

BESTATTUNGS

WELT

ANZEIGENBLATT FÜR DEN BESTATTUNGSMARKT

AUSGABE 02.2010

*So schaff ich am sausenden
Webstuhl der Zeit*
Johann Wolfgang von Goethe

FAHREN SIE SICH SELBST EIN URTEIL.

TESTEN SIE DEN RX 450h IM VERGLEICH ZUM WETTBEWERB.



Erleben Sie den wegweisenden RX 450h mit Lexus Vollhybrid-Technologie bei einer exklusiven Testfahrt – und vergleichen Sie Ihre Eindrücke direkt mit den Fahreigenschaften seiner Mitbewerber Mercedes ML und BMW X5.

Bewerben Sie sich jetzt unter www.lexus.de für einen der limitierten Testfahrt-Plätze, und mit etwas Glück erhalten Sie schon bald Ihre persönliche Einladung zum RX 450h Vergleichsfahrt-Event mit interessantem Rahmenprogramm in Ihrer Nähe.

Jetzt bewerben unter: www.lexus.de

LEXUS
HYBRID
DRIVE

Kraftstoffverbrauch kombiniert 6,3 l/100 km (innerorts 6,6 l/100 km / außerorts 6,0 l/100 km) bei CO₂-Emissionen von 148 g/km, jeweils nach dem vorgeschriebenen EU-Messverfahren.

Beiträge

- 4 Editorial/Impressum
- 6 Dynamisch, sparsam und auf leisen Sohlen
Lexus: Unterwegs mit Hybridantrieb
- 8 Der Friedhof – und Marketing?
Ein Artikel von Wolf Meth
- 10 Dietrich – Haus der Bestattung
Christliche Nähe aus Tradition.
Ein Interview mit Liane Krebs
- 12 Frischer Wind aus Bremen
Ein Porträt der Firma REHDA GmbH
- 14 Design aus edlem Material
Die Kerzenständer von Licht + Edelstahl GbR
- 16 Prada Stiefel und eine Rolex
Ein Artikel von Erasmus A. Baumeister
- 20 Zonen für die Umwelt
Die Problemzonen für den Bestatter
- 22 Wissen auf Rädern
Eine Roadshow mit Experten und Vorträgen für Bestatter
- 24 Neues Roll-in Fahrgerät für Tragen und Särge
Neues funktionales Bestattungszubehör – präsentiert
von SH-Funeral
- 26 Urgestein auf Wanderschaft
Ein Porträt der Firma
Bestattungswagen Hentschke GmbH & Co. KG
- 28 Termine
- 34 Bestattung totgeborener Kinder
- 5 Agentur Erasmus A. Baumeister e.K. www.erasmusl248.de
- 7 Reederei Belis www.ostsee-seebestattungen.de
- 9 Rappold Karosseriewerk GmbH www.rappold-karosserie.de
- 11 Adelta.Finanz AG www.adeltafinanz.com
- 13 Ralf Krings Licht & Leuchter www.licht-leuchter.de
- 14 Phoenixx-Germania www.phoenixx-germania.de
- 15 MEC – Innovative Conceptionen in EDV www.mec-software.de
- 17 Daxecker Sargerzeugung www.daxecker.at
- 18 Binz GmbH & Co KG www.binz.com
- 21 Linn Sprachverstärker www.linn-sprachverstärker.de
- 23 Rehda Carosse GmbH www.rehda-carosse.de
- 25 Westhelle Köln www.westhelle-koeln.de
- 25 Bestattungsfuhrwesen René Hentschel
www.bestattungsfuhrwesen.eu
- 26 Licht + Edelstahl GbR www.licht-edelstahl.de
- 27 Bestattungswagen Hentschke GmbH & Co. KG
www.bestattungswagen.de
- 28 Memento 2010 www.memento.targi.pl
- 28 Foliensarg www.foliensarg.de
- 28 Tischlerei Rotterdam www.tischlerei-rotterdam.de
- 30 Reederei Narg www.reederei-narg.de
- 30 Seebestattungs-Reederei Albrecht
www.seebestattungen-nordsee.de
- 30 Ahorn AG www.ahorn-ag.de
- 30 Wessel GmbH & Co. KG www.sarg.de
- 31 Adelta.Finanz AG www.adeltafinanz.de
- 31 Wormstall Bürotechnik www.wormstall-bt.de
- 32 Krieger & Leinitz GmbH www.krieger-leinitz.de
- 32 Global Body Transfer www.g-b-t.com
- 32 Kurt Eschke KG www.bestattungsfuhrwesen.de
- 33 Karosseriebau Kurt Welsch www.welsch-online.de
- 33 Sylter Seebestattungsreederei
www.sylterseebestattungsreederei.de
- 34 Reederei Elbeplan GmbH www.seebestattung-nordsee.com
- 35 Die Feuerbestattungen www.die-feuerbestattungen.de
- 36 Rapid Data GmbH www.rapid-data.de

Beilagen

- BL Seebestattung-Adria www.seebestattung-adria.de
- BL Die Feuerbestattungen www.die-feuerbestattungen.de
- BL Adelta.Finanz AG www.adeltafinanz.com
- BL Pietätgrosshandel Rimann KG www.rimann-fulda.de
- BL Rahder www.rahder.de

Inserenten

- 2 Lexus Deutschland www.lexus.de
- 3 SH-Funeral www.sh-funeral.com



Herzlich Willkommen in der BestattungsWelt!



Ein Raunen, ein Munkeln, ein Planen und Wuseln – die Branche ist in Aufruhr!

Doch was lässt die Wogen höher schlagen, was treibt die Gemüter und auch die Wirtschaft wieder an? Was lässt Messebauer schwitzen, Druckereien und Dekorateure Überstunden machen? Kurz gesagt, fünf Jahre sind um und die BEFA steht wieder vor der Tür.

Die BEFA – fast schon ein legendärer Mythos wie mir scheint. Ich habe schon viele Messen miterlebt, sei es in Mainz, in Köln, in Hamburg oder München, aber die BEFA fehlt mir noch. Vielleicht erlebe ich den Rummel deshalb intensiver, einfach weil ich nicht weiß, was mich erwartet. Natürlich, es ist

eine Messe wie jede andere: Aussteller, Veranstaltungen, Prospekte und Informationen an jeder Ecke und doch... offensichtlich muss man dort vertreten sein und den Kopf in die Düsseldorfer Hallen stecken um die Branche verstehen zu können. Die Vorbereitungen bei allen Beteiligten scheinen mir intensiver und langfristiger zu sein als bei anderen Messen, die Aufregung etwas intensiver. Woran liegt es? Ist es das sich rar machen und entgegen den üblichen Trends nicht immer häufiger und mehr Messen zu veranstalten um sich den Luxus zu gönnen: nur alle fünf Jahre – dann aber richtig?

Ist es die Stadt? (Als Kölner sage ich: „Daran liegt es bestimmt nicht). Sind es die Aussteller, an der Zahl immerhin 230 mit zum Teil auch internationalem Renommee und verteilt auf 18 000 qm? Die erwartete Besucherzahl von immerhin satten 10 000 oder ist es einfach der Initiator, denn der Bundesverband ist eine Institution!

Eigentlich ist es auch egal. Ich denke es wird eine interessante und spannende Messe, ideal zur Kontaktpflege und zum Informationsaustausch und wenn man allen anderen glauben darf, ein Muss in der Branche. Also genießen wir die Vorfreude und das hektische Treiben und sehen uns in Düsseldorf.


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:
19. Mai 2008

Gestaltung:
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 01.01.2009

ERASMUS A. BAUMEISTER



[Datei](#)
[Bearbeiten](#)
[Ansicht](#)
[Chronik](#)
[Lesezeichen](#)
[Extras](#)
[Hilfe](#)


<http://www.erasmus1248.de/>

Endlich neu, endlich fertig!

Die neue Internetpräsenz

www.erasmus1248.de

Mehr Informationen

Mehr Referenzen

Mehr Bilder

Mehr Wert



AGENTUR ERASMUS A. BAUMEISTER

Mainzer Strasse 23 · 50678 Köln · Telefon 0221 - 310 13 91 · cab@erasmus1248.de · www.erasmus1248.de



Dynamisch, sparsam und auf leisen Sohlen

Unterwegs mit Hybridantrieb

Die CO² Werte sind wichtige Faktoren beim Autokauf, die Umwelt ist in Mitleidenschaft gezogen und die Spritpreise steigen stetig in mittlerweile schwindelerregende Höhen. Einerseits beschäftigen uns die Umweltfaktoren und machen nachdenklich, andererseits ärgern die steigenden Kosten auch jeden der auf sein Fahrzeug angewiesen ist. Die Umwelt ist ein hohes Gut und muss entsprechend geschützt werden. Man sollte sich intensiver mit der Thematik auseinandersetzen und dann auch entsprechend Handeln.

Bestatter gehören zwangsläufig zur Kategorie der Berufs- und zum Teil auch Vielfahrer, daher wollen wir hier eine Alternative vorstellen, die der Umwelt und gleichermaßen dem Fahrer hilft. Denn Fahrspaß und Umwelt stehen hier nicht gegeneinander.

Ein Vollhybrid à la Lexus stellt die derzeit technologisch anspruchsvollste, aber auch effektivste Art und Weise dar, Leistung und Umweltverträglichkeit zu vereinen. Viel Kraft und hoher Verbrauch scheinen sich hier zu widersprechen. Doch der neue RX 450h als Hybrid-SUV der zweiten Generation begnügt sich bei einer Leistung

von 220 kW/299 PS mit einem Durchschnittsverbrauch von nur 6,3 Liter je 100 Kilometer. Das entspricht einem CO²-Ausstoß von nur 148 Gramm pro Kilometer.

Das Geheimnis des Lexus Vollhybrid-Antriebs ist das aller guten Teams: Jeder Mitspieler bügelt die Schwächen der anderen aus. So greift der Elektromotor dem Benzinmotor gerade in jenen Fahrsituationen unter die Arme, in denen dieser sonst im ineffizienten Teillastbetrieb laufen müsste. Dadurch kann die Antriebsregelung den Benziner immer im effizientesten Bereich betreiben und so mit wenig Sprit viel erreichen.

Umgekehrt profitiert der Elektroantrieb im Hybridfahrzeug davon, dass im Gegensatz zu reinen Elektrofahrzeugen niemals lange Ladezeiten anfallen. Die Batterie wird bei jeder sich bietenden Gelegenheit unterwegs nachgeladen – sei es durch den Benzinmotor, der einen Generator antreibt und dabei im optimalen Lastbereich läuft oder beim Verzögern des Fahrzeugs. Anders als bei herkömmlichen Autos, deren Bewegungsenergie beim Bremsen als Wärme verloren geht, gestattet die sogenannte Rekuperation beim Hybridfahrzeug, Bewegungsenergie zurückzugewinnen und in der Batterie zu spei-



chern. Beim nächsten Tritt aufs Gas steht der eben noch weggebremste Schwung zum Teil erneut zur Verfügung.

Um das Sparpotenzial des RX 450h und der anderen Lexus Hybriden in der Realität voll auszunutzen, benötigt man nur ein wenig Hintergrundwissen über die Funktionsweise des „Lexus Hybrid Drive“, um den eigenen Fahrstil leicht anzupassen. Es mag paradox klingen aber wer mit einem Hybridfahrzeug besonders sparsam unterwegs sein möchte, sollte öfter mal Vollgas geben; speziell auf Landstraßen und Autobahnen. Der Grund für den Spareffekt: Beim vollen Beschleunigen nutzt ein Lexus Vollhybrid die „Gratis-Energie“ aus der Hybridbatterie, um über den Elektromotor zusätzliche Antriebskraft zu generieren – er beschleunigt also besonders effizient. Nach der kurzen Kraftanstrengung kann das Benzintriebwerk mit geringer Last laufen, um die Wunschgeschwindigkeit zu halten. Unterm Strich sinkt dadurch der Gesamtverbrauch gegenüber einer Fahrweise mit Phasen lang anhaltender, aber zaghafter Beschleunigung. Und ganz nebenbei steigert dieser Fahrstil auch die Freude am Fahren. Also gut für Sie und für die Umwelt!

Unnützes Beschleunigen und Abbremsen kostet Sprit, das weiß jedes Kind. Ein Vollhybrid aber spart durch frühzeitiges und konsequentes Gaswegnehmen besonders viel Kraftstoff, weil das Benzintriebwerk automatisch abgeschaltet wird und erst wieder anspringt, wenn tatsächlich Beschleunigung gefordert wird.

Bei Geschwindigkeiten bis zu 80 km/h lässt sich mit einem Lexus Hybrid unter reiner Nutzung des Elektroantriebs das Tempo bequem halten. Voraussetzung für den erfolgreichen „Segelflug“ über mehrere Kilometer ist lediglich ein sensibler Gasfuß. Das Wechselspiel von Benzin und Hybridantrieb und der gesamte Energiefluss kann auf dem zentralen Monitor angezeigt werden und hilft dabei die Fahrweise zu optimieren, da man den Wechsel der Antriebsarten akustisch im Fahrzeug kaum wahrnimmt.

Der EV-Modus des Lexus RX 450h erlaubt es, bis zu einem Tempo von etwa 42 km/h rein elektrisch zu fahren und dabei die volle Beschleunigungskraft der Elektromotoren einzusetzen. Auf diese Weise rollt das Hybridfahrzeug leise und emissionsfrei durch Tempo 30-Zonen, Parkhäuser oder smoggefährdete Innenstadtbereiche, nach Absprache vielleicht auch über Ihren Friedhof? Alles komplett ohne jeden Benzinverbrauch. Situationen in denen „normale“ Fahrzeuge erschreckende Trinksitten offenbaren.

Ein Fahrzeug was dem Bestatter hilft Kosten zu senken und der Umwelt zu helfen! Sollten Sie Interesse haben, bietet Ihnen Lexus einen sehr interessanten Service an. Unter dem Titel „Fahren Sie sich selbst ein Urteil“ organisiert Lexus Probefahrt-Events mit dem RX 450h. An 13 Wochenenden haben Interessenten an verschiedenen ADAC Fahrsicherheitszentren im gesamten Bundesgebiet die Gelegenheit, sich intensiv über das moderne Hybrid-SUV zu informieren und es anschließend zwei Stunden lang selbst zu testen und zwar – hier scheint sich Lexus seiner Sache sehr sicher zu sein! – im direkten Vergleich mit den Konkurrenzmodellen von Mercedes und BMW!

Weitere Informationen erhalten Sie im Internet oder bei Ihrem Lexus Forum vor Ort. Wir wünschen gute Fahrt

www.lexus.de



Abschiednehmen mit Stil und Eleganz:

POSITANO

- Heimathafen Niendorf/Ostsee
- zugelassen für 40 Personen
- flexible Terminwahl
- individuelle Absprachen



SEEBESTATTUNGEN REEDEREI BELIS

Strandstraße 32
23669 Timmendorfer Strand
Telefon: 04503-5272
Telefax: 04503-1714
www.ostsee-seebestattungen.de
info@ostsee-seebestattungen.de

Der Friedhof – und Marketing?

Gedanken zum modernen Friedhofsmanagement

Von Wolf Meth

Eine der vielen Marketing-Definitionen lautet: „Marketing ist ein Planungs- und Umsetzungsprozess von Konzepten, der Förderung und Verbreitung von Ideen, Produkten und Leistungen, sowie der Preisfestlegung, um einen Markt zu ermöglichen, der individuelle und Gruppenziele befriedigt.“

Friedhofsmarketing

Gestern: Ursprünglich der Gottesacker, eingefriedet (Fried-Hof), die Kirchen umfassend, reserviert für die gottesfürchtigen Bürger (Mozart verschwand in einem Massengrab), wurde durch den Fortschritt der Medizin und dem damit verbundenen Bevölkerungswachstum auf eine völlig neue Basis gestellt. Dies betraf vor allem die Großstädte in der Mitte des 19. Jahrhunderts, wie London, Paris, Wien, Berlin und Hamburg und später übergreifend alle Städte. Das wichtigste Anliegen war Seuchen zu verhindern. Das Christentum war das Maß aller Dinge. Daher war die Erdbestattung der Standard und es mussten strenge Gesetze den Rahmen fassen.

Heute: Die Gesellschaft hat sich in den letzten 150 Jahren völlig gewandelt. Da gibt es die religiösen Extreme zwischen Bayern und den neuen Bundesländern und den Bundesländern dazwischen mit mehr oder weniger Christentum. Da gibt es wunderbare Ausnahmen von Anpassung an die gesellschaftliche Veränderung. Ohlsdorf-Hamburg und Karlsruhe Hauptfriedhof seien nur als Beispiel herausgegriffen. Aber auf breiter Basis scheinen viele Städte noch das 19. Jahrhun-

dert zu pflegen. Wir haben in Deutschland Friedhofszwang für die Versorgung Verstorbener, ob eingäschert oder erdbestattet ist dabei belanglos. Trotzdem wirken die Marktgesetze sehr schwach in Form von Friedwäldern und allen möglichen Ritualen der Aschestreuung und dem Ausweichen durch Überführungen ins Ausland, wo für Asche kein Friedhofszwang besteht. Doch das Problem liegt tiefer.

Bei einer immer mehr zunehmenden Lebenserwartung endet die Lebensplanung meist bei der Vorsorgeuntersuchung und auf der Suche nach dem besten Arzt. Dass dieser einmal nicht mehr helfen könnte wird größtenteils verdrängt. Dazu kommt die Globalisierung des Arbeitsplatzes, die Familienmitglieder in alle Himmelsrichtungen auseinander driften lässt. Jeder ist sich selbst der Nächste. Obwohl wir vielfach neunzig Jahre erreichen, hängt die Gesellschaft einem einfältigen Jugendkult nach – versuchen Sie mit 45, 50 oder gar 60 Jahren noch einen Job zu bekommen? Aber nach sechzig leben noch 70 % der Menschen 25 und mehr Jahre. Viele vereinsamen immer mehr und verlieren ihr Selbstwertgefühl. Kein Wunder, dass die alten Menschen selbst in dieser Situation das Leben leise auslaufen lassen und damit das „schlicht“ gestaltete Begräbnis zur immer üblicheren Kultur wird – selbst bei jenen, die es sich leisten könnten. Dies ist ein Problem im Schwerpunkt der Städte. In Dörfern mit christlichem Background achtet die Dorfgemeinschaft auf das korrekte christliche Verhalten des Einzelnen, auch am Ende des Lebens mit einem stattlichen Familiengrab.

Wird nun der Friedhof in den nicht religions-dominierten Städten zum Auslaufmodell? – Was spricht dafür?

Immer weniger Religion – immer weniger Erdbestattung – immer weniger Verständnis für ein seuchenungefährdetes Urnengrab am teuren Friedhof – immer weniger Familienstatus durch die Entwicklung zur Kleinfamilie, Absicherung der Alten ohne Familie und der Zunahme von Singlehaushalten – immer weniger Familienwahlgräber lassen die Gebühreneinnahmen sinken, die bei meist konstanten Kosten die Gebühren für den Einzelnen steigen lassen und irgendwann ohne öffentlichen Zuschuss politisch nicht mehr verkraftbar sind.

Damit ist der Friedhofszwang für die Feuerbestattung auch in Deutschland auf Dauer nicht haltbar und ein Auslaufmodell.

So könnte der klassische Friedhof zum Relikt für die Erdbestattung werden, wenn nicht sehr schnell die Verwaltungsphilosophie einer Markt und Marketing Orientierung Platz macht und die Friedhofsbetreiber tiefer an die menschlichen Bedürfnisse herangehen und neue Leistungsprofile kreieren.

Die Lösung?

Die Bedürfnisse der Menschen haben sich noch nie geändert. Geändert hat sich immer nur das Mittel zur Bedürfnisbefriedigung – die Leistung, das Produkt, die Szene, die Kultur.

Wir müssen endlich aufhören, Friedhöfe zu verwalten, als wäre ein Grab ein rares Gut und die Seuchengefahr das virulente Problem. Ohne Vermarktungskonzepte werden

sich die Friedhöfe immer mehr leeren. Dabei ist es so einfach:

Die Menschen kommen am Abschied vom Leben nicht vorbei.

Menschen wollen sich in vielen Bereichen ein Denkmal setzen. Sollte doch irgendetwas von ihnen bleiben. Kinder, Bücher, Unternehmen, Häuser – die Phantasie kennt hier keine Grenzen und warum nicht eine Skulptur im „Garten des Friedens“ unabhängig von Erd- oder Feuerbestattung, mit Internet-Anschluss und Kamera, dass auch die verstreute Familie Zugriff zur Symbolik des Verstorbenen hat, wann immer einem Angehörigen nach Meditation und Zwiegespräch und einem Haltegriff zur Trauer zu Mute ist.

Dazu gehören Bereiche der Begegnung und der Meditation um soziales und spirituelles Bedürfnis zu decken, auch dafür um der Trauer und Ihrer Lösung Raum zu geben.

Eine Idee nur für die Reichen?

Hoffentlich auch, denn mangels Angebote der Friedhofs-Verwaltungen investieren nur mehr wenige für die Familien am Friedhof und die Steuerzahler werden zu guter Letzt die Investoren sein oder – der private Friedhofsbetreiber der Zukunft.

Die Friedhofsverwaltungen der großen Städte müssen zu Unternehmen der Marktwirtschaft mutieren.

Kooperation?

In einem Markt ist es aber auch selbstverständlich mit den Marktbeteiligten, wie

Friedhofsgärtnern, Bildhauern aber vor allem Bestattern zu kooperieren und mit Ihnen zum Wohl der Kunden neue Leistungs- und Produktideen am Friedhof anzubieten. Eines bleibt der Hoheitsverwaltung: Rahmenbe-

dingungen nicht nur zu definieren, sondern auch zu exekutieren – aber Controlling zu installieren wäre der bessere Begriff.

www.meth-bestattungsconsulting.com

Rappold KAROSSERIEWERK

oh heilig's Blechle

Rappold VF 212
Design by MBtech

Rappold, das Karosseriewerk für Ihre besonderen Ansprüche...

Rappold Karosseriewerk GmbH * Meltmann Str. 147 * 42489 Wülfrath * Tel: +49 2058 / 89 80 0 * Fax: +49 2058 / 89 80 42
www.rappold-karosserie.de * E-mail: info@rappold-karosserie.de

Dietrich – Haus der Bestattung

Christliche Nähe aus Tradition



Das „Dietrich Haus der Bestattung“ wird in der zweiten Generation geführt. Nordöstlich von Stuttgart sorgen fünf Niederlassungen in einem ausgeprägten Wettbewerbsumfeld, für Bestattungsleistungen nach den Wünschen der Hinterbliebenen. Liane und Rainer Krebs verkörpern das Zusammenspiel von Tradition und Moderne. Wir sprachen mit Frau Liane Krebs über ihr Unternehmen.

Frau Krebs, ihr Unternehmen ist nach ihrem Vater benannt. Ist das eine Hommage an seinen Mut, in den 60er Jahren ein Bestattungsunternehmen zu gründen?

Einmal ist es natürlich eine liebevolle Anerkennung seiner Leistungen zu Beginn unseres Unternehmertums. Als Elektriker bei der AEG, erlebte er das Altwerden des benachbarten Totengräbers. Irgendwie litt er mit. Ein Freund betrieb zudem eine Sargfabrikation. Beides zusammen hat ihn ermutigt,

sich eine neue Zukunft aufzubauen...

...als Totengräber? Dies war eher der Einstieg in das Bestattungswesen. Zunächst war unser kleines Unternehmen ja nur unbekannt, aber seine Präsenz auf umliegenden Friedhöfen schaffte viele Kontakte, so dass langsam aber sicher das Bestattungsinstitut wahrgenommen wurde.

Mein Vater ist als ein humoriger Mensch bekannt, ja, eigentlich schon als ein Unikat. Und so ist es uns mehr als recht, seine Leistungen und seine Lebenskunst in unserem Unternehmen fortzuführen.

...und so ist es selbstverständlich, dass die Tochter das Unternehmen übernehmen konnte.

So gradlinig sind die Wege doch eher selten. Ich war schon in frühen jugendlichen Jahren mit meinem Vater auf den Friedhöfen, um zu assistieren. Ich erinnere mich immer an dieses Bild: An einem heißen Sommertag in den Ferien waren wir mit Spaten,

Schaufel und Sonnenschirm ausgerüstet. Der Sonnenschirm spendete meinem Vater Schatten, während er ein Grab aushob. Klar prägt das. Auf der anderen Seite habe ich eine kaufmännische Ausbildung in einem Musikgeschäft zwischen Schallplatten, Musikinstrumenten und Noten gemacht. Das war einerseits schön. Andererseits war ich immer die Bestattertochter, und das ließ man mich spüren. Nach der Lehre wechselte ich daher als Mitarbeiterin in den väterlichen Betrieb; wenn schon Bestattertochter, dann auch richtig.

Und so hatten Sie Ihren heutigen Beruf gefunden?

Zunächst einmal war ich von Beruf Mutter mit zwei Kindern. Da hatte ich ein ganz anderes Familienunternehmen zu führen. Mein Mann arbeitete im Lebensmitteleinzelhandel sechs Tage die Woche, mehr als zwölf Stunden am Tag. Das war nicht familienfreundlich. Erst hier entstand die heutige Annäherung an den väterlichen Betrieb. Mein Mann bildete sich zum staatlich geprüften Betriebswirt weiter und übernahm den kaufmännischen Bereich des elterlichen Betriebs. Drei Jahre später erwarb er die Qualifikation „Bestatter vom Handwerk geprüft“. Die Kinder wurden größer, ich stieg immer mehr in das Berufsleben ein, so dass mein Mann und ich seit 1996 den väterlichen Betrieb übernahmen.

Sie sind in den Jahren von zwei auf fünf Niederlassungen gewachsen. Das ist ja nun nicht alltäglich.

Schon, aber wir sind behutsam gewachsen. Zwei Niederlassungen waren ja schon im Prinzip da. Während der Übergabezeit gründeten mein Mann und ich mit Erlaubnis meines Vaters die dritte Filiale. Im Jahr 1998 und 2004 kam jeweils noch eine Filiale dazu. Außerdem haben wir 2004 in Rudersberg im elterlichen Haus einen kleinen Ausstellungsraum wieder zum Leben erweckt.

Das bedeutet einen hohen Personalaufwand.

In der Qualität liegt unsere Stärke. Wir sind ein kleines, gut durchorganisiertes Team. Uns zur Seite stehen mein Bruder sowie zwei weitere Vollzeitkräfte im technischen Bereich, zwei Halbtagskräfte und mehrere Aushilfen. Ein ausgeprägter Teamgeist entsteht nur, wenn alle, die mit uns zusammenwirken, auch wissen, dass wir für sie da sind. Unser Ziel ist es, unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in die Rente zu bringen und sie nicht als Lebensabschnittsjobber zu betrachten. Vertrauen und eine fundierte Zukunftssicherheit sind der beste Schmierstoff für ein engagiertes Team.



Zudem haben wir uns von Aufgaben befreit, die andere in unserem Sinne besser bewältigen können. Ich nenne da gerne die ADELTA.FINANZ AG, der wir unsere Forderungen abtreten, so dass wir von allem Rechnungsmanagement befreit sind und uns unseren Kernaufgaben mit voller Kraft widmen können.

Was meinen Sie damit?

Wir wissen doch alle, dass das „Rechnungsgeschäft“ viel Energie binden kann. Unbe-

absichtigte Zahlungsverzögerungen, aber auch Situationen, in denen Hinterbliebene – aus welchen Gründen auch immer – aktuell nicht zahlen können, führen zu zusätzlichen Aufwendungen und verzögerten Geldeingängen. Die Qualität kleiner und mittelständischer Unternehmen lebt aber eben von einer durchgängigen Liquidität. Seriosität ist auch eine Seriosität der Geldflüsse. Und hier schafft uns die ADELTA.FINANZ AG entsprechende Freiräume.

Fünf Standorte und ein engagiertes Team bedeuten auch eine nachhaltige Anzahl von Sterbefällen.

Vieles läuft natürlich über Mundpropaganda. Unsere Kunden wissen und erleben, dass wir präsent sind und die Wünsche der Hinterbliebenen zu erspüren versuchen. Da gibt es kein „Schema-F“. Es erfüllt uns, wenn ein Trauernder uns in den Arm nimmt und trotz seines Schmerzes sagt, „Ich fühle mich bei Euch aufgehoben.“ Mehr Nähe und die Gewissheit, eine gute Arbeit im Respekt vor dem Tod und dem Toten zu machen, gibt es doch nicht. Ich denke, wir alle, unser gesamtes Team, lebt das Gebot der Nächstenliebe spürbar.

Das heißt, Sie sind christlich verankert?

Ja. Die Menschen, die hier arbeiten, leben ein hohes Maß an Ehrfurcht und zeugen von einem warmherzigen Umgang mit allen. Dies betrifft nicht nur unsere Kunden, sondern ist an alle gerichtet...

...an alle? Auch an ihren Wettbewerb?

Wir leben in einem hart umworbenen Markt. Nächstenliebe und Wettbewerb sind nicht einfach in Einklang zu bringen. Dennoch versuchen wir auch unserem Wettbewerb fair und freundlich zu begegnen. Man sieht sich

ja häufiger und in erster Linie sind unsere Wettbewerber Standeskollegen, die unseren Respekt verdienen. Übrigens wäre dies mein Wunsch, nämlich, dass wir nicht gegeneinander, sondern miteinander wirken. Der ein oder andere Versuch, über Preisdumping Marktanteile zu ergattern, schadet unserem Stand mehr als es den Hinterbliebenen zu nutzen scheint.

Wenn Sie in die Zukunft schauen: Was sind Ihre Perspektiven?

Nach wie vor stehen an erster Stelle die Hinterbliebenen. Ihnen wollen wir auch in Zukunft die Qualität bieten, die uns auszeichnet. Wir haben eine Größenordnung erreicht, die wir mit unseren Möglichkeiten hochwertig bewältigen und darin unseren ethischen Grundsätzen treu bleiben können. Insofern wachsen wir eher noch in der Qualität...

Was meinen Sie damit?

Gutes wird manchmal im Strom der Zeit aufgegeben. Gegenwärtig arbeiten wir daran, unsere Trauerseminare und unser Trauer – Café auf Wunsch unserer Kunden wieder aufzugreifen. Zum anderen informiert mein Mann durch Vorträge über die Zusammenarbeit mit Bestattungsunternehmen.

Frau Krebs, ein letztes Wort?

Von dem 13jährigen Mädchen, das ihrem Vater mit dem Sonnenschirm Schatten spendete bis zur Unternehmerin, die heute Menschen Hoffnung spenden kann, war ein weiter Weg. Ich danke einfach allen, die dies mitgetragen haben.

Frau Krebs, wir danken für das Interview.

www.dietrich-bestattungen.de

Wir freuen uns auf Ihren Besuch auf der BEFA 2010

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

Frischer Wind aus Bremen

REHDA CAROSSE – erfahren und ambitioniert

Das Bremer Unternehmen hat sich als Spezialist für Bestattungswagen bereits viel Lob und Anerkennung erarbeitet. 2007 als Zulieferer für die Norddeutsche Karosseriefabrik Conrad Pollmann gestartet, ist REHDA CAROSSE mit seinen hochwertigen Fahrzeugen mittlerweile den Startlöchern entschlüpft.

Von Beginn an war es REHDA CAROSSE ein zentrales Anliegen, den Anspruch von höchster Qualität mit einem günstigen Preis in Einklang zu bringen. Das Konzept wird vom Markt dankbar begrüßt – der Erfolg gibt den Ideen der Bremer Recht. „Tradition und Innovation schließen sich nicht zwangsläufig aus – ganz im Gegenteil“, sagt Geschäftsführer Sven Strangmann. „In unserem Unternehmen bauen wir auf unsere über zwanzigjährige Erfahrung und die Konstanten handwerklicher Tradition, die wir, dort wo es notwendig und sinnvoll ist, mit neuesten Techniken und Entwicklungen verbinden. Die Anforderungen unserer Kunden verändern sich im Laufe der Zeit ständig. Auf diesen Wandel müssen wir mit unseren Innovationen reagieren. Da sind z.B. immer wieder neue Sicherheitsvorschriften oder ergonomische Erkenntnisse, aber auch neue und individuelle Ideen und Wünsche unserer Kunden.“ Sinan Erbek, Geschäftsführer, ergänzt: „Bei allem was wir tun – es ist die Leidenschaft und das handwerkliche Geschick, das am Ende den Unterschied macht. Wir haben einfach Spaß daran, höchste Qualität abzuliefern,

und unsere Kunden wissen und schätzen das.“ So erfreuen sich die Fahrzeuge des Bremer Unternehmens mittlerweile höchster Beliebtheit.

Doch nicht die Leistungsfähigkeit des produzierenden Betriebes allein ist Garant für den großen Zuspruch. REHDA CAROSSE pflegt einen ganz direkten Kontakt zu seinen Kunden, die die große Nähe und die sehr persönliche Betreuung zu schätzen wissen. „Wir freuen uns sehr über das hohe Maß an Vertrauen, das uns die Kundschaft stets aufs Neue entgegenbringt.“, sagt Cord Schömann, Leiter des Vertriebs. „Nur auf Basis einer guten Beziehung führt ein konstruktives Miteinander für alle Beteiligten zu optimalen Ergebnissen. Uns ist sehr daran gelegen, den individuellen Anforderungen und Wünschen unserer Kunden voll gerecht zu werden. Dazu bedarf es einfach einer partnerschaftlichen Kommunikation.“

Jedoch endet der Service des Bremer Fahrzeugbauers nicht etwa mit der Auslieferung des betreffenden Fahrzeugs. REHDA CAROSSE ist vielmehr daran gelegen, seine Kunden auch über Jahre hinweg umfassend und intensiv zu betreuen. „Wir wissen“, sagt Cord Schömann, „dass unsere Kun-



Vertriebsleiter Cord Schömann



Handwerksmeister Sven Strangmann

den im täglichen Berufsalltag hohen Anforderungen gerecht werden müssen. Wir nehmen unsere Verantwortung für einen reibungslosen und komfortablen Ablauf des Berufsalltages unserer Kunden sehr ernst. Da finden sie in unserem Unternehmen garantiert einen kompetenten Partner, auf den Sie sich in allen Belangen immer verlassen können!“

REHDA CAROSSE versteht sich aber nicht ausschließlich als Neufahrzeug-Produzent.

Das Unternehmen nimmt sich selbstverständlich mit demselben hohen Qualitätsanspruch auch gerne den Aus- und Umbauten sowie Reparaturen älterer Fahrzeuge an. Der Fahrzeugbauer aus Bremen ist bezüglich Bestattungswagen ein Rundum – Dienstleister für den modernen Bestatter.

Man überzeugt mit seiner Arbeit und seinen Fahrzeugen auf höchstem technischen Standard und einem Gespür für Material und Ästhetik. So kann das Unternehmen z.B. mit einer hochprofessionellen Edelstahlbe- und Verarbeitung aufwarten. „Und der Kunde kann bei uns aus einer reichhaltigen Palette von Stoffen und Materialien auswählen – und zwar ohne Aufpreis.“ bemerkt Sinan Erbek.

Die angebotene Fahrzeugpalette des Bestattungswagen-Spezialisten von der Weser, reicht vom praktischen Transporter bis hin zur imageträchtigen Luxus-Karosserie. Für preisbewusste Kunden hat REHDA CAROSSE ein äußerst interessantes Sondermodell konzipiert – den „Roland“. Auf Basis des Mercedes-Vito bietet das Unternehmen damit ein solides „Arbeitspferd“, das trotz seines attraktiven Preises nichts an Qualität und Komfort vermissen lässt. So ist eine

Klimaanlage ebenso an Bord wie eine durch Gasdruckdämpfer unterstützte Kombisargbühne und noch vieles mehr. Darüber hinaus bietet REHDA CAROSSE ein eigenes Bestattungswagen-Modell der Oberklasse an. Basierend auf dem neuen, verlängerten E-Klasse Fahrgestell VF 3700, bauen die Bremer einen eleganten Bestattungswagen der gehobenen Luxusklasse. Hier kann auch, je nach Kundenwunsch, die Sargraumlänge zwischen 2300 und 2700 mm individualisiert werden, um entweder den Sargraum zu vergrößern oder aber in der Fahrerkabine hinter den Sitzen mehr Platz zu schaffen.

Jüngster Wurf der Fahrzeugbauer aus der Hansestadt ist die gelungene Entwicklung und der Umbau eines Bestattungswagens auf Basis des VW-Caddy-Maxi. „Es ist immer wieder der Wunsch nach einem Auto an uns herangetragen worden, das die Geräumigkeit und die hohe Funktionalität eines Transporters mit den Annehmlichkeiten einer Limousine verbindet.“, erzählt der Handwerksmeister Sven Strangmann. „Dieser spannenden Aufgabe haben wir uns gerne angenommen und mit dem Ergebnis eines verlängerten VW-Caddy-Maxi als vollwertige Zwei-Sarg-Variante, mit viel zusätzlichem Raum für Bestatterzubehör sind

unsere Kunden sehr zufrieden. Das neue Modell komplettiert unsere Angebotspalette und schließt nun die Lücke zwischen dem beispielsweise eher praktisch angelegten Mercedes Vito und der eleganten Mercedes E-Klasse. Unser VW-Caddy-Maxi ist die ideale Zusammenführung der Aspekte Praktikabilität und Image, die auch preislich eine hervorragende Alternative darstellt.“

Obleich REHDA CAROSSE durchaus in der Lage ist, Sonderfahrzeuge aller Art zu konzipieren und zu fertigen, legt das Bremer Unternehmen seinen zentralen Fokus auch zukünftig auf den Bereich der Bestattungswagen. Schon im Hinblick auf eine effiziente Fertigung ist eine Spezialisierung absolut sinnvoll. Vor allem, um den Kunden weiterhin höchste Qualität zu günstigsten Konditionen anbieten zu können. „Schließlich ist und bleibt die Zufriedenheit des Kunden unsere oberste Priorität!“ unterstreicht Sinan Erbek. „Unsere Kunden wissen, was sie brauchen – wir wissen wie’s geht!“ gibt Sven Strangmann augenzwinkernd als abschließendes Credo mit auf den Weg. Wir wünschen weiterhin viel Erfolg!

www.rehda-carosse.de



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





Design aus edlem Material

In Regensburg arbeitet man mit Licht und Edelstahl um Feuer ins rechte Licht zu setzen.

Hier, wo die Domspatzen nicht nur um die Kirche kreisen, sondern auch lautlos singen, wo Touristen sich durch die Kramgasse auf den Dom zu schlängeln und die Donau ruhig, mitten durch die Stadt gleitet, hier kümmert man sich auch um außergewöhnliche Designkerzenständer, Kerzen und Accessoires.

Immer auf der Suche nach außergewöhnlichen Designstücken mussten Claudia und Robert Karl feststellen, dass es zwar vielerlei Auswahl in den verschiedensten Lebensbereichen gibt, dass aber im Bereich Bestattungsware wirklich wenig moderne Kerzenständer zu finden waren.

Angetrieben durch diesen Umstand, entwickelte sich zuerst die Idee und als diese reifte, folgte ein Entwurfskonzept einer eigenen Produktlinie: modern, klare Formen, edle Materialien, das Ganze perfekt verarbeitet. So sah der Wunsch aus, dies waren die Ziele mit denen man dem Einheitskerzenständer den Kampf ansagen wollte.

Doch wie setzt man solche Ziele um? Die Antwort war klar. Der Sprung ins kalte Wasser wurde gemacht und so gründeten Claudia und Robert Karl ihre eigene Firma. 2005 gründeten sie die LICHT + EDELSTAHL GbR mit dem Ziel, individuelles



Design umzusetzen und zu verkaufen. Man fing erst mit einer kleineren Auswahl an, tastete sich an den Markt heran und nach und nach kamen immer mehr Ideen hinzu und auch die Anfragen von zufriedenen Kunden, die spezielle Wünsche und Bedürfnisse um-



gesetzt haben wollten, wurden umgesetzt. Offensichtlich standen sie nicht alleine da mit dem Wunsch nach individuellen und geschmackvollen Kerzenständern. Doch mittlerweile ist es mehr als nur noch Kerzenständer, was bietet Licht und Edel-



stahl seinen Kunden noch? „Wir haben inzwischen ein vielseitiges Sortiment. Die Kerzenständer fertigen wir aus verschiedensten Materialien und kombinieren diese auch gerne. So kommen Edelstahl, Holz und Granit ebenso zum Einsatz wie Glas. Neuerdings haben wir auch Urnenständer für elegante Trauerfeiern im Programm. Natürlich ebenfalls in verschiedenen Ausführungen, Farben und Materialien. Alles ist vielseitig kombinierbar und doch letzten Endes passend abgestimmt. Man kann auch verschiedenes Zubehör, wie z. B. Glaseinlagen, Kreuze aus Glas oder Edelstahl in einem Stecksystem anbringen und somit in sich erneut variieren. Beim Urnenständer gibt es noch weiteres Zubehör, wie z. B. Bilderrahmen, Sterbebilderhalter und verschiedene Kerzenhalter.... Zusätzlich führen wir noch Wachselemente und Wachskerzen, sowie Dauerbrandkerzen“ erklärt uns Inhaberin und Gründerin Claudia Karl. Zu zweit lässt sich das alles natürlich nicht mehr bewerkstelligen. Mittlerweile kümmern sich fünf zusätzliche Mitarbeiter sowohl um die Ausarbeitung der Designstücke, als auch Versand und Beratung. Dass

die Produkte alle selber hergestellt werden ist für Claudia Karl eine wichtige Voraussetzung für Ihren Erfolg. „Hier liegt die Stärke in unserem Unternehmen, da wir direkt Einfluss auf die perfekte Verarbeitung und das Design nehmen und auch so auf individuelle Wünsche eingehen können. Gerne fertigen wir auch Einzelstücke auf Wunsch an, wir profitieren nur davon. So sehen wir was unsere Kunden wünschen und können gezielt darauf eingehen.“

Aber eine Prämisse steht immer oben an, es soll individuelles Design mit hochwertiger Verarbeitung sein. Um den individuellen Charakter der Stücke noch zu unterstreichen werden neuerdings auch handgefertigte Glaseinlagen von ausgesuchten Glaskünstlern aus dem Bayerischen Wald mit eingefügt. Hierbei kann es keine Massenfertigung geben und somit sind dies alles eindeutig Unikate.

Design ist immer eine tolle Sache, aber häufig bezahlt man für das Besondere eben auch besonders viel. „Unsere Unternehmens-Philosophie ist die Produktion von individuellen Kerzenständern, produziert in Deutschland, mit einem außergewöhnlichen Design und alles noch zu einem gutem Preis-Leistungsverhältnis. Sicher sind wir teurer als einfache Massenware, aber durch die Handarbeit bekommt man dafür eben auch Einzelstücke und alles noch zu einem vernünftigen Preis.“ so Geschäftsführerin Claudia Karl. Haben Sie weitergehende Pläne? „Da unserer Produkte im Bestattungsbereich schon so gut ankommen und es nicht nur hier Defizite in Sachen Individualität und Geschmack gibt, planen wir demnächst auch in anderen Branchen uns bestimmte Nischen heraus zu suchen und hier auch mit Geschmack und guter Verarbeitung unsere Produkte anzubieten“. Wir wünschen viel Erfolg.

www.licht-edelstahl.de

Neuer Bestattungswagen?

PG www.phoenixx-germania.de
PHOENIXX-GERMANIA T +49 (0)50 66 697 497 mail@phoenixx-germania.de



Prada Stiefel und eine Rolex

Oder doch lieber einen Sarg?

Der Verkaufspreis eines Sarges in Deutschland beginnt bei 600,00 € und endet ungefähr bei 4.000,00 €, das ist regional sehr unterschiedlich und ich spreche nicht von rohen „Verbrennern“.

Für 600,00 € kann sich Ihre Frau wunderbare Prada Stiefel kaufen, die sie häufig voller Stolz, mit gutem Gefühl und von anderen und Ihnen bewundert, trägt.

Für 1.000,00 € bekommt man eine hochqualitative Miele Spülmaschine, die die Arbeit im Haushalt für zehn – fünfzehn Jahre sehr erleichtert.

Für 2.000,00 € gibt es einen fünftägigen Luxustrip für zwei Personen ins total angesagte Marakesch, danach können Sie wieder mitreden.

Für 3.000,00 € finden Sie im Edelmöbelhaus das italienische Designsofa, das Ihnen schon immer gefallen hat, weil es ein zeitloser Klassiker ist.

Für 4.000,00 € kaufen Sie sich eine Luxusarmbanduhr, die nie an Wert verliert und die Sie noch Ihrem Sohn und Ihrem Enkel vererben können.

Das sind alles Ausgaben, die Spaß machen! Der Sarg dagegen ist niemals ein Lustkauf, danach geht es einem auch nicht viel Besser und lange hat man auch nichts davon. Niemand auf der Welt hat das Bedürfnis nach einem Sarg. Ein Sarg wird eben nur benötigt, wenn ein geliebter Mensch das biologische Ende erreicht hat.

Und hier stellt sich die ganz wichtige Frage: Wieso wird der Sarg, den keiner wirklich haben will, so miserabel präsentiert?

Alle oben genannten Produkte und Leistungen, für die viele Menschen gerne



Geld ausgeben, werden im hochattraktiven Ambiente präsentiert und verkauft. Sie werden von grafisch und haptisch perfekten Printmedien begleitet und werden über unterhaltsame und informative Websites kommuniziert.

Der Sarg dagegen wird in Garagen, stillgelegten Tischlereien oder eiskalten und dunklen Ausstellungsräumen gelagert. Der Sarg wird dargestellt auf antiquierten Bildern und in völlig zerschlissenen Beratungsmappen ins Haus der Hinterbliebenen geschleppt. Wie soll sich da ein Kunde für ein hochwertiges Modell entscheiden, zu dem das Ambiente und das Verkaufsmaterial überhaupt nicht passt?

Die Prada Stiefel kauft Ihre Frau in einer schicken Boutique. Die Spülmaschine haben Sie sich im Internet ganz genau angeschaut und verglichen. Über Marakesch haben Sie

schon viel gelesen und im Fernsehen gesehen. Der Designklassiker begegnet Ihnen seit 30 Jahren auf der ganzen Welt und vor dem Kauf Ihrer Rolex lag der Luxuskatalog lange auf Ihrem Nachttisch.

Ein hochwertiges Produkt muss hochwertig präsentiert werden, so dass sich Ihre Kunden gerne und freiwillig für einen guten Sarg entscheiden und zufrieden nach Hause gehen. Durch eine verkaufpsychologisch optimierte Ausstellung und entsprechendes Verkaufs- und Präsentationsmaterial für den Hausbesuch, können Sie Ihren Produktumsatz sofort um 25% steigern, ohne die Preise zu erhöhen! Ihre Kunden entscheiden sich selbstständig für ein hochwertiges Produkt. Laden Sie mich doch einfach mal ein!

Erasmus A. Baumeister
www.erasmus1248.de

PLATZ DES GUTEN GESCHMACKS



Was ist ein Sarg? In erster Linie ist er Gradmesser für die Wertschätzung der Hinterbliebenen gegenüber den lieben Verstorbenen. Ein hochwertiger Sarg ist aber auch Ausdruck der Beratungsqualität der Bestatter und eine gute Möglichkeit für Sie, mehr zu verdienen. Hölzer in bester Güte, Sorgfalt in der Verarbeitung, stilvolle Modelle von klassisch bis modern.

Daxecker – Sargkultur aus Oberösterreich.



50 Jahre
Daxecker

Daxecker
Holzindustrie GmbH



OTHEOS

...für Ihren Alltag.

WWW.BINZ-BESTATTUNGSFAHRZEUGE.DE | INFO@BINZ.COM



BINZ

Zonen für die Umwelt

Für Bestatter nicht immer eine problemlos Hürde



Bereits seit dem 01.03.2007 können in Deutschland in Städten und Kommunen Fahrverbote in Umweltzonen erlassen werden. Voraussetzung ist, dass diese durch die Stadt oder die Kommune besonders als Umweltzone gekennzeichnet worden sind. Hierzu wurden die ersten Umweltzonen zum 1. Januar 2008 in verschiedenen Städten eingerichtet und weitere zogen im Laufe der Zeit hinterher. Viele fragen sich immer noch „Warum das Ganze eigentlich?“

Natürlich der Umwelt zuliebe... ja das ist richtig, aber eigentlich geht es nur um einen Aspekt und zwar dem Feinstaub Herr zu werden. Alle anderen, zum Teil nicht weniger relevanten, Aspekte, wie zum Beispiel die Belastung der Umwelt mit dem schädlichen Treibhausgas Kohlendioxid- CO₂, werden komplett außen vor gelassen. (Auf Vorschlag der Climate Company, könne hierzu ja demnächst eine eigene Vignette eingeführt werden...).

eine Plakette zu bekommen. Auch Fahrzeuge die jünger sind als zehn Jahre erfüllen schon nicht mehr alle Auflagen und immer mehr Städte kontrollieren nun verstärkt die Vergabe und auch die Einhaltung der Zonenlegitimation.

Insbesondere bei Fahrten mit älteren Fahrzeugen wird es problematisch und man kann nicht von jedem Bestatter verlangen sich für eine neue Plakette gleich ein neues umweltzonentaugliches Fahrzeug zuzulegen. Mancherorts ist man bereits so weit, dass nur noch die grüne Plakette vor empfindlichen Bußgeldern schützt.

Die Bußgelder sind noch nicht horrend, aber dafür gibt es auch Punkte in Flensburg: „Fahrzeuge ohne eine Umweltplakette dürfen die Umweltzone nicht durchfahren, sonst drohen 40,00 € Bußgeld und ein Punkt in Flensburg, auch wenn das Fahrzeug dies aufgrund seiner Emissionswerte dürfte.“

Doch für alle älteren und speziellen Fälle gibt es ja die Ausnahmeregelungen. Unter

Gut dann sagt man halt, was soll's. Ich mache mir eine Plakette ans Auto und gut ist. Doch ganz so leicht ist es auch nicht, denn zum Teil ist es schon sehr problematisch überhaupt

bestimmten Aspekten bekommt man eine zeitlich limitierte Ausnahmegenehmigung, wenn man mit seinem Fahrzeug beruflich, trotz nicht zulässiger Werte, in den Zonen arbeiten muss. Diese gilt dann meist für ein Jahr und ist bei der entsprechenden Zulassungsstelle des jeweiligen Landkreises zu beantragen.

Die Kosten für eine Ausnahmegenehmigung für einen Unternehmer z.B. in Berlin liegen im Schnitt bei ca. 150,- € pro Fahrzeug.

Doch hier taucht ein weiteres Problem auf. Die Ausschlusskriterien der Problemautos sind nach bundeseinheitlichen Vorschriften geregelt, doch die Zusatzbestimmungen für die Sonder- und Teilzulassungen, werden individuell und lokal gestaltet und für die Fahrzeuge von Bestattern gibt es keine pauschale Befreiung wie sie es z.B. für Kranken- oder Arztwagen mit entsprechender Kennzeichnung gibt.

Aufgrund der Tatsache der nicht vorhandenen allgemeinen Befreiung und der lokalen Regularien taucht ein nicht unerhebliches Problem besonders für überregional agierende Bestatter auf.

Aufgrund der regionalen Bestimmungen ist es so, wer in Hamburg eine Ausnahmegenehmigung bekommt, darf nicht unbedingt in Berlin oder Schwäbisch Gmünd unterwegs sein, da die Sonderzulassungen auch nur für die entsprechende Region gelten.

Doch insbesondere für Bestattungsunternehmen die an regionalen Grenzen oder per se in unterschiedlichen Bundesländern arbeiten wirft entstehen dadurch Probleme. Wenn der Bestatter kurzfristig eine Überführung annimmt, würde dies bedeuten er müsste sich erst informieren, wie die Regelung im entsprechenden Bundesland bzw.

des jeweiligen Stadtbezirks aussieht und gegebenenfalls eine zusätzliche Befreiung für die entsprechende Zone beantragen. Außerhalb der Öffnungszeiten der entsprechenden Institutionen geht sowieso nichts, aber auch kurzfristig wird er vermutlich – wenn überhaupt – nur schwer eine Sondergenehmigung erwirken können. Und ob er die erwähnte Sondergenehmigung überhaupt in diesem anderen Bundesland bekommen würde, müsste auch erst noch geprüft werden.

Niemand sträubt sich dagegen die Umwelt zu schützen und auch Einschränkungen gegenüber unsauberen Fahrzeugen haben voll und ganz ihre Berechtigung, aber wenn dann doch auch einheitlich und mit klarem überregionalem Regelwerk. Bestattungsunternehmen haben arbeitsbedingt besondere Ansprüche und so sollte auch – nach Prüfung – für Bestatter eine bundesweite Sondergenehmigung gelten, wie sie es ja auch für andere Berufs- und Personengruppen gibt.

Wir haben uns bei einem der renommiertesten Hersteller von Spezialfahrzeugen in Deutschland, der BINZ GmbH & Co. KG aus Lorch (Württ.) erkundigt, welche Motorentypen – der Klassiker mit Stern – Probleme bekommen können und welche Vorbehaltlos eine grüne Plakette erhalten können. Das Ergebnis sehen Sie hier zusammengefasst. Wir wünschen Ihnen trotzdem allzeit gute Fahrt!

Motorenauskunft der Firma BINZ GmbH & Co. KG

Als der Lieferant von verlängerten 211er E-Klasse Fahrgestellen können wir folgende Auskunft über **betroffene Motoren** geben:

Bestattungswagen auf Basis des VF211 mit 220 CDI, Baujahr bis 6/2006, erkennbar an der Fahrzeugidentifikationsnummer: WDB 211.606 XXXXX

Bestattungswagen auf Basis des VF211 mit 270 CDI, Baujahr bis 11/2005, erkennbar an der Fahrzeugidentifikationsnummer: WDB 211.616 XXXXX
Bei allen Bestattungswagen mit diesen Motoren führt auch die Nachrüstung eines Partikelfilters weder zur Vergabe der gelben, noch zur grünen Plakette.

Nicht betroffen sind:

Bestattungswagen auf Basis des VF211 mit 220 CDI, Baujahr ab 6/2006, erkennbar an der Fahrzeugidentifikationsnummer: WDB 211.608 XXXXX

Bestattungswagen auf Basis des VF211 mit 280 CDI, Baujahr bis 11/2005, erkennbar an der Fahrzeugidentifikationsnummer: WDB 211.620 XXXXX

Bestattungswagen mit diesen Motoren erhalten vorbehaltlos grüne Plaketten.

www.binz-bestattungsfahrzeuge.de

LINN SPRACHVERSTÄRKER an jedem Ort aufstellen - einschalten - vortragen

- kabellose Beschallung durch drahtlose Sendertechnik und Akkubetrieb - in und vor der Halle, am Grab und im Ruheforst
- Kosten sparen durch geringe Auf- und Abbaueiten, laiensichere Bedienung
- kraftvoller, professioneller Klang
- Kunden gewinnen durch persönliche Gestaltung der Trauerfeier
- Musikeinspielung CD/MP3-Player, USB-Stick-Eingang
- Bausteinsystem, individuelle Anpassung auf die Verhältnisse vor Ort
- dezente Optik, attraktiver Preis
- verständliche Trauerreden bis in die letzte Reihe

**Wir beraten Sie gern !
Nutzen Sie unseren Beratungsservice !**

LINN SPRACHVERSTÄRKER
Donatusstr. 156 50259 Pulheim
TEL. 02234 - 2004040 FAX 02234 - 2005240 www.linn-sprachverstaerker.de

Wissen auf Rädern

Eine Roadshow mit Experten und Vorträgen für Bestatter gab ihr Debüt in Süddeutschland.



Christian Greve, Jürgen Stahl, Sabeine Coners, Dörte Schmitz, Hans-Joachim Frenz

Wie schon oft zitiert – die Branche ist im Umbruch – neue Methoden, neue Anbieter und neue Techniken werden entwickelt und angeboten. Doch an Fortbildungsmöglichkeiten für den ambitionierten Bestatter mangelt es nicht.

Unter dem Motto: „Organisation in der Bestattungsbranche“ wurde – durch den VDZB initiiert – eine Roadshow, mit Vorträgen durch entsprechende Experten, ins Leben gerufen. Diese erstmalige Veranstaltungsreihe fand an drei Tagen im März (vom 02.03 bis 04.03.2010) statt.

Vier bekannte Lieferanten aus der Branche hatten sich bereit erklärt, als Schirmherren die Veranstaltungen auszurichten und den passenden Rahmen zu gewährleisten. Die

ersten Vorreiter, die ihren Kunden und allen Interessierten Wissen und neue Methoden zugänglich machen wollten, waren: die Stahl Holzbearbeitung GmbH Sargfabrikation aus Kleinheubach, die Griener GmbH aus Karlsruhe, die Hopf Pietätsartikel GmbH aus Reilingen und die Sargfabrik Hans Wendel & Co. GmbH in Dinkelsbühl ansässig. In der ersten „Runde“ der Vortragsreihe konnten folgende Referenten gewonnen werden, die jeweils mit ihren Spezialthemen den Bestattern Rede und Antwort standen und auch an praktischen Beispielen ihr Wissen plausibel darlegen konnten:

PowerOrdo, führende Software für Bestatter, kümmerte sich um alle Belange rund um den PC und erläuterte ihr speziell auf Bestatter abgestimmtes PowerOrdo System:

„Unsere Kunden sind es gewohnt, immer auf dem aktuellsten Stand zu sein. Wir haben uns wieder einiges ausgedacht, um Ihre Arbeit als Bestatter noch besser zu unterstützen. Wir geben Ihnen einen kurzen Überblick über PowerOrdo und einen Ausblick auf spannende Neuerungen“

Christian Greve, Rapid Data GmbH

Rechnungswesen, Mahnungen, Zahlungsaufforderungen und auch Rechtsanwälte sind Niemandes Freund. Daher kümmert sich die ADELTA.FINANZ AG für Sie darum und erklärt wie man es besser machen kann: „Des Bestatters Kosten senken – Liquidität sichern – Unternehmen stärken!“

Sichern Sie Ihre Liquidität und reduzieren Sie drastisch den Aufwand für Ihre gesamte Rechnungsverfolgung. ADELTA.FINANZ AG ist darauf spezialisiert Ihre Forderungen systematisch zu managen. Herr Frenz referiert über 10 Gründe, weshalb gerade Bestatter die Vorteile des Factoring nutzen sollten.“

Hans-Joachim Frenz, ADELTA.FINANZ AG

Besser beraten und verkaufen auch in schwierigen Zeiten. Was zeichnet ein kundenorientiertes Beratungsgespräch aus? Was erwartet die heutige Angehörigengeneration? Berate ich zeitgemäß und wie kann ich meine Beratung verbessern? Frau Sabine Coners gibt Ihnen Antworten auf diese und auf Ihre ganz persönlichen Fragen. Frau Coners ist seit 28 Jahren Bestatterin. Mehrere Trainerausbildungen qualifizieren sie zur branchenübergreifenden Spezialistin unter anderem in der Kundenorientierung.

Sabine Coners, Coners & Partner

Offensichtlich griff das Konzept und der Bedarf zur Aufklärung und Weiterbildung ist vorhanden. Mehr als 100 Bestatterinnen und Bestatter nutzten das Angebot und die Einladung der Schirmherren, um neue Erkenntnisse für ihr Unternehmen zu gewinnen. Während der Kaffee- und Imbisspausen blieb genug Zeit, sich mit den Lieferanten, Referenten und Kollegen auszutauschen und auch auf Spezialfälle einzugehen. Auch die Kontaktpflege kam nicht zu kurz und so

traf man einige lang nicht mehr gesehene Kollegen in diesem lockeren Rahmen und tauschte sich endlich mal wieder aus. Reges Interesse fanden auch die weiterführenden Seminare von Sabine Coners, die über die oben genannten Schirmherren oder direkt zu buchen sind. Weitere Roadshows in der beschriebenen Form sollen noch in diesem Jahr durchgeführt werden. Die Termine finden Sie in den nächsten Ausgaben der BestattungsWelt.

Schirmherren

www.stahl-sarg.de
www.griener-gmbh.de
www.hopf-online.com
www.hans-wendel.de

Vortragende

www.rapid-data.de
www.adeltafinanz.com
www.conersundpartner.de

ROLAND

+ Leistung - Preis

Die Preis-Leistungs-Offensive von Rehda-Carosse Bremen

Foto zeigt Fahrzeug mit lackierten Stoßfängern (Sonderausstattung).

Sondermodell "ROLAND" ...
... auf Basis des Mercedes-Benz Vito, komplett ausgestattet. Top-Qualität, zu einem unschlagbar günstigen Paket-Preis – 100% Made in Germany. Das bietet Ihnen nur Rehda Carosse!

32.600 € zzgl. MwSt.

REHDA CAROSSE BREMEN

Rehda Carosse GmbH
Bestattungswagen und Sonderfahrzeugbau
Oppenheimer Str. 13-15 | 28307 Bremen
Fon: 0421 - 48 53 375 | Fax: 0421 - 48 44 935
info@rehda-carosse.de | www.rehda-carosse.de

Neues Roll-In Fahrgerät für Tragen und Särge

Ein neuer funktionaler Helfer für den Bestatter!

„Rollin rollin rollin“ sangen auch schon die Blues Brothers im Titel Rawhide... doch mit Sicherheit meinten sie nicht das neue Roll-In Fahrgerät der Firma Stollenwerk. Denn dieses neue funktionale Bestattungszubehör wird von der Firma SH-Funeral auf der BEFA 2010 erstmalig präsentiert.

Das Stollenwerk Fahrgerät hat sich bereits im Sanitätswesen seit Jahren etabliert und wurde nun an die Bedürfnisse der Bestattungsbranche angepasst. Ausgestattet mit einem Multifunktionsadapter und klappbaren Griffen lassen sich nicht nur Überführungstragen verschiedener Hersteller leicht transportieren sondern jetzt eben auch Särge aller Art.

Die Höhe lässt sich bequem von beiden Seiten variieren und feststellen. Durch die Möglichkeit der Umstellung von zwei feststehenden und zwei Lenkrollen auf Vier-Lenkrollenbetrieb gibt es keine Probleme mehr beim Manövrieren. Seitliches Fahren ist dann ebenso möglich wie manövrieren in engen Räumen oder drehen auf der Stelle.

Durch getrennt regelbare Standbeine, sowie einer Höhenverstellung zur Anpassung auf verschiedene Fahrzeughöhen, lässt sich die Be- und Entladung eines Bestattungsfahrzeuges damit einfach bewerkstelligen, natürlich auch im Ein-Mann-Betrieb.

Mit einer Belastbarkeit von 250 Kg ist der rollende Helfer für fast alle Situationen gut gerüstet.

Eine klappbare und eine starre Überführungstrage sowie eine Schaufeltrage und die dazugehörigen Transporthüllen ergänzen die Produktpalette sinnvoll.

Vertrieben wird der funktionale Helfer aus dem Hause Stollenwerk durch das Vertriebsbüro SH-Funeral in Arnsberg. Natürlich auch vertreten auf der BEFA Halle 14 Stand 14 A 11

Vertriebsbüro SH-Funeral
www.sh-funeral.com



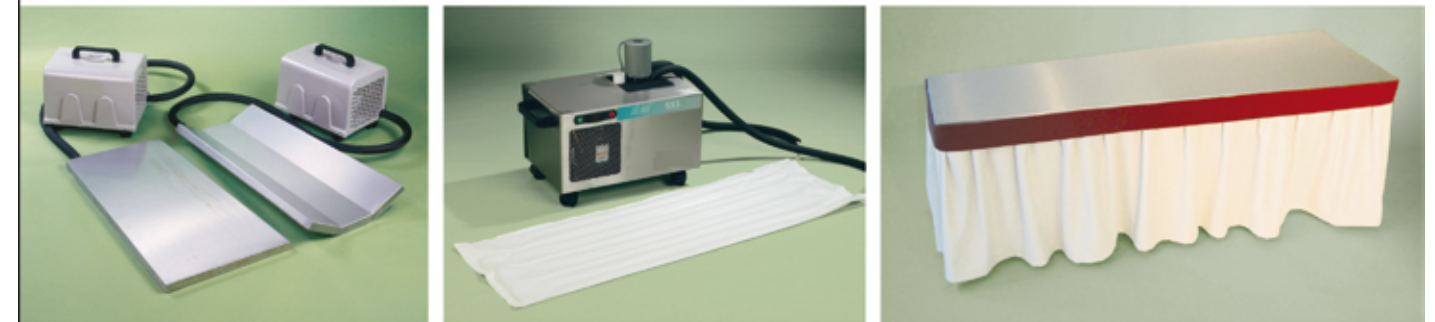
Besuchen Sie uns auf der
BEFA 2010 Halle 13 Stand B12



Westhelle Köln GmbH
Bestattungsbedarf · Särge · Dekorationen

MOBILE KÜHLUNGEN

© Die Systeme sind gesetzlich geschützt.



Kühlplatten und Kühlmatratzen für den vielseitigen Einsatz in und unter den Sarg, im Sterbebett, unter oder auf einer Holz- oder Edelstahlbahre, auf einem Scherenwagen, Katafalk und als Kühlkatafalk schnelle gezielte Wirkung durch digitale Temperaturregelung (von -20 C° bis + 5 C°) • praktische, perfekte Lösung für die würdevolle offene Aufbahrung • optimale, wirtschaftliche Alternative zum „Schneewittchen-Sarg“ und Klimaraum • Hausaufbahrung leicht gemacht • extrem leise und diskret • in vielen Varianten und Größen erhältlich

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
Drosselweg 7 | 04420 Markranstädt | 034205-44346
www.bestattungsfuhrwesen.eu

Urgestein auf Wanderschaft

Wissenstransfer durch Fluktuation



Die Branche ist in Bewegung, das merken wir bei jeder neuen Ausgabe: Insolvenzen, Umstrukturierungen, neue Ideen und Produkte etc. Doch wer oder was ist die Branche? Wie überall sind es doch immer – auf Businessdeutsch – die Human Resources oder das Humankapital.

Die Menschen die hinter den Firmen stehen müssen daher flexibel sein und beweglich im Strom mitschwimmen um sich an neue Begebenheiten anzupassen. Die Unternehmen bei denen man zum 40sten Arbeitsjahr die goldene Uhr bekam, um danach in Rente zu gehen, werden immer rarer.

Dementsprechend müssen auch altgediente Mitarbeiter der Branche immer wieder mal auf Wanderschaft gehen. So auch Klaus-Dieter Sturmhöfel. Der 1944 in Bartenstein in Ostpreußen geborene, gelernte Industriekaufmann ist vielen Schaffenden der Branche bekannt. Seit 30 Jahren arbeitet er in der Branche im Bereich Bestattungswagen und kennt daher eine Menge Bestatter beim Vornamen. Doch eine der besagten Insolvenzen, nämlich der Norddeutschen Karosseriefabrik Conrad Pollmann GmbH, traf auch seinen Arbeitsplatz und so wurde ein alter Hase kurz vor Schluss doch noch einmal auf Wanderschaft geschickt.

Mit dem Vorteil der absoluten Branchenkenntnis und zahlreiche persönliche Kontakte im Rücken war die Suche nicht ganz verzweifelt. „Wenn man so lange in einer Sparte wie dem Bestattungsgewerbe tätig gewesen ist, lässt sie einen nicht so ganz los“.

Und so fand sich dann doch die perfekte Stellung als Berater für die Firma Bestattungswagen Hentschke.

Es gab eine Auswahl, warum aber genau diese Firma? „Ich entschied mich für Hentschke, weil sie ein komplettes Bestattungswagen-Programm haben und eine gute Qualität zu einem günstigen Preis liefern. Ich mag einfach den Kundenkontakt und so bleibe ich weiterhin Ansprechpartner für die Kunden und bin mitten im Geschehen – so wie ich es mag.“ So Klaus-Dieter Sturmhöfel.

Es ist schön, wenn Kompetenz und langjähriges Know-How der

Branche erhalten bleiben um in anderer Umgebung erneut Früchte zu tragen. Letzen Endes kommt dies immer nur dem Kunden – also dem Bestatter – zu Gute.

Wir wünschen für die Zusammenarbeit alles Gute!

Bestattungswagen Hentschke GmbH & Co KG
www.bestattungswagen.de

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 info@licht-edelstahl.de Telefax 09 41/6 00 17 86 www.licht-edelstahl.de

NEU Bestattungswagen **HENTSCHE**

Bestattungswagen Hentschke GmbH & Co. KG
Hauptstraße 15 | 29410 Salzwedel
Telefon: 03901 - 306806 | Telefax: 03901 - 306815

Made in Germany

www.bestattungswagen.de



V Bestattungsmesse

MEMENTO'2010
Zum Gedenken an Wojciech Krawczyk

VENIA'2010

Warschau – Polen
Expo XXI ZENTRUM
Prądzyńskiego Strasse 12/14

19-20 November 2010

www.memento.targi.pl

Da sollten Sie sein

WARSZAWSKIE CENTRUM EXPO XXI

SDRUŽENÍ POHŘEBNICTVÍ v ČR



High-Tech-Material aus der Weltraumforschung

Ab sofort auch als Meterware erhältlich

FOLIENSARG
Die Metallfolie für den Auslandstransport und die hygienische Aufbewahrung von Verstorbenen

Die kostengünstigste Alternative zum Zinksarg für fast alle Auslandsüberführungen!

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

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



Bernd Rotterdam
SARGHOCHKANTÄNDER

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.fischlerei-rotterdam.de

Termine

BESTATTERTAG

Hören Sie Fachvorträge von Vordenkern und erfahrenen Spitzenkräften der Branche zu den Themen:

1. Marketing für Bestattungsunternehmen
2. Zukunft der Bestattungsbranche
3. Umsatzsteigerung trotz sinkender Bestattungskultur
4. Friedhofsentwicklung
5. Unternehmensorganisation
6. Vergrößerung des Leistungsspektrums
7. Wettbewerbsanalyse
8. Förderung der Bestattungskultur

April

Mittwoch 28.04.2010

Chemnitz

Villa Esche
Parkstraße 58
09120 Chemnitz

Donnerstag 29.04.2010

Wittenberg

Brückenkopf Hotel
Brückenkopf 1
06886 Lutherstadt Wittenberg

Mai

Mittwoch 26.05.2010

Rostock

Den Veranstaltungsort geben wir noch bekannt

Donnerstag 27.05.2010

Lüneburg

Den Veranstaltungsort geben wir noch bekannt

Juni

Mittwoch 23.06.2010

Saarbrücken

Den Veranstaltungsort geben wir noch bekannt



MESSEN

BEFA 2010

13. Internationale
Bestattungsfachausstellung
Düsseldorf

T 0421.3505. 379

F 0421.3505. 566

info@lebenundtod-bremen.de

www.lebenundtod-bremen.de

Termin:

13. bis 15. Mai 2010

www.befa2010.de

INTERNATIONALE MESSEN

MEMENTO 2010

Bestattungsmesse
Warschau/Polen

Termin:

19. bis 20. November 2010

Expo XXI Zentrum
Prądzyńskiego Straße 12/14

www.memento.targi.pl

LEBEN UND TOD

Die Messe richtet sich an Fachleute als auch an Interessierte und Angehörige.

Termin:

06. bis 07. Mai 2010

WFB Wirtschaftsförderung Bremen GmbH
Geschäftsbereich Messe Bremen



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

Nordsee • Ostsee • Mittelmeer • Atlantik

Seit über 25 Jahren sind wir kompetenter und vertrauenswürdiger Partner für Seebestattungen im In- und Ausland. - Preiswert, einfühlsam, zuverlässig, in seemännischer Tradition oder individuell gestaltet, auf Wunsch mit Kaffee- oder Teetafel an Bord für ca. 50 Personen. Bitte Prospekt anfordern!

Seebestattungs-Reederei Albrecht
 Friedrichsschleuse 3a • 26409 Carolinensiel
 Tel. 04464.1306 • Fax 04464.8037
www.seebestattungen-nordsee.de



→ Sie haben noch keinen Nachfolger für Ihr Unternehmen?

→ Sie tragen sich mit dem Gedanken zu verkaufen?

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

Sichern Sie Ihre Unternehmensnachfolge

Wir sind an der Übernahme erfolgreich geführter Firmen 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? Gerne führen wir ein persönliches Gespräch mit Ihnen. Vertraulichkeit ist selbstverständlich!

Qualitätszertifizierter Bestattungsdienstleister

EUROCERT

DIN EN ISO 9001:2000

www.sarg.de

Unternehmen mit Tradition und Zukunft

Wessel

GmbH & Co. KG Sargfabrik

unsere Kooperationspartner:



Jan Bouman GmbH
Oststeinbek



Knöll Bestattungsbedarf
Neubrandenburg



Rheinische Sargfabrik
Düren



Wittenberg Trauerwaren
Vienenburg



Dietrich Herstellung von Särgen
Wüstenrot-Neuhütten

Wessel GmbH & Co. KG • Gildestrasse 3 • 48317 Drensteinfurt
 Tel: 02508 - 86 87 • Fax: 02508 - 86 81 • Email: info@sarg.de



ADELTA.FINANZ AG

Geschäftsbereich
BestattungsFinanz

Wir sind ein modernes, schnell wachsendes Finanzinstitut, welches überwiegend in der Bestattungs- und Steinmetzbranche tätig ist.

Um unsere Akquisition von Neukunden zu stärken und die Betreuung von Bestandskunden zu intensivieren, suchen wir zum baldmöglichsten Zeitpunkt

Außendienstmitarbeiter/innen

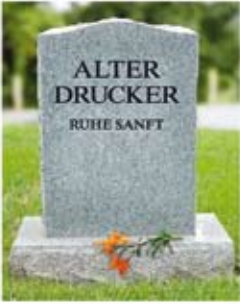
als Mitglieder unseres Vertriebsteams.

Wir suchen Damen und Herren, die unternehmerisch denken, eigenverantwortlich handeln, verhandlungs- und abschlussicher sind. Erfahrungen im Außendienst sind erwünscht.

Wir bieten Ihnen eine abwechslungsreiche Tätigkeit mit attraktiven Verdienstmöglichkeiten in einem erfolgreichen Unternehmen.

Bei Interesse senden Sie bitte Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen an:

ADELTA.FINANZ AG Personalabteilung • Schinkelstraße 44a • 40211 Düsseldorf
 email: info@adeltafinanz.com • Tel.: 0211/355 989 0 • Fax: 0211/355 989 11
www.adeltafinanz.com



BEFA 2010
13.-15. Mai 2010
Düsseldorf



Trauerdrucksachen

Bestattungsinstitute vertrauen auf Wormstall Bürotechnik



Wir enthüllen Neuigkeiten und gehen Ihren Druckkosten an den Kragen. Besuchen Sie uns!

BEFA 2010
Halle 14
Stand B 25

Ihr Servicepartner – qualifiziert und zertifiziert!

Andreas Wormstall Bürotechnik
 beulstraße 11 • 58642 iserlohn
 telefon 02374/4042
 telefax 02374/4133
 e-mail: info@wormstall-bt.de
 web: www.wormstall-bt.de

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

Leichenkühlzellen u. Zubehör
Spitzenpreise durch Direktvertrieb
Angebot anfordern.
W. Balling-Kühlanlagen, 72393 Burladingen
Tel. 07475-451101, Fax 451102
www.kuehl-balling.de

UNABHÄNGIG · INNOVATIV · KREATIV

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 Tel. 0177 2 47 70 84 Fax 02202 92 95 31

BESTATTUNGSWELT



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. 48 - 49716 Meppen - www.krieger-leipzig.de
Fon: 05931 8810-0 - Fax: 05931 8810-33 - info@krieger-leipzig.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

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

www.g-b-t.com

GBT
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

Die Klassiker aus Mayen

Nach Ihren Vorstellungen individuell gefertigt, als 1- oder 2 Sargausführung.



KAROSSERIEBAU
KURT WELSCH
WS
TRADITION SEIT 1903

NEU



NEU

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



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**

Bestattung totgeborener Kinder

Eltern haben in Deutschland das Recht, Tot- und Fehlgeburten bestatten zu lassen

Der Schmerz bei Sterbefällen der eigenen Kinder ist wahrscheinlich mit einer der größten und tiefgehenden überhaupt. Die Vorgehensweise beim Versterben bereits geborener Kinder ist eindeutig und jedem Elternteil klar, doch was das Recht der Bestattung bei Tot- und Fehlgeburten angeht, ist die Unwissenheit in weiten Teilen der Bevölkerung groß. Viele Elternteile wissen nicht was man tun kann und stehen häufig geschockt von dem Schmerz neben sich und vergeben so Sie die Chance einer Trauerbewältigung durch eine Bestattung.

In Deutschland haben Eltern auf jeden Fall das Recht, Tot- und Fehlgeburten bestatten zu lassen. Doch durch den Schock und die Trauer verzichten viele Betroffenen auf die Bestattung ihrer totgeborenen

Kinder und vor allem, weil die Rechtslage Vielen nicht bewusst ist. Doch immer mehr Friedhöfe reagieren auf die Bedürfnisse der Eltern und bieten Grabfelder für die Bestattung so genannter Sternen- oder Schmetterlingskinder an.

Die jeweiligen Bestattungsgesetze der Bundesländer erlauben es ausdrücklich, totgeborene Kinder bestatten zu lassen. „Eltern totgeborener Kinder müssen nicht auf einen Ort der Erinnerung verzichten“, erläutert Hermann Weber, der Vorsitzende von „Aeternitas“, der Verbraucherinitiative Bestattungskultur.

Vielen Betroffenen ist das nicht bewusst und sie fühlen sich mit ihrer Trauer allein gelassen, da häufig auch eine Beratung diesbezüglich vom medizinischen Personal entfällt, da diese vielleicht die Rechtslage ebenfalls nicht eindeutig einschätzen können, oder auch nicht die Chance zur Abschiednahme erkennen oder falsch bewerten.

Nach der deutschen Gesetzgebung nehmen die Behörden totgeborene Kinder nicht in das Personenstandsregister auf, wenn ihr Gewicht unter 500 Gramm liegt. Offiziell tragen sie somit keinen Namen und erfüllen rechtlich nicht den Status eines Mitgliedes der Gesellschaft. Somit besteht auch keine Pflicht die kleinen ungeborenen Körper Bestatten zu lassen. Sie werden, so hart es klingt, zusammen mit Klinikabfällen – dem organischen Müll – entsorgt, wenn niemand eine Bestattung veranlasst. Vielleicht ist es auch gut, dass diesen Umstand viele Eltern nicht genau wissen, dennoch sollte die Aufklärung über die Möglichkeit einer Bestattung stattfinden.

Die schwierige Situation der Eltern totgeborener Kinder findet aber zunehmende Aufmerksamkeit. Seit Jahren wird ein Anstieg der Zahl der Bestattungen von Tot- oder Fehlgeburten beobachtet und so wird ein Handeln bezüglich der Aufklärung bei Eltern, aber auch in Kliniken immer dringender.

Die Friedhofsverwaltungen größerer Städte reagieren zum Teil bereits auf die Situation und berücksichtigen die Wünsche trauernder Eltern und richten spezielle Grabfelder ein. Die Grabflächen für Sternen- bzw. Schmetterlingskinder befinden sich häufig in der Nähe anderer Kindergräber.

Rechtlich ist die Lage eindeutig und vielen Eltern könnte mit einer Bestattung ihres ungeborenen Kindes geholfen werden die Trauer besser zu bewältigen.

www.aeternitas.de



Halbmast und vier Doppelschläge...

„Das unendliche Meer, aus dem das Leben einmal hervorging, ist ein würdiger Ort, um ewige Ruhe zu finden.“



WIR SIND DABEI! BEFA 2010. 14 A 31
Reederei Elbeplan
 Seebestattung Nordsee, Ostsee und weltweit · Schleuse 2
 Hooksiel · Fon 04425/1737

www.seebestattung-nordsee.com



Die Feuerbestattungen

Besuchen Sie uns auf der BEFA Wir sind alle da! Stand D 35 in Halle 14



... und freuen uns auf Sie!

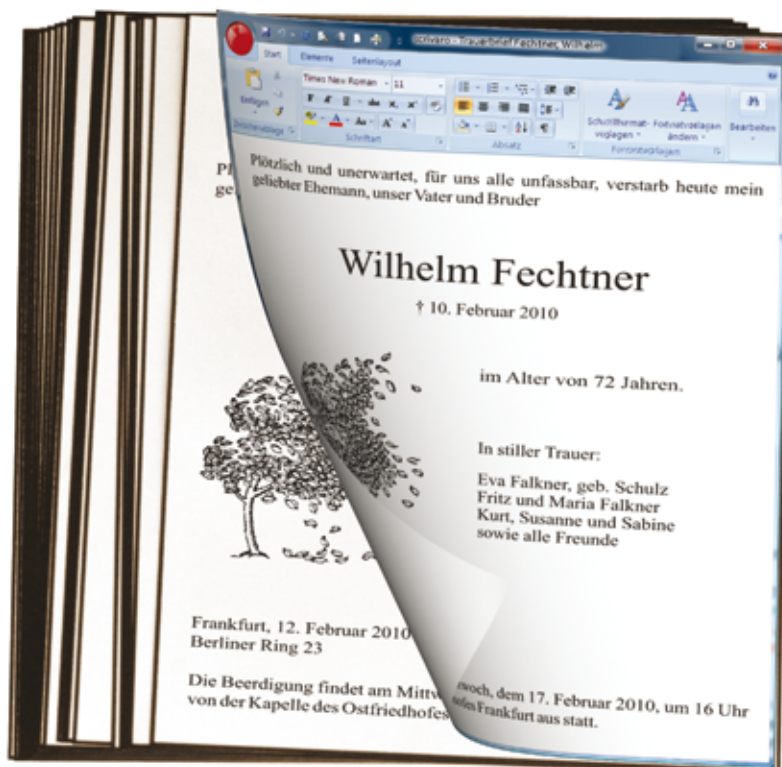
Wir legen Wert auf Qualität.
Ausgezeichnet mit dem:



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



Endlich!



Die Zukunft des
Trauerdrucks:

scrivaro



Endlich ein leicht erlernbares Trauerdruckprogramm.
Endlich eine perfekte Nachbearbeitung des fertigen
Trauerbriefes und der Zeitungsanzeige.

scrivaro?

Von *scrivo di caro* (ital. „Ich schreibe über
einen Lieben“).

Rapid Data GmbH · Unternehmensberatung
An der Trave 7a · 23923 Selmsdorf
Tel. +49 (451) 61966-0
Fax +49 (451) 61966-99
www.rapid-data.de

