

BESTATTUNGSWELT

ANZEIGENBLATT FÜR DEN BESTATTUNGSMARKT

AUSGABE 04.2011

VERKAUFSPSYCHOLOGIE

Kundenfalle oder Qualitätsmerkmal?





Das DUO-LOADTEC® Schlittensystem für unsere „Bestattungswagen-Limousine“



Kuhlmann Cars®

Tel.: (+49) 0 28 677 97 57-0 • www.kuhlmann-cars.de



BW INHALT

Beiträge

- 4 **Editorial/Impressum**
- 6 **Familienbetrieb durch und durch**
Ein Interview mit Hartmut Udo Conen
- 8 **Kein Sommer – keine Sterbefälle!**
von Erasmus A. Baumeister
- 10 **Was wäre wenn?**
Die hohe Kunst des richtigen Verhandels
- 13 **Generationsnachfolge im Bestattungswesen**
Bei richtiger Gestaltung Steuern sparen
- 17 **Premium Partner Programm**
Ein Interview mit Isabel Eckhardt
- 20 **Ein Oltimerhändler der besonderen Art feiert Jubiläum**
Cardepot R. Stock plant ein Bestattungswagenmuseum
- 22 **Eindeutig! Fahrzeuge mit Tradition**
Binz feiert seinen 75. Geburtstag
- 24 **Generationen in der Bestattung**
von Dipl.-Kfm. Wolf Meth
- 26 **Herbstzeichen**
Für ein Wochenende wird Ostwestfalen zum Treffpunkt für Kirche, Bestattungs- und die Friedhofsbranche
- 29 **Teile der ADI-Factoringgruppe haben Insolvenz angemeldet**
- 34 **Termine**
- 7 **Adelta.Finanz AG** www.adeltafinanz.com
- 9 **Rappold Karosseriewerk GmbH** www.rappold-karosserie.de
- 11 **Linn Sprachverstärker** www.linn-sprachverstärker.de
- 12 **Eckhardt GmbH & Co. KG** www.eckhardt-sarg.de
- 13 **Phoenixx-Germania** www.phoenixx-germania.de
- 15 **Daxecker Sargerzeugung** www.daxecker.at
- 16 **Ruheforst Verwaltung** www.ruheforst.de
- 17 **Udo Conen®** www.bestatter-bekleidung.de
- 19 **Binz GmbH & Co KG** www.binz.com
- 21 **Kurt Eschke KG** www.bestattungsfuhrwesen.de
- 23 **Reederei Elbeplan GmbH** www.seebestattung-nordsee.com
- 25 **Phoenixx-Germania** www.phoenixx-germania.de
- 26 **MEC – Innovative Conceptionen in EDV** www.mec-software.de
- 27 **Bestattungsfuhrwesen René Hentschel**
www.bestattungsfuhrwesen.eu
- 28 **Georg Vahle e. Kfm.** www.bestattershop.com
- 29 **Reederei H.G. Rahder GmbH** www.seebestattung-buesum.de
- 30 **Tischlerei Rotterdam** www.tischlerei-rotterdam.de
- 30 **R. Fuchs GmbH** www.bestattertaschen.de
- 30 **Ralf Krings Licht & Leuchter** www.licht-leuchter.de
- 31 **Intercar Modena** www.intercardmodena.de
- 31 **Sylter Seebestattungsreederei**
www.sylterseebestattungsreederei.de
- 32 **Requies Aeterna GmbH** www.requies-aeterna.de
- 32 **Ahorn AG** www.ahorn-ag.de
- 32 **Wessel GmbH & Co. KG** www.sarg.de
- 33 **Karosseriebau Kurt Welsch** www.welsch-online.de
- 33 **Seebestattungs-Reederei Albrecht**
www.seebestattungen-nordsee.de
- 35 **Die Feuerbestattungen** www.die-feuerbestattungen.de
- 36 **Rapid Data GmbH** www.rapid-data.de

Beilagen

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
- BL **Adelta.Finanz AG** www.adeltafinanz.com
- BL **ForEvent GmbH** www.forum-bestattung.de
- BL **Willibald Völsing KG** voelsing.ebootis.de
- BL **Eckhardt GmbH & Co. KG** www.eckhardt-sarg.de
- BL **Seebestattung Elbeplan GmbH** www.elbeplan.de



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

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

www.bestatter-bekleidung.de

... die 1. Adresse für Bestattungsunternehmen!



Herzlich Willkommen in der BestattungsWelt!



Generationen sind ein zum Teil artikelübergreifendes Thema in dieser Ausgabe. Wir kümmern uns um die Steuern bei einer Geschäftsübergabe, es geht um die Strukturen innerhalb eines Familienbetriebes und wir zeigen Ihnen auch wie es in einem offensichtlich gut funktionierenden Familienbetrieb, bei dem alle am selben Strang ziehen, ablaufen kann. Doch leicht stelle ich mir das nicht vor.

Ich meine, in meiner Jugendzeit sangen die Bands noch Texte wie: „Yeah, I hope I die before I get old (The Who "My Generation"). Eine Meinung, die ja durchaus häufiger vorkam und eine Zusammenarbeit im Familienbetrieb bestimmt nicht einfacher gemacht hätte. Doch ich bewundere die Betriebe, in denen es klappt. Ich kann mir vorstellen, dass es einen ungemeinen Zusammenhalt geben kann, sozusagen ein blindes Vertrauen, eben ein Hand in Hand. Man kennt sich man umschiffen die bekannten Klippen persönlicher Natur und erreicht tolle Synergieeffekte. Besser geht es dann kaum noch.

Aber was ist, wenn es mal nicht so gut läuft? Ist es dann nicht unheimlich problematisch? Ich führe nur den, bei vielen Familien klassischen alljährlichen Familienstreit an Weihnachten an. Die Familie kommt einmal im Jahr zusammen und schon bei der Ankunft hört man die Lunte knistern. Als Geschäftspartner oder Mitarbeiter kann ich das Haus verlassen und schmallen oder grollen. Doch innerhalb der Familie ist so was eben nur begrenzt möglich, man kennt sich, man kann sich nicht aus dem Weg gehen und eine objektive Meinung ist doppelt schwer bis unmöglich.

Aber wahrscheinlich ist des Rätsels Lösung wieder die Vielfalt. Nicht jede Familienstruktur ist für so etwas geeignet. Es muss sich finden, und wenn es passt, stärkt es die Familie und das Unternehmen. Nur wenn nicht, sollte man sich auch schnell eingestehen, dass dem nicht so ist. Denn sonst verliert man eben auch mehr als nur ein Unternehmen!



Tom Bette, Chefredaktion

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. September 2011

Gestaltung:
Florian Rohleder

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

Copyright:
Verlag BestattungsWelt Ltd.

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

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

Bei Preisausschreiben der Redaktion ist der
Rechtsweg ausgeschlossen.

Es gelten die Mediadaten vom 01.01.2009

ERASMUS A. BAUMEISTER

100 EURO PRO BESTATTUNGS-AUFTRAG — MEHR NICHT!

Maßgeschneiderte
und effiziente
Marketing-Maßnahmen
für Ihr Budget.

Unverbindliche Beratung



AGENTUR ERASMUS A. BAUMEISTER

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

Familienbetrieb durch und durch

Die Firma Udo Conen kümmert sich seit 15 Jahren um Bestatter- und Business- Bekleidung. Wir sprachen mit dem „Senior“.



Hartmut Udo Conen
www.bestatter-bekleidung.de
www.bestattungswasche24.com

Die Firma Udo Conen verkauft nicht nur in Deutschland, sondern europaweit Business-Bekleidung und Zubehör. Sie steht für Qualität und Service mit ausgeprägtem Gespür für den Servicegedanken.

Nicht immer waren die 15 Jahre von ruhigem Geschäftsleben geprägt, aber jetzt wird das Unternehmen als Familienbetrieb geführt und steht besser da als je zuvor. „Traditionen und Generationen verbinden“, sagt man schnell daher, hier trifft es zu. Die Kinder vom Markengründer Hartmut Udo Conen führen das Unternehmen bereits in der zweiten Generation und der Firmensitz befindet sich in Erfurt in Thüringen. Als Senior hält Udo Conen nun nicht mehr alle Fäden selbst in der Hand, die Verantwortung für die Firma wurde geteilt, um in allen Bereichen gleich starke Leistungen umsetzen zu können.

Herr Conen, offensichtlich expandiert das Unternehmen in größerem Umfang. Passt das jetzt gerade in diese doch wirtschaftlich eher wankelmütige Zeit?

Aber natürlich. Wir machen es alles schrittweise und stellen uns auf die Anforderungen von unseren Kunden und Partnern ein. Vertrauen bekommt man nicht geschenkt und auch unser Service erarbeitet sich dies hart. Der



Kunde erreicht uns täglich von Montag bis Freitag bis 22.00 Uhr direkt telefonisch. Bestellen kann er rund um die Uhr. Dies schafft Kundennähe und es ist eine Basis für die intensive Kundenberatung, die für uns wichtig ist, auch außerhalb der Kernarbeitszeit. Es ist verblüffend, wie viele Kunden dieses Angebot nutzen und auch zu schätzen wissen. Auf der anderen Seite erfahren wir, was gut ist, was gut ankommt und was der Kunde dringend sucht. So können wir unser Sortiment optimal an unsere Kunden anpassen und auch unsere Angebote sinnvoll einsetzen.

Sie sind auch im Internet sehr aktiv und arbeiten mit Webseiten, auf denen man per Web-Flash-Katalogen einkaufen kann. Ist dies ein Ergebnis Ihrer eigenen Marktanalysen?

Sie treffen es auf den Punkt. Die Verhältnisse ändern sich schnell und auch wir müssen mit der Zeit gehen, denn es ist ein sinnvolles Instrument für den Kunden, aber auch für uns. Nehmen wir z. B. den Arbeitsschutz. Die Berufsgenossenschaften verstehen da keinen Spaß. So liegt es doch nahe, dem Bestatter eine Auswahl an Schuhen von A bis Z zu offerieren. Die Auswahl wird in-

nerhalb eines Jahres auf über 500 verschiedene Angebote ausgebaut und nächsten Monat eröffnen wir den Schuh-Shop24.com. Der Bestatter arbeitet 24 Stunden und kann so immer in Ruhe seine Wahl treffen und jederzeit bestellen. Das ist einfach kundennaher Service!

Ähnlich handhaben Sie es auch mit der Bestattungswäsche, nicht wahr?

Die Nachfrage nach preiswerten Angeboten war dort extrem gestiegen und wir haben es zwei Jahre getestet. Im Oktober wird dieses Programm noch deutlich erweitert. Es kommen mehr als 200 Artikel hinzu. Besonders Anteil daran hat auch unser Webmaster Falk Lepie, der diese Dinge bis ins Detail vorausplant. Ohne die Webseiten und Shop-Systeme wären diese Schritte und auch „Rundum-die-Uhr-Buchungen“ gar nicht umsetzbar.

Also der Familienbetrieb Conen? Wer ist denn hier und heute mit dabei?

Diese Frage ist einfach. Die beiden jüngsten Kinder, Katharina & Javier (24 und 27 Jahre), arbeiten direkt in den Bereichen Grafik, Verkauf und Auftragsbearbeitung. Meine Mutter A. Lawrenz-Conen leitet mit ihrer Erfahrung die Büroorganisation und ist die gute Seele der Fir-

ma. Herr Falk Lepie gehört nach vielen bestandenen Prüfungen schon zur Familie und meine Frau ist der „Herr“ über die Finanzen. Der Neffe C. Conen verstärkt uns im Marketingbereich. Meine Tochter Maria Fe sorgt sich, quasi als Betriebsärztin, um uns alle. Wir teilen uns unsere Arbeiten genau auf und werden so allen Anforderungen gerecht. Aber natürlich nicht alleine, insgesamt haben wir 28 Mitarbeiter die sich für unsere Kunden ins Zeug legen.

Als Innovation findet man auf Ihrer Webseite auch die Kollektion CERAMICA, was verbirgt sich dahinter?

CERAMICA, dieser Name steht für einen innovativen neuen Oberstoff mit UV-Schutz und Temperatenausgleich für Hitze und Kälte. CERAMICA steht aber auch für ein Angebot an Herrenkonfektion in Stretch mit bis zu 44 verschiedenen Größen mit einer großen Auswahl an Variationen. Dieses Angebot ist unserer Meinung nach das stärkste am Markt. Innovativ und variabel, und wir liefern in Kerngrößen binnen 48 Stunden jeden Auftrag aus. Hier kommen wir auch zum Familienbetrieb Conen zurück. Unser Jüngster präsentiert als Model selbst diese Kollektion, professionell ins Bild gesetzt von seiner Schwester.

Welche Rolle spielen Sie selbst heute noch in dem Betrieb, der Ihren Namen trägt?

Ich würde diese Rolle als zunehmend untergeordnet bezeichnen. Ich wohne seit einigen Jahren in Peru und kümmere mich zum Teil vor Ort um die Produktion in unserer Fabrik. Bin aber, den neuen Medien sei Dank, immer gut erreichbar und nutze die Zeitverschiebung zu Europa aus. Wenn die jungen Conen-Unternehmer Feierabend machen, komme ich vom Frühstückstisch und bin automatisch im Spätdienst. Mit meiner Erfahrung stehe ich den Kunden dann ab 15.00 Uhr MEZ zur Verfügung. Das lasse ich mir auch nicht nehmen. Nach so vielen Jahren im Beruf kennen mich viele Bestatter persönlich. Wer erfolgreich mit Bestattungsunternehmen arbeiten will, muss wie gesagt deren Vertrauen besitzen.

Was wünschen Sie sich selbst oder der Firma zum Geburtstag?

Ich habe, was ich brauche, eine liebe und gesunde Ehefrau, sechs tolle Kinder, die meine zweite Liebe, die Firma Conen, unterstützen. So soll die Firma weiterwachsen und erfolgreich bleiben. Dann wünsche ich mir weiterhin den Fortbestand der sehr guten

Beziehungen zu unseren Geschäftspartnern, Produzenten, Kunden und Freunden. Dann wünsche ich allen fairen Wettbewerbern Gesundheit und eigene Innovationen. Und nicht zuletzt wünsche ich mir weiterhin eine faire und umsichtige geschäftliche Partnerschaft zur Adelta Finanz AG, zum Vorteil beider Seiten. So kann sich die junge Firma Conen auf das Wesentliche konzentrieren. Auf unsere Kunden und das Angebot von morgen. Mit Adelta AG können wir expandieren.



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



Kein Sommer – keine Sterbefälle!

Kann ein Bestatter in diesen Zeiten den unternehmerischen Erfolg überhaupt noch steigern? *Erasmus A. Baumeister*

Bundesweit gab es in den letzten drei bis vier Monaten nicht viele Sterbefälle. Der Sommer ist in der Bestattungsbranche in der Regel etwas dünner. Die Saison beginnt eigentlich immer im Spätsommer bis Herbst und erreicht im Januar bis März ihren Höhepunkt. Jedes Jahr ist etwas anders. Manchmal ist es auch regional extrem unterschiedlich. Aber in diesem Jahr ist landauf, landab die absolut gleiche Entwicklung zu erkennen – extrem wenig Sterbefälle. Aber keine Sorge, am Ende des Jahres wird statistisch gesehen alles wieder stimmen. Zeit, um andere Dinge in Angriff zu nehmen.

Der Bestatter hat mehrere Möglichkeiten, seinen Erfolg zu steigern. Erstens: Akquise von mehr Bestattungsaufträgen. Zurzeit nicht möglich, wenn niemand stirbt, gibt es auch nicht viel zu akquirieren. Zweitens: Erweite-

rung des Leistungsspektrums. Ganz wichtig, das sollte permanent geschehen. Drittens: Einführung einer Verkaufspsychologie im Ausstellungsraum und in den Verkaufsunterlagen. Dieses Thema füllt wunderbar die freie Zeit nach den Sommerferien. Außerdem ist hier mit geringem Budget viel zu erreichen. Ziel einer ganz genau auf das Bestattungsunternehmen und auf die Region abgestimmten Verkaufspsychologie ist die Entscheidung des Endkunden für hochwertigere Produkte und mehr Dienstleistungen. Kein Kunde wird überredet zu Produkten und Leistungen, die er sich nicht leisten kann. Es gehört auch zu einer guten Beratung, dem Kunden eventuell zu groß ausgefallene Entscheidungen klein zu empfehlen. Der Kunde muss immer das Gefühl haben, dass er das Gespräch in der Hand hat, natürlich nur das Gespräch in Bezug auf Produkte und auf die Leistungen, die über

das Nötigste hinausgehen. Im Gespräch um Formalitäten und Bürokratie möchte er hingegen souverän geführt und beraten werden. Der Bestatter muss dem Kunden Argumente für eine würdige Bestattung liefern. Wieso soll für so etwas Geld ausgegeben werden? Die Argumente für eine anständige Bestattung müssen im gesamten Unternehmen und in allen Marketinginstrumenten für jeden verständlich aufbereitet sein.

Hier kommen vier wichtige Gründe für eine gute Bestattung.

Jeder Bestatter kann diese Liste um viele Positionen erweitern. Wichtig ist nur, sie müssen rechtzeitig beim Kunden ankommen. Denn der Bestatter muss solche Argumente den Menschen beibringen, er ist der einzige Entwickler der deutschen Bestattungskultur.

1. Eine würdige Bestattung ist ein Teil der Trauerbewältigung für die Hinterbliebenen. Wenn die Zeremonie so ausfällt, wie sie wohl der verstorbenen Familienpatriarchin gefallen hätte, dann verkraften die Angehörigen den Verlust schneller und gelassener.

2. Ein vernünftiger Sarg und ein imposanter Blumenschmuck sind die allerletzte Wertschätzung für einen gestorbenen geliebten Menschen. Ob Erdbestattung oder Feuerbestattung, spielt hier gar keine Rolle. Der Sarg ist ganz schnell weg, ob vergraben oder verbrannt, da gibt es keine Unterschiede.

3. Eine repräsentative Bestattung ist ein Statussymbol. Die Angehörigen leben im besten Stadtteil, fahren anständige Autos, haben hervorragende Jobs, sind gut gekleidet und gebildet sind sie auch noch. Wer diesen Menschen eine simple Bestattung verkauft, ist selber schuld. Der Spruch, dass diese Menschen nur Geld haben, weil sie es nicht ausgeben, stimmt nicht.

4. Eine Bestattung mit allem Drum und Dran kann der Freikauf aus einem schlechten Gewissen sein. Der Hinterbliebene hat sich 30 Jahre nicht um seine Großmutter gekümmert. Jetzt ist sie tot. Zur Beruhigung des schlechten Gewissens darf die Bestattung auch mal 1.000 Euro mehr kosten, schon schläft der Angehörige besser. So kann er ganz schnell die Versäumnisse der letzten Jahrzehnte bezahlen.

Das sind nur einige wenige Beispiele, die regional bedingt natürlich sehr unterschiedlich anzuwenden sind. Die Erfahrung zeigt, dass die Kunden ganz offen angesprochen werden können. Viele ausschlaggebende Punkte in einem Beratungsgespräch sind aber besser so zu platzieren, dass der Hinterbliebene selber drauf kommt. Deshalb ist eine ausgefeilte Verkaufspsychologie so wichtig. Verkaufspsychologie hat nichts damit zu tun, dass der Kunde über den Tisch gezogen oder überredet wird. Verkaufspsychologie bedeutet, dass dem Kunden das angeboten wird, was er wirklich möchte, und er sich selbst dafür entscheidet.

Der Kunde muss auch in sechs Monaten und auch in 16 Jahren mit seiner Auswahl in Ihrem Unternehmen zufrieden sein. Er muss immer das Gefühl haben, alles richtig gemacht zu haben.

Die Kundenzufriedenheit ist das oberste Ziel. Eine effiziente Verkaufspsychologie für Ihr Unternehmen entsteht aus den Erfahrungen Ihres Alltags, aus unseren Erfahrungen mit über 1.200 Bestattungsunternehmen und aus der Kooperation mit guten Lieferanten.

In 15 Jahren Bestattungsbranche ist es mir nicht gelungen, eine schlüssige Erklärung für die jährlich andere Verteilung der Sterbefälle in Deutschland zu finden. Mal ist bundesweit Flaute, wie in diesem Jahr, mal ist es regional verteilt, im Norden brummt es, im Süden läuft nicht viel, mal ist es sehr konstant etc. Am Ende ist alles gut. Und wenn Sie sich regelmäßig weiterentwickeln, dann bleibt auch alles gut.

www.erasmus1248.de





Was wäre wenn?

Die hohe Kunst des richtigen Verhandelns. *Frank-Eric Müller*

Frank-Eric Müller
Zertifizierter Coach (IHK),
Managementtrainer,
Mitglied der Europäischen
Gesellschaft für Supervision,
Autor, praktizierender Pastor
und passionierter Trauerredner

Verhandelt wird immer und überall, ob man nun will oder nicht. Mit anderen Menschen zu verhandeln gehört zum täglichen Leben. Es wird diskutiert und abgewogen, manchmal auch gestritten und gekämpft oder gar gestreikt.

Immer haben die Verhandlungspartner etwas vor Augen, das ihnen wichtig ist, dem anderen aber offensichtlich nicht. Jeder verhandelt jeden Tag über irgendetwas. Der Mitarbeiter verhandelt mit dem Chef um eine Gehaltserhöhung, der Verkäufer mit dem Kunden über Lieferbedingungen. Der Anwalt verhandelt mit dem Anwalt der gegnerischen Partei ums gute Recht, die Poli-

tiker verhandeln die Schadstoffbegrenzung und Gewerkschaften verhandeln über Tarifbestimmungen.

Ehepaare verhandeln darüber, wohin die nächste Urlaubsreise gehen soll, und Kunden verhandeln – auch und gerne mit Bestattern – über den Preis. Es wird verhandelt im Großen und im Kleinen und immer geht es darum, für jede Seite ein akzeptables und gutes Ergebnis zu erhalten. Verhandeln ist eine wechselseitige Kommunikation mit dem Ziel, eine Übereinkunft zu erreichen. Das ist umso wichtiger, wenn man mit der Gegenseite gemeinsame, aber auch sehr gegensätzliche Interessen hat.

Verhandlungen zu führen ist aber noch mehr. Es ist eine Art der Partizipation, der Teilhabe an Prozessen und Entscheidungsabläufen. Viele Menschen mögen heute nicht einfach nur Ergebnisse präsentiert bekommen, sondern sie wollen Anteil haben. Allerdings, und das ist das Dilemma, haben die meisten Menschen nicht gelernt, richtig zu verhandeln. Je nach Temperament und Charakter verhandeln die einen eher sanft und weich, zeigen sich als konfliktscheu oder harmlos, andere sind eher direkt und hartnäckig. Sie machen Zugeständnisse, um möglichst bald eine Entscheidung zu haben, und merken, wenn diese dann gefällt ist, dass sie mal wieder „den Kürzeren“ gezogen haben. Die harten

Verhandler setzen Vehemenz, Standhaftigkeit und manchmal auch Lautstärke ein, um unbedingt zu ihrem Ziel zu kommen. Das führt nicht selten dazu, dass die Stimmung immer weiter eskaliert und nicht selten am Ende die Fronten härter werden und bis dahin gute Beziehungen in Mitleidenschaft gezogen werden.

Wie so oft scheint sich gutes Verhandeln zwischen den Extremen abzuspielen, aber vielleicht gibt es ja noch einen neuen und besseren Weg. Könnten Menschenkenntnis, Akzeptanz, gemeinsame und langfristige Zusammenarbeit und ein menschengerechtes Verhandeln, mit und ohne Emotionen, zu einem besseren und anhaltenden Ziel führen?

Auch in diesem Artikel für die Bestattungswelt werde ich für

Weiterbildung. Es müsste ein Seminartraining geben, das dieses Thema zum Inhalt hat und bei dem Menschen ansetzt, der verhandelt. Dabei spielt der Gegenstand der Verhandlung zunächst keine Rolle. Menschenkenntnis ist gefragt, denn sie ist ein wichtiges Kriterium, um ein gutes Verhandlungsergebnis erzielen zu können. In diesem Seminar müsste es zunächst um eine gute Selbstwahrnehmung des Verhandlungsführenden gehen. Warum verhandelt es sich mit manchen Menschen besser als mit anderen? Wieso reagiert man auf Menschen unterschiedlich und geht mit dem einen weiter als mit dem anderen? Was hat die eigene Persönlichkeit damit zu tun? In diesem Seminar müsste aber auch klar werden, mit welchen Methoden man seinen eigenen

„Der Zuhörer ist nur dann wirklich gewonnen, wenn er liebt, was du versprichst, fürchtet, was du androht, hasst, was du anklagst, gern tut, was du empfiehlst, bedauert, was du bedauernswert nennst.“

Augustin

Standpunkt konstruktiv durchsetzen kann. Wie vermeidet man Win-Win-Lösungen und kommt zu Win-Lösungen?

Wer verhandelt, kommuniziert auch. Er teilt etwas mit. Deshalb spielen Gesetzmäßigkeiten der Kommunikation in einem solchen Seminar eine wichtige Rolle. Ein guter Verhandler hört auch auf die Zwischentöne, kann Aus-

sagen des Gegenübers einordnen und weiß seine Worte gut einzusetzen. Allerdings sollten die Verhandlungspartner immer darauf achten, auf Augenhöhe zu bleiben. Ein Gefälle von oben nach unten oder umgekehrt macht das mögliche zufriedenstellende Ergebnis fast unmöglich.

Tja, wenn es ein solches Seminar bloß gäbe. Was meinen Sie?

www.femueeller.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 Abbauezeiten, 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 Frequenzuteilung wird von uns bereits berücksichtigt.

ECKHARDT KUNDEN VERKAUFEN
HOCHWERTIGERE SÄRGE, WEIL
WIR DIE ARGUMENTE MITLIEFERN.



SARGMANUFAKTUR HOLZBEARBEITUNG BESTATTUNGSBEDARF

Wacholderstr. 129 · 58300 Wetter · Tel. 02335/74 08

www.eckhardt-sarg.de

Generationennachfolge im Bestattungswesen

Bei richtiger Gestaltung Steuern sparen. Sören Flohr

Die Unternehmensnachfolge bedarf aus zivil- und steuerrechtlicher Sicht einer frühzeitigen und vorausschauenden Planung. Insbesondere bei Familienunternehmen wie Bestattungsunternehmen, in denen die Unternehmensnachfolge durch die nächste Generation bereits feststeht, kann durch eine rechtzeitige steuerliche Gestaltung eine Minderung der Erbschaftssteuer bzw. Schenkungssteuer erreicht werden.

Neben der zivilrechtlichen Gestaltung der Unternehmensnachfolge durch Testament oder Erbvertrag kann der Todesfall, ohne frühzeitige Regelungen getroffen zu haben, eine steuerliche Belastung der Erben und somit der Unternehmensnachfolger bedeuten. Die Liquiditätsbelastung durch Erbschaftssteuer darf nicht unterschätzt werden. Im Folgenden erläutern wir die Bewertungsvorschriften von Unternehmensvermögen und die Möglichkeiten der Steuerbe-



freiungen aufgrund der Übertragung von Betriebsvermögen durch Schenkung zu Lebzeiten oder den Erwerb von Todes wegen.

Die Bewertung von Betriebsvermögen für Zwecke der Erbschaftssteuer regelt § 109 BewG. Danach erfolgt der Wertansatz grundsätzlich mit dem gemeinen

Wert. Dies gilt sowohl für den Gewerbebetrieb eines Einzelnehmers als auch für Anteile an Personen- oder Kapitalgesellschaften. Die Ermittlung des Wertes erfolgt grundsätzlich unter Berücksichtigung von Marktpreisen, welche sich aus Verkäufen unter fremden Dritten, die innerhalb eines Jahres vor dem Stichtag liegen, ableiten lassen.

Wenn für den Betrieb kein gegenwärtiger Verkaufspreis vorliegt, erfolgt die Ermittlung unter Berücksichtigung künftiger Ertragsaussichten durch andere anerkannte Bewertungsmethoden (z. B. dem DCF-Verfahren (Discounted Cash-Flow)). Aus Vereinfachungsgründen kann

Fortsetzung auf der nächsten Seite

Neuer Bestattungswagen?



www.phoenixx-germania.de

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





Sören Flohr
Wirtschaftsprüfer/Steuerberater

zur Ermittlung des Verkehrswertes auch das vereinfachte Ertragswertverfahren angewendet werden, sofern dies nicht zu offensichtlich unzutreffenden Ergebnissen führt. Der Ertragswert ergibt sich dann durch Multiplikation der nachhaltigen bereinigten Jahreserträge der letzten drei Jahre mit dem Kapitalisierungsfaktor von derzeit 7,93 % (§ 199 BewG). Der gemeine Wert des nicht betriebsnotwendigen Vermögens ist gesondert im Rahmen der Einzelbewertung zu ermitteln. Als Mindestwert ist aber immer stets der Substanzwert zugrunde zu legen. Dieser setzt sich aus der Summe der gemeinen Werte der zum Betriebsvermögen gehörenden Wirtschaftsgüter und sonstigen aktiven Ansätze abzüglich der zum Betriebsvermögen gehörenden Schulden und weiteren Abzügen zusammen (§ 11 Abs. 2 Satz 3 BewG).

Das neue Erbschaftssteuerrecht sieht jedoch bei der Übertragung von Unternehmensvermögen durch Schenkung zu Lebzeiten oder Erbfolge eine begünstigte Besteuerung vor. Nach der Neufassung des § 13a ErbStG ist zwischen dem Grundmodell und dem Optionsmodell zu unterscheiden.

Im Grundmodell bleiben 85 % des begünstigten Vermögens außer Ansatz, sodass lediglich 15 % des Unternehmensvermögens der Erbschaftssteuer zu unterwerfen ist. Dies setzt aber voraus, dass die Anteile nach einer Übertragung für einen Zeitraum von mindestens fünf Jahren gehalten

werden. Darüber hinaus darf die Gesamtlohnsumme in diesem Zeitraum nicht weniger als 400 % betragen.

Die Lohnsummenregelung entfällt, wenn der Betrieb nicht mehr als 20 Mitarbeiter beschäftigt. Die Anwendung der Steuerbefreiung kommt zudem nur in Betracht, wenn das Verwaltungsvermögen nicht mehr als 50 % beträgt (§ 13a Abs. 1 ErbStG). Zum Verwaltungsvermögen gemäß § 13b ErbStG zählen insbesondere Dritten zur Nutzung überlassene Grundstücke, welche nicht unmittelbar betrieblichen Zwecken dienen.

Darüber hinaus bleiben die restlichen 15 % des Betriebsvermögens bis zu einem Betrag von € 150.000,00 ebenfalls steuerbefreit (Abzugsbetrag). Bei Betrieben, bei denen diese Grenze überschritten wird, schmilzt der Abzugsbetrag um 50 % des übersteigenden Betrags ab. Insofern ergibt sich bei einem Betriebsvermögen von bis zu € 1,0 Mio. aufgrund des Verschonungsabschlages in Verbindung mit dem Abzugsbetrag keine Steuerschuld (§ 13a Abs. 2 ErbStG).

Die Veräußerung des Betriebs, Mitunternehmeranteils oder der Anteile von Kapitalgesellschaften innerhalb der Behaltensfrist von fünf Jahren stellt ein steuerschädliches Ereignis dar. Aufgrund des Verstoßes gegen die Behaltensfrist führt dies zu einem rückwirkenden zeitanteiligen Wegfall der Verschonung. Der Abzugsbetrag entfällt in voller Höhe, unabhängig vom

Zeitpunkt des Verstoßes gegen die Behaltensfrist. Darüber hinaus ist zum Ende des Fünfjahreszeitraums zu prüfen, ob die Mindestlohnsumme erreicht worden ist. Die Unterschreitung der Lohnsumme hat eine anteilige Nachversteuerung zur Folge. Die Minderung ergibt sich aus dem Verhältnis der Gesamtlohnsumme zur Mindestlohnsumme. Zudem führen gemäß § 13 Abs. 5 Satz 1 Nr. 3 ErbStG Überentnahmen von mehr als € 150.000,00 zum Wegfall der vollständigen Steuerbegünstigung.

Alternativ zum Grundmodell regelt § 13a Abs. 8 ErbStG unter erhöhten Voraussetzungen eine 100%ige Steuerbefreiung, das sogenannte Optionsmodell. Dies setzt voraus, dass der Erwerber den Betrieb über einen Zeitraum von 7 Jahren fortführt. Darüber hinaus erhöht sich der für die Lohnsumme maßgebliche Prozentsatz auf 700 %. Die Anwendung des Optionsmodells kommt nur in Betracht, wenn das Verwaltungsvermögen nicht mehr als 10 % beträgt.

Fazit:

Die Generationennachfolge kann weitestgehend steuerfrei vollzogen werden, sofern diese rechtzeitig vorbereitet wird.

Dazu zählt die rechtzeitige Einarbeitung eines potenziellen Nachfolgers und die Optimierung der Struktur des Betriebsvermögens, um die Steuervorteile zu erreichen. Ihr Steuerberater hilft Ihnen gerne bei der Umsetzung.

www.srp-wpg.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.



Daxecker®

unter allen wipfeln ist ruh.

Waldbestattung im RuheForst® Rheinhessen-Nahe in Waldalgesheim

Äußerst behutsam und der Würde des Ortes entsprechend stilvoll ist die Bestattungsanlage RuheForst Rheinhessen-Nahe der Ortsgemeinde Waldalgesheim im Landkreis Mainz-Bingen in einem über 100-jährigen Buchen-und Eichenwald integriert. Es ist das bedeutsame Konzept von RuheForst, dass das Besondere dieser Urnen-Bestattungsart ausmacht: Unter alten mächtigen Bäumen, an einem Ort voller Ruhe und Harmonie, liegen hier die letzten Ruhestätten, genannt RuheBiotope. Harmonie im Einklang mit dem ständigen Wandel der Natur bieten Angehörige und Freunde Verstorbener Trost und Einkehr.

Der RuheForst Rheinhessen-Nahe in Waldalgesheim liegt im UNESCO- Weltkulturerbe Oberes Mittelrheintal, 6 km von Bingen am Rhein entfernt. In unmittelbarer Nachbarschaft der RuheForst-Anlage liegen Hügelgräber aus früherer keltischer Zeit sowie das bereits erwähnte weltbekannte keltische Fürstgrab. Betreut wird der RuheForst Rheinhessen-Nahe von Förster Bernhard Naujack. Zu erreichen ist Förster Naujack telefonisch unter 06724-2064733. Förster Naujack berät gern bei der Biotopauswahl. Bei Gruppenführungen bittet er um vorzeitige Anmeldung. Weitere Informationen über den RuheForst Rheinhessen-Nahe unter: www.ruheforst-rheinhessen-nahe.de



RuheForst Standorte in Deutschland

Weitere Informationen erhalten Sie unter den angegebenen Internetadressen.

www.erbacher-ruheforst.de
www.ruheforst-wildenburgerland.de
www.ruheforst-pfaelzerwald.de
www.ruheforst-huemmel.de
www.ruheforst-badarolsen.de
www.ruheforst-floersbachtal-spessart.de
www.ruheforst-rostockerheide.de
www.ruheforst-hilchenbach.de
www.ruheforst-hagen.de
www.ruheforst-schaumburgerland.de
www.ruheforst-hunsrueck.de
www.ruheforst-stadtusedom.de
www.ruheforst-stadtprozelten.de
www.ruheforst-elbtalaue.de
www.ruheforst-bad-driburg.de
www.ruheforst-frederburg.de
www.ruheforst-kaufungen.de
www.ruheforst-ruegen.de
www.ruheforst-mueritz.de
www.ruheforst-holsteinische-schweiz.de
www.ruheforst-rheinhessen-nahe.de
www.ruheforst-lahn-taunus-hoehe.de
www.ruheforst-frankenhoehle.de



www.ruheforst-losheim.de
www.ruheforst-segebergerheide.de
www.ruheforst-suedpfaelzerbergland.de
www.ruheforst-coesfeld.de
www.ruheforst-brodau.de
www.ruheforst-schwerinerseen.de
www.ruheforst-wingst.de
www.ruheforst-ostenfeld.de
www.ruheforst-nauen.de
www.ruheforst-suedheide.de
www.ruheforst-rhoen.de
www.ruheforst-jagsthausen.de
www.ruheforst-coburgerland.de
www.ruheforst-vogelsberg.de
www.ruheforst-eberswalde.de
www.ruheforst-deister.de
www.ruheforst-harz-falkenstein.de
www.ruheforst-landhege.de
www.ruheforst-eiderquelle.de
www.ruheforst-gutpanker.de
www.ruheforst-vorharz.de
www.ruheforst-gluecksburg.de
www.ruheforst-marburgerland.de



RuheForst. Ruhe finden.

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

Premium Partner Programm

Die Eckhardt Sargmanufaktur stellt die Beziehung Bestatter/Sarglieferant neu auf.
 Ein Interview mit Isabel Eckhardt.

Frau Eckhardt, Sie führen nun in der vierten Generation das deutsche Traditionsunternehmen Eckhardt. Sehen Sie das als Vorteil für sich, als eine der wenigen Frauen in der Bestattungsbranche erfolgreich zu sein?

Es gibt ja viele erfolgreiche Frauen in unserer Branche, wie auch in der gesamten Wirtschaft, und ich finde es natürlich gut, dass ich mich dazuzählen darf. Ich bin jedoch der Meinung, dass der Erfolg eines Unternehmens nicht nur auf guter Führung basiert, sondern vielmehr von einem motivierten Team abhängt, das hinter einem steht. Ich freue mich, dass ich diese Entwicklungen aktiv unterstützen kann.

Gerade bei Familienunternehmen lebt man häufiger noch mit „alten Zöpfen“. Wie gehen Sie mit Innovationen um? Wollen Sie Ihr Unternehmen und

die Branche mit guten Ideen revolutionieren?

Nein, revolutionieren will ich gar nichts, das wäre wirklich Unsinn und das ist auch gar nicht möglich. Ich will das Unternehmen meiner Familie noch etwas zeitgemäßer präsentieren, bereit sein für Innovationen und die Premium-Sargherstellung in Deutschland fördern. Als Erstes habe ich daher unsere Firmierung in Eckhardt Sargmanufaktur GmbH umgewandelt, das passt besser zu unserem Qualitätsanspruch.

Die Firma Eckhardt steht schon für hochwertige Qualität, innovative Produkte und auch für ein großes Produktsortiment. Was gibt es also für Sie zu ändern?

Richtig, unsere Produkte stimmen, das reicht heute aber nicht mehr. Werfen Sie einen Blick in andere Branchen. Der Hersteller



muss den Einzelhandel im Vertrieb unterstützen. In allen Wirtschaftszweigen ist das üblich. Das bekannteste Beispiel liefern die Brauereien. Ein Restaurant

verkauft eine bestimmte Biermarke einer Brauerei und erhält von dieser dafür die Zapfanlage,

Fortsetzung auf der nächsten Seite



• 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





Isabel Eckhardt
Prokuristin

Kühlschränke, die Markise, den Speisekartendruck, die Außenmöblierung, Marketingunterstützung etc. Dafür vertreibt dieses Restaurant dann exklusiv diese eine Biersorte für die nächsten Jahre. So sind die Interessen von Lieferant und Einzelhändler zum Vorteil beider perfekt abgestimmt. Sozusagen eine Win-Win-Situation.

Das bedeutet, dass die Eckhardt Sargmanufaktur in Zukunft den Bestatter beim Vertrieb und Marketing von Särgen unterstützt?

Genau dafür haben wir, in Kooperation mit der Agentur Erasmus A. Baumeister, das Premium Partner Programm entwickelt.

Premium Partner, das hört sich an, als ob nur VIP- oder Top-seller-Bestatter zu Ihren Kunden gehören.

Nein, wir haben dieses neue Angebot in drei Stufen mit sehr individuellen Adaptionen aufgebaut. Jeder Bestatter, ob groß oder klein, ob aus der Großstadt oder vom Land, findet hier für sich das richtige Kooperationskonzept.

So weit die Form des neuen Konzepts, aber was sind dabei die besonderen Inhalte des neuen Programms?

Ich unterstütze unsere Kunden im Verkauf. Unsere Kunden verkaufen auch in den Zeiten der schrumpfenden Bestattungskultur und der kleineren Portemonnaies hochwertige Säрге, bei maximaler Zufriedenheit des Endkunden.

Wie genau soll das gehen? Damit hätten Sie ja den Zaubertrank für Bestatter erfunden?

Ich nutze für meine Kunden die große Erfahrung der Agentur Erasmus A. Baumeister, die für über 1.200 Bestattungsunternehmen arbeitet. Unser langjähriger Kooperationspartner Baumeister kümmert sich seit Jahren um die Einführung einer individuellen Verkaufspsychologie bei Bestattungsunternehmen.

Können Sie uns da Beispiele nennen?

Zum Beispiel ist es ganz wichtig, wie die Säрге präsentiert werden, die Reihenfolge und Staffelnung der Exponate ist entscheidend und kann so dem Kunden bei seiner Wahl helfen. Oder die Säрге brauchen Namen mit Regionalbezug. Wir stellen unseren Kunden Argumentationen und Verkaufsschulungen zur Verfügung. Die Verkaufspsychologie muss im Ausstellungsraum, aber auch in den Verkaufsunterlagen für die Hausberatung stimmen.

Das bedeutet, dass der Bestatter jetzt das Letzte aus seinen Kunden herausholt?

Ganz sicher nicht. Das oberste Ziel ist die absolut vertrauenswürdige und ehrenwerte Arbeit des Bestatters vor Ort. Der Endkunde soll besser erkannt werden und sich selbstständig für das individuellere Produkt entscheiden.

Was ist das Ziel des Premium Partner Programms?

Wir geben unseren Kunden die Möglichkeit, den Produktumsatz in kurzer Zeit um 30 % zu steigern. Wenn unsere Kunden gute deutsche Säрге verkaufen, dann tun wir das auch.

Das sind auf jeden Fall starke Ziele! Wie wird man denn Premium Partner?

Wir haben auf unserer Webseite schon alle Informationen zum Premium Partner Programm der Eckhardt Sargmanufaktur und im zweiten Schritt beraten wir dann den angehenden Partner natürlich persönlich und besprechen alle weiteren Details.

Isabel Eckhardt, vielen Dank für das Gespräch.

www.eckhardt-sarg.de



QUALITÄT, INNOVATION, FORTSCHRITT.

HIERFÜR STEHT UNSER NAME SEIT 75 JAHREN.

75 Jahre Karosserie- und Spezialfahrzeugbau sind ein Erfolg, der Gründe hat. Mit dem Wissen darum arbeiten wir kontinuierlich an der Verbesserung unserer Produkte und Services. Und an stetig Neuem. Mit unseren Partnern. Für unsere Kunden.

75
since 1936

BINZ



BINZ BLUEtronic
Innovatives Bedienkonzept – Erste Handy-App zur Bedienung des Sargladebodens, Farbwahl der Seitenscheibenbeleuchtung, zum Dimmen des Lichts, Öffnen/ Schließen der Rollos etc...



BINZ Halterung der Sargschlitten
Optimale Raumnutzung der Ersatzradmulde. So sind die Sargschlitten immer griffbereit für den Einsatz.

Ein Oltimerhändler der besonderen Art feiert Jubiläum

Cardepot R. Stock plant ein Bestattungswagenmuseum.



Randolf Stock
Cardepot

Gebrauchtwagenhandel, so sagt der Volksmund, ist aus dem Pferdehandel hervorgegangen und damit genießt nicht jeder Händler immer das maximale Vertrauen. Doch wie sieht es bei den Spezialanbietern wie zum Beispiel dem Handel mit gebrauchten Bestattungsfahrzeugen aus? So viele gibt es davon ja nicht auf dem Markt.

Ein alter Hase in der Branche und wohl auch vielen bekannt ist der Wuppertaler Händler Stock. Zu seinem Jubiläum stellt er sich und sein Werken hier nun einmal selbst vor.

Gestatten ... Stock – Randolph Stock. Ein Mann, ein Name, eine Vision ...

Viele Ihrer Kollegen kennen mich durch jahrelangen Kontakt, Werbeanzeigen oder den persönlichen Besuch bei der Abholung Ihres ausgedienten Bestattungswagens. Heute, aus aktuellem Anlass, kann ich auf eine 30-jährige Er-



fahrung im Handel und Verkauf von gebrauchten Bestattungswagen zurückblicken.

Im Folgenden möchte ich mich Ihnen näher vorstellen: Meine persönliche Etikette sowie das bürgerliche Auftreten unterscheiden sich grundlegend vom typischen Händler für historische Fahrzeuge sowie Bestattungswagen. Aus dem Hobby der frühen 80er-Jahre entwickelte sich im Laufe der Zeit eine wahre Berufung, die ich voller Enthusiasmus tagtäglich ausübe.

Ich fixiere mich auf den Handel sowie die Präsentation Ihres Fahrzeuges auf Kommissionsbasis in meinen eigenen Räumlichkeiten

im Norden Wuppertals. Dabei bestimmen Sie den zu erzielenden Verkaufspreis und wie und wann die kostenlose bundesweite Abholung stattfinden soll. Zum Service meiner Tätigkeit gehört weiterhin die Abmeldung des Fahrzeuges am nächsten Arbeitstag oder Alternativ die Überführung mit roten Händlerkennzeichen in meine Ausstellungshalle.

Unabhängig von Marke, Baujahr sowie Zustand besitzt jedes dieser Fahrzeuge seinen ganz eigenen Reiz und seinen eigenen Charakter. Ich erfreue mich ständig der Tatsache, die wohl größte und einzigartige Sammlung historischer Bestattungswagen zu besitzen. Besitzen in dem Sinne,

dass ich die Fahrzeuge in meinen Räumlichkeiten pflege und warte, zum Verkauf anbiete oder aber bei Kommissionsfahrzeugen in Ihrem Sinne das Fahrzeug verkaufe.

Voller Stolz blicke ich auf eine Historie seltener Bestattungswagen zurück, die alle ihren ganz eigenen Charme besaßen. So unter anderem: einen Audi V8 Bestattungswagen, einen englischen Daimler BKW, eine italienische S-Klasse aus den 70er-Jahren sowie einen BKW mit 7 Sitzen und 2-Sarg-Bodensystem und viele weitere interessante Einzelstücke. Im Laufe der Zeit sind mehrere hundert BKW durch meine Tätigkeit verkauft oder vermittelt worden.



Natürlich würde ich jeden Bestattungswagen gerne selbst besitzen, fahren und gegebenenfalls auf Treffen vorstellen und präsentieren, aber um meinen ganz eigenen Beitrag für die Historie sowie den Erhalt dieser Fahrzeuge zu



leisten, plane ich ein eigenes, privates Museum zu eröffnen. Ein großer Dank hierfür gilt meiner Mutter, die freundlicherweise eine 700 qm große Fläche in einem dazu passenden, historischen Gulfhof (eine Bauernhausform – Anm. d. Red.) im Norden Deutschlands zur Verfügung stellt. Das Ambiente dieser im Jahre 1776 erbauten Immobilie leistet seinen wohl ganz eigenen Beitrag zur Präsentation von Bestattungswagen aus längst vergangener Bauzeit. Auch hier gilt:



Wer Interesse hat, sein Fahrzeug im einzig existierenden Museum für Bestattungswagen der Nachwelt zu erhalten, kann gerne Kontakt mit mir aufnehmen. Sollten Sie einen klassischen Bestattungs-

wagen für Ihre Hausmesse, Tag der offenen Tür oder eine Konduktfahrt benötigen, zögern Sie nicht, mich zu kontaktieren. Ich freu mich auf Sie!

www.cardepot-online.de

ESCHKE seit 1910
Familienerbetrieb 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

Eindeutig! Fahrzeuge mit Tradition

Binz feiert seinen 75. Geburtstag

Die Werkshallen sind blitzsauber, alles ist in ein angenehmes Licht getaucht, die langen Tische in der großen Fertigungshalle sind festlich und liebevoll eingedeckt. Ausgewählte „Werkstücke“ der Firma Binz stehen in Sichtweite und laden zum Schauen, Anfassen und Probesitzen ein.

Viel Mühe hat man sich gegeben, den eigenen Geburtstag entsprechend dem ehrenvollen Anlass zu feiern. Immerhin wurde der Grundstein für die Erfolgsgeschichte schon 1936 gelegt.

In Baden-Württemberg, „Im Herzen des Stauerlandes“, ca. 40 km vor den Toren Stuttgarts gelegen, machte sich der immerhin schon 52-jährige Michael Binz im Örtchen Lorch selbstständig. Er selbst hatte von der Pike auf gelernt und die ersten Karosserieerfahrungen wurden noch im Kutschenbau gesammelt.

Mit dem Umbau, den Aufbauten und Verlängerungen von Karosserien machte sich



Der Walk of History



Feiern in der Fertigungshalle

die Firma schnell einen guten Namen und durch die hohe Nachfrage nach Nutzfahrzeugen wuchs das kleine Unternehmen und wurde zu einem der größten Arbeitgeber im Ort. Kleinlastwagen, Nutzfahrzeuge, Ambulanzen und Bestattungsfahrzeuge waren die Nische, in der die Firma sich ihren Namen geschaffen hat. Aber auch extravagante Projekte wurden in Angriff genommen, dem Amphicar Condor sollte das Schwimmen beigebracht werden und der werkseigen hergestellte Binz-Roller (Werbeslogan: „Kunz und Hinz fährt Binz“), waren nicht bestimmt nicht die geschäftstragenden Aufträge, zeigten aber die Flexibilität der Karosseriebauer.

Die Modelle der Bestattungswagen und auch Ambulanzen von Binz kennt jeder Bürger aus dem Alltag, doch nicht jeder kennt auch die Firma hinter dem Produkt.

Später kamen auch noch die militärischen Nutzfahrzeuge als zusätzliches Standbein dazu. Das weltweit agierende Unternehmen ist in der Nische einer der Marktführer und beschäftigt annähernd 100 Personen in verschiedenen Produktionsstätten. Ein durchaus guter Grund, sich den Partyhut aufzusetzen und solch einen würdigen Werdegang zu feiern.



Der 92-jährige ehemalige Binz-Geschäftsführer Ludwig Lehmann

Die geladenen Gäste wurden dann auch entsprechend am frühen Abend mit Champagner und Livemusik auf dem Gelände empfangen. Die Laudatoren, also Investoren, Landrat und Bürgermeister, kamen zu Wort und würdigten die Arbeit und auch die Standorttreue der Firma, die der Region hilft, sich zu entwickeln. Nach einem kurzen bebilderten Gang durch die Historie der Firma wurde dann auch das Buffet in der Werkshalle eröffnet.

Danach öffneten sich die Tore und Moderatorin Carmen Hentschel entführte die Gäste zu einer Reise in die Vergangenheit mit einer

erklärenden Bildershow und Gesprächen mit Zeitzeugen sowie dem ehemaligen Geschäftsführer Ludwig Lehmann, Vertriebsmitarbeiterin Ingrid Floruß oder Entwickler Jens Merkel.

Die Binz-Jahre wurden lebendig, mit den Binz-Produkten aus den verschiedenen Zeiten, auf dem Vorplatz der Halle in einer moderierten Show mit vielen Exponaten, erläutert und mit Anekdoten und Geschichten belebt.

Die dort stehenden alten und neuen Karossen unterstrichen noch mal das vom Geschäfts-



Mercedes 180 d (Ponton Pick up)



Geschäftsführer Lorenz Dietsche

führer Lorenz Dietsche formulierte Ziel: „Wir wollen für den Kunden das Beste aus dem Automobil holen.“ Das wichtigste Ziel sei, so der Geschäftsführer, die Kommunikation zwischen Binz und dem Kunden. Nur ein genaues Zuhören sei die Basis genauer und zielgerichteter Umsetzung des gewünschten Produktes. Und dafür dankte er der gesamten Belegschaft, die mit ihrem Engagement und der hochwertigen Arbeit genau diese Ziele verfolgt.

Gratulation und Prost auf die nächsten 75 Jahre!
www.binz.com

Kapitän Dirk Huntemann · Schleuse 2 · 26434 Hooksiel · Fon 04425/17 37 · www.seebestattung-nordsee.com

Generationen in der Bestattung

Miteinander – oder doch mehr die Basis für Konflikte?

Der größte Teil der Bestattungsunternehmen wird von Familien geführt. Das macht die Unternehmen stark, aber in der Stärke verbirgt sich auch das Risiko. Was unterscheidet die Generationen? Wie unterschiedlich sind ihre gesellschaftlichen Werte, ihre Ideologien, Antiideologien oder Religionen?



Dipl.-Kfm. Wolf Meth
ist Unternehmensberater
und NLP Lehrtrainer,
steht für Lösungsansätze im
Generations-Problembereich
bis zum Businessplan

www.meth-bestattungsconsulting.com

Die Generation des 2. Weltkrieges ist mittlerweile im Pensionsalter und im eigentlichen Bestattungsbetrieb kaum noch vertreten – auch wenn manche Bestatter nicht loslassen können. Im Betrieb noch stark vertreten ist die sogenannte Boomer-Generation, aufgewachsen im Wirtschaftswunder – leistungsorientiert mit dem Motiv „alles ist möglich, wenn auch mit Anstrengung“. Die Nachfolgegeneration ist die Generation-X mit sehr guter Ausbildung. Sie schöpft vielfach aus dem Aufgebauten der Vorgeneration und prägt derzeit das wirtschaftliche und politische Geschehen. Sie ist frei von Ideologien (nicht ganz von Anti-Ideologien, also Ideen wie Dekonstruktivismus und Anarchismus) und wuchs mit der Explosion der Informations- und Kommunikationstechnologie auf. Sie veränderte auch die Bestattungskultur. Doch in der Generation wird der Gedanke ans Sterben verdrängt durch die Hoffnung auf den besten Arzt und den medizinischen Fortschritt. Die Jungen, die Y-Generation oder Millenniumsge-

neration, spielen nur scheinbar in unserer Betrachtung noch keine Rolle. Es wird eine Generation der totalen Kommunikation, die Facebook-Generation. Sie wächst in eine Zeit hinein, die über die totale Kommunikation Menschen sehr schnell in eine bestimmte Richtung beeinflussen kann – im Positiven wie im Negativen und damit vielleicht auch die Richtung der Bestattungskultur?

Konfliktfrei zwischen den Generationen?

Ob der Vorgesetzte (das ältere Familienmitglied) jünger oder älter ist, spielt in der sozialen Rangordnung („Hackordnung“) immer eine Rolle. Das gilt auch für die Familie. Die Eltern sind unter normalen Verhältnissen Vorbild bis zur Pubertät, dann beginnt das pubertäre Infragestellen von allem und jedem – auch der Eltern. Dieses Kontra löst sich im allgemeinen dann nach ein paar Jahren auf, kann aber auch latent, unbewusst weiter verfolgt werden.

Konflikt zwischen den Generationen im Unternehmen?

Konflikt oder nicht hängt mit der Familienkultur und dem Führungsstil zusammen: Die Unternehmenskultur des Bestattungsbetriebes beginnt in der Kindheit. Wichtig ist hierbei während der Erziehung:

- Kinder die Welt selbst entdecken lassen
- Begeisterung und Kreativität

fördern, Rahmen, aber wenig Verbote

- Fehlerfelder zulassen
- Disziplin in der Familie und im Betrieb
- Angstbewältigung – Ruhe!
- Vorbild als Mann, Frau und Bestatter/-in für einen großartigen sozialen Beruf von großer Bedeutung

Die Fortsetzung folgt im Unternehmen bei entsprechender Unternehmenskultur

Ein Bestatter in der Führungsposition führt das Unternehmen durch:

- Definition und Übertragung von Verantwortung (Management by Objectives)
- positives Feedback geben
- sanfte Mitarbeiterbeziehung, aber hartes Einfordern vereinbarter Leistungen und Ziele
- Festlegen einer Unternehmenskultur in Übereinstimmung mit den Mitarbeitern, die in einem Leitbild zusammengefasst ist (Corporate Identity). Zwingender Inhalt des Unternehmensleitbildes ist der gegenseitige Respekt voreinander, unabhängig von der Verantwortung in der Bestattung.

Führungspraxis beim Bestatter

Wenige Bestatter haben gelernt, Menschen zu führen:

- Die Betriebe werden wie Familien organisiert – oft autoritär.
- Die Führungshierarchie ist klar und familiär strukturiert. Der Bestatter hat das Sagen und delegiert Jobs. Die Bestatterin (soweit

sie tätig oder nicht selbst die Inhaberin ist) führt die Administration und Trauergespräche. Andere Familienmitglieder sind in der Hierarchie den Mitarbeitern oft übergeordnet.

Der Nachwuchs

- arbeitet alternativ nach der Schule im Betrieb mit und geht meist nach Münsterstadt in das BAZ der Bestatter
- oder studiert und erlernt einen Beruf in einer anderen Branche und geht für die Bestattungsbranche verloren.
- Töchter sind manchmal schwer für die Bestattung zu gewinnen und steigen (vielleicht) erst nach einer Familiengründung wieder.

Das Konfliktpotenzial liegt meist bei der Mitarbeit der Söhne im Betrieb

- Vater hat alles aufgebaut und permanent Angst es könne „bergab gehen“.
- Er kontrolliert jedes und alles.
- Der Sohn ist zwar sein Ein und Alles, aber der Vater hat wenig

Vertrauen zu ihm. Zuerst die unerfahrene Jugend, dann die unterschiedlichen Generationenschwerpunkte, und dabei macht der Bestatter-Vater schwere Führungsfehler.

Hinterfragen wir das Bild des modernen Bestatters in 15 bis 20 Jahren

- Will der Bestatter sein Image ändern und weg vom „nur halber Tischlersein“ und „Überführer von Verstorbenen“, muss das Unternehmen immer mehr zu einem familiengeführten Institut der Trauerhilfe und der Orientierung werden: „Der Familie einen Stellenwert geben.“

Ergänzende Ausbildungsschwerpunkte werden für die nächste Generation dadurch zwingend notwendig.

- Das BAZ Münsterstadt erweist sich als ausgezeichnete Ausbildungsstätte.
- Darauf aufbauend sind für den zukünftigen Bestatter eine solide

Führungs- und Marketingausbildung, Ansätze einer psychotherapeutischen Ausbildung sowie eine Rhetorikausbildung zielführend.

- Der Nachwuchs braucht ein Trainingsfeld im Sinne eines ausgelagerten Profitcenters, z. B. eine Filiale, und der Bestatter coacht im Sinne von:

- Stärken der Mitarbeiter fördern und nutzen (auch der Söhne, Töchter) Die Stärken liegen in dem, was ihnen leichtfällt, und nicht in dem, was sie gern tun.
- Vertrauen geben
- positiv denken und Disziplin einfordern
- positive Fehleratmosphäre: Fehler des Bestatters sind Fehler des Bestatters und Erfolge der Mitarbeiter sind Erfolge der Mitarbeiter(auch Söhne und Töchter). Situationsbezogenes Führen: Führungsstil an die Qualifikation des Mitarbeiters angepasst

Die Zeit dreht die Verantwortung.

Die Botschaft für alle Generationen ist: Was wirklich in der Entwicklung der nächsten Generation wirkt, ist das Vorbild des Bestatters als Persönlichkeit in allen Funktionen. Es gehört zum positiven Managementstil, sich ab 50 einen Nachfolger aufzubauen. Dies sollte auch für den Bestatter gelten.

Die Botschaft für den Seniorbestatter ist: alte Beziehungen zu pflegen, vornehmlich die besondere Trauergespräche zu führen, die einen Schatz an Erfahrung verlangen. Rhetorik: Der Erfahrene weiß was tröstet und wirkt: „Der hat etwas zu sagen, weil er das Leben gelebt hat.“

Die Führung und Verantwortung geht unweigerlich an die nächste Generation. Doch diese kann Konflikte vermeiden, wenn sie die Meilensteine von Erziehung und Führung von Menschen beachtet und die jetzige Generation sie darauf vorbereitet.

PHOENIXX
MANUFAKTUR FÜR FEINE KAROSSEN

Der erste Eindruck ist Ihr Markenzeichen
Der Mercedes Benz Vito. Der neue Bestattungswagen verbindet Großzügigkeit, Zuverlässigkeit und Massivität in perfekter Kombination. Massarbeit für Ihre individuellen Anforderungen.

PHOENIXX Bestattungsfahrzeuge | Tel.: +49 5066 / 697 497 | www.phoenixx-germania.de

Ihre
Bestattersoftware

MEC Best 3.0

MEC-Best

Schenkt Ihnen Zeit
zum Leben!Trauerdruck
onlineElektronisches
Papierformular

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

Herbstzeichen

Für ein Wochenende wird Ostwestfalen zum Treffpunkt für Kirche, Bestattungs- und die Friedhofsbranche.



Vom 16 bis zum 18. September wird in Paderborn bei der Firma Vahle Trauerwaren alles gezeigt, was die Bestattungsbranche zu bieten hat.

Das Gelände am Paderborner Friedhof "Auf dem Dören" wird zum Treffpunkt für Kirche, Bestattungs- und Friedhofsbranche. Neben dem umfangreichen Angebot der Firma Vahle stehen noch weitere 40 Aussteller in den Startlöchern, um an diesem Wochenende ihre Produkte und Dienstleistungen ins beste Licht zu rücken. Dieser Umfang geht eigentlich schon über das normale Maß einer Hausmesse hinaus. Vom Autohersteller über Finanzdienstleister zu Reedereien, von Sargherstellern zum Marketing, von PC-Software hin zu Ausstattungsbedarf und auch Künstler. Sie alle zeigen was sie haben und können.

Alle Bereiche und Gewerke sind, zum Teil mehrfach, abgedeckt und die unterschiedlichen Aussteller kümmern sich um die Fragen der Besucher und stehen vor Ort Rede und Antwort.

In fast 15 Fachvorträgen, die parallel für die Besucher gehalten werden, wird Lehrreiches dargeboten und generelle Themen, die für den Bestatter von Interesse und Belang sind, aufgearbeitet und diskutiert.

Um an dem Erfolg des ersten Herbstzeichenevents anzuknüpfen, hält dieses Jahr auch eine vergrößerte Fachausstellung für Hersteller und Dienstleister der Bestattungs- und Friedhofsbranche mit Begegnungen und Fachvorträgen Einzug. „Allen Verantwortungsträgern ist bewusst, dass die Verände-

rung der Bestattungskultur neue Impulse braucht. Dazu setzen wir Zeichen und laden die friedhofsbezogenen Gewerke, die Kirchen, Friedhofsträger, Steinmetzbetriebe und Bestattungsunternehmen ein.“ So Reinhard Vahle, Geschäftsführer von Vahle Trauerwaren und Initiator der Messe.

Im Ausstellungsbereich Friedhof liegt der Schwerpunkt bei alternativen Grabstättenkonzepten, die dem derzeitigen Trend der Kundenwünsche zu pflegeleichten bis hin zu pflegelosen Grabstätten entgegen kommen. Es werden ausgeführte Gemeinschaftsanlagen und wandelbare Gräber gezeigt, welche zum Teil mit dem Bundesinnovationspreis

ausgezeichnet wurden. Diese können trotz Entpflichtung von jahrzehntelanger Grabpflege personenbezogene Grabmalgestaltung und Rituale am Grab ermöglichen.

Alternativ zu großen Betonurnenwänden werden kleinere Naturstein- und Bronze-einheiten vorgestellt, die ohne wesentliche Friedhofsumplanungen zu erstellen sind und somit leer stehende Fläche vermeiden. Dazu werden personenbezogen gestaltete Urnen und auch Sichturnen vorgestellt.

Mit einem personenbezogen gestalteten Grabzeichen komplett aus Schokolade gegossen, angelehnt an die historischen Totenbretter,

wird ein Bestattungsritual vorgestellt, das bei der „Akzente“ Ausstellung in Karlsruhe als Highlight gefeiert wurde.

Den Fachbesucher erwartet hier sicherlich ein reichhaltiges und umfassendes Angebot aus allen Bereichen seiner Branche mit viel Raum für neue Impulse.

Natürlich wird auch für das leibliche Wohl gesorgt sein und der Kontakt mit den Kollegen wird bestimmt ebenfalls nicht zu kurz kommen. Kurzum, an diesem Wochenende sollte man sich Paderborn als Reiseziel vornehmen. Wir wünschen gutes Gelingen!

www.herbstzeichen.de
www.bestattershop.com

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 annoyer Überführung fallen zus. 199 EUR an.

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

Abendgold
 ADELTA Finanz AG
 Malermeister Ahle
 Seebestattungs-Reederei
 Albrecht
 ALKI-Sargfabrik
 Andres & Massmann GmbH & Co. KG
 Artega® Automobil GmbH & Co. KG
 Alto Urnen
 Bestattung -
 Fachzeitschrift im Bestattungsgewerbe
 BINZ GmbH & Co. KG
 code-x GmbH
 Coners & Partner
 Wilhelm Elkenkamp
 GLS Katalogwerkstatt GmbH
 Fötensarg
 HKD-Systems GmbH
 Eberhard Hollmann GmbH & Co
 G. Kisselbach Kirchenorgeln
 Computer Kleinofen
 Kuhlmann Cars GmbH
 MARK-UP GmbH
 MWS Schneidwerkzeuge
 Ernst Neumärker
 office on GmbH
 peka Verlags-GmbH
 Pilato SpA
 Rapid Data GmbH
 Rimann KG
 Rössler Papier
 SDS Software GmbH
 TOHR
 VdZB - Verband der Deutschen
 Zulieferindustrie für das
 Bestattungsgewerbe e.V.
 Verband unabhängiger Bestatter e.V.
 Verus Unternehmensberatung

Herbst ZEICHEN

16.-18. September 2011

Fachausstellung
 in Paderborn
 für Kirche, Friedhofs-
 und Bestattungskultur

Vorträge

**Full-Service Factoring in
 der Bestattungsbranche**
 Hans Joachim Frenz, Adelta AG, Düsseldorf

**Social Media Marketing –
 Empfehlungsmarketing in 2011**
 Thorsten Ising, code-x GmbH, Paderborn

Auf dem Weg zur Qualitätsführerschaft
 Sabine Coners, Coners & Partner, Nordenham

**Marketing und Werbung im
 Bestattungsgewerbe**
 Erasmus Baumeister

Wandelbare Gräber
 Herbert Görder, Agentur für Friedhofskonzepte, Paderborn

**Wie Social Media die
 Gesellschaft und Wirtschaft verändert**
 Stefan Freise, code-x GmbH, Paderborn

Trauerdruck mit scrivaro
 Christian Greve, Rapid Data GmbH, Selmsdorf

**Sichern Sie sich im Internet Ihren
kostenlosen Fachbesucherausweis!**



bestattershop.com



Kontakt: Tel.: 05251/527900 ■ Fax: 05251/527901 ■ info@herbstzeichen.de
 Ausstellungsgelände: Im Dörener Feld 29 ■ 33100 Paderborn

WWW.HERBSTZEICHEN.DE

BW BRANCHE

Teile der ADI-Factoringgruppe haben Insolvenz angemeldet

Factoring ist auch bei Bestattern eine immer beliebter werdende Finanzdienstleistung. Der Bestatter verkauft seine Forderungen gegen eine Gebühr an ein Factoring Unternehmen. Dieses zahlt den Bestatter sofort aus und übernimmt den debitorischen Bereich. Die Liquidität ist damit gesichert.

Eines dieser Factoringunternehmen hat nun Insolvenz anmelden müssen. Am 09.08.2011 leitete das Amtsgericht Hagen ein Insolvenzverfahren über das Vermögen der Adi GmbH ein. Ein weiteres vorläufiges Insolvenzverfahren wurde über die Tochtergesellschaft Adi Consumer Finanz GmbH und die Adi KonzeptFinanz GmbH eingeleitet. Zum vorläufigen Insolvenzverwalter wurde für das in Hagen ansässige Unternehmen Rechtsanwalt Ralf Scheffen bestellt.

Im Management der Adi Gruppe weist das Adi-Factoring Portal Nils Nüllmeier als Geschäftsführer auf. Harald H. Glöde wird als Prokurist der Adi GmbH geführt. Er ist weiterhin Geschäftsführer der BF BestattungsFinanz GmbH, der BF GmbH und der Adi KonzeptFinanz GmbH.

Gegründet wurde das Unternehmen 1998 mit dem Ziel, Abrechnungsdienstleistungen für Labore und Zahnärzte anzubieten. 2003 wurde der Geschäftszweig auch auf die Bestattungsbranche ausgedehnt, im Jahr 2007 wurde die Tochtergesellschaft BF Bestattungsfinanz gegründet.

Am 18.07.2010 berichtete das Handelsblatt über Zahlungsprobleme bei der BF BestattungsFinanz GmbH. Das Unternehmen ist jedoch nach Aussage des vorläufigen Insolvenzverwalters bisher nicht von der Insolvenz

der Adi GmbH betroffen. Der Betrieb läuft unter der bisherigen Geschäftsführung weiter. Am 17.08.2011 teilte das Unternehmen seinen Kunden mit, dass es eine neue Partnerschaft mit der abcfinance GmbH eingegangen ist. Gleichzeitig räumte es aufgrund technischer Probleme Ende Juni Fehlzahlungen, Überzahlungen und Verzögerungen bei den Auszahlungen ein.

Aus dem Muster für Abtretungserklärungen geht hervor, dass Zahlungen der Auftraggeber nur an die abcfinance GmbH auf ein Konto bei der Deutschen Bank zu leiten sind.

Die BF BestattungsFinanz GmbH ist nicht zu verwechseln mit der BF-Baustoff Factoring GmbH in Oldenburg, für die der ehemalige Geschäftsführer der Adi GmbH, Horst Kirchheim, nun auch in der Bestattungsbranche aktiv Kunden gewinnen will.

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

Bernd Rotterdam
SARGHOCHSTÄNDER

Katafalke und mehr!

KATAFALK ARCO

KATAFALK TENSIONE

BEISTELLTISCH MENSULA

STEHPULT 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

FUCHS ORGANISATION

BROSCHÜRE
"RATGEBER IM TRAUERFALL"

GEDENKMAPPEN

KONDOLENZBÜCHER

BESTATTERTASCHEN

SONDERANFERTIGUNGEN

INFORMATIONEN UND HILFE FÜR HINTERBLIEBENE
24-SEITIGE BROSCHÜRE IM FORMAT DIN A5.

AB € **1.35** /STÜCK*

FORDERN SIE EIN KOSTENLOSES MUSTER AN!
TELEFON: 0 71 61 / 5 21 57

*zzgl. 19% MWST.
+ VERSANDKOSTEN

www.bestattertaschen.de

R. Fuchs GmbH • Am Wasserturm 12 • 73104 Börtlingen • Fon 071 61 / 521 57 • Fax 071 61 / 577 93

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 - 92 25 46
0172 - 2 89 21 57
Telefax 02234 - 92 25 47

M 400 V

INTERCAR Modena

Via Appalto, 254 - 41019 Appalto di Soliera (MO) - ITALIA - Tel. +39-059-8570257 - Fax +39-059-8570246

www.intercarmodena.de
info@intercarmodena.de

Tel. 0831 591.870.30 & 0151 12.776.776

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

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

STELLENANGEBOT

Nero Italy – Euroglobal sucht
Außendienstmitarbeiter im Vertrieb
bundesweit für Särgen und Bestattungsbedarf
Bewerbung an info@euro-global.net
oder Telefon 09264 – 99 23 28

- 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!



Preisham...er



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

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

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

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

Mittwoch 28.09.2011
Münster
Schloß Nordkirchen
Gelber Salon
Schloßstraße 1
59394 Nordkirchen

Donnerstag 29.09.2011
Marburg
Seehof am Aartalsee
Am See 1–10
35649 Bischoffen-Niederweidbach

Mittwoch 26.10.2011
Dachau
Dachauer Schloß
Restaurant
Schloßstraße 2
85221 Dachau

Donnerstag 27.10.2011
Altheim-Heiligkreuztal/Ravensburg
Kloster Heiligkreuztal
Am Münster 7
88499 Altheim-Heiligkreuztal

Mittwoch 23.11.2011
Merseburg/Leipzig
Museum Schloß Merseburg
Hofstube
Domplatz 9
06217 Merseburg

Donnerstag 24.11.2011
Bamberg
Altenburg
Restaurant Altenburg
Altenburg 1
96049 Bamberg

Anmeldung unter www.bestattertag.de
Hier halten Sie auch weitere Informationen zu den einzelnen Veranstaltungsorten.

FACHMESSEN

DEVOTA
Fachmesse für Friedhof, Bestattungsbedarf, Grabmal, religiöse Artikel

23.09. bis 25.09.2011
in Ried im Innkreis

www.devota.at

GLORIA 2011
Kirchenmesse

13.10. bis 15.10.2011
St. Pölten

www.messedornbirn.at/gloria

HAUSMESSEN

VAHLE TRAUERWAREN
Paderborn
16.09. bis 18.09.2011
www.herbstzeichen.de

FEUER + ERDE
Hausmesse für Bestatter
17.09. und 18.09.2011

Stadthalle
Rheinstr. 103
56235 Ransbach-Baumb.

www.feuerunderde.de

INT. FACHMESSEN

FUNÉRAIRE
Internationale Messe für Grabkunst
17.11. bis 19.11.2011
Paris

www.salon-funeraire.com

TAGUNGEN

LEBEN – STERBEN – FEIER
TagungsFestival

Lebenswissen zum Tod
Lieder und begleitende Rituale

06.10. bis 09.10.2011
im ZEGG, Bad Belzig bei Berlin

www.leben-sterben-feiern.de



Die Feuerbestattungen

Tod und Trauer haben mehr als nur ein Gesicht. Die Nachfrage nach Produkten und Feierslichkeiten, die den Vorstellungen der Menschen entsprechen, steigt immer weiter an. Bei unterschiedlichsten kulturellen, religiösen und sozialen Hintergründen bietet die Feuerbestattung eine ideale Basis, dem Tod und letzten Weg einen möglichst individuellen Ausdruck zu verleihen.

Wir legen Wert auf Qualität. Ausgezeichnet mit dem:



PowerOrdo meets iPad.

Entscheidend schneller informiert sein.

