur das Catering einer kompetenten Fremdfirma, auch das Forderungsmanagement haben wir abgegeben, nämlich an die ADELTA.FINANZ AG. Diese Freiräume kommen unseren Kunden zugute. Wir haben mehr Zeit und auch Spielraum. Mit Stolz können wir beispielsweise sagen, dass die Quote anonymer Bestattung in unserem Haus bei etwa 1,5% liegt. Dies ist auch ein Zeichen für die Qualität unserer Beratungen.

Herr Dabringhaus, wir bedanken uns für das Gespräch.



ADELTA.FINANZ AG
Geschäftsbereich
BestattungsFinanz

**Kosten senken. Liquidität sichern.
Unternehmen stärken.**

ADELTA.FINANZ AG Schinkelstraße 44a | 40211 Düsseldorf | Fon: +49 (0) 211/35 59 89 23 | info@adeltafinanz.com | www.adeltafinanz.com

Lebenssinn – Sterben – Bestattung

Eine philosophische Betrachtung der Bestattung.

Dipl.-Kfm. Wolf Meth

Selbstmordattentate im Nahen Osten, abendländische Religionsauffassung im Mittelalter – eine gleiche Orientierung: Das menschliche Leben findet seinen Sinn im Jenseits.

Der Glaube, den Religionen vermitteln, ist angewandte Psychotherapie, spendet Trost und trägt in hohem Maße zur Trauerbewältigung bei – das Drüben als Ort des Wiedersehens, aber auch des Lebenssinns.

Aber was immer Menschen glauben, das Jenseits ersetzt uns nicht, Menschen sich so entwickeln zu lassen, dass sie einen Sinn im hier und jetzt finden. Und nur wenn die Menschen ihre Identität finden und sie annehmen, erkennen sie das Leben als sinnhaft in seiner Endlichkeit mit mehr oder weniger Übergang in eine andere Welt.

Was hat dies mit Bestattung zu tun?

Die Wertung des Lebens in seiner Gesamtheit führt zur Würdigung des Endes dieses Lebens. Verlieren wir die Sinnhaftigkeit unseres Lebens, ist auch der Abschied aus diesem Leben weniger von Bedeutung.

Was haben uns da die Philosophen hinterlassen?

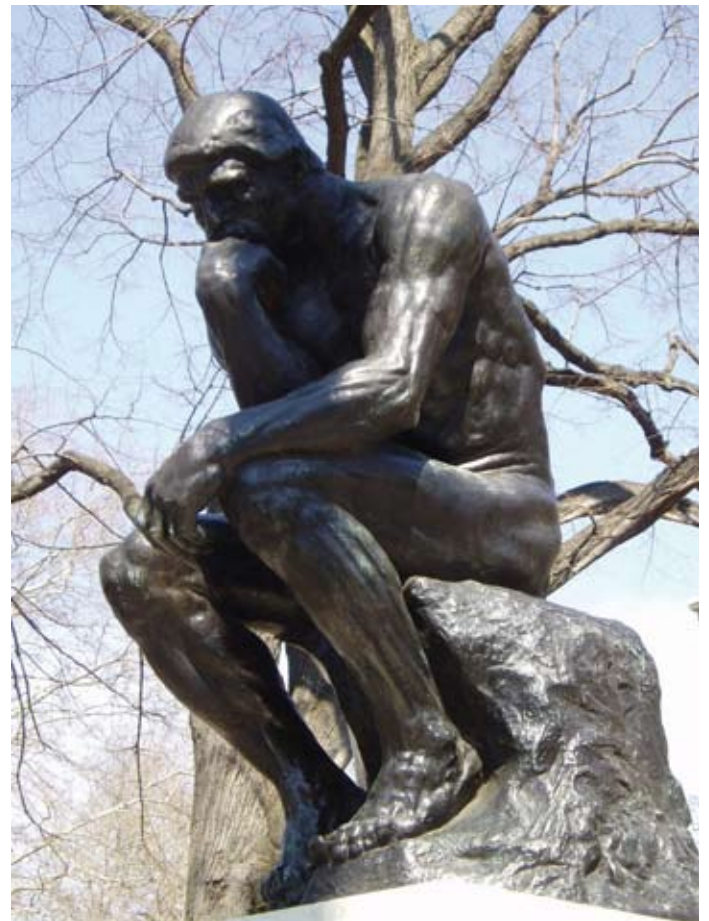
Für die Neuzeit-Philosophen war es keine Frage: Der Sinn des Lebens, hatte gottgefällig zu sein. Die Kirche interpretierte, was zu sein hatte und sinnhaft war. Selbst bei Emanuel Kant, Ende des 18. Jahrhunderts, gab es eine gesellschaftlich moralische Antwort auf die Sinnfrage.

Rousseau betonte den Menschen in seiner Natürlichkeit, aus der sich automatisch der Sinn ergab. Doch die großen Philosophen des 19. Jahrhunderts. Schopenhauer, Kierkegaard, Feuerbach etc. gaben zum Sinnthema wenig klare Antworten. Wittgenstein nannte die Frage nach dem Sinn sogar „eine unsinnige Frage“. Sartre meinte, dass Tun zur Selbstverwirklichung führt.

Mehr oder weniger drücken sich die Philosophen um eine klare Antwort. Die Maxime ist alleine, sinngebend zu leben. „Hegel meinte: Das Leben

ist gar nichts, aber es ist für etwas.“ Sinn des Lebens scheint immernoch eine Frage nach der Erfüllung zu sein.

Den Sinn ihres Lebens sehen die meisten Menschen noch immer in Ihrer Familie, Karriere und manchmal Vermögensanhäufung, Macht im Allgemeinen. Immer mehr Menschen müssen sich die Frage gezwungener Maßen stellen „Was ist mir wichtig



im letzten Augenblick, was muss (kann) ich noch tun.“ Die nicht immer Heilung garantierende Medizin zwingt die Menschen nach der „Diagnose“ immer öfter zu diesen Fragen.

Im fortgeschrittenen Alter ist für vieles nicht mehr genügend Zeit. Die Menschen resignieren, ziehen sich zurück und vereinsamen vielfach. Die Statistik weist uns in

Deutschland 37% Single -Haushalte aus, Tendenz steigend.

Doch wer sind diese Singles? Meist sind es alte Menschen, die ihre Partner verloren haben oder nie welche hatten. Nicht mehr attraktiv genug für neue Partnerschaften, sterben sie oft alleine, als „schlichte“ Großväter/Großmütter, Tanten und Onkel. Wen wundert es dann, dass auch die Bestattung sehr schlicht ausfällt.

Aber fragen wir uns: „Was bleibt denn wirklich von den Standard- Sinnantworten?“

- Gott haben viele verloren
- Die Familie d. h. die Kinder verlieren mit dem Älterwerden immer mehr den Bezug zu ihren Wurzeln.
- Karriere? Macht ist meist nur geborgt, man gewöhnt sich daran. Umso größer ist der Pensionsschock oder der Frust beim Karriereknick.
- Vermögen kann sich keiner mitnehmen.
- Was bleibt sonst? Ist das Leben doch sinnlos und deswegen gehen wir still und leise und lassen unsere Angehörigen „Geld sparen“?

Im Hegelwort: „Das Leben ist für etwas“ liegt die ganze Antwort: Das Leben in seiner Komplexität ist so einmalig und großartig, dass die Achtung davor unsere kulturelle Headline sein muss. Jeder der Menschen berät, lehrt, entwickelt, betreut und zieht. Für die Menschen, für die er mit die

Verantwortung trägt, muss er – entsprechend ihrer Talente und Visionen – Mentor zur Sinnfindung sein. Am Ende war jedes Leben ein großes Leben – durch das Leben an sich. Begleitet von vielen Irrwegen und guten Absichten, die auch manchmal zur Hölle führen.

„Am Ende war
jedes Leben ein
großes Leben.“

Für den Bestatter muss dies Maxime sein, Grundhaltung und Glaube, gleichgültig wer Kunde ist: Jeder Verstorbene war besonders, in seiner Art außergewöhnlich. Dies lässt den Bestatter eine Mentoring-Beziehung mit seinen Kunden aufbauen, die einen würdigen Abschied wie von selbst entstehen lässt. Diese Mentor-Identität, dieser Glaube an die Größe des Menschen, beeinflusst jede Tätigkeit des Bestatters und bekommt dadurch eine besondere „Strahlkraft“, die der Kunde unbewusst aufnimmt und die damit Vertrauen und Geborgenheit schafft. Diese Haltung in seiner authentischen Werteüberzeugung wirkt mehr als jedes gutüberlegte Argument im Trauergespräch.

Dipl.-Kfm. Wolf Meth
Wien/Würzburg

meth@meth-bestattungsconsulting.com
www.meth-bestattungsconsulting.com

Herr Meth ist Unternehmensberater, Coach
und Trainer für die Bestattungsbranche.

es ist Zeit für perfekte Lösungen:

MEC-Best

Das professionelle
Programm für Bestatter

- zeitsparend
- einfache Handhabung
- integrierter Trauerdruck
- individuelle Anpassung
- Laptop-/Filialanbindung
- Update/Wartung als Option
- persönliche Betreuung
- attraktiver Preis

Schwabhäuser Str. 2
97944 Boxberg

Fon +49(0)79 30 - 85 72
Fax +49(0)79 30 - 99 04 73

www.mec-software.de
info@mec-software.de

Design trifft Tradition

Ein Interview mit Bernd Rotterdam

In loser Reihenfolge stellen wir Ihnen interessante Ideen und Produkte vor und berichten von den Menschen hinter dem Firmennamen – die Tischlerei Bernd Rotterdam stellt unter anderem exklusive Katafalke für die Bestattungswelt her, wir haben Herrn Rotterdam in seinem Betrieb in Köln besucht.

Sicherlich kenne Sie das Phänomen, man geht in einem Kaufhaus an endlosen Regalen mit ähnlichen Produkten vorbei und plötzlich erregt etwas Ihre Aufmerksamkeit und lädt zum Verweilen und Betrachten ein. So geht es einem mit den Produkten der Tischlerei Bernd Rotterdam.

Der gelernte Tischlermeister machte sich vor fast 15 Jahren in Köln selbstständig und seit dem wuchs der Betrieb kontinuierlich an. Hier entwirft er in Zusammenarbeit mit Architekten und Künstlern individuell auf den Kunden zugeschnittene Objekteinrichtungen und Lösungen für spezielle bauliche Probleme. In diesen optimal gestalteten Umgebungen ergab sich nun das Problem, das Konzept durch entsprechendes „Zubehör“ abzurunden. Aus diesem Gedanken heraus wurden verschiedene Leuchten und Katafalke bis hin zu einem privat betriebenen Kolumbarium entwickelt, um



einen stimmigen Gesamteindruck dem Kunden gegenüber zu vermitteln. Insbesondere die Serie der Katafalke hat sich einen weiten Kreis zufriedener Kunden erobert. Von der Nordseeküste bis nach Italien werden Kunden mit den Katafalken von Bernd Rotterdam in den verschiedensten Hölzern und Farben beliefert.

Obwohl all diese „Gebrauchs-Gegenstände“ in ihrer Funktion klar definiert sind, schafft es Bernd Rotterdam eine neue, besondere Note zu finden und im stetigen Austausch mit den Kunden etwas Individuelles zu schaffen.

Auf über 600 m² Produktionsfläche, werden neben den traditionellen Bearbeitungstechniken auch digital gesteuerte Sägen und ein CNC Bearbeitungszentrum eingesetzt. So können auch komplexe Wünsche der privaten und gewerblichen Kunden an ihren Tischler und ihre neuen Möbel umgesetzt werden.

Der 46 jährige, sympathische Schreinermeister und begeisterte Hobbykoch, ist nun schon über 26 Jahre erfolgreich in seinem Handwerk tätig. Liebe zum Werkstoff und kreative Ideen in Hobby und Betrieb zeichnen ihn und sein Team aus.



Herr Rotterdam wie kam es, dass Sie in so einem speziellen Segment wie der „Bestattungswelt“ eigene Produkte wie die Katafalke entwickelt haben?

Zu Beginn haben wir bei Bestattern mit kleinen Umbauten, wie Schaufensteranlagen, Besprechungstischen und Einbauschränken mit integrierten Orgasystemen angefangen. Wir bekamen von Ihnen aber auch von deren Kunden sehr positive Resonanzen und in Gesprächen wurde mir klar, dass sich sowohl eine Wende im Anspruch des Kunden an den Bestatter, als auch im Selbstverständnis des Bestatters vollzieht. Durch diesen Wandel im Verständnis und der Selbstpräsentation lassen sich jetzt auch Gesamtkonzepte mit Möblierung, Farbe, Dekoration und darin integrierter Trauerhallenausstattung mit unseren Katafalken sehr gut umsetzen.



So haben wir dann auch die Form unserer Katafalke so entwickelt, dass sie sich harmonisch, in jedes auch schon bestehende Konzept einbetten lassen. Wir können eben auch auf Kundenwünsche eingehen, da wir keine Massenprodukte sondern Einzelstücke herstellen, die in fast allen Farben und Furnieren individuell auf den Geschmack des Kunden angepasst werden können.

Die Preise für Ihre Produkte sind natürlich keine Discountpreise...

Ja das ist richtig, aber wir propagieren auch nicht „Geiz ist geil“ sondern möchten unseren Kunden ein optisch und handwerklich hervorragend gestaltetes Produkt bieten, was individuell nach ihren Wünschen gefertigt wird.

Dies beginnt bei uns schon beim Kauf von Werkstoffen, deren Herkunft sich nachvollziehen und belegen lässt, es geht über hochwertige Möbellacke aus deutscher Produktion (die auf Wunsch sogar antibakteriell ausgelegt sein können), bis hin zum „Tür zu Tür“-Versand über unsere Partnerspedition.

Nicht zuletzt repräsentieren die Möbel und Einrichtungen auch den Bestatter und da viele unserer Kunden ihre Wurzeln im Tischlerhandwerk haben, wissen sie eine gute Arbeit zu schätzen, die auch die Individualität ihres Unternehmens widerspiegelt.

Sind Bestatter „andere“ Kunden?

Nein, das würde ich nicht sagen. Das einzig „Andere“ ist die angenehme Zusammenarbeit und die gute Zahlungsmoral (lacht).

Bestatter sind anspruchsvolle Kunden, die aber sehr aufgeschlossen sind und sich gerne beraten lassen. Ich glaube, dass mancher „Holzwurm“ unter den Bestattern auch Freude an der freitragenden, steckbaren und doch sehr stabilen Konstruktion unserer Katafalke hat.

Wir arbeiten auf jeden Fall gerne mit Bestattern zusammen, da wir bisher nur gute Erfahrungen gemacht haben.

Danke für dieses Gespräch. Wir wünschen weiterhin viel Erfolg!



Neuer Bestattungswagen?



www.phoenixx-germania.de

PHOENIXX-GERMANIA

T +49 (0)50 66 697 497

mail@phoenixx-germania.de



Diamanten aus Kremationsasche

Teil I: Erinnerungsdiamanten – Status Quo und rechtliche Situation

Seit nunmehr 5 Jahren, transformiert das Schweizer Unternehmen „Algordanza“ die Asche lieber Verstorbener in Erinnerungsdiamanten.

Diese Erinnerungsdiamanten entstehen ausschließlich aus der Kremationsasche – garantiert ohne Zusätze oder Beigaben, wie die Firma verspricht: „Jeder Mensch ist nicht zuletzt aufgrund von unterschiedlichen Lebensgewohnheiten und Umwelteinflüssen einzigartig. Diese beeinflussen messbar die chemische Zusammensetzung der Asche. Daher erstrahlt der Erinnerungsdiamant einmal in weißer, das andere Mal in bläulicher Farbe – es gibt keine zwei gleichen Steine, wie auch der Mensch in seinem Leben einzigartig war“.



Bei der Kremierung eines erwachsenen Menschen entstehen durchschnittlich 2,5 kg Asche. Davon werden durchschnittlich 500 Gramm Asche zur Herstellung eines Diamanten benötigt. Vor jeder Transformation wird die Asche auf ihre chemische Zusammensetzung untersucht. Dabei wird ein „chemischer Fingerabdruck“ genommen, der präzise Angaben über die individuelle Zusammensetzung der Asche liefert. Mittels des beigelegten Zertifikates garantiert Algordanza für den Ursprung des Erinnerungsdiamanten aus der übergebenen Urnenasche.

Bei der Herstellung werden zunächst verschiedenen Kalium- und Kalziumverbindungen vom Kohlenstoff mit Hilfe eines zum Patent angemeldeten,





zeitlos schön

Die Kombination ausgewählter Materialien erzielt den einzigartigen Charakter unserer Kerzenständer-Objekte. Durch das gelungene Zusammenspiel von höchster Kunstfertigkeit und zeitlosem Design entstehen Objekte, die ihre Ausstrahlung für immer behalten.

Fordern Sie noch heute unsere ausführlichen Informationen an.

LICHT EDELSTAHL

Hermann-Köhl-Straße 2A
DE-93049 Regensburg

Telefon 09 41/6 00 17 85
Telefax 09 41/6 00 17 86

info@licht-edelstahl.de
www.licht-edelstahl.de

chemischen und physikalischen Verfahrens abgetrennt. Bei diesem Prozess wird der größte Teil der anorganischen Stoffe mit Hilfe von Säuren gelöst und der Kohlenstoff extrahiert.

Der Kohlenstoff wird unter hohem Druck und hoher Temperatur zu Graphit umgewandelt. Der Graphit wird danach für die Diamanttransformation vorbereitet. Zur Initialisierung des Wachstumsprozesses wird ein Diamantkristall hinzugefügt. Um diesen Startkristall herum bilden sich weitere Diamantkristalle. Die Dauer des Wachstums ist abhängig von der gewünschten Größe des Diamanten. Ist diese erreicht, wird der Rohdiamant aus der Maschine genommen und der Startkristall abgetrennt.

Die Größe des Diamanten ist übrigens nicht abhängig von der Menge der verwendeten Asche. Sie richtet sich nach der Prozessdauer. Abhängig vom Karat-Gewicht des bestellten Diamanten, dauert die Herstellung mehrere Monate.

Schliff und Politur werden in Handarbeit von erfahrenen Diamantschleifern ausgeführt. Im beigefügten Zertifikat werden folgende Werte vermerkt: Echtheit, Größe, Schliff und Farbe des Diamanten, ebenso wird die bestimmende chemische Zusammensetzung und die garantierte Herkunft des Diamanten aus der übergebenen Asche bestätigt.



Auf Wunsch kann der Diamant an der Rundiste (der Facetten-Kante, an der Ober- und Unterseite eines Schliffes zusammentreffen) auch mit einer zusätzlichen Lasergravur versehen werden. Maximal können 75 Zeichen (abhängig von Größe und Schliff) eingraviert werden.

Die Verpackung des Diamanten erfolgt stets in einer edlen Holzschatulle, optional kann die Schatulle nach persönlichen Wünschen bedruckt werden. Der fertige Diamant wird vom Bestattungsunternehmen an dessen Kunden feierlich übergeben.

Ein Interview mit Herrn Wampl finden Sie auf Seite 23.

Algordanza Erinnerungsdiamanten GmbH
www.algordanza.de



Detail, Größe ges. H 160 x 19 cm

TOTENBRETT, ERINNERUNGSTAFELN

Neu geboren aus altem Brauchtum,
sind sie eine Klasse für sich,
wo es bislang nur triviale,
provisorische Holzkreuze gab.

**MEMOart TOTENBRETT
SIND KUNSTWERKE
IM DIENST
DES ERINNERNS**

Bei der Trauerfeier schon neben
dem Sarg aufgestellt,
beeindrucken Sie die Trauergemeinde
und so mancher fragt:
„Warum gab es dies nicht schon früher?“

Bildthematisch ist alles möglich,
einschließlich Portrait.
**Ein Totenbrett sagt mehr
als alle Kreuze.**

Möchten Sie mehr wissen?
Sprechen Sie mit uns.



Steinbruch-Giessübel 2
71364 Winnenden Höfen
Telefon 07195 71670 · Fax 74472
www.kirstein-bildhauer.de



GENERATIONSWECHSEL

Nach 7 erfolgreichen Jahren hat Mercedes das Nachfolgemodell seiner E-Klasse Limousine (W212) erfolgreich in den Markt eingeführt. Das T-Modell, welches die Basis für alle verlängerten Fahrgestelle (VF) darstellt, wird im November folgen. Bereits jetzt arbeiten wir mit Hochdruck an unserem neuen Bestattungswagen. Einen ersten Eindruck unserer Karosseriebaukompetenz vermittelt unsere imposante 6-türige BINZ-Limousine, die wir auf 6 Meter verlängert haben.

| BINZ GMBH & CO. KG | MAIERHOFSTRASSE 15 | D-73547 LORCH | TELEFON: +49 (0) 7172 185 0 | FAX: +49 (0) 7172

MADE IN GERMANY



Baden-Württemberg





BINZ

185 242 | E-MAIL: INFO@BINZ.COM | WWW.BINZ-BESTATTUNGSFAHRZEUGE.DE | SERVICE-HOTLINE: +49 176 20 19 18 60 |



BINZ-VORFÜHRWAGEN
Im Kundencenter bei Pludra

PLUDRA[®]
FRANKFURT

Bestatter können keinen Bedarf wecken!

Stimmt das wirklich?

Ein Bestattungsunternehmen kann keinen Bedarf wecken. Egal wie preiswert und nett der Bestatter ist, egal wie ansprechend das Schaufenster sich präsentiert, egal welche Offenheit und Transparenz das Unternehmen ausstrahlt, egal wie riesig das Leistungsspektrum ist, deswegen stirbt niemand oder kauft sich einen Sarg.

Fast alle anderen Branchen können einen Bedarf wecken. Ein Restaurant oder ein Geschäft mit schön präsentierten Lebensmitteln kann ganz leicht Appetit erzeugen. Eine Boutique mit einem modischen Artikel zu einem sensationellen Preis, hängt ein Plakat auf oder schaltet eine Anzeige und dieser Artikel ist blitzschnell ausverkauft. Das alles geht in unserer schönen Branche nicht. Ein Bestattungsunternehmen wird plötzlich gebraucht.

Ich sage hingegen, dass ein Bestattungsunternehmen sehr wohl einen Bedarf wecken kann und zwar den Bedarf nach Information, Aufklärung und Sicherheit. Der Bestatter ist eben nicht nur Ansprechpartner und Begleiter von der Todesminute bis zum Zuschaukeln des Grabes. Der Bestatter ist vor, während und besonders nach der Beisetzung Ansprechpartner. Durch gut gemachte Marketinginstrumente kann ein Bedarf geweckt werden. Ein Printmedium ist nichts wert, wenn es in hunderttausend

Briefkästen geworfen wird. Es ist nur effizient, wenn das Bestattungsunternehmen es schafft, dass die Menschen diese Broschüre haben wollen. Es muss ein Bedarf nach dieser Broschüre geweckt werden, das Verlangen nach Informationen.

Jeder aus der Branche kennt die folgende Geschichte: Wenn ich neue Menschen kennen lerne, ob im Urlaub, auf einer Party

Aufklärung und sogar nach Unterhaltung. Warum nutzt die Branche das viel zu wenig? Die Zielgruppe will informiert werden, traut sich aber nicht, den Bestatter zu kontaktieren. Der Bestatter muss den Menschen Hilfestellungen zur Kontaktaufnahme geben, er muss Brücken bauen, Marketinginstrumente sind nichts anderes. Ich verstehe die durchaus weit verbreitete Angst vor dem Kunden in dieser Branche nicht. Der einzige

Weg zum Erfolg ist die Kommunikation auf allen Ebenen. Ich habe in den letzten Jahren einige namhafte Bestattungsunternehmen den Bach runtergesehen. Das ist schade, denn ein bisschen mehr Kommunikation hätte Wunder gewirkt. Ein Bestattungsunternehmen, das präsent ist, kommuniziert und am Leben teilnimmt, wird auch vom Wettbewerb in Ruhe gelassen, es ist unantastbar.

Das klassische Unternehmen, gerne auch der Marktführer am Ort, das sich völlig ruhig

verhält und einfach abwartet und hofft, ist das gefundene Opfer für einen Bestatter mit Kommunikationskonzept. Auch 200 Jahre Familientradition schützen in dieser aufgeklärten Zeit nicht vor dem Untergang.

Wecken sie doch einfach mal den Bedarf durch ein paar gute Ideen, die gar nicht viel kosten müssen. Es ist ein gutes Gefühl mit den zukünftigen Kunden zu kommunizieren.

Erasmus A. Baumeister, www.erasmus1248.de





Gewerbeschauen, Tag des Friedhofs,
Seniorenmesse, Firmenjubiläum,
Tag der offenen Tür, Fachmessen

Wir unterstützen Sie bei der Umsetzung
Ihrer Veranstaltung mit professionellem
Messe-Equipment und einzigartigen
Dekorationselementen.

Wir beraten Sie ausführlich und erstellen
Ihnen gerne ein individuelles Angebot.



UELLEND AHL 
objekt - design

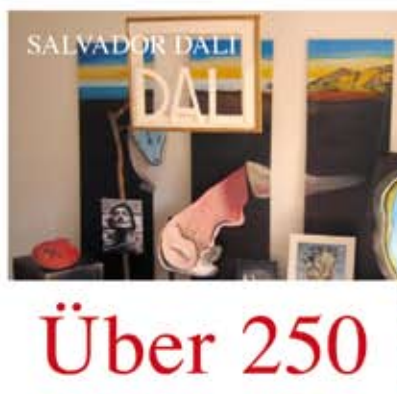
Dipl. Des. Stefan Uellendahl

Feldhauser Weg 19
40764 Langenfeld

0049[172] 2189104

info@uellendahl-design.de
www.uellendahl-design.de

SALVADOR DALI



PORZELLAN-ÜRNEN



VIER JAHRESZEITEN



Über 250

Schaufensterausstellungen für Bestatter zur Miete im Wunschrhythmus

ANONYME BESTATTUNGEN WARUM?



DIE BESTATTUNGSRITUALE DER WIKINGER



ENGEL

BESTATTUNGSKULTUR DER INDIANER SÜDAMERIKAS



LICHT



TRAUERHILFE



WUT

ZORN

Fordern Sie unsere Preisliste an!



ROSEN



ROMY SCHNEIDER



ELVIS PRESLEY



BAUMBESTATTUNG

AGENTUR ERASMUS A. BAUMEISTER



Diamanten aus Kremationsasche

Teil 2: Ein Interview mit dem Geschäftsführer der
Algordanza Erinnerungsdiamanten GmbH

Innovationen stoßen oft auf Skepsis und Verwunderung. So auch die Möglichkeit, aus Kremationsasche einen Diamanten herzustellen. Nicht jeder Bestatter kennt die Details, darum haben wir mit dem Geschäftsführer, Herrn Andreas Wampl, gesprochen und Antworten auf aktuelle Fragestellungen erhalten:

Herr Wampl, es wurde verschiedentlich gesagt, dass in Deutschland Bestattungspflicht herrscht. Ist es trotzdem möglich, einen Erinnerungsdiamanten herstellen zu lassen? Selbstverständlich ist dies möglich. Der Wunsch, Art und Ort der eigenen Bestattung oder Beisetzung zu regeln, genießt in Deutschland verfassungsrechtlichen Schutz. Soll die Urne ins Ausland verbracht werden, gelten darüber hinaus ausschließlich die gesetzlichen Bestimmungen des Empfängerlandes - in unserem Fall das Schweizer Bestattungsrecht.

Gibt es in den deutschen Bestattungsgesetzen eine Rechtsgrundlage, dass Erinnerungsdiamanten nach der Einführung in Deutschland beigesetzt werden müssen? Da es sich bei einem Algordanza Erinnerungsdiamanten um ein neues Rechtsgut handelt, d.h. der Diamant nicht mehr als die ursprüngliche Kremationsasche angesehen wird, ist die Aushändigung an die Hinterbliebenen völlig einwandfrei und unterliegt keinerlei rechtlichen Restriktionen. Zusätzlich spielt hier eine Rolle, dass der Herstellungsprozess als solcher unter Geltung schweizerischen Rechts stattfindet.

Haben Erinnerungsdiamanten einen Wiederverkaufswert beim Juwelier, an der Börse, wie herkömmlich geschürfte Diamanten, die weltweit im Wirtschaftskreislauf als Massengut gehandelt werden? Nein, Erinnerungsdiamanten dürfen nicht mit herkömmlich geschürften Diamanten

verwechselt werden. Sie werden mit einem Ursprungszertifikat versehen. In diesem Zertifikat wird unter anderem Ihre Herkunft aus humaner Asche dokumentiert. Zusätzlich werden sie mittels Lasergravur noch weiter personalisiert. Es kann daher keinen Handel mit Erinnerungsdiamanten geben.

Ist ein Erinnerungsdiamant gepresste Asche – nur in anderer Form? Nein, in einem Vorverfahren werden die benötigten Kohlenstoffanteile der Humanasche isoliert. Bei diesem Vorgang wird die eigentliche Asche vollständig aufgelöst. Der Erinnerungsdiamant stellt somit keine Urnenasche mehr dar.

Bieten Sie Bestattern Vortragsreihen und Laborbesichtigungen auch vor Ort in der Schweiz an? Natürlich, in kleinen Gruppen mit bis zu 20 Personen wird dies regelmäßig angeboten. Anfragen können einfach per Mail an uns gerichtet werden.

Sie gehen ja mit der Asche der Verstorbenen um, sind aber keine Bestatter, ist den ein pietätvoller Umgang gewährleistet? Eine Philosophie des Unternehmens, welches sich den Standesregeln der internationalen Bestatter verpflichtet und Mitglied im Schweizerischen

Verband der Bestattungsdienste ist, ist der pietätvolle Umgang mit den Kremationsaschen. Jeder Auftrag wird vom Herstellungsprozess bis zur Endkontrolle und Verpackung mit höchstem Respekt vor dem Verstorbenen behandelt. Der Erinnerungsdiamant fußt auf der alten Tradition der Reliquien und gibt Angehörigen die Möglichkeit des bewussten „Loslassens“ durch die Weitergabe an die nächste Generation.

Wir bedanken uns für das Gespräch
www.algordanza.de

ESCHKE seit 1910
Familienbetrieb in der 3. Generation

Das alte Berliner Motto
„Jeht nich – jibts nich“
heißt jetzt: Wir arbeiten entsprechend
des Qualitätsanspruchs der DIN 77300.

Dienstleistungen für:

- Bestatter
- Friedhöfe
- Krankenhäuser

Callcenter
bundesweit!

Lauterstraße 34
12159 Berlin-Friedenau

Tel: 030 8 51 55 72
Fax: 030 8 51 52 10
info@bestattungsfuhrwesen.de

www.bestattungsfuhrwesen.de

160 Jahre – und noch immer rüstig

Die Firma Leonard Goetz Nachf. feiert ihr Jubiläum

Das 160-jährige Firmenjubiläum feierte am 20. und 21. Juni das Regensburger Traditionsunternehmen „Leonhard Goetz Nachf. -Trauerwaren – Bestattungsbedarf – Friedhofstechnik“ im Rahmen einer Hausmesse. In einer bei Ausstellern wie Gästen als besonders angenehm empfundenen Atmosphäre wurde nicht nur ein Querschnitt hochwertiger Produkte für die Bestattungsbranche vorgestellt, sondern auch Fachvorträge geboten und der runde Geburtstag regionsverbunden gefeiert.

Die langjährige Firmentradition am Standort Regensburg und die Firmenphilosophie, die auch heute noch gelebt wird, waren am Jubiläumswochenende spürbar: Persönliche Kontakte, Orientierung an den Wünschen der Menschen und ein hoher Qualitätsstandart.

Rund 20 Mitaussteller aus unterschiedlichsten Bereichen hatten im Festzelt auf dem Betriebsgelände die Möglichkeit, die aus dem ganzen Bundesgebiet angereisten Bestatter in einer zwanglosen Atmosphäre ausführlich zu beraten.

Mit Sabine Coners und Dr. Rolf Lichtner waren zwei Spezialisten eingeladen, deren Fachvorträge ganz auf die Bedürfnisse der Bestatter zugeschnitten sind. So referierte Sabine Coners über die optimale Beratung der heutigen Angehörigen-Generation anhand von praktischen Beispielen, die es den

Bestattungsunternehmern erleichtern, den jeweiligen Persönlichkeitstyp zu erkennen und damit individuell begleiten zu können. Dienstleistungs- und Qualitätsmanagement war der Schwerpunkt von Dr. Rolf Lichtner, der die Unterstützung der Branche durch den Bestatter Verband erklärte.



Stadtführung
Regensburg



Frau Löw im Gespräch mit Kunden



Vortrag von Frau Coners

Ein klares Ja zum Standort Regensburg, an dem seit 160 Jahren Trauerwaren gefertigt werden, war optisch, geschmacklich und kulturell erlebbar.

Am Samstagabend waren Aussteller und Gäste zu einer Stadtführung durch die mittelalterliche Altstadt, die zum UNESCO Weltkulturerbe gehört, eingeladen und durften eine Überraschung erleben. Denn zu den Gruppen gesellte sich am historischen Geburtshaus von Leonhard Goetz, der Geist von Johann Adam Leopold Goetz, der Sohn des Firmengründers. Er erzählte den erstaunten Besuchern von den Anfängen des Vaters, der nach Quellen wohl nicht erst seit 1849, sondern offensichtlich schon seit 1810 als Fragner und Färbemeister das Bürgerrecht der freien Reichsstadt Regensburg erworben hatte.

Beim anschließenden gemütlichen Biergartenbesuch in einer Regensburger Traditionsbrauerei konnten die Teilnehmer dann nochmals auf den Firmengründer sowie den runden Geburtstag anstoßen.

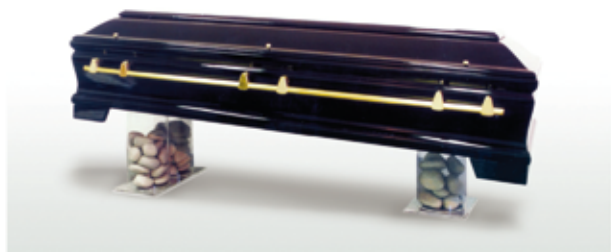
Das Fazit aller nach diesem Wochenende war, wie es auch in einem Dankeschreiben formuliert wurde: „Alle, die da waren, fanden es klasse!“ www.goetz-trauerwaren.de



Westhelle Köln GmbH
Bestattungsbedarf · Särge · Dekorationen

ACRYL-STÄNDER FÜR SÄRGE UND URNEN

© Alle Ausführungen und Design sind gesetzlich geschützt.



Sarg- und Urnenständer für die Aufbahrung oder Präsentation aus Spiegel und Acryl-Glas • optimale Präsentations- oder Aufbahrungsmöglichkeit, leicht und „unsichtbar“ • schlichtes, modernes und zeitloses Design geben Ihrer Aufbahrung oder Ausstellung Leichtigkeit und Großzügigkeit • Sargständer und Urnenpräsentation können insbesondere von innen individuell dekoriert werden (z.B. mit künstlichen Blumen oder Tüchern etc.) • Sarg bzw. Urne scheinen für den Betrachter zu schweben • Urnensäule mit abnehmbarer Platte und/oder Urnentrage in verschiedenen Ausführungen • Spiegelglas-Sargständer/Katafalk



www.westhelle-koeln.de



Mit einem umfangreichen Dienstleistungsangebot stehen wir Ihnen zur Verfügung!

Bestattungskraftwagen mit Fahrer und Träger zur Abholung und Überführung | Bereitschaftsdienste | Zustiegsdienste | Erledigung sämtlicher Formalitäten | Deutschlandweite Überführungen | Behördenwege | Bereitstellung Transportsarg oder Überführungstrage | Träger zur Abholung und Überführung | Träger zur Bestattung und Beisetzung | Grabmachertätigkeit in Raum Leipzig | Friedhofsdienste | Sarggroßhandel



Bestattungsfuhrwesen René Hentschel

Lützner Straße 58 | 04420 Markranstädt | 0177-3002701
www.bestattungsfuhrwesen.eu

ute●rempe

MOTIVDRUCKE AUF STOFF ALS DEKORATION

FORDERN SIE UNSEREN
KOSTENLOSEN KATALOG AN
ODER BESUCHEN SIE UNS IM NETZ
WWW.UTE-REMPE.DE

FÜR SCHAUFENSTER • AUSSTELLUNG • KAPELLE • TRAUERRAUM



WIEFELDICK 44 • 42699 SOLINGEN • TEL. 0212 330100 • info@ute-rempe.de

FACHAUSSTELLUNGEN

PLUDRA FRANKFURT GmbH

Termin: 04. – 05.09.2009
Kundencenter
PLUDRA FRANKFURT GmbH
www.pludra.de

INTERNATIONALE MESSEN

CANA 91st Annual Convention Internationale Beerdigungsausstellung

Termin: 19. bis 22. August 2009
Cremation Association of North America
Marriott City Center Hotel, Denver,
Colorado USA
www.cremationassociation.org

DEVOTA 2009

Termin: 25. bis 27. September 2009
Ried Im Innkreis, Österreich
www.devota.at

ACCA / ICF Joint Conference 2009

Termin: 11. bis 15. Oktober 2009
Sydney, Australia
www.int-crem-fed.org

NECROPOLIS 2009

Termin: 22. bis 24. Oktober 2009
Moskau, Russland

FUNÉRAIRE

Termin: 19. bis 21. November 2009
Paris, Frankreich
www.salon-funeraire.com

HAUSMESSEN

HAUSMESSE FEUER + ERDE

Termin: 19./20. September
Ransbach Baumbach in der Stadthalle

KÖLNER BESTATTERGESPRÄCHE

26.08.2009 in Celle
Der Veranstaltungsort wird noch bekannt gegeben.

27.08.2009 in Münster
Der Veranstaltungsort wird noch bekannt gegeben.

23.09.2009 in Koblenz
Der Veranstaltungsort wird noch bekannt gegeben.

24.09.2009 in Kaiserslautern
Der Veranstaltungsort wird noch bekannt gegeben.

28.10.2009 in Fulda
Der Veranstaltungsort wird noch bekannt gegeben.

PROGRAMM

Erlössteigerung durch branchenspezifisches Marketing. Ziel: Vergrößerung des kaufmännischen Erfolgs Ihres Unternehmens

14:00 - 14:10
Begrüßung Erasmus A. Baumeister

14:10 - 14:40
Corporate Identity eines Bestattungsunternehmens *Wolf Meth, Marketingexperte*

MESSEN

FRIEDHOFSTECHNIK ESSEN

Termin: 24. September
Gartenbauzentrum
Külshammerweg 18-26
45149 Essen

14:40 - 15:10
Marketingpraxis für Bestatter – mit Zahlen belegte Erfolge *Erasmus A. Baumeister*

15:10 - 15:40
Sanierung von Friedhöfen und Friedhofsentwicklungsplanung *Cemterra GmbH, Heinrich Kettler*

15:40 - 16:10
Architektur für Bestattungsunternehmen unter Berücksichtigung zukunftsorientierter Marketingaspekte *Dipl. Ing. Architektur Karsten Schröder*

16:10 - 16:30 Pause

16:30 - 17:00
Zeitgemäße Unternehmenspräsentation – Schaufenster als modernes Marketingmedium *Erasmus A. Baumeister*

16:00 - 17:30
Bestattungsvorsorge – ViaVita – Neue Ansätze und Möglichkeiten *Alfio Onofaro, ViaVita Bestattungsvorsorge*

17:30 - 18:00
Was tun, wenn der Kunde nicht bezahlt? *Hans Joachim Frenz, BestattungsFinanz*

Die Teilnahme ist kostenlos jedoch wird um vorherige Anmeldung unter www.bestattergespraeche.de gebeten.

Wessel

GmbH & Co. KG Sargfabrik

In | tar | sia In | tar | sie

[-sj f. -; -si | en]

Einlegearbeit in Holz aus andersfarbigem Holz, Elfenbein oder Perlmutter; Syn. Marketerie [zu ital. tarsia < arab. < tarsi' "das Einlegen, Einlegearbeit"]

Intarsia

[die; meist Plural Intarsien; arabisches Wort] Einlegearbeiten, bei denen andere Materialien

Holz oder anders geartetes Material (Marmor, Stein, Glas) in aus dem massiven Holz

(Schildpatt, Perlmutter, Marmor, Stein, Glas) in aus dem massiven Holz

beitete Vertiefungen eingelegt werden. Eine andere Technik ist das Aufkleben

verschiedenfarbigem oder anders geartetem Material zusammengefügter

niers auf den Holzkern. Die Intarsia kannte schon die islamische Kunst bedien

Vorliebe; zu großer künstlerischer Leistung gelangte sie in der Renaissance in Italien, Japan und

der islamischen Kunst. Die Intarsia kannte schon die islamische Kunst bedien

Vorliebe; zu großer künstlerischer Leistung gelangte sie in der Renaissance in Italien, Japan und

der islamischen Kunst. Die Intarsia kannte schon die islamische Kunst bedien

Vorliebe; zu großer künstlerischer Leistung gelangte sie in der Renaissance in Italien, Japan und

der islamischen Kunst. Die Intarsia kannte schon die islamische Kunst bedien

Vorliebe; zu großer künstlerischer Leistung gelangte sie in der Renaissance in Italien, Japan und

der islamischen Kunst. Die Intarsia kannte schon die islamische Kunst bedien

Vorliebe; zu großer künstlerischer Leistung gelangte sie in der Renaissance in Italien, Japan und

der islamischen Kunst. Die Intarsia kannte schon die islamische Kunst bedien

Vorliebe; zu großer künstlerischer Leistung gelangte sie in der Renaissance in Italien, Japan und

der islamischen Kunst. Die Intarsia kannte schon die islamische Kunst bedien

Vorliebe; zu großer künstlerischer Leistung gelangte sie in der Renaissance in Italien, Japan und

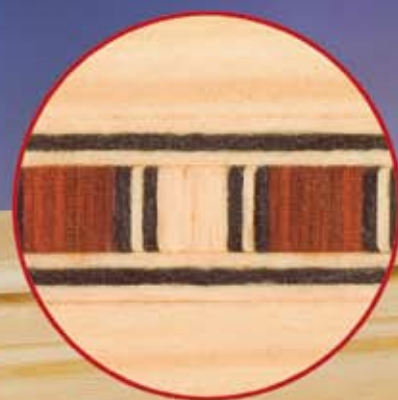
der islamischen Kunst. Die Intarsia kannte schon die islamische Kunst bedien

Vorliebe; zu großer künstlerischer Leistung gelangte sie in der Renaissance in Italien, Japan und

der islamischen Kunst. Die Intarsia kannte schon die islamische Kunst bedien

Vorliebe; zu großer künstlerischer Leistung gelangte sie in der Renaissance in Italien, Japan und

der islamischen Kunst. Die Intarsia kannte schon die islamische Kunst bedien



Wessel GmbH & Co. KG • Gildestrasse 3 • 48317 Drensteinfurt

Tel: 02508 - 86 87 • Fax: 02508 - 86 81 • Internet: www.sarg.de • Email: info@sarg.de



Jan Bouman GmbH
Sarggroßhandlung, Oststeinbek/Hamburg



Dietrich Sargfabrikation
Wüstenrot-Neuhütten



Rheinische Sargfabrik
Düren-Lendersdorf



Knöll Bestattungsbedarf
Neubrandenburg



Wittenberg Trauerwaren
Vienenburg

IFA 2009

Bewerbungscountdown läuft! Jetzt bewerben!



Die International Funeral Awards (IFA) werden in diesem Jahr zum elften Mal verliehen. Der Jurytag findet im September in Aachen und die Verleihung im Rahmen eines Galaabends im Oktober statt. Die IFA bieten eine **Plattform für Unternehmer aus dem Bestattungssektor** und werden immer mehr zu einem **internationalen Netzwerk**. Werden Sie Teil dieses Netzwerkes und bewerben Sie sich mit Ihrem Produkt oder Dienstleistung jetzt für folgende Kategorien:

Award für die beste und meist kundenorientierte Dienstleistung in der Bestattungsbranche • **Award für Zulieferer – Einzelhändler** (ausschließlich direkte Lieferung an Privatpersonen) • **Award für Zulieferer – Großhändler** (ausschließlich direkte Lieferung an Be-

stattungsunternehmen) • **Special Award für die beste Website im Bestattungssektor** • **Special Award für den innovativsten Sargfabrikanten** • **Golden Life Time Award** (1 Person pro Land- für besondere Verdienste in der Branche)

Haben Sie ein innovatives Produkt oder eine neue Dienstleistungsidee oder bieten Sie Ihren Kunden bereits Dienste an, die Sie von anderen Firmen unterscheiden? Dann bewerben Sie sich für den International Funeral Award 2009 und nutzen Sie die Chance durch diese Plattform neue Kontakte zu bekommen, alte zu pflegen und Ihr Netzwerk zu vergrößern. **Einschreibefrist: 31.08.2009**

Wir freuen uns auf Sie und Ihre Innovationen!

Mira Moos
(IFA Deutschland),
Paul Peeters (Gründer IFA)
und Anne Hocks-Moos
(Verantwortliche
IFA Deutschland)



Kontakt:

Anne Hocks-Moos
Dipl.-Ing. Architekt
Steinmetz und Bildhauer

Wilmersdorfer Str. 63-67
52068 Aachen
Tel.: 0241-16 33 09

info@funeralawards.de
weitere Informationen auf:
www.funeralawards.com



progresso
Wir bauen Ideenmobile.

Unsere jungen Fahrzeuge vereinen Diskretion und Eleganz...

- Individuelle Ausbaumöglichkeiten
- Laderaumverkleidung in Echtholz-Dekor
- 1 - 2 Roll-In Sargsystem
- Verschiedene Samtbespannungen

Komplett erhältlich ab 29.500,00 € zzgl. 19 % MwSt.

Krieger & Leipzig GbR - Dieselstr. 46 - 49716 Meppen - www.krieger-leipzig.de
Fon: 05931 8810-0 - Fax: 05931 8810-33 - info@krieger-leipzig.de

High-Tech-Material aus der Weltraumforschung

Ab sofort auch als Meterware erhältlich

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

0700 - FOLIENSARG
(0700 - 3 65 43 67 27)
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 zerreißbar, 100% dicht
- ▶ verbrennbar

Auf Wunsch
senden wir
Infomaterial



Seebestattungen in der Nordsee ab Cuxhaven

- Täglich einsatzbereit
- schnelle Bearbeitung
- Aufgrund der Zulassung und Größe kaum Terminprobleme bei Schlechtwetterlagen

eingetragener Bestatter bei der IHK



Kostenlose Beratung sowie detaillierte Kostenaufstellung

- keine versteckten Kosten -

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



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



Sylter Seebestattungs-Reederei

mit eigenen Schiffen ab Sylt und Cuxhaven

- freier und unabhängiger Familienbetrieb
- seit über 20 Jahren auf Sylt ansässig
- mit uns direkt von Sylt und Cuxhaven
- kurzfristige und individuelle Termine



Kapt. Fritz Ziegfeld



Ms. Ekke Nekken, ab Sylt



Ms. Sarah,
ab Cuxhaven

Sylter Seebestattungs-Reederei

Kapitän Fritz Ziegfeld

Boy-Truels-Straße 22 · 25980 Sylt OT Westerland

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

www.sylterseebestattungsreederei.de

**Seit 2008 mit
eigenem Schiff
auch ab Cuxhaven**

Daxecker

Sargerzeugung



Hauptstraße 23
A - 4101 Feldkirchen/D.

Tel: +43 (0) 7233 / 6277 0
Fax: +43 (0) 7233 / 6277 70

e-mail: info@daxecker.at
www.daxecker.at



Modell: LFS – Kiesel natur

Die neue Daxecker-Produktlinie - das MEMORIA® - Markenkonzept

MEMORIA® – Särge sind eine registrierte Marke der **Daxecker HOLZINDUSTRIE GmbH**.

Seit 5 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.

Individuell nach Ihren Vorstellungen

Der Mondeo als Bestattungswagen exklusiv auch als elegante 1- Sarg Ausführung.



NEU

Wir erfüllen den Wunsch auch nach eleganten 1- Sarg Bestattungswagen auf vielen Fahrgestellen namhafter Hersteller. Wir machen vieles möglich, da wir in Einzelfertigung Ihr ganz persönliches Fahrzeug bauen.

www.welsch-online.com

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

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

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.



PIRR
Im Sterbefall
069 62 20 44
Internationale Bestattungsunternehmen
Flughafenservice weltweit
Fax: 069 67 41 49



Ralf Krings seit 1985

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

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.



Licht & Leuchter
Ralf Krings






www.licht-leuchter.de
e-mail: Ralf.Krings@t-online.de

Telefon 022 34 - 92 25 46
0172 - 2 89 21 57
Telefax 022 34 - 92 25 47

- Sie betreiben erfolgreich ein Bestattungsinstitut?
- Sie haben noch keinen Nachfolger für Ihr Unternehmen?
- Sie tragen sich mit dem Gedanken zu verkaufen?
- Sie möchten wissen, was Ihr Unternehmen wert ist?

Ahorn AG
UNTERNEHMENSENTWICKLUNG
Herr Peter Jessen
Fürstenbrunner Weg 10-12
14059 Berlin
TELEFON 05751 / 964 68 01
peter-ludwig.jessen@ahorn-ag.de
www.ahorn-ag.de



AHORN AG

Sichern Sie Ihre Unternehmensnachfolge

Wir sind an der Übernahme erfolgreich geführter Unternehmen im gesamten Bundesgebiet interessiert.

Lassen Sie Ihr Unternehmen bewerten. Nutzen Sie dazu unseren „Unternehmenswertrechner“ unter www.ahorn-ag.de. Das ist für Sie anonym und vollkommen unverbindlich.

Vertrauen Sie auf unsere Kompetenz, Erfahrung und Seriosität. Ihre Kunden von heute werden es Ihnen morgen danken.

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Gern führen wir ein persönliches Gespräch mit Ihnen. Vertraulichkeit ist selbstverständlich!

Qualitätszertifizierter
Bestattungsdienstleister



Alteingesessenes Bestattungshaus
in 45... Essen in sehr guter Lage aus
Altersgründen zu verkaufen
Kontakt unter der Chiffre-Nr. BW-04-09-01

Leichenkühlzellen u. Zubehör

Spitzenpreise durch Direktvertrieb
Angebot anfordern.

W. Balling-Kühlanlagen, 72393 Burladingen
Tel. 07475-451101, Fax 451102
www.kuehl-balling.de

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

www.g-b-t.com

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



Bernd Rotterdam

SARGHOCHKANTSTÄNDER

Katafalke und mehr!




KATAFALK ARCO

KATAFALK TENSIONE



Individuelle Farb- und Furniergestaltung möglich

Bernd Rotterdam
Schreinermeister

Berliner Straße 486 • 51061 Köln individuelle Katafalke • Ausstattungen • Innenausbau • Möbel und mehr

Tel 0221. 640 30 30
Mobil 0171. 522 30 47

www.tischlerei-rotterdam.de



Überführungs Service GbR
www.uesn.de

**Überführungsfahrten
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 termingebundene Überführungen. Wir verfügen über langjährige Erfahrung im Bestattungsgewerbe, sind zuverlässig und treten diskret auf.

Wir fahren mit neutralen Fahrzeugen in Ihrem Namen.

Der Branchenförderungsgewinner

Es geht weiter!

Das Bestattungsunternehmen Gözl der Familie Raible, hat Ende 2008 das Branchenförderungsprogramm von der Agentur Erasmus A. Baumeister gewonnen.

Das Ziel ist mit 15% mehr Sterbfälle in 18 Monaten ambitioniert definiert. Die 18 Monate zählen ab Herbst 2009, wenn alle Marketinginstrumente, die für Gözl Bestattungen erarbeitet wurden eingeführt sind.

Als Basis wurde zuerst natürlich eine neue Corporate Identity mit Logogestaltung entwickelt. Nach und nach wird dies gerade in Briefpapier, Visitenkarten, Leistungsbeschreibungen und Unternehmensbeschriftungen umgesetzt. Printmedien, Anzeigenserien und die obligatorische Internetpräsenz sind in der Produktion.



Dies und viele andere Dinge sind wichtige Bestandteile des Marketinggesamtkonzepts, das ab Herbst startet. Einer der wichtigsten Schritte ist bereits erfolgt, Gözl Bestattungen hat ein Schaufenster in der Ludwigsburger Fußgängerzone angemietet, das das Unternehmen ab sofort vor großem Publikum mit wechselnden Ausstellungen repräsentiert. Das alles ist keine Kriegserklärung an die Kollegen in Ludwigsburg, sondern Familie Raible möchte durch gute Information im

Vorfeld eines Sterbefalls die potentiellen Kunden informieren, aufklären und auch etwas unterhalten. Das Leistungsspektrum wird vergrößert, so dass eine noch individuellere Beratung möglich ist. Auf diese Weise werden sich einige Kunden gezielt und schon vor Eintritt eines Sterbefalls für Gözl Bestattungen entscheiden.

Das Ziel des neuen Marketingkonzept ist es, dass die Menschen Familie Raible ohne

Sterbefall als nette und sympathische Personen kennen lernen, um das Klischee des Bestatters als Totengräber, Sargtischler und Sensenmann, von dem man doch nur über den Tisch gezogen wird, zu widerlegen. Gözl Bestattungen ist ein modernes und transparentes Dienstleistungsunternehmen mit einem großen Leistungsspektrum, das allen Anforderungen gerecht wird.

www.bestattungswagen.de

Bestattungswagen Hentschke GmbH & Co. KG
Telefon 03901.30 68 06



Die Feuerbestattungen

Wir sind alle einzigartig ...



... warum sollten wir es nach dem Tod nicht mehr sein ?

www.die-feuerbestattungen.de www.fbbrandenburg.de www.fbcelle.de
www.fbcuxhaven.de www.fbdienelstadt.de www.fbhennigsdorf.de
www.fbhildesheim.de www.fbminden.de www.fbperleberg.de
www.fbstade.de www.fbweserbergland.de www.fbwilhelmshaven.de

Wir legen Wert auf Qualität.
Ausgezeichnet mit dem:



Sehr persönlich.



Michael Angern
Rapid Data GmbH
Selmsdorf, im Juni 2009

FOTO: KLAUS KNUFFMANN

PowerOrdo feiert Geburtstag.

Seit 20 Jahren entwickeln wir Bestattersoftware.

Mein 22-köpfiges Team hat die renommierte Software PowerOrdo geschaffen und perfektioniert sie ständig.

Wir setzen uns täglich dafür ein, dass unsere über tausend Bestatterkunden sicher und zufrieden mit ihrer EDV arbeiten.

Und wir kennen sie alle mit Namen.

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 · D-23923 Selmsdorf
Tel. +49 (451) 61966-0
Fax +49 (451) 61966-99
www.rapid-data.de

