



BESTATTUNGS **WELT**

ANZEIGENBLATT FÜR DEN BESTATTUNGSMARKT

AUSGABE 03.2011

BESTATTUNGEN IM JAHR 2030

Was bringt die Zukunft?



Das DUO-LOADTEC® Schlittensystem



Mit dem exklusiven DUO-LOADTEC® Schlittensystem präsentieren wir Ihnen eine ausgereifte Beladetechnik aus unserem Hause, die nur ein Ziel vor Augen hat: Ihnen die tägliche Arbeit mit den ständig wechselnden Anforderungen so weit wie möglich zu erleichtern. Das DUO-LOADTEC® Schlittensystem kann in zwei gleiche Hälften geteilt und separat (je links und rechts) auf der oberen Ebene herausgezogen werden.

Unten fährt der DUO-LOADTEC® als Einzelschlitten (zwei Hälften sind jetzt miteinander verbunden) alleine.

In der zweiten Ebene (oberhalb der Radkästen) können die Sargschlittenhälften einzeln außerhalb des Sargraumes (von nur einer Person) beladen werden.

Kuhlmann Cars®

Tel.: (+49) 0 28 67/ 97 57- 0 • www.kuhlmann-cars.de



BW INHALT

Beiträge

- 4 Editorial/Impressum
- 6 **Finanzdienstleister und Bestattungsbranche**
Ein Interview mit Günther Piff,
Adelta.Finanz AG
- 8 **Was ist eigentlich 2030 in der Bestattungsbranche los?**
von *Erasmus A. Baumeister*
- 10 **"Das haben wir immer so gemacht!"**
von *Frank-Eric Müller*
- 14 **Wellensalat**
Die Bundesnetzagentur ändert die Frequenzordnung
- 16 **Alles neu macht der ... Juni**
Schiffsmodernisierung bei der Reederei Elbeplan
- 18 **"Wir erhalten ein Stück Bestattungskultur!"**
Ein Porträt der Interessensgemeinschaft für den Erhalt historischer Bestattungsfahrzeuge
- 20 **Alle Jahre wieder**
Jahreshauptversammlung des VDB
- 22 **Dresden im Mittelpunkt der Bestatterbranche**
Messebericht Pieta 2011
- 30 **Termine**

Inserenten

- 2 **Kuhlmann-Cars** www.kuhlmann-cars.de
- 3 **Udo Conen®** www.bestatter-bekleidung.de
- 5 **Agentur Erasmus A. Baumeister e.K.** www.erasmus1248.de
- 7 **Adelta.Finanz AG** www.adeltafinanz.com
- 9 **Rappold Karosseriewerk GmbH** www.rappold-karosserie.de
- 11 **Phoenixx-Germania** www.phoenixx-germania.de
- 13 **Daxecker Sargerzeugung** www.daxecker.at
- 15 **Linn Sprachverstärker** www.linn-sprachverstärker.de
- 17 **Reederei Elbeplan GmbH** www.seebestattung-nordsee.com
- 18 **Udo Conen®** www.bestatter-bekleidung.de
- 20 **MEC – Innovative Conceptionen in EDV** www.mec-software.de
- 21 **Bestattungsfuhrwesen René Hentschel**
www.bestattungsfuhrwesen.eu
- 23 **Bestattungswagen Hentschke** www.bestattungswagen.de
- 24 **Reederei H.G. Rahder GmbH** www.seebestattung-buesum.de
- 24 **Wormstall Bürotechnik** www.wormstall-bt.de
- 25 **Binz GmbH & Co KG** www.binz.com
- 26 **Tischlerei Rotterdam** www.tischlerei-rotterdam.de
- 26 **Seebestattungs-Reederei Albrecht**
www.seebestattungen-nordsee.de
- 26 **Ralf Krings Licht & Leuchter** www.licht-leuchter.de
- 27 **Ahorn AG** www.ahorn-ag.de
- 27 **Reederei Narg** www.reederei-narg.de
- 27 **Westhelle Köln GmbH** www.westhelle-koeln.de
- 28 **Requies Aeterna GmbH** www.requies-aeterna.de
- 28 **Foliensarg** www.foliensarg.de
- 28 **Wessel GmbH & Co. KG** www.sarg.de
- 29 **Karosseriebau Kurt Welsch** www.welsch-online.de
- 29 **Sylter Seebestattungsreederei**
www.sylterseebestattungsreederei.de
- 30 **Kurt Eschke KG** www.bestattungsfuhrwesen.de
- 31 **Die Feuerbestattungen** www.die-feuerbestattungen.de
- 32 **Rapid Data GmbH** www.rapid-data.de

Beilagen

- BL **Adelta.Finanz AG** www.adeltafinanz.com
- BL **ForEvent GmbH** www.forum-bestattung.de
- BL **Willibald Völsing KG** voelsing.ebootis.de

• Online-Katalog • Bestell-Shop • Premium-Angebote •

www.bestatter-bekleidung.de

... die 1. Adresse für Bestattungsunternehmen!

Fa. Udo Conen® | conen@bestatter-bekleidung.de | TEL. +49 (0) 36208 - 73 770 | FAX +49 (0) 36208 - 73531

Herzlich Willkommen in der Bestattungswelt!



„... to boldly go where no one has gone before“, den spektakulären Einleitungssatz, der immer sonntagnachmittags die Kultserie Raumschiff Enterprise einläutete, kennt eine ganze Generation. „Wir schreiben das Jahr 2200 ... dringt die Enterprise in Galaxien vor, die nie ein Mensch zuvor gesehen hat.“ (So der deutsche Originaltext.) Die Serie ist einfach Kult, wirkt heute aber doch schon ordentlich angestaubt, nicht nur wegen der Pappmascheekulissen oder Gummimasken, sondern weil die Zeit mittlerweile viele der damaligen spektakulären Ideen eingeholt hat. Erklären Sie heute mal einem Zwölfjährigen, wie spektakulär es ist, ein Sprechfunkgerät zu haben, das man einfach so in die Hosentasche stecken kann, oder dass man transportable Laserstrahlen hat. Ich denke, er wird irritiert lächeln, sein Handy und den Laserpointer zücken und den „alten Mann“ für verwirrt erklären.

Impressum

Herausgeber:
Verlag Bestattungswelt Ltd.
Redaktionsadresse
Heinrich-Klerx-Str. 12
51469 Bergisch Gladbach

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

www.verlag-bestattungswelt.de

Projektleitung und Redaktion:
Tom Bette

Erscheinungsweise:
zweimonatlich

Nächster Anzeigen-/Redaktionsschluss:
26. Juli 2011

Gestaltung:
Florian Rohleder

Produktion und Vertrieb:
RPM
Regionalprodukt Marketing GmbH
Mühlentreppe 2
35037 Marburg

Copyright:
Verlag Bestattungswelt Ltd.

Unsere Zukunft beginnt jetzt! Zukunftsprognosen werden nun mal häufig schneller von der Realität eingeholt, als man glaubt. Hätte man vor zwanzig Jahren einem Bestatter gesagt, es gibt kein Sterbegeld mehr, Bestatter machen Marketing, arbeiten mit Finanzdienstleistern zusammen und Sargdiscountläden unterbieten die Preise, auch er hätte irritiert gelächelt und einen für verwirrt erklärt.

Nicht die Zeiten ändern sich, sondern wir ändern die Gegenwart, und nicht alles davon ist abschbar. Salvador Dalí hat mal gesagt: „Am liebsten erinnere ich mich an die Zukunft.“ Immerhin werden aus Visionen Realitäten und der Kommunikator liegt jetzt auf jedem Tisch. Eine spannende Zeit – machen Sie mit!

„Das Merkwürdigste an der Zukunft ist wohl die Vorstellung, dass man unsere Zeit später die gute alte Zeit nennen wird.“ John Steinbeck (1902–68)

Tom Bette, Chefredaktion

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

ERASMUS A. BAUMEISTER



ES KANN NUR EINER SEIN.

Alles exklusiv mit Gebietsschutz

Unverbindliche und kostenlose Beratung

Finanzdienstleister und Bestattungsbranche

Wie passt das zusammen? Günther Piff, Vorsitzender des Vorstandes der ADELTA.FINANZ AG, im Interview mit der Bestattungswelt.



Günther Piff
Vorsitzender des Vorstandes
der ADELTA.FINANZ AG

Die ADELTA.FINANZ AG unterliegt als Finanzdienstleistungsinstitut dem Kreditwesengesetz und untersteht als Factoring-Unternehmen der Aufsicht der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungen: kurz BaFin.

Seit mehreren Jahren bewirbt das in Düsseldorf ansässige Unternehmen ein Instrument, durch das Bestattungsinstitute ihr Forderungsmanagement effizient delegieren und ihre Liquidität deutlich erhöhen können: Wir sprechen von der Adelta.Bestattungsfiananz, einer Factoring-Dienstleistung, die schon vielen Unternehmen der Branche nutzen. Wir sprachen mit Günther Piff, dem Vorsitzenden des Vorstandes der ADELTA.FINANZ AG.

Warum ist die ADELTA.FINANZ AG entstanden?

Wir haben im Umgang mit Bestattern festgestellt, dass ein erheblicher Teil der Arbeitszeit des eh schon anspruchsvollen Tagesgeschäfts das Rechnungsmangement vereinnahmt. Leider zahlen nicht alle Kunden innerhalb der eingeräumten Zeit. Mahnungen bis hin zu Ausfällen

sollten nicht zum Geschäftsalltag gehören, sie kosten nicht nur Zeit, sondern auch Nerven.

Aber nicht nur der Arbeitsaufwand ist von Bedeutung. Zahlungsstörungen schaffen Spannungen mit dem Hinterbliebenen und unter Umständen auch Ertragsminderungen und Liquiditätsengpässe im Unternehmen.

Gerade dies ist der Grund für unsere Dienstleistung: Die aus den Rechnungen resultierenden Forderungen zu 100 % anzukaufen, binnen kürzester Zeit (in der Regel nach ca. 48 Stunden) auszukehren und das nachgelagerte Forderungsmanagement zu übernehmen. Diese Dienstleistung bieten wir unter dem Begriff BestattungsFinanz an.

Können Sie uns das näher erläutern?

Nun, unser Ziel ist es, Bestattungsunternehmen vom Forderungsmanagement zu befreien. Die Finanzkraft der Unternehmen soll erkennbar verbessert werden sowie eventuelle Spannungen, die durch Zahlungsstörungen entstehen, aufgefangen werden. Darüber hinaus ermög-

lichen wir dem Hinterbliebenen auf Wunsch Zahlungerleichterungen in Form unkomplizierter Teilzahlungen.

Worin bestehen die Vorteile für ein Bestattungsunternehmen?

Neben den bereits genannten Vorteilen entstehen – den richtigen Umgang mit unserer Dienstleistung vorausgesetzt – für das Bestattungsunternehmen keine Forderungsausfälle mehr. Die Liquidität des Unternehmens wird erhöht, aufgelaufene Kontokorrentkredite können abgebaut oder anstehende Investitionen getätigt werden.

Wichtig ist, dass die Abrechnung auf dem Briefbogen des Bestattungsunternehmens erfolgt und das Forderungsmanagement die betrieblichen Abläufe des Bestattungsunternehmens nicht mehr belastet, da es von der ADELTA.FINANZ AG geleistet wird.

Wird denn diese Dienstleistung vom Markt angenommen?

Ja, in zunehmendem Maße! Wir sind glücklich, mit unserem Angebot immer wieder neue Kunden gewinnen zu können. Insbe-

sondere in der Zeit eines aus dem Ruder gelaufenen Finanzmarktes lohnt es sich, einen starken Partner an der Seite zu haben. Mit dem Geschäftsbereich BestattungsFinanz stellt die ADELTA.FINANZ AG einen von der jeweiligen Geschäfts-/Hausbank unabhängigen Liquiditätsbaustein zur Verfügung.

Apropos Finanzkrise. Sind Sie davon betroffen?

Nein, gar nicht. Die ADELTA.FINANZ AG hat sich von Anfang sehr konservativ im Finanzmarkt bewegt. Mit der Sparkasse Düsseldorf haben wir einen verlässlichen und starken Partner an unserer Seite, über den wir die gesamte finanztechnische Abwicklung organisieren.

Auf der anderen Seite wäre es naiv zu glauben, dass dieses für die Nachkriegszeit einmalige Desaster keine Spuren hinterlässt. Für Betriebe und Verbraucher wird es nachhaltig schwieriger, Kredite zu bekommen. Die Furcht der Banken vor Ausfällen und insgesamt knappe Refinanzierungsmittel engen den Kreditvergabenspielraum der Banken längerfristig ein. Insgesamt wird

das Geld für Betriebe und Verbraucher zunächst knapper.

Die Branche ist Neuem gegenüber häufig skeptisch, gab es da keine Berührungängste?

Was für Ärzte bereits seit Langem gang und gäbe ist, nämlich das Forderungsmanagement anderen zu überlassen, war zu Beginn für die Bestattungsbranche neu. Insbesondere stand die Befürchtung im Raum, Hinterbliebene könnten abweisend auf einen externen Dienstleister reagieren. Wir mussten Überzeugungsarbeit leisten. Das war sicher am Anfang unserer Tätigkeit nicht immer einfach, gleichwohl ist es für uns immer von elementarer Bedeutung, dass das Leistungsversprechen, das wir abgeben, in der Realität auch für unsere Kunden erlebbar wird, und nur dadurch konnten wir am Ende überzeugen.

Haben denn Hinterbliebene befremdlich reagiert?

Ganz und gar nicht. Unser angemessener sensibler Umgang mit Hinterbliebenen wird immer positiv zur Kenntnis genommen. Wir stehen freundlich und taktvoll zur Verfügung, wenn Hin-

terbliebene Fragen haben oder wenn Kontakte im Fall von Zahlungsstörungen entstehen müssen. Hier ist ein erfahrenes Team am Werk.

Die Gesellschaft ändert sich, hat sich denn auch das Zahlungsverhalten verändert?

Insgesamt ja. Eine in der Tendenz abnehmende Zahlungsmoral oder -fähigkeit ist auch in der Bestattungsbranche erkennbar. Häufig können wir jedoch durch unkomplizierte Teilzahlungsangebote unterstützen. Wir bieten Hinterbliebenen unsere Kooperationsbereitschaft an, die in den meisten Fällen dankbar und zuverlässig angenommen wird.

Insgesamt bewegen Sie sich also in einem sehr sensiblen Umfeld? Die ADELTA.FINANZ AG bedient verschiedene Branchen, die, jede für sich, eigene Sensibilitäten und Besonderheiten ausweisen. Es entspricht unserer Philosophie, branchenspezifische, maßgeschneiderte Dienstleistungen zu entwickeln. Natürlich ist der Tod eines lieben und vertrauten Menschen eines der schlimmsten Lebensereignisse.

Auf der anderen Seite sind wir selbst ein mittelständisches Unternehmen. Insofern können wir uns gut in das Empfinden unserer Geschäftskunden hineinendenken. Wir bauen auf Vertrauen, Sicherheit und Zuverlässigkeit. Hier bin ich vielleicht altmodisch. Vertrauen in der Geschäftswelt ist leider aus der Mode gekommen. Wir betrachten es aber als Fundament unserer engen Zusammenarbeit mit den Bestattungsunternehmen.

Durch unsere zuverlässigen Auskehrungen der an uns verkauften Forderungen tragen wir zur Sicherheit und Unabhängigkeit unserer Kunden auch in schwierigen Zeiten bei. Dies setzt aber in der Tat ein partnerschaftliches Verständnis voraus, das wir bereits leben und ständig verbessern wollen. Nur wenn beide Geschäftspartner sich als Gewinner erleben, ist eine dauerhafte Zusammenarbeit gewährleistet.

Herr Piff, wir danken Ihnen für das Gespräch.

www.adeltafinanz.com





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



Was ist eigentlich 2030 in der Bestattungsbranche los?

2030 – Eine Vision. Erasmus A. Baumeister

Ende 2010 verglich ich die Bestattungsbranche des Jahres 2000 mit der im Jahre 2010. Einige Entwicklungen wurden deutlich. Positive und negative Trends bestätigten sich, oder auch nicht. Einschätzungen der Jahrtausendwende trafen ein. Wünsche und Prognosen verpufften teilweise sehr schnell. Heute will ich meine Vision der Bestattungsbranche für das Jahr 2030 abgeben. Dies ist sowohl eine Warnung als auch eine sehr optimistische Prognose für unsere Branche. Die Veränderungen kommen immer schneller. Der Erfolg eines Bestattungsunternehmens von morgen hängt von der richtigen Weichenstellung in der Gegenwart ab.

weit 85%) dominieren den Markt. Weiterhin gibt es immer wieder seltsame Ideen, was mit der Asche, oder Teilen davon, so alles angestellt werden kann. Weltraumbestattungen sind nach wie vor völlig uninteressant. Die kryotechnische Bestattung (Gefriertrocknung) hat sich, wie erwartet, immer noch nicht durchgesetzt. 40% der Bestattungen sind Entsorgungen auf unterstem Niveau. 20% der Bestattungen sind sehr individuell. 2030 – Die Bestattungsgesetze sind EU-egalisiert. Der Friedhofszwang existiert nur noch sehr eingeschränkt. Der Bestatter, der zum größten Teil Kurz- und Mittelstrecken zurücklegt, fährt schon seit über zehn Jahren ausschließlich rein elektrisch oder mit der hoch effizienten Wasserstofftechnologie, völlig geräuschlos und umweltschonend. 50% der Bestattungsaufträge werden über das Internet oder dessen Weiterentwicklung vergeben. Discountbestattern, die bundesweit arbeiten, wird das Leben durch Umweltauflagen und Transportkosten schwer gemacht. Die Bestattung ist im Normalfall eine regionale Sache. Bis auf wenige Edelmanufakturen gibt es keine wirklichen Sarghersteller mehr in Deutschland. Einige Sarghersteller haben sich den Todesstoß selbst versetzt, indem sie versucht haben, Särge direkt an den Endkunden zu verkaufen. 2030 – Die Marktberreinigung unter den Bestattungsunternehmen ist weitestgehend abgeschlossen. Viele Traditionsunternehmen haben sich im Generationskonflikt aufgelöst und sind vom Markt verschwunden. Es gibt noch fast genauso viele Bestattungsunternehmen wie 2011, jedoch ist die Zahl der Unternehmer zurückgegangen, d.h. es hat eine regionale Konzentration stattgefunden, Unternehmen wurden von Wettbewerbern übernommen. Immer mehr Quereinsteiger versuchen die Branche zu erobern, ein Trend der letzten 20 Jahre hält an. Bestatter bieten Beisetzungen auf der ganzen Welt an. Auf Mallorca gibt es inzwischen drei Deutsche Friedhöfe, in Florida und Südafrika jeweils zwei Stück.

2030 – Große Baumarktketten bieten Bestattungen an, jedoch nur in Kooperation mit Bestattern, denn für das Handling mit dem Verstorbenen gibt es keine andere Lösung. Gärtner und Floristen, die seit über 20 Jahren in die Bestattung drängen, sind inzwischen sehr erfolgreich. In Bayern haben sich Be-

statter aus Österreich einen Marktanteil von 20% erarbeitet. In NRW und Niedersachsen sind Bestatter aus Holland sehr erfolgreich. Ganz wenige deutsche Bestattungsunternehmen betreiben in den polnischen Ballungszentren exklusive Filialen. Die Zahl der deutschen Friedhöfe sinkt immer weiter. 2030 – Überhangflächen auf nicht zu schließenden Friedhöfen werden als Weihnachtsbaumplantagen, Standorte für Fotovoltaikanlagen und Biotope genutzt. Es gibt mobile Krematorien, so groß wie ein kleiner LKW, sodass die Kremierung am Lieblingsort des Verstorbenen, mit sofortiger Verstreuung der Asche, stattfinden kann. Sterbegeldversicherer haben immer noch nicht gemerkt, dass hier nicht das letzte große Geschäft zu machen ist. Immer wieder taucht eine Provinzversicherung mit einer Vorsorgeoffensive auf. 2030 – Kommunale Bestattungsunternehmen boomen. Der Bundesverband hat es aufgegeben, die Mitglieder in eine komplette Abhängigkeit zu führen, der Widerstand

war zum Glück endlich doch zu groß. Der Rest des Bundesverbandes ist schon lange eine Holding, an die die lukrativen und wirtschaftlich geführten Geschäftszweige angehängt sind. Der Verbandsgedanke wird von anderen Institutionen gelebt. Es gibt sehr viele extrem gute Bestattungsunternehmen, die „Alles aus einer Hand“ anbieten, damit der Kunde nur einen Ansprechpartner hat und die Geschichte der verstorbenen Oma nicht sieben Mal erzählen muss. 2030 – Die Zahl der Suizide ist gewaltig gestiegen. Es gibt Seniorenwohneinrichtungen, die eigene Bestattungsunternehmen unterhalten. Es gibt Bestattungsunternehmen, die an Seniorenwohneinrichtungen beteiligt sind. Mobile Pflegedienste und Bestatter fusionieren. Kirchen spielen wieder eine größere Rolle. Die Kirchen haben endlich verstanden, Mitglieder über gute Leistungen zu halten und zu akquirieren. 2030 – Der Pietätsbegriff ist endlich auf einem ehrlichen Niveau angekommen. Der Beruf des Steinmetzes ist so selten wie

der des Küfers. An jeder Ecke gibt es einen Bestattungswald. Der Wettbewerb unter den Bestattern ist knallhart. Die Bestattungsbranche ist wesentlich schneller geworden, im Vergleich zu allen anderen Wirtschaftszweigen aber immer noch langsam und friedlich. Die Bestattungsunternehmen, die schon vor Jahren und Jahrzehnten auf den Zug der Entwicklung aufgesprungen sind, beherrschen den Markt.

Die Bestattungsbranche kann keinen Bedarf wecken, Hau-Ruck-Aktionen halfen noch nie. Die vor vielen Jahren von innovativen Bestattungsunternehmen gepflanzten Marketingbäumchen tragen jetzt wunderbare Früchte. Die ertragreiche Ernte hat ihre Wurzeln in der Weitsicht visionärer Unternehmer. Die Zukunft liegt in Ihrer Hand – heute. Nutzen Sie die Erfahrung aus der Kooperation mit 1.200 Bestattungsunternehmen für sich.

www.erasmus1248.de





„Das haben wir immer so gemacht!“

Die sechs letzten Worte eines sterbenden Bestattungsunternehmens.

Im rosaroten Licht der Vergangenheit betrachtet, war früher alles besser. Vor allem für Bestatter. Da wurde geboren, da wurde gestorben. Wenn es so weit war, ging man zum Bestatter, fertig – zumal es nur einen am Ort gab. Dass sich Bestattungshäuser auf diesem Status quo lange Zeit ausgehört haben, ist bekannt. Bekannt ist aber auch, dass sich die Zeiten permanent ändern. Heute sieht die Bestatterwirklichkeit so aus:

Situation Land: Das einstmals strahlende Bestattungshaus „Zur ewigen Ruhe“ (Name frei erfunden) ist in eine Krise geraten. Der ehemalige Monopolist am Ort hat Konkurrenz bekommen. Ausgerechnet Quereinsteiger.

Zwei Jungdynamiker, die sich als Bestatter versuchen – und anscheinend Erfolg haben. Sie bieten nicht nur mehr Leistung kostengünstiger an, sondern kommen auch noch so ganz anders daher, als man es in der

Branche vor Ort gewohnt war: speziell zugeschnittene Trauergespräche, daraus resultieren Trauerfeiern mit extrem hohem Individualcharakter und einer exzellenten Nachversorgung. Das spricht sich am Ort herum.

Geschäftsführer Ernst Blankenberg vom Bestattungshaus „Zur ewigen Ruhe“ ist sichtlich besorgt. Die bislang treuen, aber nicht selbstlosen Kunden springen ab und probieren tatsächlich was Neues aus.

Situation Stadt: Mit 53 Mitarbeitern ist das Bestattungsunternehmen „Hertz und Sohn“ (Name frei erfunden) ganz „gut im Rennen“, mit vier Filialen in unterschiedlichen Stadtteilen gut aufgestellt und mit 350 Bestattungen im Jahr so einigermassen im hellgrünen Finanzbereich. Das Problem sind nicht die Aufträge. Das Problem sind die eigenen Mitarbeiter. Und deshalb werden die Aufträge bald ein Problem werden. Das weiß Geschäftsführer Harry Hertz nur

zu gut. Kundenunzufriedenheit durch mangelnde Einsatzbereitschaft, Empathie- und Teamfähigkeit oder fehlende Kommunikationsstärke der Mitarbeiter lässt sich nicht durch noch günstigere Preise ausbalancieren – es sei denn, man geht bewusst als Bestattungsdiscouter.

Der Satz „Das haben wir immer so gemacht!“ ist für kein Unternehmen eine Absicherung der Zukunft. Wer überleben will, muss flexibel werden und bleiben. Wie kann man sich auf Veränderungsprozesse vorbereiten? Vor allem dann, wenn nicht die Konkurrenz oder die eigenen Mitarbeiter zum Problem werden, sondern die Kunden, die immer höhere individuelle Ansprüche stellen?

Niemals hundertprozentig. Die Chancen, das eigene Unternehmen am Markt zu halten und gar noch auszubauen, lassen sich jedoch erhöhen. Eben dann, wenn Bestatter schon heute erkennen, wie ihr Umfeld morgen aussehen könnte und wahrscheinlich aussehen wird. Diese Chancen werden allerdings oft nur zufällig entdeckt und nicht systematisch gesucht. Ein Problem gerade von kleinen und mittelständigen Un-

ternehmen ist es auch, dass solche mögliche Entdeckungen nicht entsprechend bearbeitet werden.

Die Aufgabe heißt Zukunftsmanagement. Was Banken, Schulen und Betriebe der unterschiedlichsten Couleur längst erkannt haben, gilt auch für Bestatter. Sich heute auf das Morgen vorzubereiten, ist überlebenswichtig. Wie kann das aber konkret aussehen? Fünf Schritte könnten helfen.

Schritt eins: Installation eines Ist-Soll-Barometers

Dieser vorbereitende Schritt ist nichts anderes als die Evaluierung eines Bestattungsvorgangs in Form eines Fragebogens zur Fremdeinschätzung Ihres Unternehmens seitens der Kunden. Klingt komplizierter, als es ist. Dass, was Sie dazu brauchen, ist ein guter Fragebogen und Mut. Haben Sie den Mut, sich und Ihre Arbeit nach der Trauerfeier von den Kunden bewerten zu lassen? Das könnte im ersten Moment unangenehm sein, hilft aber enorm, sich punktuell zu verbessern. Je detaillierter Sie diesen Fragebogen entwickeln, desto vorteilhafter für Ihr Unternehmen in Zukunft.

„Der Satz „Das haben wir immer so gemacht!“ ist für kein Unternehmen eine Absicherung der Zukunft. Wer überleben will, muss flexibel werden und bleiben.“

Schritt zwei: Verwendung des Vier-Phasen-Beschleunigers

In diesem Schritt sammeln Sie weitere Fakten, indem Sie externe Informationen und Netzwerke nutzen.

Phase 1: Sammeln Sie Statistiken und Einschätzungen Ihrer Stadt und Region zu folgenden Themen: Bevölkerungsentwicklung, Altersentwicklung und wirtschaftliche Entwicklung in den nächsten zehn Jahren. Ferner Statistiken über Einkommen und Sozialstruktur der Bevölkerung in Ihrer Region und der Entwicklung der Religionszugehörigkeit in der nächsten Zeit.

Phase 2: Stellen Sie sich die Frage „Welche Chancen liegen in der möglichen Entwicklung?“. Sammeln Sie so viele Stichworte wie möglich.

Phase 3: Stellen Sie sich die Frage „Welche Risiken stecken in der möglichen Entwicklung für mein Unternehmen?“. Sammeln Sie so viele Stichworte wie möglich.

Phase 4: Stellen Sie sich die Frage „Was könnte noch passieren?“. Versuchen Sie, dem nicht einkalkulierbaren Überraschungsmoment des Zufalls auf die Spur zu kommen. Sammeln Sie.

Fortsetzung nächsten Seite

Neuer Bestattungswagen?

www.phoenixx-germania.de

PHOENIXX-GERMANIA T +49 [0]50 66 697 497 mail@phoenixx-germania.de



Frank-Eric Müller
Zertifizierter Coach (IHK),
Managementtrainer, Mit-
glied der Europäischen Ge-
sellschaft für Supervision,
Autor, praktizierender Pastor
und passionierter Trauerredner

Schritt drei: Die Sitzung am leeren Tisch

An diesem Punkt kommen Ihre Mitarbeiter ins Spiel. Sie werden sie gerade jetzt brauchen. Die Sitzung am leeren Tisch ist eine Besprechung mit allen Ihren Mitarbeitern. Es ist ein Gespräch ohne Stifte, Notizblöcke, Aufzeichnungen, vor allem ohne Telefon. Lassen Sie sich nicht stören. Erklären Sie Ihren Mitarbeitern, was Sie gesammelt haben und welche Ergebnisse Sie aus Schritt 1 ziehen. Eröffnen Sie die nun folgende Diskussion mit der Frage „Was sollten wir als Bestattungsunternehmen hinsichtlich dieser Fakten und Prognosen tun?“.

Und dann: „Spinnen“ Sie mal drauf los. Jeder darf alles sagen. Man muss nicht alles kommentieren. Vielleicht erleben Sie es, dass der Gedanke eines Mitarbeiters einen neuen Gedanken bei einem anderen Mitarbeiter entstehen lässt. So nehmen Sie Ihr Team in einem enorm wichtigen Prozess Ihres Unternehmens mit.

Visionsentwicklung ist eine Tätigkeit, die in den meisten Wirtschaftsunternehmen längst Einzug gehalten hat.

In dieser „Zukunftswerkstatt“ könnten folgende Fragen eine Rolle spielen: Was haben wir bislang nicht gemacht? Wie gehen strategisch verwandte Branchen mit der Situation um? Wie kön-

nen wir welche Elemente unserer heutigen Lösungen und Angebote verändern? Welche Traditionen könnten wir brechen? Welche sinnvollen Vernetzungen und Synergien könnten wir mit anderen Bestattern eingehen?

Schritt vier: In Stein meißeln

Entweder allein in Ihrem Büro oder mit Ihren Mitarbeitern zusammen geht es nun um eine Auflistung der besten, innovativsten und für Sie wertvollsten Ideen. Schreiben Sie alle Ideen auf. Lassen Sie Ihre Mitarbeiter die Liste priorisieren. Was ist davon das Wichtigste, was das Zweitwichtigste usw. Nehmen Sie nun die ersten fünf Ergebnisse zur Verbesserung Ihrer Situation und meißeln Sie diese in Stein, indem Sie das ab jetzt umsetzen! Und zwar in der Form, dass Sie innerhalb der nächsten 72 Stunden die ersten konkreten Schritte zur Umsetzung beginnen.

Schritt fünf: Veränderung als Chance verstehen

Man sagt, dass nichts so sicher ist wie das „Amen“ in der Kirche. Mit Sicherheit aber wird es auch immer Veränderungen geben. Sie sind manchmal schmerzhaft, mit Angst und Verlusten verbunden, schwierig, risikoreich, ein Zustand zwischen Hoffen und Verzagen, aber die einzige Chance für die Zukunft. Denn das Leben ist Veränderung.

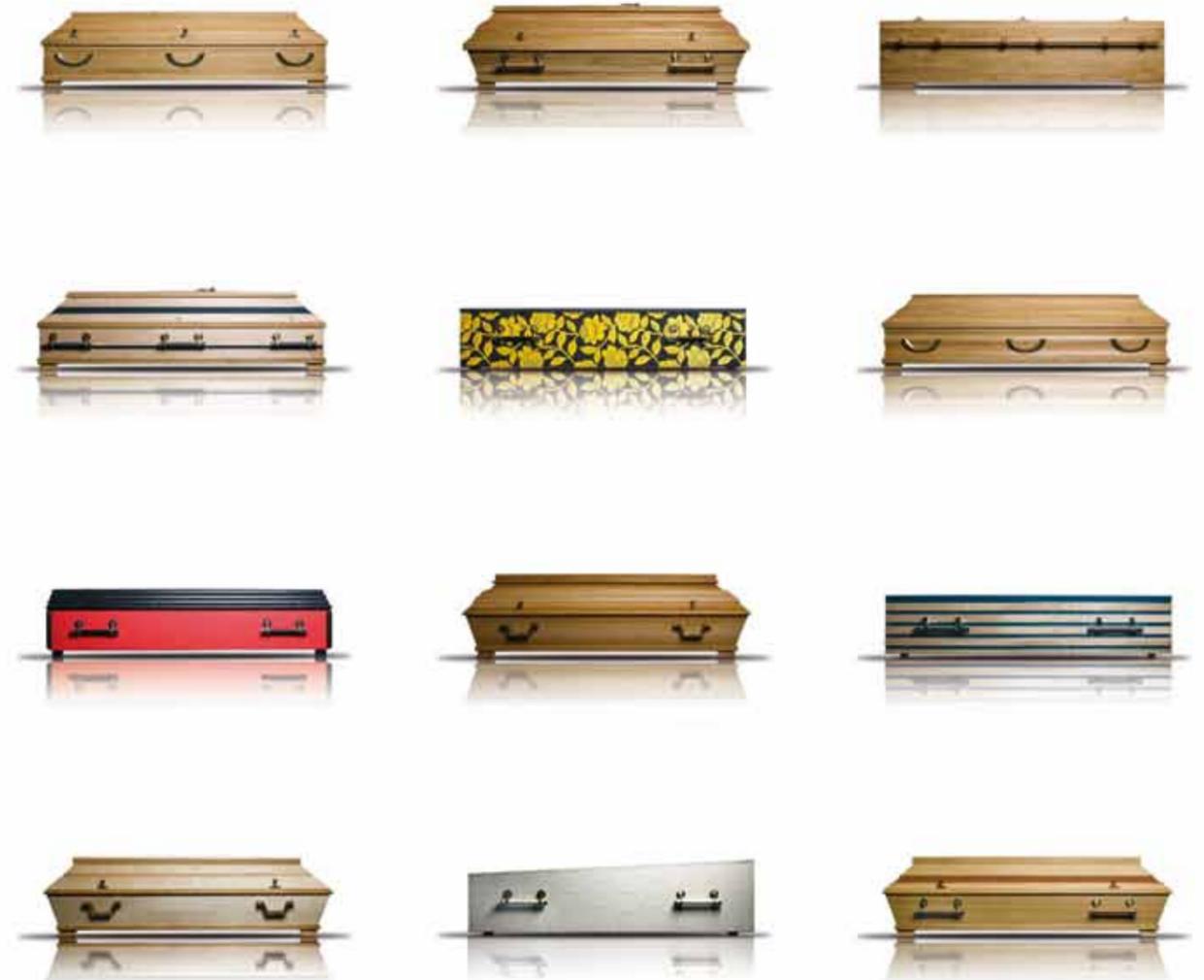
Diese fünf Schritte könnten eine erste Hilfe sein. Die Zukunft ist nicht hundertprozentig planbar. Auf die Zukunft aber gut vorbereitet zu sein, egal was kommt, hilft, in Veränderungssituationen schneller und adäquater reagieren zu können. Ihr Zukunftsmanagement ist vergleichbar mit einem Echolot oder einem Radar auf einer Schiffsreise. Wichtig dabei ist es, dass es angeschaltet ist.

Es gibt noch einen Faktor, der bei allen Schritten ständiger Begleiter werden sollte. Das ist Weiterbildung – kontinuierlich. Geben Sie sich dabei nicht zufrieden mit dem, was bisher in der Branche angeboten wird. Wagen Sie den Blick über den Tellerrand. Es gibt viele wirklich gute Bildungsangebote, die mehr anbieten als das „Trauergespräch mit der Beratungsmappe“ oder „Die modern ausgestattete Trauerfeier“. Themen wie „Empathie“, „Verkaufsmanagement“, „Selbstmanagement“, „Work-Live-Balancing“, „Sozialkompetenz“, „Teambildung“, „Vernetzung“ oder „Strategische Finanzplanung“ gehören m. E. unbedingt zu den Themen der Gegenwart – auch in der Bestatterbranche.

Der ehemalige US-amerikanische Präsident John F. Kennedy hatte recht, als er sagte: „Es gibt nur eins, was auf Dauer teurer ist als Bildung: keine Bildung.“

www.femueller.de

PLATZ DES GUTEN GESCHMACKS



Was ist ein Sarg? In erster Linie ist er Grad-

messer 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.



Daxecker®

Wellensalat

Die Bundesnetzagentur ändert die Frequenzordnung

Mindestens 90 % der Bürger auf der Straße würden sagen: „Ja und? Warum sollte das für einen Bestatter relevant sein? Für einen Tontechniker oder Eventmanager vielleicht!“ Aber die meisten Bürger haben noch ein falsches Bild vom Bestatter vor Augen. Der Bestatter ist heutzutage eben für mehr als nur für den Transport der Verstorbenen zuständig. Neben Bestatungen muss er sich schließlich auch mit Geschäftsführung, Marketing und Eventorganisation auseinandersetzen.



Folgendes Szenario: Die Bestattung nimmt ihren Lauf, die Trauerhalle ist gut gefüllt, leichte Musik wird eingespielt und untermalt die Stimmung, der Sarg ist stilvoll dekoriert, die Blüten duften intensiv. Der Sohn des Verstorbenen möchte noch ein paar Worte über seinen Vater sagen. Der Bestatter überreicht ihm das, natürlich, drahtlose Mikrofon. Der Sohn fängt an zu reden und ein lautes Rauschen und heftiges Knacksen statt der sanften emotionalen Worte ertönt. Der Bestatter regelt hektisch an der Anlage, aber es wird einfach nicht besser.

Sicherlich ist das ein „Worst-Case-Szenario“! Könnte so etwas bei uns passieren? Und warum? Das ist derzeit die meistgestellte Frage. Jeder erinnert sich noch an spektakuläre Wettrennen der Telefonanbieter um die UMTS-Lizenzen/Frequenzen, in dem sich ständig gegenseitig überboten wurde. Ähnliches gab es vor Kurzem wieder, allerdings nicht so eindrucksvoll und medial aufgeblasen.

Die kabelgebundene Internetversorgung in Deutschland ist zwar gut, aber insbesondere

in ländlichen Gebieten gibt es noch deutliche Lücken. Eine neue Technik, das sogenannte LTE (Long Term Evolution), nutzt eine neue Technik, die ein erheblich schnelleres Funknetz zulässt. Daher wird nun mit LTE ein neues Highspeed-Internet-Funknetzwerk aufgebaut, welches schneller als UMTS und eben auch kabellos ist. Die entsprechenden Frequenzen (790–862 MHz) hierzu wurden im April und Mai letzten Jahres versteigert.

Das Problem, was sich hieraus ergibt, ist, dass die meisten Funk-Mikrofonanlagen schon seit Jahren auf genau diesen Frequenzen arbeiten, aber ein Parallelbetrieb von Mobilfunknetzen wie LTE und Mikrofonausbau nicht funktioniert. In der Regel werden hier die drahtlosen Mikrofone gestört. Die Nutzung dieser Frequenzen ist zwar noch bis zum 31.12.2015 erlaubt, funktioniert aber nur dort, wo noch kein LTE-Netz in Betrieb ist.

Auch wenn bisher keine Störungen aufgetreten sind, heißt das nicht, das man „aus der Nummer fein raus ist“, denn der Ausbau und die Umstrukturierung der Frequenzen findet rasend schnell und regional unterschiedlich statt. Wo aktuell LTE-Sender bereits in Betrieb sind, können Sie unter folgendem Link einsehen:

map.ltemobile.de/phpsqlajax_map_v3.html

Der Frequenzbereich 823–832 und 863–865 MHz bleiben erst mal weiterhin anmeldefrei. Allerdings sind diese Frequenzbereiche nicht unbedingt geeignet für die Bestattungsbranche. Durch die Vielzahl unterschiedlichster Nutzer (drahtlose Kopfhörer, Garagenöffner, Alarmanlagen, Babyphon und vieles mehr) sind Störungen vorprogrammiert. Nicht ohne Grund steht in den Nutzungsbestimmungen der in Deutschland gültigen ISM-

Frequenzen: „Funkdienste, die innerhalb dieser Frequenzbereiche wahrgenommen werden, müssen Störungen, die durch diese Anwendungen gegebenenfalls verursacht werden, hinnehmen.“

Was kann man also tun?

Der Frequenzbereich 710–790 MHz ist für den professionellen Beschallungsbereich vorgesehen. Man kann diese Frequenzen nutzen, aber benötigte Frequenzen sind hier bei der Bundesnetzagentur anmelde- und genehmigungspflichtig. Die Beantragung einer oder mehrerer Frequenzen kostet einmalig 130,-

Euro und dann weiterhin eine jährliche Gebühr von 10,- Euro pro Frequenz. Der Vorteil ist, dass sich in diesem Frequenzbereich ausschließlich professionelle Nutzer befinden, die auf eine störungsfreie Funktechnik angewiesen sind. Hierzu gehört zweifelsfrei die Bestattungsbranche.

Auf eine Frequenzzuteilung zu verzichten, bedeutet entweder wieder Kabel zu ziehen, auf Lautsprecher zu verzichten oder aber den anmeldefreien, aber störanfälligen Frequenzbereich zu nutzen.

Prinzipiell aber gilt: kein Grund zur Panik!

Dennoch sollte man sich bei häufigeren Störungen und Ausfällen und auch bei Neuanschaffung von Equipment und Mikrofonanlagen der Problematik bewusst sein.

Weitere Informationen finden Sie auch im Netz unter www.apwpt.org oder auf der Homepage unter www.friedhofsakustik.de. Bei Fragen zur Umrüstung Ihrer Anlage bzw. bei der Neubeantragung der Frequenzen stehen Ihnen auch die Fachbetriebe und Verkäufer für Medienequipment gerne mit Rat und Tat zur Seite.

MedienCenter Klein www.friedhofsakustik.de



Woran man sich erinnert,

LINN SPRACHVERSTÄRKER mit zukunftsicherer, drahtloser Sendertechnik bieten:

- Verständlichkeit der Trauerreden auch bei großen Bestattungen, in und vor der Trauerhalle sowie am Grab
- individuelle Gestaltung durch Musikeinspielung
- kraftvoller, professioneller Klang
- Kundengewinnung durch bleibendes Andenken an eine perfekt gestaltete Trauerfeier

Wichtige Argumente für den modernen Bestatter:

- Kosten sparen durch kurze Auf- und Abbaueiten, geringer Personaleinsatz
- netzunabhängiger Betrieb durch leistungsstarke Akkus
- Bausteinsystem, individuelle Anpassung auf die Verhältnisse vor Ort
- nutzerfreundliche Handhabung bei professioneller Technik
- mit Player für CD, mp3 und USB Stick
- zukunftsichere, modernste Sendertechnik unter Berücksichtigung der gesetzlichen Frequenzänderungen

Wir informieren Sie gerne! Nutzen Sie unseren Beratungsservice!

LINN SPRACHVERSTÄRKER
DONATUSSTRASSE 156 50259 PULHEIM
TEL 02234 / 2004040 FAX 02234 / 2005240
info@linn-sprachverstaerker.de
www.linn-sprachverstaerker.de

Die neue Frequenzzuteilung wird von uns bereits berücksichtigt.

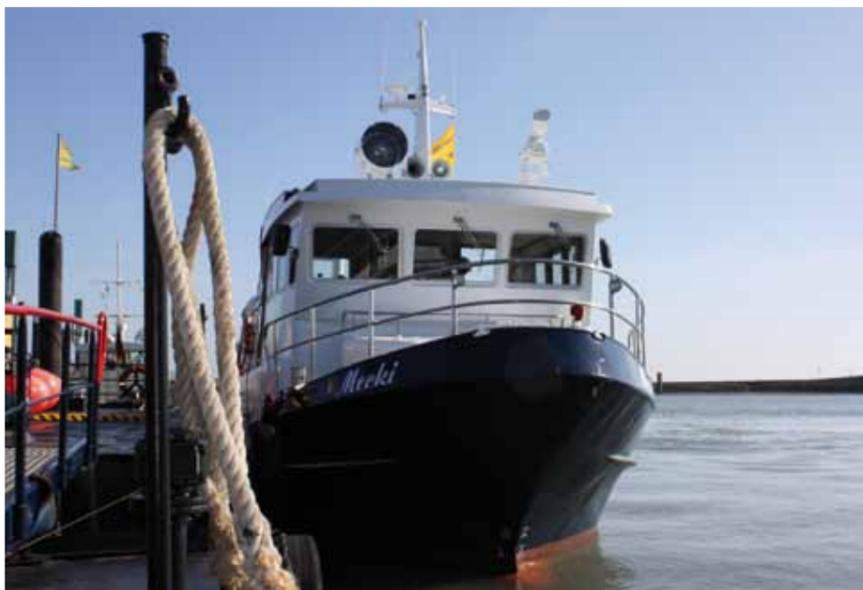
Alles neu macht der ... Juni.

Schiffsmodernisierung bei der Reederei Elbeplan

Rom wurde nicht an einem Tag erbaut und auch ein Schiff modernisiert man nicht mal eben auf die Schnelle. Das weiß auch Kapitän Dirk Huntemann. Doch im Laufe der letzten Jahre wuchs der Wunsch, endlich sein Schiff so zu ändern, dass das Schiff Mecki optimal den Bedürfnissen der Trauergäste gerecht wird. Dieses Jahr war es dann so weit!

Der gestandene, dynamische Kapitän steht seit 2004 am Ruder des altherwürdigen Familienunternehmens „Reederei Elbeplan“. 1948 wurde das Unternehmen gegründet, und als einziges Schiff stand damals ein Kriegsfischkutter (KFK) zur Verfügung, den der damalige Kapitän Fokko Bekker bereits unter der englischen Flagge als Kriegsgefangener für die Besatzer fuhr. Bei seiner Entlassung schaffte er es, den Kutter, der für Vorposten und Sicherungsdienste zu Kriegzeiten genutzt wurde, den Engländern als Gründungskapital für seinen Neustart ins zivile Leben „abzuringen“.

Das eigene Geschäft blühte, da neben der Fischerei auch weitere Geschäftsfelder erschlossen wurden und Schlickräumarbeiten und auch Munitionsfischen mittels eines Magneten lukrative Arbeiten waren. So wurde dann auch die Flotte nach und nach aufgestockt (der ursprüngliche KFK-Kutter fiel dann auch der nicht ungefährlichen Tätigkeit des Munitionsfischens zum Opfer – Gott sei Dank ohne Personenschaden; das Munitionsfischen wurde auch bald darauf eingestellt).



Die Tochter Gerda und ihr Mann Herold Huntemann übernahmen dann das Geschäft. Seit 1988 sind die Seebestattungen ein wichtiger Unternehmenszweig.

In dritter Generation steht nun der Sohn, Kapitän Dirk Huntemann, als Geschäftsführer hinter der Flotte. Insgesamt fünf Schiffe stehen zum Einsatz bereit, wovon nun auch die Mecki modernisiert werden sollte. Von November 2010 an wurde nun alles für den Kunden erneuert.

Nach anderthalbjähriger Planungsphase war es dann so weit. In einer Wilhelmshavener Werft wurde entkernt, gesandstrahlt, ein

neues Ruderhaus aufgesetzt. Der Innenausbau und alle Fenster wurden erneuert und selbst die Reling glänzt jetzt in neuem Gewand.

„Es war ein tolles Gefühl, das ‚alte neue Schiff‘ wiederzusehen. Die Mecki war immer ein zuverlässiges und schönes Schiff, aber jetzt bietet es dem Kunden alles, was er erwartet“, so Karina Huntemann, Kapitänsfrau und gute Seele des Unternehmens.

Durch den Umbau gibt es nun auch ganz neue Möglichkeiten. „Unsere neue Technik ermöglicht nun unseren Gästen z. B. jederzeit einen Ausblick auf die elektronische Seekarte

oder das Radarbild. Wir können die Bilder direkt von der Brücke auf die Bildschirme im Salon übertragen. Die Musikanlage ist jetzt flexibel einsetzbar, alle Formate können genutzt werden und zentral, im Salon oder vom Achterdeck gesteuert werden. Egal ob nur eine gewünschte Musik auf der Fahrt eingespielt werden soll oder ein Video oder eine Präsentation: Jetzt ist für alle Optionen gesorgt. „Wir haben eine langjährige Erfahrung in Sachen Seebestattung (23 Jahre) und sind für unsere Kunden, die Bestatter, 24 Stunden erreichbar. Unser Ziel ist der pietätvolle Umgang mit dem Verstorbenen, der feinfühligere Umgang mit den Angehörigen und ihren Wünschen, sowie den Bestatter



bestmöglich vor Ort zu vertreten. Genau das können wir nun mit unserer modernisierten Mecki leisten“, so Dirk Huntemann.

Weitere Vorteile bietet die Lage, neben Wilhelmshaven liegt der Heimathafen Hooksiel. Dies ist einer der wenigen Nordseehäfen, der gezeitenunabhängig befahren werden kann. Durch den Umbau können nun auch große Trauergemeinden mitgenommen werden. So können bis zu 45 Personen bequem im feudalen und erneuerten Ambiente der Mecki Platz nehmen.

Nach der Zeremonie bietet die Reederei auch noch den Rundumservice. Durch die Koope-

ration mit einem direkt am Wasser gelegenen Restaurant können die Angehörigen hier noch weiter des Verstorbenen gedenken oder aber einfach nur „verschnauften“ und durchatmen, bevor sie die Heimfahrt antreten.

Auf die Frage, was sich Kapitän Huntemann durch das neue Schiff erhofft, ist die Antwort eindeutig: „Wir wünschen uns zufriedene Angehörige, weil diese für eine gute Reputation gegenüber dem Bestatter sorgen. Durch die Mitfahrt/Teilnahme an einer Seebestattung lernen viele diese Bestattungsart erst kennen. Angehörige, die zuvor den Wunsch des Verstorbenen nach einer Seebestattung nicht teilen konnten, kommen anschließend zu uns und sagen: ‚Leider war der Anlass zwar traurig, aber die Feier und Betreuung war schön, jetzt können wir uns das auch für uns vorstellen.‘ Wir wollen einen besonderen Rahmen für Seebestattungen schaffen, und das können wir nun mit der modernisierten Mecki ohne Kompromisse leisten.“

www.seebestattung-nordsee.com

Seebestattung
Nordsee · Ostsee · Weltweit



Reederei Elbeplan GmbH
persönlich · besonders · verlässlich

Alles Neu!

Unsere MS Mecki erstrahlt im neuen Glanz:

- Ausbau nach höchsten Standards
- neueste Sicherheitssysteme
- modernste Ausstattung
- Komfort für kleine und große Trauergruppen bis 45 Personen
- behagliches Ambiente
- individuelle Gestaltung der Trauerfeiern (z. B. Musik oder Trauerredner / Geistlicher)






Reederei Elbeplan · Schleuse 2 · 26434 Hooksiel · Fon 04425/1737 · www.seebestattung-nordsee.com



„Wir erhalten ein Stück Bestattungskultur!“

Das ist seit über 25 Jahren das Motto der Interessensgemeinschaft für den Erhalt historischer Bestattungsfahrzeuge. *Jona Emanuel von Sydow*

Bereits 1985 im Ruhrgebiet gegründet, ist die IG die erste und einzige Vereinigung von Bestattungswagenfahrern in Deutschland, die sich dem Erhalt und der Pflege von Bestattungsoldtimern verschrieben hat. Dazu gehören neben dem klassischen Leichenwagen auf Pkw-Basis auch Kutschen und Bestattungsanhänger aus früheren Zeiten. „Ziel ist es, gut erhaltene Fahrzeuge zu übernehmen und weiter einsatzbereit zu halten. Wir präsentieren unsere Fahrzeuge dann auf Messen und Ausstellungen; auch auf Bestatter-Hausmessen oder dem „Tag der offenen Tür“ präsentieren wir gerne unsere „Schätze in schwarzem Blech“. Der Bestattungswagen ist die Visitenkarte des Bestatters, und der Werbewert eines ge-

pflegten Bestattungsoldtimers wird oft unterschätzt!“, so Jona Emanuel von Sydow, der seit 2005 Vorsitzender der Interessensgemeinschaft (IG) ist.

Die Erfahrung aus zahlreichen Veranstaltungen bei Bestattern zeigt, dass das positiv besetzte Thema Oldtimer beim Publikum gut ankommt. Egal, ob zum Tag der offenen Tür, zur Einweihung eines neuen Institutes oder der neuen Trauerhalle, zum Firmenjubiläum oder im Rahmen einer Gewerbeschau: Ein liebevoll dekoriertes Bestattungsoldtimer vor dem Institut zieht immer die Aufmerksamkeit des Publikums auf sich. Der Blickfang senkt die Hemmschwelle, sich mit dem Tabuthema Tod zu beschäftigen, und animiert den Kunden,



sich unverbindlich im Bestattungsinstitut zu informieren!

Dabei ist es gar nicht so einfach, einen gut erhaltenen Bestattungsoldtimer zu finden. Da es für ausgediente Bestattungswagen keinen

Markt gibt, wurden Leichenwagen früher meist verschrottet. Auch die damals mangelnde Rostvorsorge der Basisfahrzeuge hat den Bestand an gut erhaltenen Bestattungsoldtimern stark dezimiert. Erst die Serienfertigung von Bestattungsaufbauten durch renommierte Aufbauhersteller wie Pollmann (Bremen), Rappold (Wülfrath), Stolle (Hannover), Welsch (Mayen), Pilato (Italien) und andere erhöhte die Haltbarkeit und Qualität. Außerdem halfen die immer besser werdenden Rostvorsorgemaßnahmen der Fahrzeughersteller wie Daimler-Benz, Ford und Opel Anfang der 70er-Jahre, eine längere Haltbarkeit der Fahrzeuge zu gewährleisten.

Die Fahrzeuge der IG-Mitglieder sind im Schnitt um die 30 Jahre alt und gut erhalten. Einen total verrosteten Leichenwagen zu restaurieren, ist unrentabel, da auf den Sammler Kosten in Höhe von 5.000 bis 50.000 Euro und ein erheblicher Zeitaufwand zukommen. Eine Restauration macht daher nur Sinn bei wirklich seltenen und ausgefallenen Unikaten, wie etwa dem einzig existierenden Mercedes 600 BKW, und ist deswegen eher die Ausnahme.



Ein weiteres Anliegen der IG ist die Öffentlichkeitsarbeit: „Wir sind seriöse Fahrzeugsammler und Oldtimerfahrer, die neben den Bestattungsoldtimern meist auch noch ganz normale Oldtimer in der Garage haben.“

Wir wollen aufklären, um Vorurteile gegenüber Bestattungswagenfahrern aus der Welt zu schaffen, und das Interesse des Publikums auf die Karosseriebaukunst lenken, die in einem solchen besonderen Fahrzeugaufbau steckt. Der Anteil der Handarbeit bei der Entstehung eines Bestattungswagens ist auch heute noch groß, die gebauten Stückzahlen klein, und kein Fahrzeug gleicht dem anderem, da konsequent auf den Verwendungszweck und die Wünsche des Bestatters hin konstruiert wird. Aufgrund der hohen Kompetenz in Sachen Bestattungsfahrzeuge und der guten Kontakte zu allen am Markt agierenden Aufbauherstellern steht die IG auch den Bestattern beratend zur Seite, wenn ein Fahrzeugwechsel oder eine Neuanschaffung geplant ist. Die Beratung erfolgt dabei völlig neutral und auf die individuellen Anforderungen des jeweiligen Bestattungsunternehmens zugeschnitten.

Seit 1991 veranstaltet die IG ein jährliches Bestattungswagenreffen, zu dem alle Fahrer und Besitzer dieser besonderen Fahrzeugart herzlich willkommen sind. Bestatter, Angestellte, private Bestattungswagenfahrer und alle an der Materie Interessierten haben hier die Möglichkeit, sich über dieses exklusive Hobby zu informieren. Geselliges Beisammensein und der Erfahrungsaustausch stehen dabei im Vordergrund.

Informieren und erhalten statt provozieren, das ist unser Anliegen. Deswegen distanziert sich die IG ganz klar von den sogenannten Schwarzfahrern, Grufties und Gothics, die ihren Leichenwagen im Alltag fahren. Die ihre Kinder damit in den Kindergarten fahren oder auf dem Rückweg noch schnell beim Discounter halten und sonntags die Schwiegereltern mit dem Leichenwagen besuchen. Wir schätzen den Wagen und seine Kultur und benötigen daher keine Accessoires, sodass wir nicht mit einem Sarg oder einem Skelett gut sichtbar im Sargraum unterwegs sein müssen.

Wir wollen mit unseren Bestattungsfahrzeugen auch nicht provozieren oder Effekte erzielen, uns geht es um die Liebe zum besonderen Oldtimer.

Wir wollen erhalten (und auch betrachten, basteln und pflegen) und sehen es, neben dem Spaß, den wir an den schönen Wagen haben, auch als ein Stück Kulturpflege an.

www.leichenwagen.de ig@leichenwagen.de

Udo Conen®

• Online-Katalog • Bestell-Shop • Premium-Angebote •

www.bestatter-bekleidung.de

... die 1. Adresse für Bestattungsunternehmen!

Fa. Udo Conen® | conen@bestatter-bekleidung.de | TEL. +49 (0) 36208 - 73 770 | FAX +49 (0) 36208 - 73531

Ihre Bestattersoftware

MEC Best 3.0

MEC-Best

Schenkt Ihnen Zeit zum Leben!

Trauerdruck online

Elektronisches Papierformular

Alle Jahre wieder

Jahreshauptversammlung des VDB



Der Vorstand des VDB Eberhard Poble, Wolfgang Litzenroth und Dr. Rolf-Peter Lange (Vorsitzender)

Der Verband Deutscher Bestattungsunternehmen (VDB) lud vom 19. bis 21. Mai seine Mitglieder zur Jahreshauptversammlung nach Nordhausen.

Der Verband, 1965 in Hamburg gegründet, hat sich Ziele gesetzt wie die Diskussion über zeitgemäße Bestattungskultur zu fördern, die Branche und den Umgang mit dem Tod nicht nur auf wirtschaftliche Aspekte zu reduzieren, eine Offenheit- und Transparenzpolitik durchzusetzen und auch die Qualität und den Standard der Qualifikationen zu sichern bzw. auszubauen, um nur einige zu nennen.

Der VDB hat derzeit über vierzig Mitgliedsunternehmen und ist mit ihren Niederlassungen in nahezu allen Bundesländern vertreten. Nach der Wiedervereinigung hat der VDB seinen Sitz nach Berlin verlegt. Die diesjährige Jahreshauptversammlung fand sozusagen als Premiere erstmalig in einem der neuen Bundesländer statt und wurde unter tatkräftiger Mithilfe des ortsansässigen „Bestattungshauses in Nordhausen“ und deren Inhaberin, Frau Hannelore Haase, und ihrem Mitarbeiter Frank Meier ausgerichtet.

Zum umfangreichen Programm gehörte auch, neben der 1,5-tägigen Tagung, ein Rahmenprogramm mit Punkten wie einer Straßenbahn-Sonderfahrt durch Nordhausen und die nähere Umgebung, außerdem

wurde zeitgleich der „Tag der offenen Tür“ in der neu eröffneten Geschäftsstelle des ortsansässigen Unternehmens zelebriert.

Wie auch in den vergangenen Jahren nahm erneut ein hochrangiger Repräsentant des BDB, der Vizepräsident Herr Toni Hanrieder, auf Einladung des Vorstandes an der Tagung teil. Wie immer gab es aus dieser Ecke zahlreiche sachkompetente und engagierte Beiträge, die die Diskussionen belebten. In vielen Themenbereichen wurde wieder deutlich, dass doch eine grundsätzliche Übereinstimmung beider Verbände in den Basisthemen besteht.

Themenbereiche, die auf der Agenda der Tagung standen, waren unter anderem:

- die Marktsituation und Entwicklungstendenzen der Bestattungsdienstleistungsbranche
- Konsequenzen des gesellschaftlichen Wandels zur single- und multikulturellen Gesellschaft für unseren Berufsstand
- das Eindringen benachbarter Berufe in unsere Tätigkeitsfelder sowie die Problematik der nicht geregelten (unkontrollierten) Zulassung zur Bestattungstätigkeit

Breiten Raum nahm die Berichterstattung des Vorstandes zur Kooperation des VDB mit dem BDB und dem VDT ein.

Aus den zahlreichen Sitzungen und Zusammenkünften in Gremien des BDB wurde ausführlich berichtet und aktuelle Branchenthemen intensiv diskutiert. Hier wurde über Themen gesprochen wie Zertifizierung, AFD, Situation und Entwicklung des Fort- und Weiterbildungszentrums in Münnerstadt, Wettbewerbsverstöße von Großunternehmen sowie diverse Rechtsprobleme im Zusammenhang mit Bestattungsvorsorgeverträgen. Insbesondere für die rechtlichen Themen war die Anwesenheit der Verbandsanwältin äußerst hilfreich und so konnten einige offene Fachfragen gleich vor Ort geklärt werden.

Wie auch schon in den vergangenen Jahren war ein Schwerpunktthema das Qualifizierungsangebot des VDB zusammen mit der IHK-Berlin, dem „Bestattungsfachwirt“. Es bestand Einigkeit darüber, solch ein Weiter-

bildungsangebot auch den vielen „Seiteneinsteigern“ anzubieten und noch intensiver als bisher zu bewerben.

Erneut bot auch Kurt Stier (Beirat des VDB) wieder für 2012 eine Studienreise des VDB nach Bologna und Umgebung an. Für Rückfragen steht er jederzeit zur Verfügung.

Ein Höhepunkt der Veranstaltung war der Vortrag und die anschließende Diskussion von Herrn Volker Völsing, der der Versammlung sach- und fachkundig einen umfassenden Überblick über die Entstehung, Situation und Perspektive der Feuerbestattung gab.

Zum Abschluss der Tagung wurde als „Überraschungsgast“ Frau Dr. Kerstin Gernig begrüßt, die über Inhalt und Zielsetzung des im nächsten Jahr in Berlin stattfindenden Kongresses „Trauer braucht Raum“ Auskunft gab. Mit ihrem anschließenden 45-minütigen Vortrag zum Thema „Marketing in der Bestattungsbranche“ wurde ein aktuelles Thema der Branche aufgegriffen und die Resonanz

und auch Aktualität zeigte sich in den vielen weitergehenden Fragen, die auch nach dem Vortrag noch in vielen Einzelgesprächen bereitwillig von der Referentin geklärt wurden. Zahlreiche neue Mitgliedsunternehmen konnten erstmalig begrüßt werden und so ist der VDB nunmehr auch in Düsseldorf, Lübeck, Leipzig, Bad Reichenhall und Saarbrücken vertreten.

Im formellen Teil wurden der Vorstand und Beirat ohne Aussprache bezüglich der Geschäftsführung entlastet. Sie fühlen sich deshalb verpflichtet, die Arbeit unverändert engagiert fortzusetzen.

Zuletzt wurde dann die nächste Jahreshauptversammlung für 2012 festgelegt. Am 11. und 12. Mai trifft sich der VDB erneut, diesmal in Bremen, und Horst Kappmeyer hat sich bereit erklärt, im nächsten Jahr dann dort federführend die vorbereitenden Maßnahmen in die Hand zu nehmen.

www.vdb-berlin.de

IHRE NEUE FREIHEIT.

ÜBERFÜHRUNGSKOSTEN IM ÜBERBLICK*	
Sachsen, Sachsen-Anhalt, Thüringen	505,00 EUR
Berlin, Brandenburg	555,00 EUR
Niedersachsen	655,00 EUR
Mecklenburg-Vorpommern	770,00 EUR
Bremen	785,00 EUR
Hamburg, Hessen	825,00 EUR
Rheinland Pfalz	830,00 EUR
Bayern	835,00 EUR
Baden Württemberg	900,00 EUR
Nordrhein Westfalen	915,00 EUR
Schleswig Holstein	945,00 EUR
Saarland	1025,00 EUR

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

*bei gewünschter annonymer Überführung fallen zus. 199 EUR an.

Bestattungsfuhrwesen René Hentschel
Gewerbeviertel 5 | 04420 Markranstädt | Tel. (034205) 44346
www.bestattungsfuhrwesen.eu

Schwabhäuser Straße 2
97944 Boxberg
Tel.: +49 (0)7930 - 8572
Fax: +49 (0)7930 - 990473
E-Mail: info@mec-software.de

www.mec-software.de



Dresden im Mittelpunkt der Bestatterbranche

Zum sechsten Mal öffnete die Pieta in Dresden ihre Pforten.

Auf dem Weg zur Messe fiel die rege Geschäftigkeit auf, an jeder Ecke wurden auf großen Plätzen Zelte errichtet, man wollte vorbereitet sein auf die Menschenmassen ... allerdings nicht für die Pieta. Sie ist eine wichtige Messe und die einzige Fachmesse für Bestattungsartikel und Dienstleistungen rund um die Branche in den neuen Bundesländern, aber solch große Vorbereitungen galten dann doch dem Evangelischen Kirchentag, der am Wochenende nach der Pieta in Dresden ca. 120 000 Besucher in die Stadt an der Elbe lockte.

Die Pieta kann mit Sicherheit nicht mit solchen Zahlen aufwarten, war aber ebenfalls



Get-Together der Aussteller am Abend

mit 1800 Fachbesuchern, die den Weg in die Messehalle an der Messeallee fanden, sehr erfolgreich. Alle vier Jahre findet die Messe nun schon seit 1996 statt und sie baut ihren guten Ruf als wichtige Informationsquelle

der Bestattungsbranche in den neuen Bundesländern aus. Unterstützt durch für einen Messebesuch fast schon zu gutes Wetter präsentierten sich in Dresdens größter Veranstaltungshalle, der großen Messhalle 1, auf fast 6750 qm Gesamtfläche 103 Aussteller aus insgesamt zehn Nationen.

Wurden vor vier Jahren noch zwei Messehallen weiträumiger genutzt, so waren die Wege diesmal etwas kürzer, dafür insgesamt das Angebot angenehm kompakter. Präsentiert wurde wieder alles rund um das Bestattungs- und Friedhofswesen. Vom Sarghersteller über Bestattungsfahrzeuge, private Krematorien, Pietätsartikel und Bestattungszubehör, über Hygienearti-

kel, Marketing für Bestatter, Finanzdienstleistungen bis hin zu Dekorationen und Inkassounternehmen. Wer Informationen suchte, fand sie auf der Pieta bestimmt.

Wie immer gab es auch eine messebegleitende Sonderschau, die ein Thema der Branche vertiefend aufgreift. War es auf der letzten Messe die Architektur, so hieß dieses Jahr das Motto „Bestattung im Wandel der Zeit“. Die Sonderschau demonstrierte den Wandel anhand von 150 kleinen und großen Modellen von Kutschen, Fahrzeugen, Dokumenten und alten Relikten. Den Hauptteil der Sonderausstellung bildete ein Teil der privaten Sammlung von Karl-Heinz Strakosch, dessen Hobby (er ist kein Bestatter) ihn schon zu einer lokalen Berühmtheit gemacht hat.



Marketingvortrag von Frau Dr. Gernig

Da die Messe über drei Tage im Ort verweilt und nicht wie andere Bestattermessen nur einen Tag die Tore offen hat, ist die subjektive Besucherzahl in der Halle nie richtig groß. Dies gibt den Ausstellern die Gelegenheit, sich auch mal intensiver mit dem Kunden, dem Informationssuchenden zu beschäftigen. Hier sind längere Gespräche leichter und gehen über den Austausch von Visitenkarten hinaus.

Auch der Austausch der Aussteller untereinander findet hier immer seine Zeit, auch wenn dies die Messeleitung bereits in ihrer Planung vorgesehen hat.



Innovativ! Hentschke-Fahrzeug mit gebürstetem Edelstahl-Design

Am zweiten Abend gibt es immer ein „Bergfest“ und die Messeleitung lädt zum Buffet und Get-together in der „Börse“ ein. Dort wurde dann auf der Terrasse mit schönem Blick auf Dresden gegrillt und bei Häppchen, Harfenspiel und kühlen Getränken fand ein reger Austausch unter den Ausstellern statt. Eine schöne Tradition.



Bestatter-Grundausrüstung

Neben der Messe gab es für die Besucher die Möglichkeit, sich im Kongresszentrum praxisnahe Vorträge über relevante Bestatterthemen von entsprechenden Fachleuten



Imposanter Messestand der Firma Völsing

anzuhören. Hier wurden Themen wie Marketing in der Bestattungsbranche (Frau Dr. Gernig), Bestattung und Sozialamt (Ingmar J. Montagna), Zukunftsplanung und Bestattungsvorsorge (Dr. R. Lichtner) oder raus aus der Kundenfalle (Coners & Partner) aufgearbeitet.

Alles in allem eine gelungene Messe, die jedem das geboten hat, was er gesucht hat. Und Dresden ist einfach immer eine Reise wert!

www.pieta-messe.de

www.bestattungswagen.de

Bestattungswagen Hentschke GmbH & Co. KG
Telefon 03901.30 68 06

**SEEBESTATTUNG
AB BÜSUM/NORDSEE**
Die letzte Ruhe auf See

REEDEREI
HG. RAHDER

Tel. (0 48 34) 13 80 · Fischerkai 2 · 25761 Büsum · www.seebestattung-buesum.de · info@seebestattung-buesum.de

BESTATTUNGS **WELT**

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

**ALTER
DRÜCKER
RUHE SANFT**

Unser
Erfolgsmodell
im Bestatterbereich:
**Konica Minolta
magicolor 5670 EN**
842,00 EUR
inkl. MwSt.

**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

inkl. Toner für
12.000 Seiten
pro Farbe

DOWNLOAD
KUNDEN-FERNWARTUNG

Installation über
unser neues
Fernwartungsmodul
möglich!
Für unsere
scrivaro-Kunden
kostenlos.

KONICA MINOLTA
PARTNER
PREMIUM

scrivaro

RAPID

KONICA MINOLTA »Trade-in«-Aktion
Schicken Sie uns jetzt Ihren alten Laser-/LED- oder Tintenstrahl-Drucker eines beliebigen Hersteller.
Sie erhalten eine satte Prämie von 100,00 EUR



SERVICE – SCHNELL. ZUVERLÄSSIG. KOMPETENT.

SIE HABEN EINEN BESTATTUNGSWAGEN UND SIND AUF DER SUCHE NACH EINEM GUTEN SERVICEPARTNER?
MÖCHTEN SIE IHR FAHRZEUG:

- REPARIEREN,
- MODERNISIEREN,
- SANIEREN ODER EINFACH
- WARTEN LASSEN?

DAS BINZ SERVICE-TEAM FREUT SICH, SIE DABEI ZU UNTERSTÜTZEN.

WÜNSCHEN SIE EINE FAHRZEUGERSTBESICHTIGUNG VOR ORT? – DANN TEILEN WIR IHNEN GERNE UNSERE TERMINE
IN IHRER REGION FÜR DIE SERVICE-TOUR MIT. BENÖTIGEN SIE EIN ERSATZFAHRZEUG FÜR DIE DAUER DER
REPARATUR IHRES BESTATTUNGSWAGENS? – AUCH HIER WISSEN WIR IHNEN ZU HELFEN.

NEHMEN SIE KONTAKT MIT UNS AUF!

SPEZIELL AUSGEBILDETE SERVICE-TECHNIKER STEHEN IHNEN IM SCHADENSFALL ODER AUCH BEI FRAGEN ZUR
TECHNIK, WARTUNG ODER ZUSATZAUSSTATTUNGEN GERNE ZUR VERFÜGUNG.

WIR FREUEN UNS AUF SIE!

UNTER DER RUFNUMMER 07172/ 185-341 SIND WIR MONTAGS BIS DONNERSTAGS VON 09:00 BIS 14:00 GERNE FÜR
SIE ERREICHBAR. SIE KÖNNEN SICH AUCH PER E-MAIL AN UNS WENDEN: GLAESS@BINZ.COM.

IHR BINZ SERVICE-TEAM FREUT SICH AUF EINE ERFOLGREICHE ZUSAMMENARBEIT MIT IHNEN!



Bernd Rotterdam
SARGHOCHSTÄNDER

Katafalke und mehr!

KATAFALK ARCO
KATAFALK TENSIONE

BEISTELLTISCH MENSULA
STHPULT ORATIO

individuelle Farb- und Furniergestaltung möglich

Bernd Rotterdam
Schreinermeister

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

individuelle Katafalke • Ausstattungen • Innenausbau • Möbel und mehr

www.tischlerei-rotterdam.de

→ Sie haben noch keinen Nachfolger für Ihr Unternehmen?
→ Sie tragen sich mit dem Gedanken zu verkaufen?

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!

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

Qualitätszertifizierter Bestattungsdienstleister
EUROCERT
DIN EN ISO 9001:2008
Zertifiziert bis

exklusiv und individuell

Seebestattungs-Reederei Albrecht
Nordsee • Ostsee • Mittelmeer • Atlantik • weltweit




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

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




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






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, Katafalke und als Kühlkatafalke 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

IMPULSE BESTATTUNGSMARKT

Selbständig als Bestatter

Wir bieten Ihnen **Ausbildung und Einstieg.**

Mehr Erfolg für Ihr Bestattungsunternehmen

Wir bieten **erfolgreiche Konzepte** für bestehende Unternehmen.

REQUIES AETERNA GmbH Tel.: 0231 / 9 58 07 800
 Betreuungs- & Planungsgesellschaft für Bestattungswesen mbH www.requies-aeterna.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



Mercedes Benz E 280 CDI W211
 Neuwagen mit 30 Monate Garantie
 Automatik, Klima, Rückfahrkamera
RAPPOLD - Dachrandverglasung
 Edelstahl und Wurzelholz
 82.000,- € zzgl. MwSt., sofort verfügbar
 Tel. 0170-7722320

Kleine Anzeigen – große Wirkung
 Kleiner Preis – große Leistung

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

Wir fertigen Ihr individuelles Fahrzeug

Auf der Basis vieler Fahrzeuge erstellt unser Team Ihren ganz persönlichen Bestattungswagen.



MB R-KLASSE



VOLVO V70



KAROSSERIEBAU KURT WELSCH



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

High-Tech-Material aus der Weltraumforschung

Ab sofort auch als Meterware erhältlich

Ideal für Problemfälle, wie z.B. Wasserleichen, Brandleichen, u.s.w.

Die kostengünstige Alternative zum Zinksarg für fast alle Auslandsüberführungen!

0700 - FOLIENSARG (0700 - 3 65 43 67 97)
 Fax 06221 - 13 12 38
www.foliensarg.de

Vertrieb: Foliensarg | Bioseal Bestattungsbedarf und Folien
 Bergheimer Straße 114
 D-69115 Heidelberg

FOLIENSARG BIOSEAL

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 zerreibbar, 100% dicht
- ▶ verbrennbar

Auf Wunsch senden wir Infomaterial

Preisham...er



...da fehlt doch was. Wenn Sie Qualität suchen, bis ins Detail www.qualitäts-alliance.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



Kapitän 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

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

Mittwoch, 24.08.2011
Potsdam
 Krongut Bornstedt
 Salon Friedrich
 Ribbeckstr. 6
 14469 Potsdam

Donnerstag, 25.08.2011
Bad Bevensen
 Gustav Stresemann Institut
 in Niedersachsen e.V.
 Klosterweg 4
 29549 Bad Bevensen

Mittwoch 28.09.2011
Münster
 Den genauen Veranstaltungsort geben wir in Kürze bekannt.

Donnerstag 29.09.2011
Marburg

Anmeldung unter
www.bestattertag.de

Hier halten Sie auch weitere Informationen zu den einzelnen Veranstaltungsorten.

FACHMESSEN

KIRCHENMESSE GLORIA

06.08. bis 08.08.2011
www.messedornbrin.at

DEVOTA

Fachmesse für Friedhof, Bestattungsbedarf, Grabmal, religiöse Artikel

23.09. bis 25.09.2011
 in Ried im Innkreis

www.devota.at

HORTI-REGIO

Sonderausstellung rund ums Thema Friedhof

Donnerstag, 21. 07.2011
 in Leipzig

c/o FBG – Fördergesellschaft des bayerischen Gartenbaues mbH

Hirschgartenallee 19
 80639 München

Tel. 089-178670
 Fax 089-1786799

www.horti-regio.de

INT. FACHMESSEN

FUNÉRAIRE

Internationale Bestattungsmesse Paris

17.11. bis 19.11.2011

www.salon-funeraire.com

CREMATION & BURIAL CONFERENCE & EXPO 2011 UK

Venue of The Cremation Society of Great Britain

The Federation of Burial and Cremation Authorities

The Association of Private Crematoria

Association of Burial Authorities

International Cremation Federation

The Grand Hotel Broad Street BRISTOL

04.07. to 06.07.2011

info@cbce.org.uk
www.cbce.org.uk

HAUSMESSEN

VAHLE TRAUERWAREN
 Paderborn

16.09. bis 18.09.2011

www.herbstzeichen.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 EN 15017.

Dienstleistungen für:

- Bestatter
- Friedhöfe
- Krankenhäuser

Callcenter bundesweit!

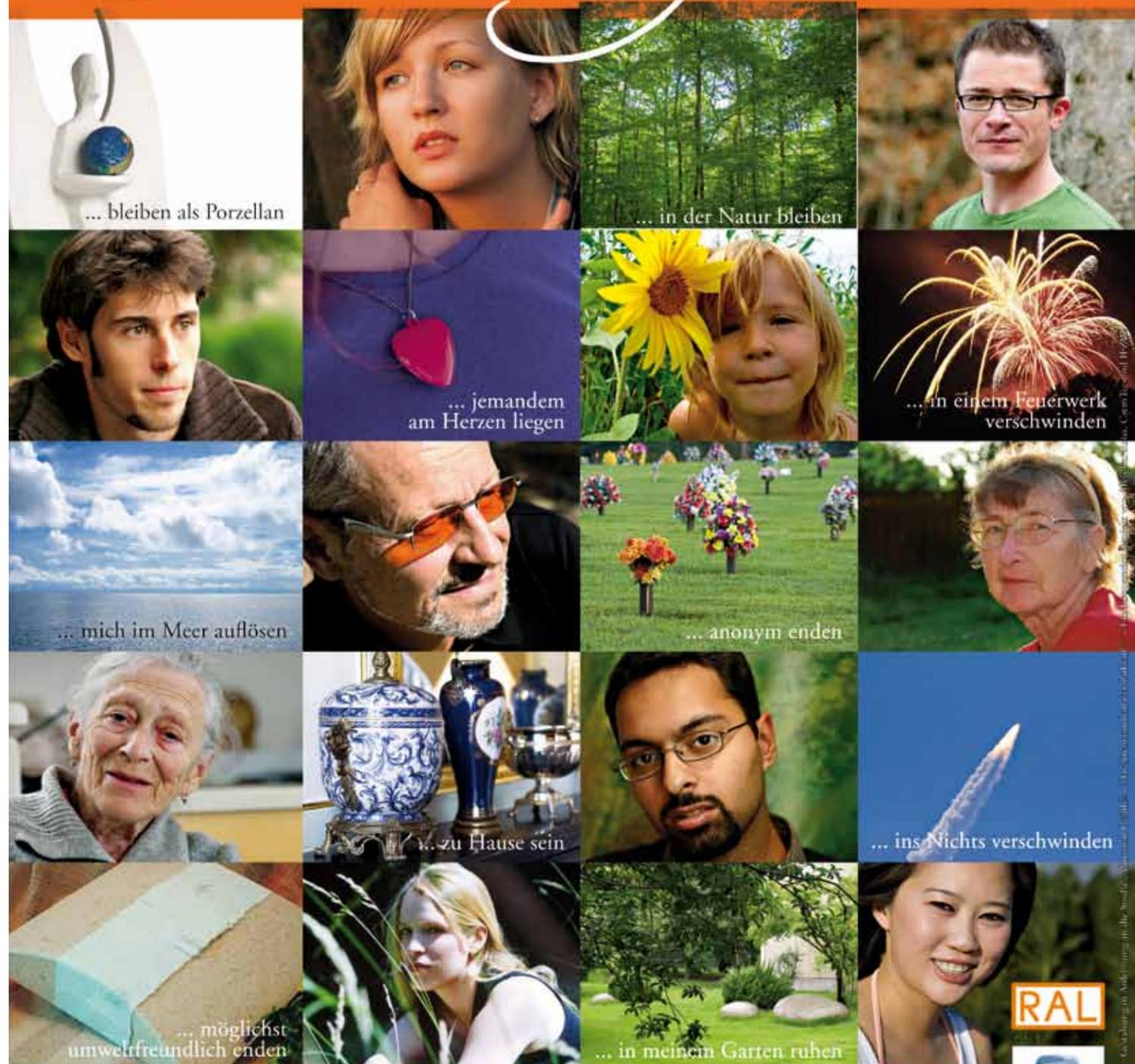
Lauterstraße 34
 12159 Berlin-Friedenau

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

www.bestattungsfuhrwesen.de



Ich würde gerne ...



www.die-feuerbestattungen.de

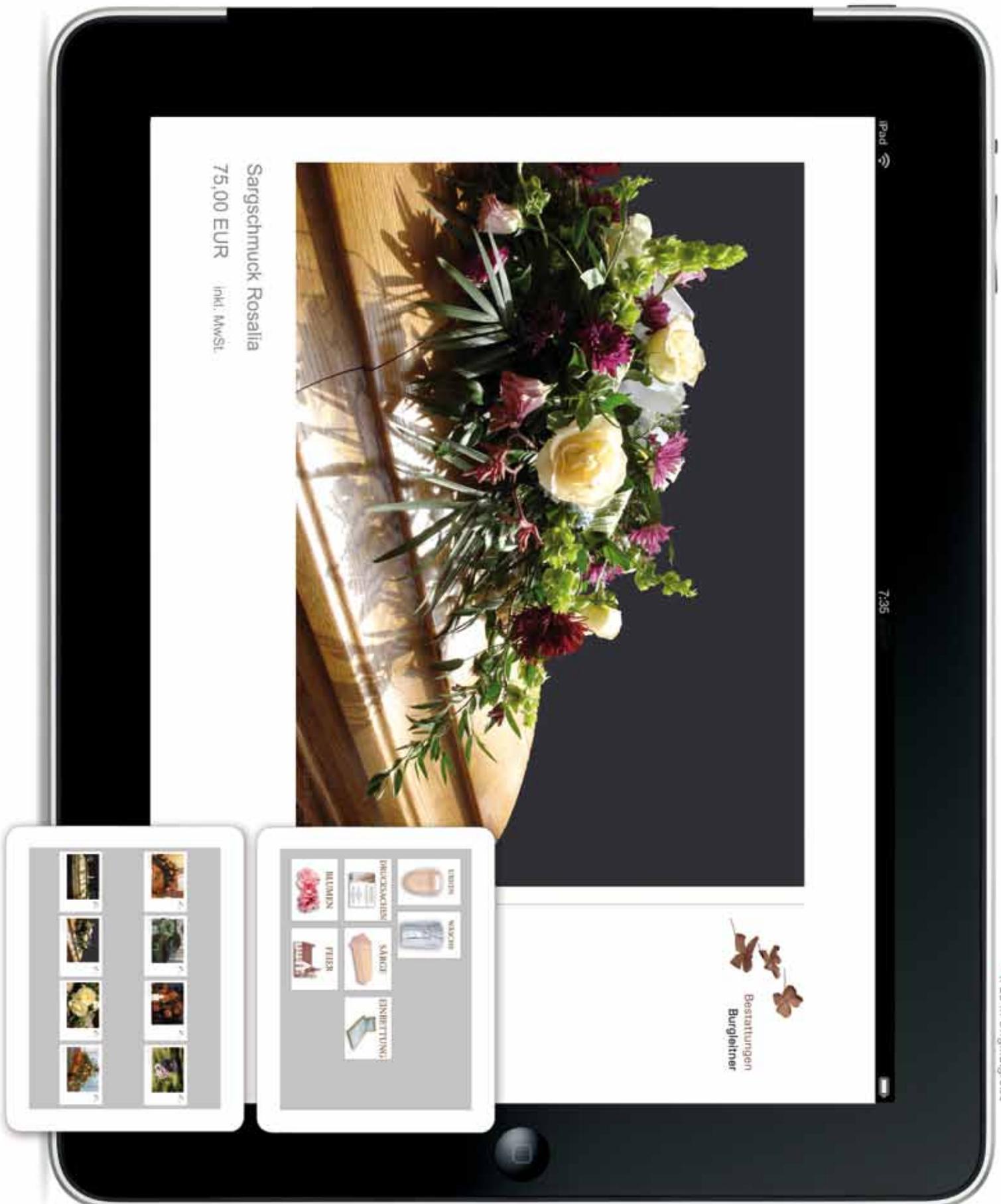
- www.fbrandenburg.de
- www.fbcelle.de
- www.fbcuxhaven.de
- www.fbdieselstadt.de
- www.fberden.de
- www.fbhennigsdorf.de
- www.fbhildesheim.de
- www.fbluxemburg.de
- www.fbminden.de
- www.fbperleberg.de
- www.fbronneburg.de
- www.fbstade.de
- www.fbweserbergland.de
- www.fbwilhelmshaven.de

Wir legen Wert auf Qualität. Ausgezeichnet mit dem:



PowerOrdo meets iPad.

Ihr brillianter Auftritt beim Kunden.



• iPad in Originalgröße