

# BESTATTUNGS **WELT**

ANZEIGENBLATT FÜR DEN BESTATTUNGSMARKT

AUSGABE 05.2011





„Der Ausgangspunkt für die großartigsten Unternehmungen liegt oft in kaum wahrnehmbaren Gelegenheiten.“

*Demosthenes, 384 v. Chr. – 322 v. Chr., griechischer Redner*

„Die Bestattungswagenlimousine“

KC-line 212® Modell-Version „DAVOS“

**Kuhlmann Cars®**

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



## BW INHALT

### Beiträge

- 4 **Editorial/Impressum**
- 6 **Finanzdienstleistung im Alltag**  
Ein Interview mit Herrn Dabringhaus
- 8 **Bestatter und Friedhöfe und Friedhöfe und Bestatter**  
von *Erasmus A. Baumeister*
- 10 **Bestatter-Akademie**  
Erfolg lernen!
- 14 **Gold ohne Glanz**  
Altmetall im Krematorium
- 17 **Was passiert nach mir?**  
Das Problem der Unternehmensnachfolge bei Bestattern
- 20 **Schnell, schwarz, stark**  
Exklusive Italienische schwarze Karossen rollen über die Alpen
- 22 **Saubere Sache**  
Tatort- und Unfallreinigung – ein Service der Tohr weltweit GmbH
- 24 **Transparente Friedhofsgebühren fordern Aeternitas und Bund der Steuerzahler**
- 26 **Herbstzeichen**  
Die Hausmesse Vahle-Trauerwaren mitten im goldenen September
- 28 **DEVOTA 2011**  
Eine Nachlese
- 34 **Termine**

### Inserenten

- 2 **Kuhlmann-Cars** [www.kuhlmann-cars.de](http://www.kuhlmann-cars.de)
- 3 **Udo Conen®** [www.bestatter-bekleidung.de](http://www.bestatter-bekleidung.de)
- 5 **Agentur Erasmus A. Baumeister e.K.** [www.erasmus1248.de](http://www.erasmus1248.de)
- 7 **Adelta.Finanz AG** [www.adeltafinanz.com](http://www.adeltafinanz.com)
- 9 **Rappold Karosseriewerk GmbH** [www.rappold-karosserie.de](http://www.rappold-karosserie.de)
- 11 **Reederei Elbeplan GmbH** [www.seebestattung-nordsee.com](http://www.seebestattung-nordsee.com)
- 12 **Daxecker Sargerzeugung** [www.daxecker.at](http://www.daxecker.at)
- 15 **Eckhardt GmbH & Co. KG** [www.eckhardt-sarg.de](http://www.eckhardt-sarg.de)
- 16 **Die Feuerbestattungen** [www.die-feuerbestattungen.de](http://www.die-feuerbestattungen.de)
- 18 **Udo Conen®** [www.bestatter-bekleidung.de](http://www.bestatter-bekleidung.de)
- 19 **Binz GmbH & Co KG** [www.binz.com](http://www.binz.com)
- 21 **Linn Sprachverstärker** [www.linn-sprachverstärker.de](http://www.linn-sprachverstärker.de)
- 23 **Wormstall Bürotechnik** [www.wormstall-bt.de](http://www.wormstall-bt.de)
- 25 **Phoenixx-Germania** [www.phoenixx-germania.de](http://www.phoenixx-germania.de)
- 26 **MEC – Innovative Conceptionen in EDV** [www.mec-software.de](http://www.mec-software.de)
- 27 **Wessel GmbH & Co. KG** [www.sarg.de](http://www.sarg.de)
- 28 **Reederei H.G. Rahder GmbH** [www.seebestattung-buesum.de](http://www.seebestattung-buesum.de)
- 29 **Andres & Massmann GmbH & Co. KG** [www.andres-massmann.de](http://www.andres-massmann.de)
- 30 **Tischlerei Rotterdam** [www.tischlerei-rotterdam.de](http://www.tischlerei-rotterdam.de)
- 30 **R. Fuchs GmbH** [www.bestattertaschen.de](http://www.bestattertaschen.de)
- 30 **Ralf Krings Licht & Leuchter** [www.licht-leuchter.de](http://www.licht-leuchter.de)
- 31 **Intercar Modena** [www.intercarmodena.de](http://www.intercarmodena.de)
- 31 **Sylter Seebestattungsreederei**  
[www.sylterseebestattungsreederei.de](http://www.sylterseebestattungsreederei.de)
- 32 **Requies Aeterna GmbH** [www.requies-aeterna.de](http://www.requies-aeterna.de)
- 32 **Ahorn AG** [www.ahorn-ag.de](http://www.ahorn-ag.de)
- 32 **Foliensarg** [www.foliensarg.de](http://www.foliensarg.de)
- 33 **Karosseriebau Kurt Welsch** [www.welsch-online.de](http://www.welsch-online.de)
- 33 **Seebestattungs-Reederei Albrecht**  
[www.seebestattungen-nordsee.de](http://www.seebestattungen-nordsee.de)
- 34 **Kurt Eschke KG** [www.bestattungsfuhrwesen.de](http://www.bestattungsfuhrwesen.de)
- 35 **Bestatter-Akademie** [www.bestatter-akademie.de](http://www.bestatter-akademie.de)
- 36 **Rapid Data GmbH** [www.rapid-data.de](http://www.rapid-data.de)

### Beilagen

- BL **Adelta.Finanz AG** [www.adeltafinanz.com](http://www.adeltafinanz.com)
- BL **Willibald Völsing KG** [voelsing.ebootis.de](http://voelsing.ebootis.de)

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

**Udo Conen®** [www.bestatter-bekleidung.de](http://www.bestatter-bekleidung.de)

... die 1. Adresse für Bestattungsunternehmen!

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



Herzlich Willkommen in der Bestattungswelt!



Der Bestatter als Superheld? Nun, der Beruf des Bestatters hat durchaus ehrenvolle Seiten, man muss schnell sein, eine gute Auffassungsgabe haben, Empathie zeigen, mal im Vordergrund stehen und mal nahezu unsichtbar sein. Aber dennoch, wir wollen nicht übertreiben. Sollten Sie das Coverbild so bewertet haben ... nun, ganz so war es nicht gemeint.

Der Artikel von Herrn Müller befasst sich mit dem Thema „Erfolg lernen“. Die Brücke schlägt er zu Batman als Rächer der Nacht, dem einzigen Helden, der ohne Superkräfte auskommen muss und dennoch so gut ist, weil er viel gelernt und hart gearbeitet hat.

Nun, wir alle kennen elterliche Sprüche wie „Du musst ordentlich lernen, damit was aus dir wird“. Aber dennoch ist das

eindeutig kein Garant für wirklichen Erfolg. Viele selbst ernannte Priester des Kapitalismus wollen einem den schnellen Weg zum Erfolg weisen und zielen dabei doch einzig und allein auf die Brieftasche ihrer Jünger, um damit den Weg des eigenen Erfolges zu pflastern. Das Problem ist einfach: Erfolg besteht aus mehreren Komponenten. Es bedarf in fast allen Fällen Wissen, Fleiß, Geschick und auch Glück dazu.

Spätestens die letzte Variable entzieht sich immer der Beeinflussbarkeit. (Hat man dann Glück und knackt einen Jackpot im Lotto, ist es nicht wirklich als Erfolg zu verbuchen, auch wenn man die Chance von 1 zu 140 Millionen sehr gut genutzt hat). Wer Erfolg in allen Bereichen des Lebens verspricht, sollte bestimmt mit Vorsicht zu genießen sein. Derjenige, der beim Erfolg helfen kann, sollte wissen, was er tut, und in dem Bereich, in dem er hilft, fit und bewandert sein und Kenntnisse vermitteln, die fachspezifisch und fundiert sind. Allheilmittel sind doch meist nur Placebos.

Spätestens hier sind wir beim Erfolg an sich. Was ist das eigentlich? Erfolg gilt als das Erreichen selbst gesetzter Ziele. Insofern ... seien Sie clever und Sie haben jeden Tag immense Erfolge.

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. November 2011

Gestaltung:  
Florian Rohleder

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

## ALT UND BEQUEM ODER NEU UND ERFOLGREICH?

### Individuelle Marketingkonzepte für jedes Budget

Kostenlose Beratung





## Finanzdienstleistung im Alltag

Herr Dabringhaus im Gespräch

**Stefan Dabringhaus hatte schon als Kind nur einen Berufswunsch, er wollte Bestatter werden, ganz im Sinne der schon über 100jährigen Firmen- und Familientradition.**

Inzwischen zählt sein Bestattungsunternehmen zu den größten in Lübeck. Rund 400 Kunden pro Jahr vertrauen ihm ihre Verstorbenen an. Im sogenannten Thanatorium können Angehörige und Trauergäste sich individuell und würdevoll von den Toten verabschieden. Die Würde gegenüber den Verstorbenen gehört mit zur Berufsehre von Stefan Dabringhaus und seinem mittlerweile achtköpfigen Team.

Wir waren zu Gast im Bestattungshaus Dabringhaus in Lübeck-Stockelsdorf und un-

terhielten uns mit Herrn Dabringhaus über die Möglichkeit der Finanzdienstleistung im Bestattungsbereich.

**Herr Dabringhaus Sie haben Sie sich als Bestatter für die Dienstleistung der Bestattungsfinanz entschieden, warum?**

Durch die von den Krankenkassen geleisteten Zahlungen waren bis 2004 hinein Teile des Einkaufs oder der Fixkosten abgedeckt. Das ist bekanntlich weggefallen.

Wir mussten zudem feststellen, dass zwischen der ersten Emotion im Trauerfall und der Begleichung einer Abrechnung erhebliche Zeitabläufe bestanden. Selbst bei Zahlungswilligkeit des Hinterbliebenen waren nicht immer die notwendigen Mittel verfügbar. Dass dies bis heute so ist, können wir in un-

serem Kundenportal nachvollziehen; Zahlungen von bis zu vier Wochen und länger drücken auf die Liquidität unsere Unternehmens und führen zu einer Belastung, die eigentlich so nicht sein muss.

**Sie haben vermutlich den Markt sondiert und sich dann für ein Unternehmen entschieden?**

Ja, uns erschien das Angebot und auch der Ruf der ADELTA Bestattungsfinanz als das für uns passende. Nach den Vorgesprächen haben wir dann dem Angebot zugestimmt.

Der Vorteil ist für uns, mit ADELTA.Bestattungsfinanz haben wir immer gleich das Geld der Rechnungen auf dem Konto. Es gibt keine Telefonate, Schreiben, Mahnungen und Rechtsverfolgung säumiger Kunden

mehr, wir müssen uns weiter um nichts mehr kümmern. Das spart Kosten und Zeit. Ausfälle kennen wir seitdem nicht mehr.

Die ADELTA ist bankenunabhängig, ein Mittelständler wie wir und hat daher ein hohes Grundverständnis für unser Geschäft und unsere Bedürfnisse. Darüber hinaus verfügt sie über eine spezielle Branchenkenntnis, kompetente Mitarbeiter und ist Marktführer, Probleme lösen wir partnerschaftlich und sind noch nie enttäuscht worden.

**Welche Erfahrungen haben Sie mit dem Unternehmen im Alltag gemacht?**

Zum Ersten die Zuverlässigkeit, das Geld kommt in der Tat wie zugesagt in 48 Stunden. Dann die absolut unkomplizierte Zusammenarbeit, und zwar von Anfang an und ganz wichtig: die Sensibilität beim Umgang mit Zahlungsstörungen. ADELTA achtet penibel auf unsere Kundenpflege, das gilt auch für säumige Kunden. Wir wollen ja nicht, das unsere Kunden sich nachträglich über die Rechnungsnachsorge beschweren. Hier haben wir nicht eine negative Rückmeldung. Alles läuft reibungslos, aber auch dezent und sensibel, sollten Mahnungen erforderlich werden, so wird dieses Thema professionell, aber ggf. auch sehr menschlich gelöst. Für uns ist das Unternehmen der richtige Partner,



wir profitieren deutlich davon, mehr Liquidität und deutlich weniger Aufwand bei den Abrechnungen, keine Unwägbarkeiten und man kann besser kalkulieren, da man nicht mehr auf Zahlungen warten muss.

**Was hat sich für Sie im Unternehmen seit der Nutzung der Finanzdienstleistung geändert?**

Wir haben, wie schon gesagt, keine Sorge mehr um offene Rechnungen und säumige Kunden und können dadurch immer ruhig

schlafen. Das Unternehmen ist verschlankt, damit schneller und effektiver, kurz wir sind dadurch besser geworden, denn durch die Abgabe dieses Aufgabenfeldes habe ich mehr Zeit für meine Kunden und eine durchgehende Liquidität zur Verfügung; ADELTA ist für mich wirklich die einfachste Art, schnell an sein Geld zu kommen. Kurz zusammengefasst: Leistung erbracht, Abrechnung raus, Geld da, alles gut!

**Was sagt Ihre Hausbank zu Ihrer Entscheidung, die Dienstleistungen von ADELTA zu nutzen?**

Nach einer gewissen Skepsis zu Beginn sind diese jetzt total begeistert. Die Kontoführung ist entspannter und die Bilanzsumme wurde reduziert. Dadurch ergibt sich eine verbesserte Eigenkapitalquote und demzufolge auch ein verbessertes Rating. Zusätzlich ergeben sich aufgrund der Ratingverbesserung auch günstigere Konditionen.

**Würden Sie ADELTA weiterempfehlen?**

Uneingeschränkt, ADELTA ist ein fairer Partner und sie beherrschen Ihr Geschäft. Außerdem ist sie mit ständigen Innovationen im Abrechnungsbereich Spitze.

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

**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



## Bestatter und Friedhöfe und Friedhöfe und Bestatter

Die interdisziplinäre Kommunikation ist miserabel oder fehlt ganz.

Erasmus A. Baumeister

**In Deutschland gibt es 4.000, 5.000 oder 6.000 Bestattungsunternehmen. Das weiß keiner so genau. Es gibt Verbände, Gewerbeanmeldungen, Handwerkskammern, Adressdatenbanken und Handelsregister, aber es gibt keine zentrale Institution, die halbwegs genaue Informationen zur Anzahl der Bestattungsunternehmen in Deutschland hat.**

Es gibt sehr viele Gründe, warum es in Zukunft auch kaum möglich sein wird, die Anzahl der aktiven Bestatter genau festzulegen. Die meisten der Unternehmen sind uralte, teilweise in der siebten Generation geführte Familienunternehmen, die 1792 als Tischlerei begannen und nur nebenbei ein paar Bestattungen mit abwickelten. Über Jahrhunderte stand die Tischlerei im Vordergrund, und so wurde dieses Unternehmen

über ewige Zeiten in Handwerksrollen, registern und bei Finanzbehörden als Tischlerei geführt. Die Tischlerei wurde bereits vor zehn Jahren aufgegeben, und inzwischen werden 200 Bestattungen pro Jahr durchgeführt werden. Das war immer eine Tischlerei und bleibt auch eine. Es ist fast unmöglich, trotz des Internets den Geschäftsinhalt von heute auf morgen überall zu ändern. Es gibt viele Bestattungsunternehmen, die nur noch als Adresse für das Telefonbuch dienen, in deren vergessenen Räumlichkeiten aber seit dem Amtsantritt von Adenauer kein Kunde mehr war. Es gibt immer mehr Existenzgründer in unserer Branche, die teilweise nur wenige Monate überleben. Es gibt immer mehr Internet-Bestatter. Sind das echte Bestattungsunternehmen, Vermittlungsagenturen, oder einfach nur schlecht umgesetzte Ideen, die unsere Branche beschädigen? Für

den Bundesverband gibt es nur die Bestatter, die auch Verbandsmitglied sind, lassen wir die in ihrem Glauben. Es gibt Telefonbücher mit Einträgen von 90 Bestattern, wenn man sich das genauer ansieht, sind es nur 40 Unternehmen. Sind Gärtner, die Bestattungen anbieten, Gärtner oder Bestatter, oder beides, und wenn ja, wo taucht das statistisch auf? Wie viele kommunale Bestattungen gibt es eigentlich in Deutschland? Es gibt viele Bestattungsunternehmen mit unterschiedlichen Namen, die aber ein und derselben Person und/oder zu ein und derselben Gesellschaft gehören. Sind das jetzt mehrere Bestattungsunternehmen oder doch nur ein einzelnes? Es ist und bleibt schwierig, da eine verbindliche Aussage über die Anzahl zu treffen.

Eins ist jedoch ganz sicher, es gibt 33.000 Friedhöfe in Deutschland.

Alle diese Friedhöfe haben ihre eigenen Probleme, ob kommunal oder kirchlich. Die meisten sind zu groß und wissen nicht, was sie mit ihren Überhangflächen tun sollen. Viele haben extreme Bodenprobleme. Viele haben keine Ahnung, wie sie die Gebührenordnungen weiterentwickeln sollen. Alle haben mit dem Rückgang der Bestattungszahlen auf dem Friedhof zu kämpfen, da der Marktanteil der friedhofsfernen Bestattungen zunimmt (Baum-, See-, Diamant-, Streuwiesenbestattungen etc.). Die anonymen Bestattungen nehmen explosionsartig zu, und damit ist nicht viel Umsatz zu machen. Sehr viele Friedhofsverwaltungen rutschen in die roten Zahlen oder rutschen noch weiter in die roten Zahlen.

Das müsste alles nicht sein, wenn die gesamte Branche erkennen würde, dass in der Kooperation Bestattungsunternehmen und Friedhof die Zukunft liegt. Der Friedhof muss genau wie der Bestatter um jede Beisetzung kämpfen, so ist das nun mal heutzutage. Das macht beide Seiten gleich. Der Bestatter hat jedoch die weitaus bessere Position. Der Bestatter ist und bleibt erster Ansprechpartner im Sterbefall. Wenn die liebe Großmutter mit 104 friedlich eingeschlafen ist, dann rufen die Angehörigen innerhalb von 60 Sekunden den Bestatter an. Sie rufen

nicht mehr den Pfarrer, schon gar nicht den Steinmetz, Gärtner, Floristen, nicht das Krematorium und auch nicht den Friedhof an, sondern immer den Bestatter. Und das bleibt auch erst mal so.

Achtung, jetzt bitte aufpassen. Der Bestatter hat alles in der Hand. Wenn er erfahren und gut geschult ist, dann berät er die Angehörigen nicht nur individuell und perfekt zu seinen eigenen Leistungen, um eine genau auf das Budget zu geschnittene Bestattung zu organisieren, sondern natürlich auch zum Angebot auf den in Frage kommenden Friedhöfen. Der Bestatter verkauft die Friedhofsleistung, die teilweise sogar sehr hochpreisige Friedhofsleistung. Nur was bekommt der Bestatter eigentlich für seine qualifizierte Beratung und seine Verkaufsleistung? Ich will hier noch gar nicht von einer Provision für die Maklerleistung des Bestatters sprechen, obwohl das natürlich auch bald kommen muss. Vielleicht ist der Bestatter schon zufrieden, wenn er ohne Zeitdruck in den Kapellen arbeiten könnte, und das auch noch zu jedem Wunschtermin. Der Bestatter würde sich über umfangreiches und kreatives Dekorationsmaterial in den Kapellen freuen, sodass er nicht alles, mit viel Personalaufwand, immer wieder selbst ranschleppen muss. Der Friedhof sollte dem Bestatter ein Onlineportal

anbieten, um direkt mit den Angehörigen Termin und Gräber auszusuchen. Es gibt viele Dinge, die der Friedhof tun kann, damit der Bestatter gerne die Leistungen des Friedhofs verkauft, der seine Arbeit erleichtert. Zum Friedhof gibt es viele Alternativen, zum Bestatter gibt es kaum Alternativen. Egal welche Bestattungsform, sie wird über den Bestatter verkauft. Nur über welchen, das ist die Frage. Der Wettbewerb wird immer härter. Eine Allianz aus Friedhof und Bestatter kann viel erreichen. Die Zeit ist reif. Der Bestatter muss heute von seinem Friedhof eine kooperative Leistung fordern. Der Bestatter hat die Schlüsselposition in der gesamten Branche. Der Friedhof ist die einzige vernünftige Aufbewahrung für den Verstorbenen, egal ob Erd- oder Urnenbeisetzung. Von den alternativen Bestattungsformen wird sich langfristig nur die Baumbestattung durchsetzen, die aber eigentlich auch jeder Friedhof anbieten könnte.

Ohne ein zukunftsorientiertes Marketingkonzept hat ein deutsches Bestattungsunternehmen keine langfristige Perspektive. Dem Friedhof geht ohne den Bestatter, um den er sich ab jetzt ganz viel kümmern muss, auch bald die Luft aus.

[www.erasmus1248.de](http://www.erasmus1248.de)

*Ich helfe's Bleiben...*

**Rappold**  
KAROSSERIEWERK GmbH  
Mettmanner Str. 147  
42489 Wülfrath

Tel.: (02058) 89 80-0  
Fax: (02058) 89 80-42  
E-Mail: [info@rappold-karosserie.de](mailto:info@rappold-karosserie.de)  
[www.rappold-karosserie.de](http://www.rappold-karosserie.de)



## Bestatter-Akademie

Erfolg lernen. Frank-Eric Müller



Frank-Eric Müller  
Inhaber der Bestatter-Akademie

**Kann man eigentlich Erfolg lernen? Ist einem nicht eher Erfolg in die Wiege gelegt? Nach dem Motto: Es gibt halt von Natur aus erfolgreiche Menschen, und die, die keinen Erfolg haben, haben eben Pech gehabt?**

Nicht nur die Geschichte des Comic-Helden „Batman“ macht etwas ganz anderes deutlich: Der Lebenslauf des jungen Bruce Wayne beginnt damit, dass er als Kind mit ansehen muss, wie ein Straßenräuber seine Eltern in einer dunklen Gasse erschießt. Bruce wird daher von nun an vom Butler seiner Eltern aufgezogen. Er legt einen Schwur auf

dem Grab seiner Eltern ab, seine Heimatstadt vom Verbrechen zu säubern. Dafür trainiert er hart und studiert auf der ganzen Welt Kriminologie, Chemie, Physik, Technik und zahlreiche Selbstverteidigungsarten. Aus Bruce Wayne wird „Batman“ und er ist mehr oder weniger erfolgreich.

Nun könnten Sie sagen: „So weit, so gut. Das ist alles Film, Illusion, erfundene Geschichte. Das Leben sieht anders aus. Und überhaupt, was hat das mit mir zu tun? Ich bin Bestatter und nicht Batman.“

„O.k.“, würde ich sagen, „wie sieht es dann aber mit diesem

Beispiel aus?“ Es ist Wochenende. Sie gehen am See spazieren und schauen den Segelbooten zu. Komisch, denken Sie, obwohl der Wind aus nur einer Richtung weht, segeln die Boote in unterschiedliche Richtungen und vor allem mit unterschiedlichem Tempo. Die Umstände sind für alle gleich: Der Wind weht aus einer Richtung, und doch kann jedes Boot individuell entscheiden, wohin es fährt. Ausschlaggebend für die Richtung ist anscheinend nicht der Wind, sondern vielmehr die Kunst, die Segel richtig zu setzen.

So ähnlich funktioniert unser

Leben und so funktioniert auch Erfolg. Jeder hat es selbst in der Hand, wie erfolgreich er ist. Die Beispiele mit „Batman“ und den Segelbooten macht mehreres deutlich:

- Erfolg fällt nicht vom Himmel, Erfolg lässt sich steuern. Je nachdem, wie wir Entscheidungen treffen (unsere Segel setzen), werden wir mehr oder weniger Erfolg haben.
- Wir können die Umstände nicht ändern (den Wind), aber wir können uns den Umständen anpassen. Wir können uns, entweder als Opfer der Umstände sehen oder als Akteure, die daraus das Beste machen. So gesehen beginnt Erfolg im Kopf.
- Der Comic-Held Bruce Wayne musste erst kräftig dazulernen, bevor aus ihm „Batman“ werden konnte. Erfolg ist daher auch Lernsache.

Ich persönlich glaube, dass beim Thema „Erfolg“ jeder für sich die Frage klären muss: Was ist eigentlich Erfolg für mich? Ein dickes Konto, ein großes Auto, ein riesiges Haus? Karriere, Anerkennung, möglichst viele Sterbefälle und Filialen? Das ist alles legitim. Das verbindende

Element dieser Definitionen ist die Erreichbarkeit eines Zieles. Erfolg ist das Erreichen eines Zieles. Aber nicht jeder Weg führt zum Ziel. Manchmal muss man Umwege gehen, manchmal muss man warten und den richtigen Zeitpunkt abpassen, und manchmal muss man für den Erfolg neue Wege gehen.

**Solche neuen Wege beschreiten wir mit der Bestatter-Akademie. Warum? Damit Sie erfolgreicher werden können.**

Neu ist hier, dass altbewährte Aus- und Weiterbildungsinhalte aus der Branche mit neuen Strategien und Inhalten aus dem modernen Top-Management kombiniert werden. Innovativ ist, dass Sie als Bestatter Ihre speziellen Themen und Herausforderungen Ihres beruflichen Alltags einbringen und wir mit Ihnen gemeinsam effektive Lösungen finden.

Die Flexibilität der Bestatter-Akademie zeichnet sich dadurch aus, dass wir mit den Angeboten zu Ihnen kommen in Ihre Region, in Ihren Bezirk und in Ihr Unternehmen, zum Beispiel als In-House-Maßnahme.

Als kompetenter Experte in der Personal- und Organisationsentwicklung bieten wir Ihnen umfassende Dienstleistungen in der Beratung, im Training und im Service, speziell für Bestattungsunternehmen im deutschsprachigen Raum. Wir verfügen über langjährige Erfahrung in der Personalentwicklung, in der Werbeberatung, im Coaching und im Akquisemanagement. Dies bieten wir an, damit Sie „Erfolg lernen“.

Hier ein kleiner Einblick in das Leistungsspektrum der Bestatter-Akademie:

- Schulen Sie Ihre Mitarbeiter durch Tagesseminare in den Bereichen Gesprächsführung, Verkauf, Kundenservice oder Akquise.
- Lernen Sie in unseren Kompetenztrainings neue und effiziente Methoden kennen, sich noch besser zu organisieren, Projekte zielgenau umzusetzen und kundenorientierter zu agieren.
- Entwickeln Sie mit unseren Angeboten eine noch bessere Werbung und Öffentlichkeitsarbeit für Ihren Betrieb.
- Steigern Sie die Qualität, die Individualität und die Ausarbei-

tung regionaler und religiöser Besonderheiten zur Kundenakquise.

- Bauen Sie mithilfe unserer Beratung Ihr Unternehmen aus. Zum Beispiel durch die Steigerung des Umsatzes pro Bestattungsauftrag und durch die Erweiterung Ihres Leistungsspektrums.
- Machen Sie sich unangreifbar, erobern Sie neue Märkte und Regionen und seien Sie dadurch einfach besser als der Wettbewerb.
- Entwickeln Sie mit uns Strategien im Preiskampf, erlernen Sie die interdisziplinäre Kommunikation zwischen Bestattern und Gärtnern, Steinmetzen, Friedhöfen und Kirchen.
- Vernetzen Sie sich mit Partnern, von denen Sie profitieren können.

Der amerikanische Autor Anthony Robbins sagte einmal: „Erfolg ist das Ergebnis richtiger Entscheidungen. Richtige Entscheidungen sind das Ergebnis von Erfahrung. Erfahrung ist das Ergebnis von falschen Entscheidungen.“ Mit anderen Worten: Man lernt nie aus.

[www.bestatter-akademie.de](http://www.bestatter-akademie.de)

**Seebestattung Nordsee · Ostsee · Weltweit**

Reederei Elbeplan GmbH  
persönlich · besonders · verlässlich

Kapitän Dirk Huntemann · Schleuse 2 · 26434 Hooksiel · Fon 04425/17 37 · [www.seebestattung-nordsee.com](http://www.seebestattung-nordsee.com)

# PLATZ DES GUTEN GESCHMACKS



bifmm.at

## 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®

## Gold ohne Glanz

Altmittel im Krematorium

**Wer es noch nicht weiß: Im Krematorium fällt Altmittel an. Es muss entsorgt werden – und zwar ethisch einwandfrei**

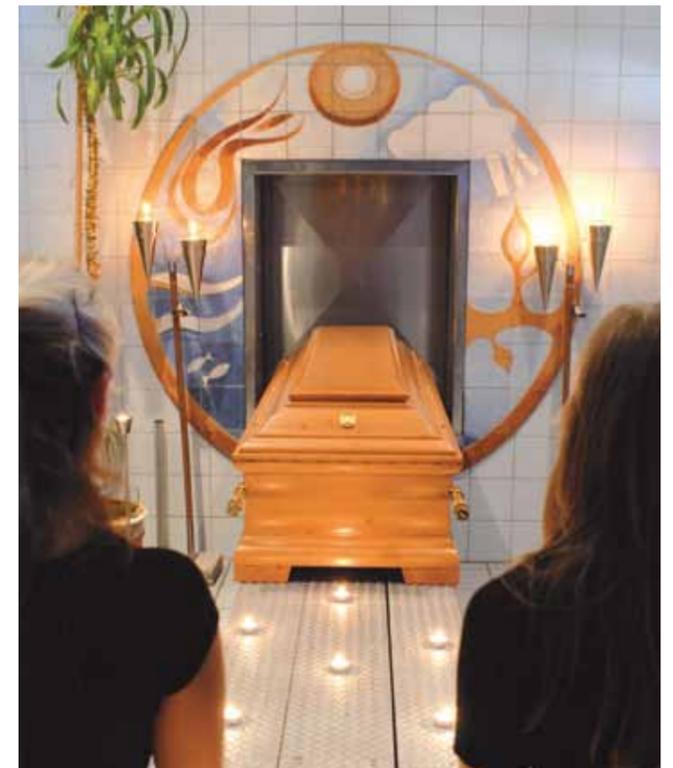
Heute geht es um Chirurgiestahl und Zahngold. Früher ging es nur um Zahngold. „Erlös aus rationeller Verwertung der Leichen“ hieß einer der Posten, wenn die SS in ihrem brutal-bürokratischen Jargon ausgerechnet hat, was die Toten in den Konzentrationslagern noch so gebracht haben.



**Svend-Jörk Sobolewski**  
Die Feuerbestattungen

Was geht uns das heute an? Stimmt, solche Geschichten sind nicht der Hauptgrund, einen absolut einwandfreien Umgang mit dem Zahngold Verstorbener, mit ihrem Schmuck und ihren künstlichen Gelenken zu pflegen. Das ist sowieso geboten. Aber als Deutsche sollten wir trotzdem eine besondere Verantwortung spüren und auch eine besondere Moral an den Tag legen.

Leider liest man so etwas auch immer häufiger in der Zeitung, wenn der Umgang mit der Verantwortung nicht funktioniert. Krematoriumsmitarbeiter, die Gold aus der Asche picken und für sich behalten. Bestatter, die den Verstorbenen schnell noch Ringe und Perlenketten abnehmen oder Särge vor der Feuerbe-



stattung austauschen. Anlagenbetreiber, die Chirurgiestahl, Schmuck und Zahngold „versilbern“ und den Erlös in die Friedhofspflege oder gar in neue Fenster fürs private Ferienhaus stecken.

Leichenfledderei, Bandendiebstahl, Störung der Totenruhe? Rechtlich wird das alles höchst unterschiedlich bewertet, medial erst recht. Häufig sind die

Fakten in der Presse auch recht einseitig dargestellt. Aber darauf kommt es gar nicht an. Schon der Hauch eines Verdachts ist unerträglich, sowohl für Angehörige also auch für den Ruf der Branche.

Solche Bereicherungen geschehen, weil sie so einfach zu bewerkstelligen sind. Weil es so nahe liegt.

*Fortsetzung auf der nächsten Seite*

Der Goldpreis liegt bei 1300 Euro für 30 Gramm, kurz: Es lohnt sich!

Eine Umfrage hat ergeben, dass die Hälfte aller Krematorien Gold und Implantate zu Geld machen, sie zu kommerziellen Zwecken verkaufen. Wir sprechen jetzt nicht von einer privaten Bereicherung; das Geld geht regulär in die Bilanz ein, z. B. in den städtischen Haushalt, wenn es sich um ein kommunales Krematorium handelt.

Ich habe sogar von Anlagenbetreibern gehört, die ihre Einäscherungspreise so kalkulieren, dass sie dabei gar keinen Gewinn machen. Den machen sie erst, wenn sie das Metall verkaufen. Niedrigere Einäscherungspreise, große Mengen, viel Zahn- und Schmuckgold – auch eine Art, in unserer Branche zu überleben.

Das ist nicht mal gegen das Gesetz. Denn: Wem gehört das Gold? Es gehört zum Verstorbenen, es gehört nicht dem Verstorbenen, denn Verstorbenen gehört nichts mehr. So ist es nicht mal Diebstahl, das Gold an sich zu nehmen. Es ist nur unanständig.

Was sollen wir also tun? Der Bundesverband Deutscher Bestatter findet, dass alles in die Urne gehört. Ausnahmen solle es nur geben, wenn die Angehörigen das wünschen. Das ist wohl selten der Fall. Und wenn, dann fühlen sich diese am Ende



Krematorium Celle

wenn nicht durch die Gebühr, dann doch durch die Vorschrift abgeschreckt, dass sie bei der Entnahme dabei sein müssen. Normalerweise aber wollen die trauernden Angehörigen kaum mit der Frage behelligt werden, was mit Opas Goldkronen oder dem künstlichen Hüftgelenk der alten Mutter geschehen soll. Deshalb brauchen wir klare rechtliche Regelungen. Und solange es die nicht gibt, brauchen wir unseren eigenen Verstand. Wir können nämlich auf Regelungslücken hinweisen und trotzdem alles richtig machen.

Insofern kommt es nicht infrage, mit dem Erlös aus Zahn- und Schmuckgold

oder Chirurgiestahl irgendetwas zu bezahlen, was wir sowieso bezahlen müssen. Auch keine Friedhofspflege, keine Sanierungsarbeiten. Und wieso überhaupt Zahngold? Das ist doch nach der Einäscherung gar nicht mehr zu unterscheiden von dem Schmuck, der dem Verstorbenen beigegeben wurde, damit er bei ihm bleibt. Es kommt generell nicht infrage, dass wir uns daran bereichern.

Also: Das Gold bleibt in der Asche, in der Urne. Die Aschemöhlen sind so einzurichten, dass sie eine Gewinnung schon rein technisch nicht zulassen. Unsere Mitarbeiter müssen sich verpflichten, kein Gold zu ent-

nehmen. Andernfalls drohen fristlose Kündigung und Anzeige. Die Mitarbeiter müssen diesen Passus in ihren Arbeitsverträgen einmal jährlich gegenzeichnen.

Anders verhält es sich mit dem Chirurgiestahl. Künstliche Gelenke und Nägel gehören nicht auf den Friedhof; ein Friedhof ist kein Altmetalllager. Andererseits ist das Metall wertvoll. Aber auch dieser Erlös steht nicht uns zu und auch keiner kommunalen Kasse. Das Einzige und Richtige, was man damit machen kann, ist ihn zu spenden.

[www.die-feuerbestattungen.de](http://www.die-feuerbestattungen.de)

# eckhardt

## SARG-MANUFAKTUR

PREMIUM PARTNER PROGRAMM

WIR SORGEN FÜR MEHR UMSATZ PRO BESTATTUNG.

INFOS UNTER [WWW.ECKHARDT-SARG.DE/PREMIUM](http://WWW.ECKHARDT-SARG.DE/PREMIUM)



SARGMANUFAKTUR HOLZBEARBEITUNG BESTATTUNGSBEDARF

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

[www.eckhardt-sarg.de](http://www.eckhardt-sarg.de)



Die Feuerbestattungen

**Es gibt viele Gründe für eine Feuerbestattung. Manche sind ökonomischer, andere ökologischer Natur.**

**Kremation ist überlegen in Bezug auf die wachsende Weltbevölkerung, zunehmenden Platzmangel, steigende Grundstückspreise, aber ebenso im Hinblick auf den Umweltschutz.**

Wir legen Wert auf Qualität. Ausgezeichnet mit dem:



[www.die-feuerbestattungen.de](http://www.die-feuerbestattungen.de) [www.fbbrandenburg.de](http://www.fbbrandenburg.de) [www.fbcelle.de](http://www.fbcelle.de)  
[www.fbcuxhaven.de](http://www.fbcuxhaven.de) [www.fbdienststadt.de](http://www.fbdienststadt.de) [www.fbemden.de](http://www.fbemden.de) [www.fbhennigsdorf.de](http://www.fbhennigsdorf.de)  
[www.fbhildesheim.de](http://www.fbhildesheim.de) [www.fbluxemburg.de](http://www.fbluxemburg.de) [www.fbminden.de](http://www.fbminden.de) [www.fbperleberg.de](http://www.fbperleberg.de)  
[www.fbronneburg.de](http://www.fbronneburg.de) [www.fbstade.de](http://www.fbstade.de) [www.fbweserbergland.de](http://www.fbweserbergland.de) [www.fbwilhelmshaven.de](http://www.fbwilhelmshaven.de)



*Den wohlverdienten Ruhestand vorab intensiv planen.*

## Was passiert nach mir?

Das Problem der Unternehmensnachfolge bei Bestattern

**Irgendwann ist er da: der Zeitpunkt, wo das eigens gegründete oder aufgebaute Unternehmen abgegeben werden muss. Die Gründe dafür können vielfältig sein, aber eine Frage bleibt immer die gleiche: An wen?**

Haben Sie Kinder oder jemand anderen in der Familie, der die Firma übernehmen wird? Haben Sie einen Interessenten, der Ihr Unternehmen kaufen würde, aber Sie können den Marktpreis nicht einschätzen und haben nun Angst, bei so einer großen Entscheidung einen Fehler zu machen?

Auch wenn kein Nachfolger in der Familie vorhanden ist, gibt es die Möglichkeit, Ihr Unternehmen zukünftig in gute Hände zu geben. Gibt es einen potenziellen Nachfolger,

stehen Sie nicht allein da mit der Berechnung des Unternehmenswertes, den Sie als eine Grundlage für die Verhandlungen benötigen.

Es gibt dafür in Deutschland nur wenige Ansprechpartner, die sich auf die Unternehmensnachfolge oder Vermittlung von Bestattungsunternehmen spezialisiert haben. Einer ist beispielsweise die in Berlin ansässige Ahorn AG.

Das Unternehmen, welches seinen Ursprung in der 1830 von Friedrich Julius Grieneisen gegründeten Sargtischlerei hat, integrierte und verkaufte in dieser Zeit bereits einige Unternehmen.

Anfang der 2000er-Jahre gab es die Strategie, die in Deutschland verstreuten Filialen

unter einer zentral geführten Hand mit identischem Aussehen zu vereinen. Jeder Filiale wurde „ein Stempel“ aufgedrückt. Aber was bei Banken oder Versicherungen gang und gäbe ist, funktioniert nicht auf dem regional sehr unterschiedlich ausgeprägten Bestattermarkt. Auch auf den damals angekündigten Börsengang wartet man bis dato vergeblich. 2008 wurde das Management der Firmengruppe ausgewechselt und den Wettbewerbs- und Marktbedingungen Rechnung getragen. Die Bestatter wurden von der Zentrale mit den administrativen Funktionen schon durch die Umbenennung der vorherigen Ahorn-Grieneisen AG klar für jeden Außenstehenden separiert. Jeder Bestatter vor Ort wird seitdem individuell unterstützt, wie es Situation und Region erfordern.

*Fortsetzung auf der nächsten Seite*

Nach der lehrreichen Zeit, diversen Fehlern und auch einigen Rückschlägen kann der Ahorn AG nun durchaus das eigene Unternehmen anvertraut werden. Vor einem Kauf wird immer von beiden Seiten genau geprüft, ob Erwartungen, Strategie und finanzielle Aspekte zusammenpassen. Zumeist begleitet der Gründer seine Firma und ist in die Entscheidungen so stark eingebunden, bis er sie in gute Hände zu übergeben weiß.

Die Geschichte wird genauso erfragt wie Besonderheiten, die den Charakter der Firma ausmachen. Prägnante Merkmale werden fortgeführt, damit Ihr Unternehmen weiterlebt. In der Regel ist auch wichtig, dass der Gründer, „das Gesicht“ der Firma, nach dem Verkauf weiterhin für das Unternehmen tätig ist, ebenso wie die Übernahme eventuell angestellter Mitarbeiter.

Ob es für Sie nun letztlich besser ist, einem Einzelnen oder einer großen Unternehmensgruppe Ihr Firmenerbe anzuvertrauen, ist vorab genau zu hinterfragen und zu planen. Der Erfolg und die Atmosphäre einer Filiale werden durch die dort arbeitenden Mitarbeiter bestimmt. In einem Verbund werden Rahmenbedingungen geschaffen, die jeder vor Ort selbst ausfüllen muss und somit auch mitbestimmen kann. Synergien sind gegeben durch übergreifende Bereiche wie den Einkauf von Handelswaren, die technische Infrastruktur, den Fuhrpark und natürlich das Know-how, welches bei gemeinsamen Treffen ausgetauscht werden kann und so



Was ist mein Bestattungsunternehmen wert?

viele Erfahrungen bündelt. Natürlich kann ein Austausch auch unter einzelnen, fremden Bestattern stattfinden, z. B. auf Messen oder in Verbänden, die Konkurrenzsituation innerhalb einer Unternehmensgruppe ist jedoch eine völlig andere als dort. Geben Sie sich Zeit bei der Entscheidung.

Die Ahorn Ag bietet als Service einen Internetrechner an, bei dem man sich unverbindlich und anonym online einen groben Überblick über den Wert der eigenen Firma verschaffen kann.

Auf [www.ahorn-ag.de/unternehmensnachfolge](http://www.ahorn-ag.de/unternehmensnachfolge) steht dieser Rechner jedem frei zur Verfügung. Er basiert auf dem einfachen Ertragswertverfahren und ist eine objektive Unterstützung bei der Verkaufsentscheidung. So können Sie abwägen, ob ein Ihnen vorliegendes Angebot dem Zustand Ihres Bestattungsinstituts wirklich gerecht wird oder ob Nachbesserungen nötig sind. Sie wissen als Bestatter, wie schnell die Zeit vergeht und wie plötzlich der Tag X kommt, also bereiten Sie alles in Ruhe vor.

[www.ahorn-ag.de](http://www.ahorn-ag.de)

Udo **Conen**®

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

[www.bestatter-bekleidung.de](http://www.bestatter-bekleidung.de)

... die 1. Adresse für Bestattungsunternehmen!

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



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 Raumaussparung der Ersatzradmulde. So sind die Sargschlitten immer griffbereit für den Einsatz.

# Schnell, stark, schwarz

Exklusive italienische schwarze Karossen rollen über die Alpen

Die in der italienischen Stiefelschaft gelegene Metropole Modena ist einfach unweigerlich mit Bildern von exklusiven, teuren und schnellen Autos belegt. In der norditalienischen Region tummeln sich immerhin Namen wie Lamborghini, Ferrari Maserati und auch De Tomaso. Auch wenn die Region weit mehr zu bieten hat, denkt im ersten Moment kein Motorsportfanzierter an Lambrusco, Balsamico oder Grana Padano. Doch was hat das mit der Bestattungswelt zu tun?

In Modena gibt es nicht nur die schnellen Karossen, sondern dort sitzt auch ein Hersteller für Bestattungsfahrzeuge, der sich landesweit bereits einen guten Namen mit innovativen Ideen, modernen Produktionstechniken und exklusiven Bestattungsfahrzeugen gemacht hat.

Die Intercar Modena S.p.A. wagt nun seit einiger Zeit den Blick über die Landesgrenze hinaus. (S.p.A. steht übrigens für società per azioni und ist eine italienische Gesellschaftsform, entspricht in etwa der deutschen Aktiengesellschaft).

Die Firma Intercar Modena wurde im Jahre 1993 von den Brüdern Vanni und William Gualtieri sowie dessen Cousin Maurizio Gualtieri gegründet. Durch die Zertifizierung als Konstrukteur von Fahrzeugen kann die Firma Marken- und branchenunabhängig produzieren und ist so auch auf keine Fremdechassis von anderen Lieferanten angewiesen. Reell betrachtet gibt es europaweit nur eine Handvoll Firmen, die diesen Status besitzen.



Lamborghini Bestattungswagen

Als Chef der werkseigenen Designabteilung steht Giovanni Volpi hinter den Entwürfen, der sich vorher als studierter Designer der Universität für Automobil-Design von Modena um Projekte, beispielsweise bei Ferrari kümmerte, um sich dann aber doch von den Aufgaben einer neuen, sehr speziellen Branche überzeugen ließ.

Durch die Kontakte zur Universität kam es dann auch bei dem Maserati Bestattungswagen zur Kooperation mit der Universität in Modena, die somit halfen, einen der exklusivsten Bestattungsfahrzeuge zu kreieren. In Italien hat sich die Firma Intercar Modena S.p.A. bereits etabliert und Vertrauen bei

Kunden gewonnen. Für den internationalen Vertrieb außerhalb Italiens gestaltet sich dieses Projekt allerdings härter als gedacht.

Bisher wurde schon mit Servicepartnern in Holland, Frankreich und Polen gut zusammengearbeitet. Wer nicht wagt, kann nicht gewinnen – lautet die Devise und so wird nun seit fast einem Jahr auch auf dem gut bestückten deutschen Markt intensiv gearbeitet. Der Plan ist klar definiert.

Den Namen Intercar Modena S.p.A. als Indiz für den italienischen Stil des Fahrzeugbaus zu etablieren und den deutschen Kunden eine Alternative zur vorhandenen Produktauswahl

zu bieten. Eine Räumlichkeit wurde bereits zu Beginn der Tätigkeit in Deutschland im süddeutschen Raum gefunden (von dort sind es nur fünf Stunden Autofahrt zum Firmensitz in Modena) und Verträge mit anderen Firmen geschlossen, die im Sinne der Italiener arbeiten. So kann das Händlernetz kontinuierlich ausgebaut werden. In naher Zukunft wird eine weitere Anlaufstätte in NRW eröffnet, weil von dort aus jedes Ziel in Nord-Ost-Süd und West relativ zügig erreicht werden kann und einen noch engeren Kontakt zur Kundschaft ermöglicht, so die Geschäftsleitung.

Um deutschlandweit gut agieren zu können, wurde an die Spitze des Vertriebsteams Richard Dommasch gestellt, der den deutschen Markt gut kennt. „Ich bin in dieser Branche groß geworden und fühle mich sehr wohl. Die Chance sowie das Potenzial der Firma Intercar ist lukrativ und es zeugt von Respekt, die Marke mit guten Produkten etablieren zu dürfen.“

„Zwar ist der Weg steinig und hart, aber ich danke auf diesem Weg jedem Kunden, Geschäftspartner und Freund des Hauses, die bei der bisherigen Realisierung beteiligt waren und in Zukunft sein werden.“



links: Richard Dommasch, deutscher Vertrieb  
rechts: Giovanni Volpi, Designer bei Intercar Modena

Nach Aussage von Herrn Dommasch wird einerseits der Verkauf von Neu- und auch Gebrauchtwagen angestrebt, aber es gibt auch zusätzlich noch die Idee einen Miet- und Leihwagenservice zu etablieren. „Die Möglichkeit für einen vereinbarten Zeit-

raum einen Bestattungswagen zu mieten ist bestimmt sinnvoll und lukrativ“ so Richard Dommasch. „Angedacht ist dieses Konzept, zur Überbrückung von logistischen Stoßzeiten und um Engpässe zu umgehen, aber auch um dem Bestatter für exklusive Bestattungen exklusive Fahrzeuge zur Verfügung zu stellen, ohne gleich eine Rieseninvestition tätigen zu müssen und dass bei gleichzeitiger Renommésteigerung für den Bestatter“.

„Der deutsche Markt ist sicherlich kein Leichtes, was die Bestattungsfahrzeuge angeht, es gibt viele Anbieter mit tollen Produkten, aber ich denke wir haben mit unseren exklusiven italienischen Produkten, unseren Ideen, der Vielfalt an unterschiedlichen Basisfahrzeugen sowie unserem Service eine gute Chance, die deutschen Bestatter von unseren Bestattungswagen zu überzeugen.“ so Richard Dommasch. Wir wünschen viel Erfolg.

[www.intercarmodena.de](http://www.intercarmodena.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 Frequenzuteilung wird von uns bereits berücksichtigt.

## Saubere Sache

Tatort- und Unfallreinigung – ein Service der Tohr weltweit GmbH

**Jeder Bestatter ist schon damit konfrontiert worden, an einen Tatort und Unfallort gerufen zu werden und die gewaltsame Zerstörung eines Menschenlebens zu erleben. In den meisten Fällen kein angenehmer Anblick und eine mögliche Gesundheitsgefährdung obendrein.**

Seit ca. einem Jahr bietet die Tohr GmbH aus Kassel einen Service für Tatort- und Unfallreinigung erfolgreich bundesweit an.

Die sieben Mitarbeiter des nordhessischen Unternehmens sorgen für die Beseitigung von menschlichen Überresten nach Verbrechen, Suizid oder Unfällen. Der ursprünglich nur hessenweit angebotene Service hat mittlerweile bundesweite Bedeutung gewonnen. Die Tohr GmbH wird von Hauseigentümern und Hausverwaltungsgesellschaften ebenso für ihre Dienste beauftragt wie von Behörden. Vor allem mit der Polizei arbeitet das Team um Alexander Langfeld eng zusammen. Durch die gute Zusammenarbeit konnte so auch der Dienst auf die Reinigung von Polizeifahrzeugen, Gefängnis- und Arrestzellen ausgeweitet werden. Der öffentliche Personenverkehr (Bahn, ÖPNV) soll folgen.

Neben der Reinigung von Wohnungen und Gewerberäumen gehören Fahrzeuge zu den Tätigkeitsschwerpunkten der Reinigungsprofis. Eine Video-Dokumentation einer solchen Reinigung finden Interessierte auch bei youtube im Internet eingestellt, unter untenstehender Adresse.



Erst eine Vorher-Nachher-Gegenüberstellung zeigt die tatsächliche Arbeit, die in einem solchen Auftrag steckt, und auch die Leistungsfähigkeit des Unternehmens.

Nachdem die Behörden den Leichenfundort freigegeben haben, beginnt die Arbeit des Teams. Organische Materialien und Gewebereste gehören nicht in den Hausmüll und müssen daher fachgerecht entsorgt werden. Der Fundort (Immobilien, Böden, Möbel, Gegenstände etc.) muss gereinigt und von möglichen Geruchsbelästigungen befreit und gründlich desinfiziert werden, ebenso wie die Sicherungsspuren der Polizeikommandos, wie Grafitreste.



Nach dem Besuch der Reinigungsprofis deutet in den meisten Fällen nichts mehr auf ein Verbrechen oder einen Unfall hin. Da bis vor Kurzem nicht einmal eine standardisierte Ausbildung möglich war, wurde

gemeinsam mit dem Unternehmen Hygeno GmbH in Grebenstein ein Konzept für die Aus- und Weiterbildung in diesem Bereich entwickelt, nach dem nun eine Zertifizierung möglich ist. Schwerpunkt ist hierbei die Information mit dem Umgang von Chemikalien und Reinigungsmitteln und dem Eigenschutz vor Infektionen bei der Beseitigung der menschlichen Überreste. Auch die Handhabung professioneller Spezialgeräte, die den Mitarbeitern zur Verfügung stehen, wird gelehrt und geübt. Die Tohr GmbH ist das erste Unternehmen, das diese Zertifizierung erworben hat.



Somit kann fachgerechter und effizienter Kundenservice angeboten werden. Zum Service dieser Abteilung gehört natürlich

die 24-stündige Erreichbarkeit an sieben Tagen der Woche ebenso wie die Kalkulation der Aufträge zu Festpreisen, die garantiert werden. Im Rahmen der Tätigkeit der Tatort- und Unfallreinigung wird nun auch als Erweiterung der Tätigkeiten die naheliegenden Bereiche der Schädlingsbekämpfung und Räumung und Bewohnbarmachung von Messie-Wohnungen und -Häusern angeboten.

[www.tatortreinigung-hessen.de](http://www.tatortreinigung-hessen.de)

Videolink:

[www.youtube.com/watch?v=Ij3ZjLbPjFk](http://www.youtube.com/watch?v=Ij3ZjLbPjFk)

## Zusatzgeschäft Trauer-Drucksachen

→ Karten und mehr hochwertig und rentabel herstellen

Der Druck von Trauerkarten, Gedenkzetteln, Platzkärtchen etc. im eigenen Haus ist für Bestattungsunternehmen ein profitables und wichtiges Zusatzgeschäft. Voraussetzung dafür ist vor allem der richtige Drucker. Günstig geliefert und perfekt eingerichtet von einem Partner, der die Anforderungen der Bestattungsbranche bestens kennt: **Wormstall Bürotechnik**.

Mit dem Farblaserdrucker **Alicio™ SP C430DN** von Ricoh lassen sich repräsentative, hochwertige Medien einfach und kostengünstig herstellen. So haben Sie als Bestatter die Möglichkeit, Ihren Kunden ein komplettes und persönliches Lösungspaket von höchster Qualität aus einer Hand anzubieten.

### Die Highlights des Druckers:

- Trauerdruck aus bis zu 3 Universalkassetten möglich
- gestochen scharfes Druckbild mit bis zu 1.200 dpi
- automatisch doppelseitiger Druck
- Multifeder bis 256 g/m<sup>2</sup>
- z. B. 110 x 140 mm Sterbebild, 115 x 355 mm (Doppellängkarte)

→ **Trauerkartenpapier kommt ohne zu wellen aus dem Drucker!**

### MIETE:

- inkl. 512 MB Speichererweiterung + Urheberrechtsabgabe
- 36 Monate Miete inkl. Full-Service Vertrag, inkl. Toner, Verbrauchsmaterial, Ersatzteile, inkl. 1.000 s/w-Seiten und 200 Farbseiten\* sowie kostenloser Erstinstallation via Teamviewer und kostenloser Hotline via Telefon u. Teamviewer
- \*ab 1.001 s/w-Seiten: 1,1 Cent/Seite, ab 201 Farbseiten: 8 Cent/Seite

→ **77,35 €**  
monatliche Rate, inkl. MwSt.

### KAUF:

- inkl. 3 Jahre Garantie (Vor-Ort Austausch)
- inkl. 512 MB Speichererweiterung + Urheberrechtsabgabe

→ **1.199,81 €**  
Kaufpreis, inkl. MwSt.

Powerful & reliable  
designed



RICOH  
Aficio™ SP C430DN

**wormstall**  
wormstall bürotechnik

### Wormstall Bürotechnik

Beulstraße 11 Telefon 02374/4042  
58642 Iserlohn info@wormstall-bt.de

[www.wormstall-bt.de](http://www.wormstall-bt.de)

## Transparente Friedhofsgebühren fordern Aeternitas und Bund der Steuerzahler

Die Verbraucherinitiative Aeternitas und der Bund der Steuerzahler Niedersachsen und Bremen haben eine aktuelle Friedhofsgebührenstudie veröffentlicht und treten als Resultat für transparente Friedhofsgebühren ein.

Die beiden Organisationen haben die Friedhofsgebühren von 77 niedersächsischen und bremischen Städten untersucht und machen Vorschläge für eine transparente und gerechte Gebührenkalkulation.

Die Bundesbürger können im Rahmen des Wandels im

Friedhofs- und Bestattungswesens zwischen immer mehr Grabarten wählen, aber die neue Vielfalt schafft auch Probleme.

Eine transparente Gebührenkalkulation wird für die Kommunen schwieriger, die Vielfalt der Angebote führt eben auch zu einer Vielfalt der Gebühren welche wiederum die Kunden überfordern können. „Die Kommunen stehen in der Pflicht, ihr Angebot übersichtlich darzustellen und nachvollziehbare Gebühren zu erheben“, fordert der Aeternitas-Geschäftsführer Christoph Keldenich.



Die gewaltigen Gebührenunterschiede einerseits zwischen den Kommunen und andererseits auch zwischen den verschiedenen Grabarten, können viele Menschen nicht nachvollziehen. Zudem stößt häufig auch die Höhe von Gebührenbescheiden auf Unverständnis bei den Bürgern, deren Relation von Aufwand und entstehenden Kosten sich für den „Nichtfachmann“ nicht sofort erschließt.

Bernhard Zentgraf, Vorstandmitglied des BdSt Niedersachsen und Bremen, bemängelt: „Der Laie kann in einer Friedhofsgebührenordnung kaum erkennen, was an Gesamtkosten auf ihn zukommt.“

In ihrer Friedhofsgebührenstudie 2011 machen Aeternitas und der BdSt den Kommunen Vorschläge für eine transparente und gerechte Gebührenkalkulation. Darüber hinaus bietet die Studie den Bürgern die Möglichkeit, die Gebühren einzelner Kommunen und verschiedener Grabarten zu vergleichen und sich somit auf die voraussichtlichen Kosten einzustellen.

Die Studie ist bei Aeternitas oder dem Bund der Steuerzahler Niedersachsen und Bremen erhältlich – als Printversion oder zum Download. Die letzte gemeinsame Friedhofsgebührenstudie wurde 2005 veröffentlicht. Neu hinzugekommen sind unter anderem Gebührenübersichten für Urnengemeinschaftsanlagen und Baumbestattungsmöglichkeiten auf kommunalen Friedhöfen.

Aeternitas e. V. Verbraucherinitiative Bestattungskultur [www.aeternitas.de](http://www.aeternitas.de)

Bund der Steuerzahler Niedersachsen und Bremen e. V. [www.steuerzahler-niedersachsen-bremen.de](http://www.steuerzahler-niedersachsen-bremen.de)

# Besser.



## Das Original

die Rücken schonende 4-Bahnen-Beladetechnik mit Schiebebühnen in jeder Ladeposition.

Erhältlich für folgende Fahrzeuge:

- Mercedes Benz Vito
- Mercedes Benz E-Klasse W 212
- Volkswagen T5
- Ford Transit



Verlangen Sie nicht weniger – verlangen Sie das Original!

## DIE TRENDSETTER

Eine neue Generation im Sargbau.



MODELL LANDO  
in Kiefer Segno marrone

MODELL LINUS  
in Kiefer Honig



Ihre  
Bestattersoftware

MEC Best 3.0

MEC-Best

Schenkt Ihnen Zeit  
zum Leben!

Trauerdruck  
online

Elektronisches  
Papierformular

## Herbstzeichen

Die Hausmesse Vahle-Trauerwaren mitten  
im goldenen September



Große Auswahl bei der Herbstzeichen-Messe

Ein wunderschöner Herbsttag mitten im September, die Blätter fangen gerade an bunt zu werden, aber die Tage sind noch warm und sonnig. Die Gegend ist eher ländlich und dass Paderborn keine hektische Metropole ist, merkt man besonders am Wochenende.

Das Hinweisschild „Herbstzeichen“ geleitet einen sicher zur Ausstellungshalle, deren Vordertür für jeden Kunden weit offen steht. Bereits vor der Tür stehen schon die ersten Aussteller und begrüßen jeden Gast. In der Halle selbst herrscht ruhiges, interessantes Treiben.

Eine persönliche Begrüßung durch die Familie Vahle ist hier Standard. Kaffee, Kuchen, Eis und Waffeln stehen für die



Reinhard und Petra Vahle

leiblichen Gelüste parat und wenn man möchte, bekommt hier auch jeder die persönliche Führung durch die zwei großen Hallen.

Die Auswahl vom Hause Vahle-Trauerwaren ist sicherlich beeindruckend, aber auch



Farbkonzert bei Massmann

40 weitere Aussteller zeigen in den Hallen, was sie haben und was sie können. Die Halle ist nicht dicht gedrängt mit Besuchern, das schöne Herbstwetter ist sicherlich nicht unschuldig daran, aber die immer noch zahlreichen Besucher haben so mehr Zeit, sich mit den Ausstellern kurzzuschließen und auch mal intensiver ins Gespräch zu kommen.

Neben den Klassikern des Trauerwarengeschäfts zeigt Reinhard Vahle, dass er immer auf der Suche nach neuen Ideen und innovativen Ansätzen ist. Seit 34 Jahren im Geschäft, aktiv und umtriebig in der Bestattungsbranche, liegt ihm immer auch die Weiterentwicklung der Produkte, aber auch der Branche am Herzen.

So findet man im Messeraum einen Sarg als sofaähnliches Sitzmöbel (sehr bequem, aber sicherlich nicht jedermanns Geschmack). Dennoch, für Bestatter, die im Ausstellungsraum eine passende Sitzgelegenheit suchen, recht passend.

Auch das Ergebnis der Kooperation mit dem Paderborner Designer und Bildhauer Herbert Görder war im Ausstellungsraum



Für das leibliche Wohl wurde gesorgt!



Weltzeituhr und Sitzmöbelsarg

zu finden. Die Skulptur eines großen Blumenblatts aus Schokolade modelliert und auf dem Sarg platziert, für den gemeinsamen Verzehr der Hinterbliebenen, ist auch nicht für jede Bestattung gedacht, aber das Gesamtkonzept geht neue Wege und darum geht es.

In den Ausstellungsräumen fand sich alles, was das Bestatterherz begehrt: Fahrzeuge, Säрге, Urnen, IT-Programme, Zubehör, Finanzdienstleistungen, Beleuchtung, Orgeln, aber auch ausgefallene Exponate. Die Weltzeituhr im patentierten neuen Design als exklusives Deko- und Nutzobjekt, die LED-Grablichter, die auf Wind und Wetter reagieren, der handgefertigte Kindersarg aus Bambus oder geflochten oder

auch der Sarg mit Individualmotiv (hier war es die Leidenschaft zur Insel Sylt). „Insgesamt waren wir sehr zufrieden, ich möchte mich auch ganz herzlich bei den zahlreichen Ausstellern, Besuchern und Referenten bedanken, die die Herbstzeichenmesse zum Erfolg gemacht haben. Es war zwar anstrengend, aber es hat sich absolut gelohnt“, so Reinhard Vahle, der Gastgeber. „Und 2014 sollte man sich im Kalender vormerken, dort ist wieder jeder herzlich zur nächsten Herbstzeichenmesse eingeladen.“

[www.herbstzeichen.de](http://www.herbstzeichen.de)  
[www.bestattershop.com](http://www.bestattershop.com)

# DEVOTA 2011

Eine Nachlese

**Ried im Innkreis, ein eher idyllisches Städtchen im Dreieck zwischen Linz, Passau und Salzburg gelegen. In Oberösterreich gelegen, ist es mit seinen ca. 11 500 Einwohnern ein beschauliches Städtchen, noch am ehesten bekannt durch seinen Tourismus. Doch alle zwei Jahre treffen sich dort in der Messestadt die Bestatterzulieferer, Sarghersteller, Friedhofsverantwortlichen etc., kurzum: die Bestattungsbranche.**

So ging es dann eben auch international zu Ende September im beschaulichen Ried: Bestatter, Friedhofsverwalter und Totengräber aus Europa, Südafrika und sogar Kuwait waren zur DEVOTA 2011 gekommen – auf der Suche nach den neuesten Trends in der Bestattungsbranche und auch, um neue Lieferanten zu finden, Kontakte zu knüpfen und Geschäfte zu machen.

Auf einer Länge von über 800 Metern Schaufläche zeigten 115 Aussteller aus zwölf Nationen, was sie haben und können, und erreichten damit einen Rekord in der schon fast zwanzigjährigen Devota-Historie. Wie immer bot die Messe eine Mischung aus renommierten und international bekannten Firmen und vielen neuen Produkten, die häufig auch von Start-up-Unternehmen vorgestellt wurden.



Insgesamt acht Autofirmen waren vertreten und präsentierten ihre neuesten, auf Hochglanz polierten Modelle. Sarglieferanten zeigten Klassiker und Neuheiten, preiswerte

Modelle und Luxusprodukte, alles war vertreten: von Bio-Urnen bis zu exklusiven Urnen mit Edelholz furniert oder Swarovski-Kristallen bestückt, von Götting bis BESTA, von einer niederländischen Ausstellergruppe bis zu zahlreichen Branchenneulingen. Auch zahlreiche Aussteller kümmerten sich um eine immer größer werdende Nische: die alternativen Bestattungsformen.

Bemerkenswert war sicher auch die hervorragende Leistung des Forums „Junge Bestatter“ Österreich, das täglich zwei Modenschauen auf die Bühne brachte, bei der sich die Mitglieder in Berufsbekleidung von VANITAS präsentierten und ein tolles Bild für das Publikum abliefern. Im Rah-



menprogramm gab es Autorenlesungen, viel Musik und auch ein Gewinnspiel – bei dem es um Joseph Haydns Totenschädel ging –, welches komplett vom Forum organisiert wurde.



Auch in diesem Jahr bot die DEVOTA eine angegliederte Publikumsausstellung, „den Weg“, offen für jedermann, bei kostenlosem Eintritt und gut bestückt mit Infoständen der Berufsverbände, einem Schaufriedhof, schönen und spektakulären Ausstellungsobjekten und einem staunenden Publikum, das sich abseits des Alltagsgeschehens informieren konnte über Trends und Themen der Branche. Auch am „Weg“ standen die



alternativen Bestattungen im Mittelpunkt des Interesses und hier sorgte Bildhauer Paul Brenner mit seinen voluminösen Sarkophagen aus Baumstämmen für einen optischen Schwerpunkt.

Alles in allem ein gelungener Probelauf für 2013, denn dann will die DEVOTA ihr 20-jähriges Bestehen richtig feiern. [www.devota.at](http://www.devota.at)



## SEEBESTATTUNG AB BÜSUM/NORDSEE

Die letzte Ruhe auf See



REEDEREI  
H.G. RAHDER



Tel. (0 48 34) 13 80 · Fischerkai 2 · 25761 Büsum · [www.seebestattung-buesum.de](http://www.seebestattung-buesum.de) · [info@seebestattung-buesum.de](mailto:info@seebestattung-buesum.de)



# Wessel

...bis ins Detail

Wenn Sie Qualität suchen, bis ins Detail [www.sarg.de](http://www.sarg.de)

**Bernd Rotterdam**  
SARGHOCHSTÄNDER

Katafalke und mehr!

KATAFALK ARCO

KATAFALK TENSIONE

BEISTELLTISCH MENSULA

STHPULT ORATIO

Bernd Rotterdam  
Schreinermeister

individuelle Farb- und Furniergestaltung möglich

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

individuelle Katafalke • Ausstattungen • Innenausbau • Möbel und mehr

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

**CN 300**  
INTERCAR Modena

[www.intercardmodena.de](http://www.intercardmodena.de) info@intercardmodena.de Telefon 0151 - 12 776 776

**FUCHS ORGANISATION**

BROSCHÜRE  
"RATGEBER IM TRAUERFALL"

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

R. Fuchs GmbH • Am Wasserturm 12 • 73104 Börtlingen • Fon 071 61 / 5 21 57 • Fax 071 61 / 5 77 93

\*zzgl. 19% MWST.  
+ VERSANDKOSTEN

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

GEDENKMAPPEN  
KONDOLENZBÜCHER  
BESTATTERTASCHEN  
SONDERANFERTIGUNGEN

**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](http://www.licht-leuchter.de)  
e-mail: Ralf.Krings@t-online.de

Telefon 02234 - 922546  
0172 - 2892157  
Telefax 02234 - 922547

**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 Nekkepen, 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](http://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 www.requies-aeterna.de  
 für Bestattungswesen mbH

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

**Betriebswirt, 37, Bestatter, Tischlermeister sucht** zum nächstmöglichen Termin eine herausfordernde und perspektivvolle Anstellung mit späterer Übernahmemöglichkeit in einem Bestattungsunternehmen. Das Einzugsgebiet sollte K, D, MG, Aa sein. Persönlicher Kontakt unter M.Ahrweiler 0173/2882413, oder m.p.ahrweiler@googlemail.com

**Welsch – wirklich individuell gebaut!**



**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

→ 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](http://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!



**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

**Seebestattungs-Reederei Albrecht**  
 Nordsee · Ostsee · Mittelmeer · Atlantik · weltweit

exklusiv und individuell

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 € 50,00.**  
[www.verlag-bestattungswelt.de](http://www.verlag-bestattungswelt.de) Tel. 0177 2 47 70 84 Fax 02202 92 95 31

## Termine

### FACHMESSEN

#### LEBEN UNDTOD 2012

10.05. bis 11.05.2012  
Messe Bremen  
Halle 4

[www.lebenundtod-bremen.de](http://www.lebenundtod-bremen.de)

#### FORUM

Bestattung · Trends · Ambiente

5. Mai 2012  
Duisburg

[www.forum-bestattung.de](http://www.forum-bestattung.de)

### INT. FACHMESSEN

#### FUNÉRAIRE

Internationale Messe für Grabkunst

17.11. bis 19.11.2011  
Paris

[www.salon-funeraire.com](http://www.salon-funeraire.com)

### BESTATTERTAG

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

1. Kundenakquise für Bestattungsunternehmen
2. Zukunft der Bestattungsbranche
3. Mehr Umsatz pro Bestattung
4. Lösung von Generationsproblemen
5. Friedhofsentwicklung
6. Unternehmensorganisation, Bestattersoftware
7. Mehr Umsatz durch größeres Leistungsspektrum
8. Förderung der Bestattungskultur
9. Was darf/muss Bestatterwerbung kosten?
10. Private Kolumbarien in Bestattungsunternehmen

Dienstag 22.11.2011  
**Zuzenhausen/Heidelberg**  
Schloß Nordkirchen  
Gelber Salon  
Schloßstraße 1  
59394 Nordkirchen

Mittwoch 23.11.2011  
**Marburg**  
Seehof am Aartalsee  
Am See 1-10  
35649 Bischoffen-Niederweidbach

Anmeldung unter [www.bestattertag.de](http://www.bestattertag.de)  
Hier halten Sie auch weitere Informationen zu den einzelnen Veranstaltungsorten.

**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](http://www.bestattungsfuhrwesen.de)

## ERFOLG LERNEN



### WEITERBILDUNGSANGEBOTE FÜR BESTATTER

ORGANISATIONSBERATUNG

IN-HOUSE-SCHULUNG

RAUMKONZEPTE

JURISTISCHE BERATUNG

WERBUNG

SERVICEKONZEPTE

KUNDENAKQUISE

STRESSMANAGEMENT

VERKAUFSPSYCHOLOGIE

TELEFONTRAINING

KOMMUNIKATION

PRIVATE KOLUMBARIEN

Als kompetenter Experte in der Personal- und Organisationsentwicklung bieten wir Ihnen umfassende Dienstleistungen in der Beratung, im Training und im Service, speziell für Bestattungsunternehmen im deutschsprachigen Raum.

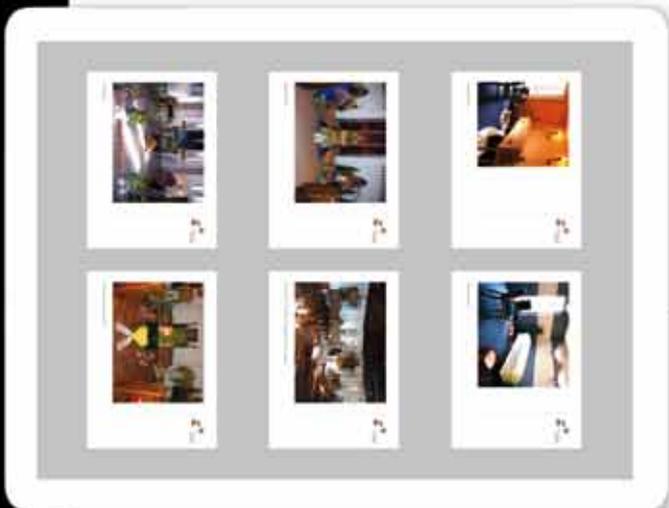
Wir verfügen über langjährige Erfahrung in der Personalentwicklung, in der Werbeberatung, im Coaching und im Akquisemanagement.

Wir freuen uns auf den Dialog mit Ihnen.

# PowerOrdo meets iPad.

Ihre Bilder sprechen für Sie.

Abschiedsraum II



Bestellungen  
Burgleitner

• iPad in Originalgröße