

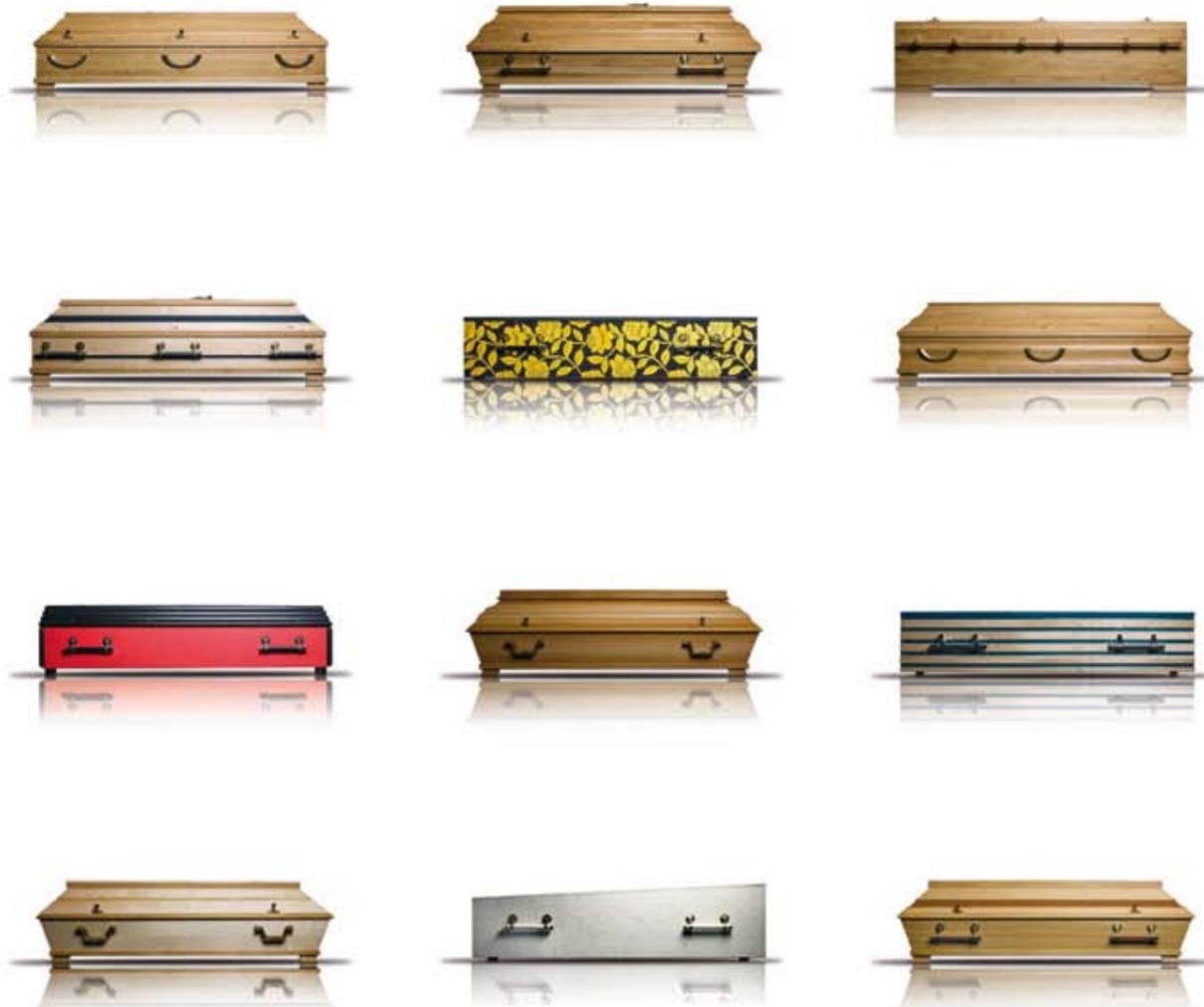
BESTATTUNGSWELT

ANZEIGENBLATT FÜR DEN BESTATTUNGSMARKT

AUSGABE 06.2010

panta rhei | *alles fließt*

PLATZ DES GUTEN GESCHMACKS



b/m/m.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®

Daxecker Holzindustrie GmbH | Hauptstraße 23 | A 4101 Feldkirchen/D. | T +43 7233 6277 0 | www.daxecker.at

Beiträge

- 4 Editorial/Impressum
- 6 Factoring als moderne Unterstützung in der Bestattungswelt
Ein Interview mit Horst Kirchheim
- 8 60%, 70% oder 80% Marktanteil
Werden Sie nicht zum Opfer Ihrer Tradition.
- 10 Von der Kirche zum Abschiedsraum"
Die ehemalige Jakobuskirche in Gelsenkirchen wird neu genutzt.
- 12 Menschen, Autos, Sensationen
Die Hausmesse der Pludra-Frankfurt GmbH
- 14 Hightech für Bestatter
Der Foliensarg als nützlicher Helfer für Bestatter
- 17 Bestattung mit dem Presslufthammer
Die Witterung macht Umstände.
- 21 Mit angebrachten Mitteln werben
Werbemittel in der Bestattungsbranche
- 24 Knisternde Spannung im Sarglager
Krimilesung des Bestattungshauses Hebenstreit & Kentrup
- 27 Memento 2010-12-22
Polnische Messe öffnete im November ihre Pforten.
- 29 Termine
- 34 Neue Runde im Grabmal-Ted

Inserenten

- 2 Daxecker Sargerzeugung www.daxecker.at
- 3 Phoenixx-Germania www.phoenixx-germania.de
- 5 Agentur Erasmus A. Baumeister e.K. www.erasmus1248.de
- 7 Adelta.Finanz AG www.adeltafinanz.com
- 9 Rappold Karosseriewerk GmbH www.rappold-karosserie.de
- 11 Foliensarg www.foliensarg.de
- 13 Messe Dresden www.pieta-messe.de
- 15 Reederei Elbeplan GmbH www.seebestattung-nordsee.com
- 16 Die Feuerbestattungen www.die-feuerbestattungen.de
- 18 Binz GmbH & Co KG www.binz.com
- 20 Deutsche See-Bestattungs-Genossenschaft www.dsbg.de
- 23 Adelta.Finanz AG www.adeltafinanz.com
- 24 Reederei H.G. Rahder GmbH www.seebestattung-buesum.de
- 25 Götting www.goetting-online.de
- 26 Bestattungsfuhrwesen René Hentschel
www.bestattungsfuhrwesen.eu
- 27 Linn Sprachverstärker www.linn-sprachverstärker.de
- 28 Powerlab Software and Services GmbH www.powerlab.de
- 29 MEC – Innovative Conceptionen in EDV www.mec-software.de
- 30 Tischlerei Rotterdam www.tischlerei-rotterdam.de
- 30 Seebestattungs-Reederei Albrecht
www.seebestattungen-nordsee.de
- 30 Ralf Krings Licht & Leuchter www.licht-leuchter.de
- 31 Ahorn AG www.ahorn-ag.de
- 31 Reederei Narg www.reederei-narg.de
- 31 Bestattungswagen Hentschke GmbH & Co. KG
www.bestattungswagen.de
- 32 Wessel GmbH & Co. KG www.sarg.de
- 32 Kurt Eschke KG www.bestattungsfuhrwesen.de
- 32 Global Body Transfer www.g-b-t.com
- 33 Karosseriebau Kurt Welsch www.welsch-online.de
- 33 Sylter Seebestattungsreederei
www.sylterseebestattungsreederei.de
- 34 Reederei Belis www.ostsee-seebestattungen.de
- 35 Forum Hamburg www.forum-bestattung.de
- 36 Rapid Data GmbH www.rapid-data.de

Beilagen

- BL Adelta.Finanz AG www.adeltafinanz.com
- BL Willibald Völsing KG voelsing.ebootis.de

Neuer Bestattungswagen?

www.phoenixx-germania.de

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

Herzlich Willkommen in der BestattungsWelt!



The Times they are a changing! sang schon Bob Dylan 1963. Vielleicht ist es die Jahreszeit, draußen schneit es, es wird früh dunkel und das Jahresende rückt rasch näher, die einen veranlasst, über Veränderungen, Abgeschlossenes und Neuanfänge nachzudenken. Der Jahreswechsel hat immer etwas Melancholisches im Rückblick, aber auch etwas Ermutigendes bei der Aussicht nach vorn, frei nach dem Hessezitat: „Und jedem Anfang wohnt ein Zauber inne.“

Immerhin soll man ja aus seinen Fehlern lernen und es dann eben im nächsten Jahr besser machen. Und doch sind in jedem Jahr wieder genau dieselben Leute ausschließlich die ersten vier Wochen des Jahres im Fitnessstudio, um ihre tollen neuen Vorsätze für das Jahr anzugehen ... und genau dieselben Gesichter sieht man die letzten elf Monate des Jahres dort überhaupt nicht mehr. Eben alle Jahre wieder.

Aber es sind nicht nur die Jahreszeit und der Glühwein, es sind vor allem auch die persönlichen Momente eines Jahres wie Geburt oder auch der Tod von Mitarbeitern oder nahestehenden Menschen, die einen wieder erden und ein Stück weit das Eigentliche, das Wesentliche in den persönlichen Fokus rücken. Eine Wahrnehmung, die sich leider auch gerne wieder abschleift und häufig im Alltagsstress untergeht. Doch so wie man jedes Jahr im Advent sich wieder an bestimmte Werte zu erinnern soll, um sie dann das ganze Jahr über mit sich herumzutragen und zu leben, sollte man auch diese geerdeten Momente speichern und sich immer wieder vor Augen halten.

The Times they are a changing ... aber jeder Tag zählt!


Tom Bette, Chefredaktion

Impressum

Herausgeber:
Verlag BestattungsWelt Ltd.
Mainzer Straße 23
50678 Köln

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

www.verlag-bestattungswelt.de

Projektleitung und Redaktion:
Tom Bette

Erscheinungsweise:
zweimonatlich

Nächster Anzeigen-/Redaktionsschluss:
28. Januar 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



ARBEITEN SIE DOCH EINFACH MIT MIR,
BEVOR ES IHR WETTBEWERBER MACHT.

Alle Leistungen auch gerne ganz exklusiv.

Nachruf

Unser Freund und Partner Dr. Jochen Tries ist tot. Er verstarb plötzlich und unerwartet am 01.11.2010 in Düsseldorf.



Jochen Tries wurde am 04.10.1948 in Oberhausen geboren. Aufgewachsen und in die Schule gegangen ist er in Mühlheim/Ruhr.

Sein Studium absolvierte er bei Professor Karl Ziegler (Nobelpreisträger 1963 in Chemie), seine Dissertation schrieb er in Aachen.

Schon früh widmete er sich als Unternehmensberater den Bereichen Customer Relationship Management, Reorganisation, Strategie und Entwicklung von Steuerungssystemen sowie später als Vorstand den Verantwortungsbereichen Personal und Vertrieb. Hierzu veröffentlichte er gemeinsam mit Prof. Rüdiger Reinhardt das Buch „Konflikt- und Verhandlungsmanagement“ im Jahre 2008 und hielt Vorlesungen am Management Center Innsbruck.

In den Jahren 2000 bis 2007 war er als Consultant bei der Adelta.com AG tätig. Ab 2008 wirkte er als Referent und Berater für das IBEK (Integriertes Bildungssystem für evangelische Tagesstätten). Hier schulte er in Altenkirchen unter anderem Erzieherinnen von Kindertagesstätten.

Er half bei der Gründung der „Bestattungswelt“ und führte für uns die Interviewreihe „Bestatter im Alltag“ über Bestatterinnen und Bestatter und deren Betriebe.

Vielen Menschen war er Mentor und Wegweiser. Sie lesen in der heutigen Ausgabe sein letztes Interview. Herausgeber und Redaktion haben einen großartigen Menschen und Freund verloren. In tiefer Trauer widmen wir diese Ausgabe Dr. Jochen Tries.

Factoring als moderne Unterstützung in der Bestattungswelt

Ein Experteninterview mit Horst Kirchheim

Horst Kirchheim war geschäftsführender Gesellschafter eines Factoringunternehmens, das sich unter anderem im Bereich des Endkundengeschäftes positionierte. Durch seine Offenheit gegenüber neuen Märkten hat er dazu beigetragen, diese Dienstleistung auch im Bestattungsmarkt zu thematisieren.

Die Bestattungswelt bat Herrn Kirchheim um ein Interview mit der Bitte, Bewertungskriterien für interessierte Bestattungsunternehmen zur Verfügung zu stellen.

BW: Sehr geehrter Herr Kirchheim, Sie kennen das Geschäft mit allen Facetten bis ins Detail. Können Sie da neutral sein?

K: Natürlich nicht. Ich bin ein überzeugter Anhänger des Endkundenfactorings in ausgewählten Dienstleistungsbereichen. Natürlich beobachte ich den Markt aus einer gewissen Distanz und mit professionellem Blick.

BW: Kommen wir zur Kernfrage. Ist Factoring, und hier insbesondere das Endkundenfactoring, ein Allheilmittel für jedes Bestattungsunternehmen?

K: Factoring ist kein Allheilmittel. Die mögliche Schiefelage eines Unternehmens hat andere Ursachen, die sich eventuell durch die Finanzkrise noch verschärfen – denken wir dabei an enge Kriterien für Kreditvergaben oder an eine sinkende Zahlungsmoral der Kunden. Factoring ist sinnvoll, wenn es sich in drei wesentliche unternehmerische Zielsetzungen einbettet ...

BW: ... die da sind?

K: Nun, erstens: Wie gehe ich mit meinem Kapital- und Geldfluss unternehmerisch um? Hier ist Factoring ein interessantes und attraktives Instrument. Zweitens: Kann ich durch Factoring einen Beitrag zur Kundenbindung leisten? Kundenfreundliche Zahlungsmodalitäten sind sicherlich ein solides Marketinginstrument. Und drittens: Wenn ich Factoring in Anspruch nehme: Welche Kapazitäten werden frei, durch die ich mein Kerngeschäft noch besser ausstatten kann? Die Frage, ob Factoring für mein Unternehmen sinnvoll ist, hängt also davon ab, ob ich mit einem Factoringanbieter mindestens eines der Ziele verbessern kann. Es soll sich ja schließlich rechnen.

BW: Es sind verschiedene Anbieter im Markt. Können Sie Entscheidungshilfen anbieten?

K: Ich kann Ihnen durchaus zehn Kriterien nennen, die helfen können, eine Entscheidung für oder gegen ein Factoringunternehmen herbeizuführen. Das sind:

- Leistungsangebot und Umfang der Dienstleistung
- Kompetenz der Beratung bezogen ausschließlich auf Factoring
- Keine Beteiligungen an oder makeln mit Bestattungsunternehmen
- Gleichbehandlung aller Kunden. Hier besonders in der Produkt- und Konditionsgestaltung
- Welche laufenden Informationen über das eigene Unternehmen sind erforderlich?

- Welchem Zweck dienen diese Informationen?
- Sicherstellung über die Vertraulichkeit der gegebenen Informationen
- Übersichtlichkeit der Vertragsgestaltung
- Einfache Kommunikation und Abwicklung des Tagesgeschäftes
- Eigenverantwortung des Factoringunternehmens. Das heißt, dass aufgrund der Refinanzierung des Factors kein Dritter in die Geschäftsbeziehung eingreifen kann.

Im Übrigen sollte ein Factoringunternehmen in seinem Kerngeschäft aktiv und transparent sein sowie in seinem Kundenmarkt auf Nebengeschäfte verzichten.

BW: Was meinen Sie damit?

K: Das Geschäftsgebaren eines mir eigentlich nahestehenden Factoringunternehmens hat mich sehr nachdenklich gemacht und letztlich auch dazu bewegt, dem Wunsch nach einem Interview nachzukommen. Besonders die laufende Anforderung von betriebswirtschaftlichen Auswertungen und Bilanzen und vor allem deren unkonventionelle Widerrufung, hat die Frage nach dem Hintergrund dieser Maßnahme gestellt. Ferner habe ich die Information staunend zur



Horst Kirchheim

mit gehen Sicherheitskriterien einher. Die BaFin überwacht vor allem die Finanzen und deren Handling, z. B. Buchhaltung oder die Struktur der IT. Aus dem Kundengeschäft selbst hält sie sich aber heraus.

BW: Was bedeutet das?

K: Vorausgesetzt, der Factor (also die Bank oder ein Institut) betreibt kein Kreditgeschäft, ist ihm seine Produktgestaltung sowie sein Vertragswesen selbst überlassen. Ob, wie und wann er beispielsweise betriebswirtschaftliche Auswertungen und Bilanzen seiner Kunden anfordert, obliegt dem Factoringunternehmen.

Allerdings müssen Factoringunternehmen ab einem bestimmten Umfang die sogenannten Verititätsfälle der BaFin melden.

Kenntnis genommen, dass der Geschäftsführer desselben Factoringunternehmens ein Bestattungsinstitut gekauft und verkauft hat.

BW: Gib es denn für Factoringunternehmen keine Kontrollinstanz?

K: Durch das Kreditwesengesetz (KWG) sind Factoring-, aber auch Leasingunternehmen in die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) eingebunden. Da-

Zusammenfassend kann man also sagen, dass Kundenfactoring ein gutes und nützliches Instrument für die Bestattungsbranche sein kann, man sich vorab aber umfassend nach genannten Bewertungskriterien informieren sollte um dann die Wahl des Vertrauens zu treffen.

Wir danken für das Gespräch

Horst.Kirchheim@t-online.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

60%, 70% oder 80% Marktanteil?

Werden Sie nicht zum Opfer Ihrer Tradition!

Von Erasmus A. Baumeister

Es gibt tatsächlich gar nicht so wenige Bestattungsunternehmen in Deutschland, die in ihrer Stadt einen Marktanteil von 80 % haben, und das eben schon seit 1871. Ich freue mich für jeden Bestatter, der offensichtlich in einem Bestatterparadies agiert. Denn der Wettbewerb ist hart, es gibt überall genug Bestatter. Jeder Verstorbene wird, auf welche Art auch immer, bestattet, und für einen Deutschen Bestatter ist es heutzutage schon ein Erfolg, die Sterbefallzahlen des letzten Jahres wieder zu erreichen.

Die letzten 140 Jahre sind für dieses, oben erwähnte, führende Familienunternehmen gleichbleibend gut verlaufen. Der Marktanteil konnte ohne Anstrengungen verteidigt werden. Das finanzielle Polster aus Immobilien etc. wächst und kann sich sehen lassen. Sinkende Umsätze nach dem Wegfall des Sterbegeldes sind zu verkraften und wurden teilweise durch das vergrößerte Leistungsspektrum, mit der hauseigenen Kapelle und den zwei Abschiedsräumen aufgefangen. Nur: Wie lange geht das noch so weiter? Es ist sehr gefährlich für das deutsche Traditionsunternehmen, sich in diesen ach so paradiesischen Verhältnissen auszuruhen und auf den Erfolg der Vergangenheit zu bauen. Es gibt viele Bestatter in Deutschland, die investieren wollen und sogar auch müssen. Natürlich investieren diese Unternehmer in das, was sie am besten können – in Bestattungen. Solch ein umtriebiger Branchenkol-

lege macht sich auf die Suche nach einem weiteren Standort für sein Unternehmen. 20 Kilometer von seinem Stammhaus entfernt findet er eine Gemeinde mit 50.000 Einwohnern und eben bereits erwähntem Bestatter mit 80 % Marktanteil seit 1871. Volltreffer, die Suche ist beendet, der neue Standort ist gefunden. Das Opfer ist anvisiert und ahnt noch nichts, weil der Laden ja seit 140 Jahren hervorragend läuft. Dieser expansionswillige Bestatter hat es hier nur mit einem einzigen Konkurrenten zu tun. Er muss seinen Standort, seine Räumlichkeiten, seine Werbung, also die gesamte Markteroberungsstrategie nur auf einen Wettbewerber abstimmen. Er kann die Schwächen dieses Marktführers grandios ausschlichten, er kann die Stärken weiterentwickeln und für sich nutzen. Wenn der Zielmarkt unter sechs gleich großen Bestattern aufgeteilt wäre, bestünde keine Gefahr eines Angriffs, höchstens von einem

sich selbst überschätzenden Existenzgründer, der bald wieder verschwindet. Ich habe viele solcher erfolgreichen Offensiven gegen den Größten am Ort erlebt und begleitet. Am meisten wundert mich dann die Reaktion des Opfers, denn in den häufigsten Fällen gibt es zehn Jahre lang gar keine Reaktion, was mit der Übersättigung des Angegriffenen zu tun hat. Ich habe vor Kurzem wieder einen Bestatter kennengelernt, der seit 1945 bis ins Jahr 2000 konstant 600 Sterbefälle jährlich abwickelte. Dann fand genau oben beschriebenes Szenario der Konkurrenzwanderung statt. 2010 wird er mit Glück noch 220 Sterbefälle bearbeiten. Dieser Bestatter musste erst über 60 % seiner Sterbefälle verlieren, was einen Umsatzrückgang von 80 % bedeutet (im Jahre 2000 wurde noch wesentlich mehr Geld für die Bestattung ausgegeben), bevor er überhaupt festgestellt hat, dass er handeln muss.



Es gibt viele, leider auch einige unelegante Tricks, mit denen der Angreifer schnell Erfolg haben kann. Es hilft immer, wenn er sich direkt neben das Opfer setzt. Der neue Laden ist einfach offener, transparenter, einladender, moderner, informativer als der Traditionsanbieter und er ist lebendiger, man sieht dort Menschen. Allein durch die Hinterbliebenen, die sich in der Tür vertun und doch eigentlich zum alteingesessenen Anbieter wollten, wird das erste Geschäftsjahr des Neulings vor Ort ganz gut. Der Angreifer kann sich auch irgendeinen Rentner suchen, der den gleichen Familiennamen trägt wie

das Unternehmen, dem die Marktführerschaft streitig gemacht werden soll. Für ein jährliches Trinkgeld an einen stolzen Rentner, der auf seine alten Tage noch mal etwas Geld macht, gibt es plötzlich ein weiteres Unternehmen mit diesem alteingeführten Namen am Ort. Der Endkunde kann nicht unterscheiden, welcher von beiden das Original ist. Und so weiter, und so weiter. Es ist leider ganz einfach, dem etwas in die Jahre gekommenen „Saurier“, der sich an die guten Zeiten vor dem warmen Kamin gewöhnt hat, das Leben sehr schwer zu machen.

Wenn aber dieser marktführende Saurier, egal wie gut es ihm geht, sich ständig weiterentwickelt und unantastbar macht, dann wird ihn auch kein Kollege angreifen, weil der Aufwand zu groß ist und der Erfolg zu viele Jahre ins Land ziehen lässt. Tragen Sie den Titel des Marktführers zu Recht, indem Sie das beste Bestattungsunternehmen vor Ort sind, auch in der Kommunikation, Werbung und besonders in der Entwicklung. An bewährten Ideen hierzu mangelt es nicht.

www.erasmus1248.de

Rappold
KAROSSERIEWERK

... oh heilig's Blechle ...

Rappold XL 212
Design by MBtech

Rappold Karosseriewerk GmbH • Mettmanner Str. 147 • 42489 Wulfraath • Tel. +49 2058 / 89 80 0 • Fax +49 2058 / 89 80 42
www.rappold-karosserie.de • Email: info@rappold-karosserie.de



Von der Kirche zum Abschiedsraum

Die ehemalige Jakobuskirche in Gelsenkirchen Horst wird neu genutzt.

Das Ruhrgebiet lebt! Ein Satz, der zwar oft zitiert wird, aber dennoch denken die meisten, wenn Sie an Gelsenkirchen Horst denken, an Zeche „der Pott“, Stillstand und natürlich ... Schalke! Doch genau hier entstehen neben blühenden Landschaften, großen Kulturveranstaltungen, auch neue Ideen, wie die von Stefan Menge, dem Geschäftsführer vom Bestattungshaus Nehr Korn/Bergermann.

Wie in vielen anderen Gemeinden auch waren die Zahlen der Gemeindeglieder in der Gemeinschaft der evangelischen Jakobuskirche in Horst rückläufig. Pläne, erst für den Erhalt, dann für eine Neuorientierung, wurden diskutiert und auch wieder verworfen. Am 30.10. 2010 fand dann eine

langfristig vorbereitete Idee seinen Abschluss in einer Neunutzung des Kirchensaals als Abschiedsraum für Trauerfeiern. Sicherlich ist es für eine Gemeinde nicht leicht Traditionen zurückzulassen und sich neue aufzubauen, die durch eine Zusammenlegung von Gemeinden entstehen. Doch dies ist ein Schicksal, was übergreifend in Deutschland um sich greift und im vermehrten Austritt aus den Glaubensgemeinschaften fußt.

Ein Trost dürfte jedoch sein, dass die ehemals kirchlichen Räumlichkeiten weiterhin als Ort der Besinnung genutzt werden und nicht wie anderen Orts, als normale Immobilie oder gar wie in London, als Tanztempel und Disco.

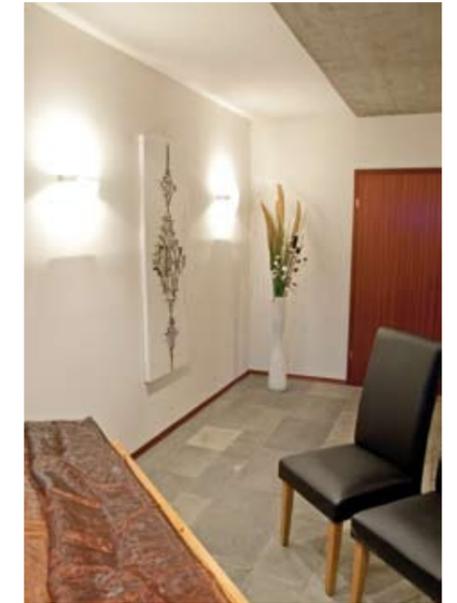
Die Pläne für die neue Nutzung der Jakobuskirche wurden vor gut einem Jahr konkretisiert. Die Idee und die ersten Vorgespräche gab es zwar schon länger aber eine genaue Planung braucht seine Zeit, nicht zuletzt da an diesem Projekt ja auch mehrere Firmen und Institutionen beteiligt sind. Das Kirchenschiff wurde zu einer Trauerhalle umgestaltet und die Wände können jetzt als Ausstellungsfläche für verschiedene Künstler genutzt werden. Ein Aufbahrungs- und Verabschiedungsraum wurde unter der Empore eingerichtet für die individuelle Abschiednahme im kleineren Rahmen und im Außenbereich der ehemaligen Kirche befinden sich angelegte Mustergräber, die vom lokalen Steinmetz (Mecking) und Floristikunternehmen (Floristik-Art Solenski)

gestaltet werden. Neben im Gemeindezentrum – dem Jakobi –, wird es dann auch möglich sein, den Beerdigungskaffee nach der Trauerfeier oder Beisetzung anzubieten.

Der Anteil der Erdbestattungen ist in Gelsenkirchen Horst und Umgebung mit fast 90% noch deutlich höher, als in anderen Gegenden wo Feuerbestattungen eine immer größer werdende Rolle spielen. „Wir haben schon lange nach Möglichkeiten gesucht, um würdevoll von seinen verstorbenen Angehörigen Abschied nehmen zu können. In der Trauerhalle auf dem Horster Friedhof ist das ja nicht gegeben“, so Stefan Menge, Geschäftsführer des Bestattungsinstitutes gegenüber der WAZ.



„Zu diesem Konzept gehört, dass die Trauerhalle auch als Gedenkstätte genutzt werden kann. Oft genug werden anonyme Bestattungen verfügt, sodass die Hinterbliebenen keinen Ort haben, an dem sie ihrer Trauer Ausdruck geben können. Mit einer Gedenkstätte wollen wir diesem Wunsch nachkommen.“ So können dann aus Eichenholz gefertigte Gedenktafeln mit Namen und Daten der Verstorbenen im Kirchenraum aufgehängt werden, um so einen Anlaufplatz und eine Erin-



nerungsstelle zu bieten. Dort kann auch jeder die Gedenkstätte aufsuchen und sich besinnen, beten oder eine Kerze anzünden. Der Abschiedsraum selber ist nicht komplett neu gemacht und umgestaltet worden er trägt im Wesentlichen immer noch das Gesicht der alten Gemeindekirche und das ist auch ganz bewusst so konzipiert worden. Viele der Trauernden oder auch Besucher kennen die Kirche von früher her und verbinden Ihre ganz persönliche Geschichte mit dem Raum. Einige wurden hier konfirmiert, getraut oder auch getauft.

„Es sollte kein Bruch stattfinden, sondern ein sanfter Übergang von der einen in die nächste Funktion“ so Stefan Menge. Die Einladung zum „Tag der offenen Tür“ am 30.10.2010 wurde dann auch ein Erfolg für den Bestatter. Viel kamen und bestaunten die Räume und Möglichkeiten

und auch die Kunstaussstellung der freischaffenden Künstlerin und Dipl. Designerin Annette Dyba gab der Veranstaltung ein gelungenes Ambiente. Die großformatigen Werke zum Thema Schöpfungsgeschichte und Entwicklung des Lebens (das größte Werk misst immerhin vier Meter) umsäumten den Raum und luden zur Kontemplation ein.

Das dieses Konzept aufgeht, daran zweifelt Stefan Menge keine Sekunde, „Obwohl wir bis jetzt für das Projekt noch gar nicht erworben haben, konnten wir in der Jakobuskirche bereits vier Trauerfeiern ausrichten und ich denke das Konzept kommt hier zur richtigen Zeit, am richtigen Ort und wird bestimmt sehr gut angenommen werden.“ Wir wünschen viel Erfolg!

www.bestattungen-bergermann.de

High-Tech-Material aus der Weltraumforschung
Ab sofort auch als Meterware erhältlich

FOLIENSARG | BIOSEAL

Ideal für Problemfälle, wie z. B. Wasserleichen, Brandleichen, u.s.w.
Die kostengünstige Alternative zum Zinksarg für fast alle Auslandsüberführungen!

Einige Vorteile unserer Metallfolie in Kürze:

- ▶ Einfache und schnelle Handhabung
- ▶ An jedem Ort anzuwenden
- ▶ Leicht zu öffnen und wieder zu verschließen
- ▶ Wenig Lagerkapazität und extrem leicht
- ▶ nicht zerreißbar, 100% dicht
- ▶ verbrennbar

0700 - FOLIENSARG (0700 - 3 65 43 67 27) Fax 0621 - 8 43 02 92 www.foliensarg.de
Vertrieb: Foliensarg | Bioseal Bestattungsbedarf und Folien Neckarauer Straße 81 D-68199 Mannheim

Auf Wunsch senden wir Infomaterial



Menschen, Autos, Sensationen

Die Firma Pludra-Frankfurt GmbH lädt zur Hausmesse nach Stuttgart.

Naja, ganz so dramatisch ging es nicht zu, als die Firma Pludra zur Hausmesse nach Stuttgart einlud – allerdings: Den Autofans unter den Besuchern verschlug es schon die Sprache.

Aber erst einmal zurück zum Wesentlichen. Der deutschlandweite Hersteller und Bestattungsbedarfshändler Pludra-Frankfurt lud zur diesjährigen Hausmesse.

Anfang Dezember – Freitag, den 3., und Samstag, den 4. – präsentierte die Firma Pludra ihre Produkte und Dienstleistungen und lud befreundete Firmen und Kooperationspartner gleich mit ein, um so das persönliche Gespräch mit den Kunden zu pflegen.

Im Meilenwerk in Böblingen bei Stuttgart wurde eine große Halle stilvoll verschönert

und für den Kundenansturm hergerichtet. Auf 1100 Quadratmeter wurden die verschiedensten Gewerke, Hersteller und Waren präsentiert. Urnen, Transportgeräte, Friedhofsbedarf oder Grabtechnik und noch weitere zahlreiche Pludra-Produkte, alles wurde in der Halle übersichtlich präsentiert und bei Bedarf auch immer von einem Mitarbeiter vorgeführt und erläutert.

Und so fand auch der Urnenkünstler, ausgestattet mit Airbrush und Pinsel, seinen Platz in der Messehalle und zeigte den Besuchern, wie individuelle Wünsche von Pludra umgesetzt werden.

Die Familie Pludra selbst begrüßte jeden Gast mit Handschlag, und Frau Pludra sorgte sich rührend darum, dass auch alle mit Kaffee, Sekt oder weiteren Getränken versorgt



Seniorchef
Thomas Pludra



Erni und
Christian Pludra

wurden (passenderweise stand gleich ein ganzer Kaffeewagen mit eingebauter Theke im Eingang).

Das ursprünglich in Frankfurt ansässige Unternehmen hat seine Wurzeln in der Fabrikation von Bestattungswäsche und geht langsam auf ein vierzigjähriges Firmenjubiläum

zu (2013). In den siebziger und achtziger Jahren wurde die Vertriebspalette des Unternehmens stark erweitert, und die Produktion von Urnen und der Vertrieb von Bestatterbedarf ließ das Unternehmen auch räumlich stark expandieren. Nach der Wende kamen Niederlassungen in den neuen Bundesländern hinzu, und 1993 wurde eine neue Zentrale in Celle etabliert. Der Name mit der hessischen Stadt jedoch blieb erhalten.



Bei Hentschke putzt der Chef persönlich

Im neuen Jahrtausend geht der Aufwärtstrend stetig weiter – eine immer größer werdende Produktpalette, mehr Mitarbeiter, ein Kundencenter für Bestatterbedarf und Filialen, wie die in Stuttgart, runden das erste Jahrzehnt mehr als erfolgreich ab.



Pludra-Hausmesse in Stuttgart/Böblingen

Doch nicht nur Pludra präsentierte sich, sondern auch weitere Aussteller zeigten ihre Produkte, und so stellte auch Rapid Data seine immer umfassender werdende und doch einfache Bestattersoftware vor, die Reederei



Leckereien für Auto-Gourmets

Albrecht beriet ins Sachen Seebestattung, für die Hilfe in finanziellen Fragen hatte die AdeltaFinanz AG ihren Stand, und die Autohersteller Binz und Hentschke präsentierten ihre gut polierten, funktionalen Edelkarossen, um nur einige zu nennen.

So, und was hat das nun mit den Autos vom Anfang auf sich? „Viele der Bestatter haben einfach ein ‚Faible für Autos und edle Karossen. Wir haben uns diese Lokation ausgesucht, da wir hier unsere Waren stilvoll und in tollem Ambiente präsentieren können, und als zusätzliche Attraktion steht in der Halle nebenan eine prächtige Autosammlung, in der bestimmt jeder Autofreund seine Ziele und vielleicht auch Träume finden wird“, so Thomas Pludra, der Geschäftsführer und

„Senior“ des Unternehmens. Und in der Tat, viele Kinnladen von Besuchern und Ausstellern klappten herunter beim Besuch der „Halle nebenan“. Alte Schätzchen, Liebhaberstücke, aber auch neueste Nobelkarossen und Sportwagen standen dicht an dicht und ließen jeden sein Traumauto finden und so manch einen ins Träumen und Schwelgen geraten.

Eine gelungene Veranstaltung, in der sich die Firma Pludra im besten Licht präsentiert hat. Wir freuen uns auf die nächste Hausmesse!

www.pludra.de

Hightech für Bestatter

Der Foliensarg – ein Produkt aus der Weltraumforschung als nützlicher Helfer für Bestatter

Der Sarg, in Europa klassisch aus Holz gefertigt, ist das traditionelle „Instrument“ des Bestatters und normalerweise das letzte Transportmittel für Verstorbene. Doch seit 1997 findet ein flexibles Metallfoliensystem, insbesondere bei problematischeren Fällen, immer stärkeren Zulauf, auch bei zivilen Bestattern, da es viele positive Eigenschaften vorzuweisen hat.

Das Hauptprodukt der Firma FOLIENSARG ist eine im Rahmen der Weltraumforschung (NASA) und des US-Militärs entwickelte Metallfolie, mittels derer Verstorbene hermetisch und damit luft- und flüssigkeitsdicht verschlossen werden können. Bei einer sachgemäßen Anwendung des Foliensarges können weder Gerüche noch Flüssigkeiten austreten, und Bestatter und Personen, die sich um die Verstorbenen kümmern, sind während des Transportes völlig geschützt.

Der Hauptanwendungsbereich liegt einerseits in der Kostenersparnis und Arbeitserleichterung bei internationalen Überführungen von Verstorbenen, aber auch bei „Problemfällen“, wo zum Beispiel Verstorbene einem fortgeschrittenen Verwesungsprozess ausgesetzt, überproportioniert oder schwergewichtig sind.

Die Firma FOLIENSARG|BioSeal ist ein 1997 gegründetes Unternehmen, das sich

auf dem Gebiet des Spezialbestattungsbedarfs etabliert hat. Firmeninhaberin ist die Bestattermeisterin und öffentlich bestellte und vereidigte Sachverständige für das Bestattungswesen, Frau Verena Kurz-Feuerstein, die zugleich auch Juniorchefin des renommierten Bestattungshauses HEIDELBERG, Kurz-Feuerstein ist und darüber hinaus ein eigenes Bestattungsinstitut „Rittmüller Bestattungen“ in Heidelberg betreibt.

Das Unternehmen hat momentan vier Mitarbeiter und ist derzeit auf europaweitem Expansionskurs. Die Folie ist nur ein Produkt des Unternehmens, aber sie ist eine preisgünstige und zeitgemäße Alternative zum herkömmlich verwendeten Zinksarg.

Der Vorteil des Foliensargs im Gegensatz zum Zinksarg liegt in der äußerst wirtschaftlichen Lagerhaltung und Logistik: Da die Folie auf Rollen geliefert wird, ist der Platzbedarf für die Lagerhaltung extrem gering und auch für kleinere Bestattungsunternehmen ohne viel Platz zu bewältigen. Eine Rolle von 90 Metern entspricht in etwa der Verwendung von 40 Zinksärgen!



„Ein weiterer gravierender Vorteil der Sargfolie ist die flexible Anwendung. Die Folie kann an jedes beliebige Sargmodell angepasst und gegebenenfalls auch individuell erweitert werden, im Gegensatz zu einem Zinksarg. Unlängst hat ein Kunde sogar darüber berichtet, dass er in einer Familiengruft einen kompletten Sarg, aus dem Verwesungsflüssigkeiten getreten sind, mit un-



serer Metallfolie umzogen und verschweißt hat, um diesen hermetisch zu verschließen“, berichtet Verena Kurz-Feuerstein, die Geschäftsführerin der Firma FOLIENSARG. Bei internationalen Überführungen eines Verstorbenen errechnet sich normalerweise der Flugpreis anhand des Gewichts. Man kann sich vorstellen, dass sich mit einer reißfesten und flexiblen Folie hier enorme Kosten sparen lassen.

Die Folie wird unter dem Verstorbenen ausgelegt und dann mittels eines portablen Folienschweißgerätes, welches sogar mit einem Kfz-Adapter über zwölf Volt betrieben werden kann, verschweißt. Bei Bedarf ist die Folie mit einem Messer oder einer Schere zu

öffnen und danach auch wieder verschließbar, was einen materialschonenden Umgang gewährleistet.

Während im Falle einer Kremation der Verstorbene aus einem Zinksarg genommen werden muss, kann die Einäscherung eines Verstorbenen zusammen mit der Metallfolie erfolgen, da diese ökologisch unbedenklich und nahezu rückstandslos verbrennt. Stellt sich bei einem Zinksarg die Problematik einer Entsorgung oder Aufbereitung, so ist dies bei einem Foliensarg zu vernachlässigen, da sich die Folie auf wenige Zentimeter zusammenfalten und entsorgen lässt.

„Bis vor circa drei Jahren wurde der Foliensarg überwiegend in unseren eigenen Bestattungsinstituten verwendet. Seit unsere Firma jedoch für das Produkt wirbt und z. B. auch auf der BEFA Bestattern die Einfachheit im Umgang vor Ort zeigt, ist die Nachfrage nach unserem konkurrenzlosen Produkt erheblich angestiegen und hat zu einer überwältigenden Resonanz bei in- und ausländischen Bestattern geführt“, so Verena Kurz-Feuerstein.

Der Foliensarg wird natürlich von Bestattern, aber auch in rechtsmedizinischen und pathologischen

Instituten genutzt und durch die einfache Handhabung und den Flüssigkeits- und Geruchsschutz auch im Katastrophenschutz verwendet.

Das Produkt ist bereits vielseitig erprobt und kam bereits beim Terroranschlag am 11. September 2001 in New York sowie bei der Tsunami-Flutkatastrophe in Südostasien als auch beim Wirbelsturm „Katrina“ in New Orleans oder unlängst bei der Erdbebenkatastrophe in Haiti zum Einsatz. Der Foliensarg ist zwar ein Hightech-Produkt, aber dennoch für jeden Bestatter nutzbar. www.foliensarg.de

Reederei Elbeplan
Huntemann
Reederei Elbeplan GmbH
persönlich · besonders · verlässlich

Halbmast und vier Doppelschläge...

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

Reederei Elbeplan
Seebestattung Nordsee, Ostsee und weltweit · Schleuse 2
Hooksiel · Fon 044 25/17 37

www.seebestattung-nordsee.com



Die Feuerbestattungen

2009

Wir danken für die bunte Zusammenarbeit
im vergangenen Jahr und wünschen abbes
Gute für 2011!

Feuerbestattung



Feuerbestattung

Wir legen Wert auf Qualität. Ausgezeichnet mit dem:



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

BW PRODUKT

Bestattung mit dem Presslufthammer

Die Witterung macht Umstände.

Die letzten drei Jahre zeigt sich der Winter, auch in den sonst eher gemäßigten Klimazonen von Deutschland, von seiner extremeren Seite. Es wird viel diskutiert, ob dies nun schon die Auswirkungen der Klimaeränderungen ist oder einfach nur eine zyklische Kaltwetterphase. Fakt ist, es ist kalt in deutschen Landen! Temperaturen weit unter dem Gefrierpunkt und Schneehöhen von 40 cm selbst im Rheinland.

Die Einen freut es „der Glühwein auf dem Weihnachtsmarkt schmeckt mit Schnee und sichtbarem Atem doch viel besser“, andere ärgert die Verkehrssituation, das morgendliche Kratzen und auch die ständig wachsenden Heizkosten.

Sicherlich ist es nicht so extrem wie in Sibirien, wo man bei minus 50 Grad seinen Wagen nicht mehr ausmachen darf, da er sonst frühestens im Sommer wieder fahrbereit wäre, aber auch hierzulande muss man mit dem Frost umgehen, denn: „Der Tod kennt keine Jahreszeiten“.

Ist die Fahrt des Bestatters zum Friedhof zwar rutschig, aber noch zu bewältigen, stehen Friedhofsmitarbeiter vor ganz anderen Problemen. Der Boden ist hart und gefroren und nahezu undurchdringlich. Innovative Lösungen sind nötig, um auch im Winter Gräber für Bestattungen auszuheben.

Daher wird in vielen deutschen Städten die Friedhofsruhe in diesen Tagen durch den Lärm eines Presslufthammers gestört. „Ist der Boden gefroren, reichen Bagger, Hacke und Schaufel häufig nicht mehr aus, um die Gräber für Särge und Urnen auszuheben“, erklärt Hermann Weber, der Vorsitzende von Aeternitas e. V., der Verbraucherinitiative Bestattungskultur. Dann muss schweres Gerät eingesetzt werden. Jeder Friedhof hat

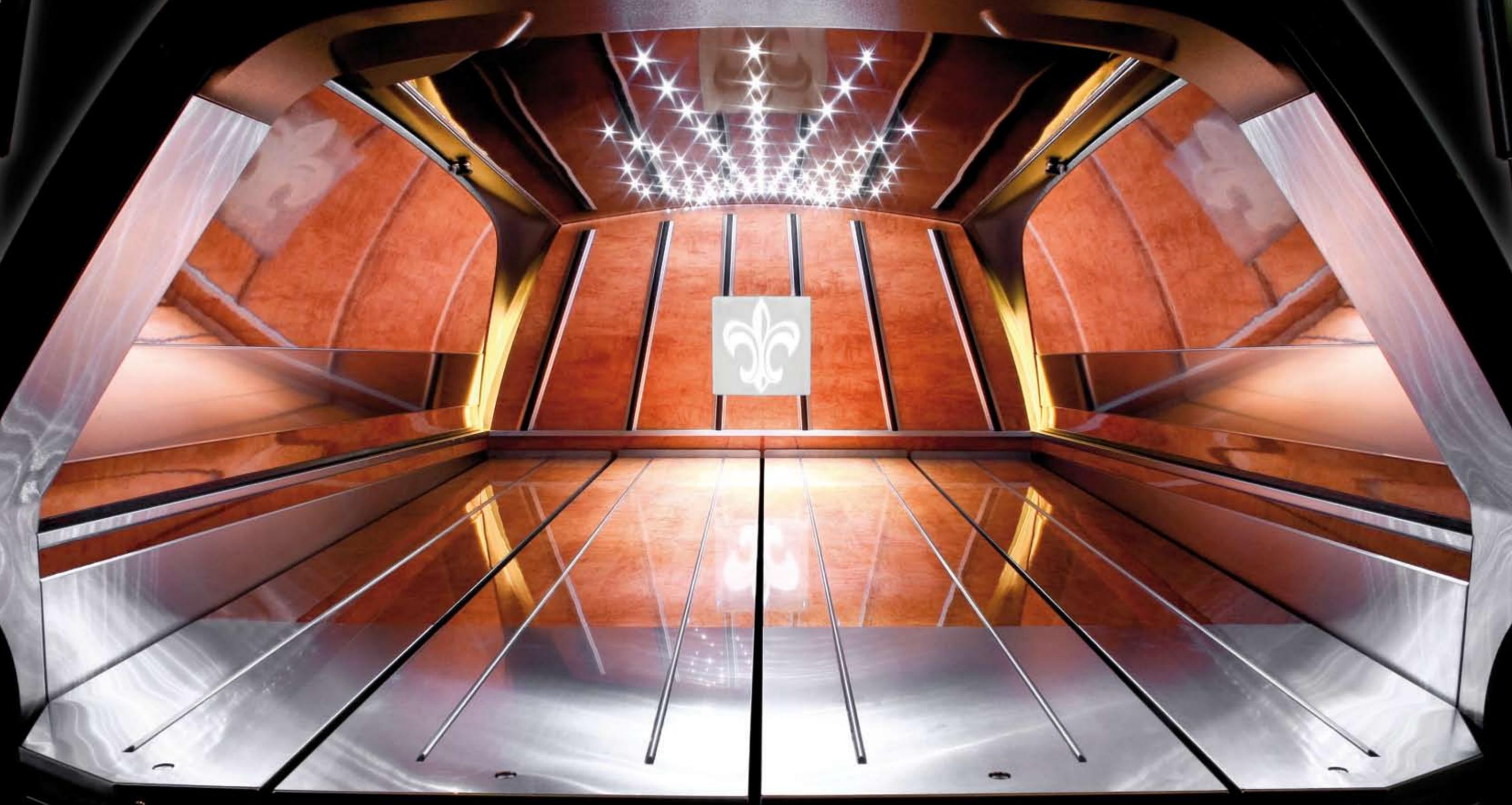


seine eigenen Methoden, um dem gefrorenen Boden Herr zu werden.

Manchmal ist auch das schwere Gerät nicht mehr brachial genug. Dann hilft nur noch die Kraft des Feuers, um ein Grab auszuheben. Mit Öfen oder Metallkörben, in denen ein Feuer lodert oder die mit heißer Kohle befüllt werden, wird der Boden aufgetaut. Für ein kleines Urnengrab tut es auch schon mal der Gasbrenner. 24 Stunden kann es dauern, bis der gefrorene Boden einen Meter tief aufgetaut ist. „Da solche Öfen durch ihre Hitzentwicklung auch die umliegenden Pflanzen schädigen, werden sie nur noch selten eingesetzt – häufig auf kleineren Friedhöfen, die über keine Gerätschaften wie Presslufthammer verfügen“, sagt Weber. Ganz wichtig ist, dass die ausgehobene Erde sorgfältig abgedeckt wird, damit diese nicht wieder einfriert, bevor sie ins Grab geschauelt wird.

Doch die Kälte hat auch etwas Gutes. Während der Frost die Arbeit auf den Friedhöfen erschwert, kommt der Schnee den Friedhofsmitarbeitern bei extremer Kälte nicht ungelogen – trotz der Mehrarbeit durch Räum- und Streudienste. Eine dichte Schneedecke schützt den Boden vor allzu extremem Frost. Viele Friedhöfe werden auch schon im Vorfeld des Winters selbst tätig. Sie decken die Gräber, auf denen in den nächsten Monaten voraussichtlich Bestattungen anstehen, zum Schutz vor dem Frost mit Laub, Reisig oder Tannenzweigen ab.

Die Situation hat also auch sein Gutes, und spätestens im Frühjahr ist dann auch wieder alles vergessen und zwar solange, bis es dann wieder viel zu heiß ist und wir uns darüber beklagen können. der Kölner sagt dazu nur: „Et kütt wie et kütt“
www.aeternitas.de



OTHEOS

...Lichtraum.

WWW.BINZ-BESTATTUNGSFAHRZEUGE.DE | INFO@BINZ.COM | T: +49 (0) 7172/185-0



BINZ



VORSTAND
 Rolf Matthießen
 Ralf Paulsen

AUFSICHTSRAT
 Peter Berg
 Christian Peter
 Franz-Helmut Pohlmann
 Christian Stubbe
 Nils Seemann

... wir wünschen Ihnen
 einen guten Start
 ins neue Jahr,
 viel Glück
 und Gesundheit
 und immer
 einen guten Kurs
 für Ihre Vorhaben.



Kiel
 Feldstraße 47
 24105 Kiel
 Fon: 04 31.56 10 76
 Fax: 04 31.2 74 17
 paulsen@dsbg.de

Pinneberg
 Damm 2
 25241 Pinneberg
 Fon: 0 41 01.844 150
 Fax: 0 41 01.844 1520
 matthiessen@dsbg.de

DSBG
 Deutsche See-Bestattungs-
 Genossenschaft e.G.
 Weitere Informationen
 erhalten Sie unter:
www.dsbg.de

Mit angebrachten Mitteln werben

Werbemittel in der Bestattungsbranche. Von Ludger Pütz

Thema: Des Deutschen liebstes Kind

Das Auto, des Deutschen liebstes Kind. Stets davon umgeben, verbringen wir einen großen Teil unserer Zeit darin und auch damit, sei es mit der Pflege oder auch mit Gesprächen darüber. Es sollte gepflegt sein, schön, sportlich und sparsam und natürlich größer als das des Nachbarn. Wir hegen es, wir pflegen es, und viele Menschen haben sogar eine emotionale Beziehung zu ihrem bereiften Blechmantel. Keine Wunder also, dass es auch für den Bereich des Lebens, in dem insbesondere Gewerbetreibende sehr viel Zeit verbringen, die verschiedensten Werbemittel gibt.

Ein kleiner Raum sorgt für intensive Wahrnehmung mit hoher Wiederholung. Ist dazu noch ein funktionaler Wert gegeben, weiß man ein Werbemittel und auch den entsprechenden Aufdruck erst richtig zu schätzen.

Spätestens in dieser Jahreszeit freut man sich doch, wenn die Scheiben dick vereist sind und man den Eiskratzer vom Bestattungsunternehmen Müller im Seitenfach liegen hat. Also somit auf jeden Fall ein sinnvolles und doch einfaches Werbemittel, das im Normalfall – auch wenn die Einsatzzeit im Jahr eher nur kurz ist – doch das ganze Jahr über im Auto verweilt. Je nach Wetterlage, Tages- und Jahreszeit kommen ganz unterschiedliche Bedürf-



nisse zustande, und für fast alle gibt es die entsprechenden Werbemittel. Wir beleuchten für Sie in unserer mehrteiligen Werbemittelrubrik genau diese unterschiedlichen Möglichkeiten, mit denen Sie werben können.

Also, wie bereits erwähnt, naheliegend und doch praktisch ein Klassiker für die Wintertage: der „Frostige“. Es gibt Eiskratzer als Plastikbrettchen zum Schaben, es gibt die Schaber-Besen-Kombination, bis hin zum Eiskratzer mit integriertem Handschuh, damit die Hände nicht nass und kalt werden (nicht nur für Frauen geeignet). Da bleiben die Finger warm und trocken und man steigt mit einem wohligen Gefühl ins eisfreie Vehikel.

Doch sobald der Schnee wieder in seinem ursprünglichen Aggregatzustand ist, benötigen wir ein weiteres Helferlein. Ursprünglich in der Stockvariante konzipiert, gibt es ihn auch zusammenschiebbar und sozusagen allzeit bereit.

Das tragbare Dach
 Der kleine Taschen-Regenschirm, immer noch gerne als „Taschenknirps“ nach der ersten großen Herstellermarke benannt, hilft auch, trockenen Fußes von und zum Auto zu gelangen. Er passt in jedes Innentürrahmchen, und als Gentleman schindet man Eindruck, wenn man ihn passend zur Hand hat und die Frau mit dem tragbaren Dach an der Beifahrertür abholt.



Fortsetzung
 auf der nächsten Seite

Man sollte ihn also immer zur Hand haben, und am besten wird er gleich mit Etui geliefert, das man praktischerweise sogar als faltbare Einkaufstasche nutzen kann. Ein weiteres Accessoire, das häufig im Auto fehlt.

Auch wenn heutzutage der Parkplatz teuer erkaufte werden muss, so findet man sie dennoch immer noch gelegentlich, die „goldenen Parklücken“, für die eine einfache Pappscheibe mit Uhrzeit und Zeiger genügt.

Der Meister Hora

Die gute alte Parkscheibe, entweder zum Einlegen, wahlweise auch mit Saugnapfhalterung, oder in der De-luxe-Version auch gerne mal mit dem Sprintsparrechner auf der Rückseite.



Nicht immer geht es sauber zu beim Tanken, Scheibenwaschen oder Reifendruck prüfen. Was nun? Gleich hat man den Termin beim Neukunden, und der erste Handschlag sollte nicht das Gefühl geben, man hinterlässt nur Bakterien.

Der Keimfreie

Der modernen Chemieindustrie sei Dank. Es gibt doch die antibakterielle Handcreme zum „Händewaschen“ für unterwegs. Die Hände sind nicht mehr so sauber, dass man sein Brötchen für unterwegs anfassen möchte ... Also raus mit dem Handreinigungsgel, und die lästigen Bakterien sind im Handumdrehen verschwunden und das saubere Gefühl ist wieder da. So kann man auch der alljährlichen Grippewelle ein Schnippchen schlagen.

Wer kennt es nicht, auf langen Fahrten nickt der Beifahrer ein, man liegt verrenkt auf dem Sitz, und der Kopf weiß nicht so recht, wo er hin soll. Er kippt mal nach rechts, mal nach links, und das Ende vom Lied: Der Schlaf ist nicht erholsam und der Nacken schmerzt. Die aufblasbare Nackenstütze ist hier der passende Helfer.

Sie sieht zwar etwas ungewohnt aus, aber wer sie einmal benutzt hat, weiß ihren Wert zu schätzen, und wer Ihnen einen guten Schlaf beschert, steht auch hoch im Kurs.

Der Schlüsselanhänger ist ein Zubehörteil, das mehr oder minder funktionsfrei ist, und doch findet man ihn an fast jedem



Schlüsselbund. Warum nicht diesen Umstand nutzen und mit seinem guten Namen werben? Edel und schön, mit einer tollen Haptik kann er zwar sinnfrei, aber doch ein schönes Schmuckstück sein.

Ganz im Gegensatz dazu steht die Taschenlampe. Wer schon einmal nachts auf der Landstraße in den Motorraum schauen oder den Weihnachtsbaum im Dunkeln auf dem Autodach verzurren musste, der weiß, wie nützlich und hilfreich der kleine Lichtspender ist. Er sollte in jedes Fahrzeug gehören, und zwar am besten mit Ihrem Schriftzug und Firmenlogo darauf.

Doch es muss nicht immer nur das gebrandete, kostenfreie Geschenk sein. Verschenken Sie doch mal mit einem lieben Gruß an einen Autofreund einen guten Autowachs oder ein extra weiches, dauerhaftes und auswaschbares Auto-Poliertuch. Auch so macht man sich Freunde – und Kunden.

www.regionalprodukt.de

ADELTA.FINANZ AG
Geschäftsbereich
BestattungsFinanz



Mit diesem Weihnachtsgruß verbinden wir unseren Dank für die angenehme Zusammenarbeit und wünschen für das neue Jahr Gesundheit, Glück und Erfolg.

Knisternde Spannung im Sarglager

Krimilesung im Sarglager des Bestattungshauses Hebenstreit & Kentrup

Sie sitzt dicht beieinander und angespannt im halbdunklen Lager. Die Kerzen erleuchten den Raum nur schwach und flackern bedrohlich im Wind. Das Kissen ist ausreichend weich, doch darunter spürt man das rohe Holz des unbehandelten Nadelholz-sarges. Die Hand spürt etwas hartes Metallenes ... eine sonore Stimme hallt durch die Räume und da ... plötzlich ... liest Inge Lempe weiter. Eine ungewöhnliche Begegnung mit Literatur wurde den Freunden des Kriminalromans am neunten Dezember in Bonn geboten.

Der Verlag Edition-Lempertz suchte Veranstaltungsräume für eine ungewöhnliche Lesung und Editha Kentrup-Bentzien zögerte nicht lange.

Ungewöhnlich war es durchaus, was sie anbot, aber bei allen Beteiligten fand es großen Anklang. Die Lesung und Neuvorstellung von Inge Lempkes Krimi „Mörderische Habgier“ fand im umgebauten Sarglager des



Unternehmens statt, wobei die Zuhörer, auf mit Kissen sorgsam ausgestatteten Särgen, Platz nehmen konnten, um der Autorin zu lauschen.

Das Haus, auch von außen aufgehübscht und zur Eventlokation deutlich farbenfroh mit bunten Scheinwerfern illuminiert, hieß die Gäste schon von Weitem in dem alteingesessenen Bonner Bestattungsunternehmen willkommen. Begrüßt und mit Heißgetränken versorgt wurden die durch Eis und Schnee angereisten Gäste natürlich von den Hausherrn persönlich. Die Moderation und Einleitung übernahm dann Sven Javorek vom Lokalradiosender „Radio Bonn/Rhein-Sieg“, der sich auch im Vorfeld schon mit Kartenverlosungen und PR-Aktionen für die Lesung einsetzte. Zu Lesung selbst saßen die Gäste auf den Särgen und lauschten gespannt dem aktuell erschienenen Krimi. Banküberfall, Geiselnahme und vierfacher Mord boten den Zuhörern eine spannende Mischung mit Gänsehautgarantie.

Versehen mit dem entscheidenden Lokalbezug – die Tat wird durch die Bonner Polizei aufgeklärt – und dem Nervenkitzel der besonderen Sitzgelegenheiten wurde dem

Publikum ein gelungener Spannungsmix im Ambiente der „besonderen Art“ kredenzt. Auch nachträglich wurde die Aktion medial durch Beiträge des Lokalradiosenders begleitet und machte die Aktion für alle Beteiligten zu einem gelungenen Event. Neben der Tatsache der zufriedenen Krimifreunde war dies auch eine tolle Marketingaktion, einerseits für das Buch, aber andererseits auch für das Bonner Bestattungshaus.

„Unsere Intention war es, mit dieser Lesung die Hemmschwelle, ein Bestattungshaus zu besuchen, herunterzufahren. Die Zuhörer waren angenehm überrascht über das Ambiente und wir konnten vielen im anschlie-



ßenden persönlichen Gespräch auch Fragen beantworten und uns präsentieren. Diese Krimifans konnten wir in in guten Zeiten kennenlernen“, so Editha Kentrup-Bentzien und Werner Kentrup nach der Veranstaltung.



Eine gelungene Aktion mit zufriedenen Gesichtern bei allen Beteiligten ...

www.abschiednehmen.de



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 · info@seebestattung-buesum.de

Mappen
und mehr

GÖTTING

Schierenberg 72 | 22145 Hamburg
Tel. 040 / 636 65 38 - 0 | Fax 040 / 636 65 38 - 20
www.goetting-online.de | info@goetting-online.de

Zeit für neue Dekoration...



Hochwertige Silberleuchter mit permanentem Anlaufschutz



Edelstahlleuchter Serie Bremen



Edelstahlleuchter Tüllen + Zwischenelemente 24 Karat vergoldet

Wir weisen darauf hin, dass unsere Leuchterserie Modell Hamburg leider nicht mehr lieferbar ist.

Kostenlosen Katalog 2011
(inkl. Preisliste) anfordern!



IHRE NEUE
FREIHEIT.

Der Erfolg unserer Kunden ist unser Erfolg!

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 von Transportarg oder Überführungstrage Träger zur Abholung und
 Überführung Träger zur Bestattung und Beisetzung Grabmachertätigkeit im Raum Leipzig
 Friedhofsdienste Sarggroßhandel

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

ALLE ÜBERFÜHRUNGEN BEINHALTEN:

Überführung, Beurkundung (die benötigten Dokumente möchten Sie vorab per Post/Kurier an uns senden), Sarg (Kiefer/Fichte gebeizt, ausgeschlagen nach Norm mit Auslaufschutz), saugfähiges Material, Seidenbespannung sowie Lotband, Garnitur 100g wattiert, Talar m/w Baumwolle, Kremation, zweite Leichenschau, Klimaraum im Krematorium, Urnenversand deutschlandweit

EVENTUELLE ZUSATZKOSTEN

Gebühren im Krankenhaus, Gebühren Standesamt, Sontige verauslagte Kosten für Ihren Sterbefall (wird mit Beleg nachgewiesen)

*Bei gewünschter anonymer Urnenbeisetzung fallen zzgl. 199 EUR an.



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

Memento 2010

Polnische Messe öffnete im November ihre Pforten.

Alle zwei Jahre findet sie statt, die Polnische Funeral-Fair Memento in Warschau, so auch dieses Jahr wieder im November. Am 19. und 20. fand im EXPO XXI - Warsaw International Expo-Center die polnische Messe für Bestattungswesen statt. Diese beeindruckenden Hallen sind neu und innovativ ausgestattet und bieten bis zu 17000 qm Platz für Konferenzen und Messen. 2002 trafen sich die polnischen Zulieferer zum ersten Mal und seit dem offensichtlich mit steigendem

Erfolg. Waren es im Jahre 2008 noch 64 Aussteller, so konnte die Messe dieses Jahr sogar 91 internationale Aussteller für sich verbuchen. Insgesamt 2000 Besucher fanden



dann auch den Weg nach Warschau, schauen was die Aussteller Neues zu bieten haben, flanierten und knüpften Kontakte. Abends wurde dann zum Gala Diner geladen, an

dem 220 Aussteller, Teilnehmer und VIPs der Szene teilnehmen und ihre neuen Kontakte intensivieren und pflegen konnten. „Insgesamt waren wir sehr zufrieden, aber für die kommenden Messen wünschen wir uns gerne noch eine stärkere Beteiligung der deutschen Zulieferer“ so Marek Cichewicz von der „Bongo internationale Bestattungsleistungen“ Agentur, einer der Organisatoren der Messe.

Der polnische Markt bietet sicherlich noch viele Chancen, auch, oder gerade für deutsche Hersteller, insofern ist eine polnische Messe sicherlich ein gelungener Brückenschlag für eine zunehmende Europäisierung. Wir wünschen weiterhin viel Erfolg! www.memento.targi.pl

LINN SPRACHVERSTÄRKER an jedem Ort aufstellen - einschalten - vortragen



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

Wir beraten Sie gern!
 Nutzen Sie unseren Beratungsservice!

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

NUTZEN SIE DIE KRAFT DES INTERNETS FÜR IHREN BETRIEB



ALLEM VORAN STEHEN EINIGE FRAGEN:

- WELCHES ANGEBOT WERDEN MEINE KUNDEN KÜNFTIG UNBEDINGT IN ANSPRUCH NEHMEN WOLLEN?
- WIE BINDE ICH MEINE KUNDEN AUCH ÜBER JAHRE HINWEG UND IN POSITIVER FORM?
- WIE ERREICHE ICH NEUE KUNDEN?
- WELCHE ANGEBOTE ERTGÄNZEN MEIN DERZEITIGES PORTFOLIO SINNVOLL?
- WIE GENERIERE ICH NEUE UMSÄTZE, OHNE ZUSÄTZLICHE ARBEIT ZU HABEN?

„DAS EIGENE GEDENKPORTAL IM INTERNET“ IST UNSERE ANTWORT.

WIR HABEN, GEMEINSAM MIT FÜHRENDEN BESTATTERN EIN NEUES MARKETINGINSTRUMENT FÜR IHR UNTERNEHMEN ENTWICKELT. DABEI WAR DIE BEWAHRUNG VON ERINNERUNGEN VERSTORBENER MENSCHEN UNSER LEITGEDANKE. WIR GLAUBEN, DASS ES IM ZEITALTER VON BIS ZU 70% FEUERBESTATTUNGEN UNERLÄSSLICH IST, ALS ZUKUNFTSORIENTIERTES BESTATTUNGSUNTERNEHMEN EINE OPTIMALE LÖSUNG FÜR DAS BEWAHREN VON ERINNERUNGEN ANZUBIETEN.

IHRE VORTEILE:

- BIETEN SIE IHRE KUNDEN INDIVIDUELL GESTALTETE GEDENKSEITEN AN UND HALTEN SIE SOMIT ÜBER JAHRE HINWEG DEN KONTAKT ZU IHNEN AUFRECHT.
- VERSCHENKEN SIE AN JEDEN KUNDEN EINE KOSTENLOSE KONDOLENZSEITE
- VERKAUFEN SIE INNOVATIVE GEDENKSEITEN UND PARTIZIPIEREN SIE AN UNSEREM INNOVATIVEN GESCHÄFTSMODELL.
- WERDEN SIE IN IHREM EINZUGSGEBIET DER FÜHRENDE BESTATTER IM INTERNET UND SICHERN SIE SICH NOCH HEUTE MIT UNSEREM PRODUKT "GEDENKPORTAL REGIONAL" DIE EXKLUSIVITÄT FÜR IHRE KOMPLETTE REGION.

VIELLEICHT IST IHR GEBIET NOCH FREI, BITTE FRAGEN SIE UNS EINFACH!

UNSER ANGEBOT FÜR SIE:

STARTEN SIE JETZT MIT IHREM EIGENEN GEDENKSEITENSERVICE!

Sie erhalten ein Gedenkportal in Ihrem Wunschdesign und können dann Ihren Kunden Kondolenz und Gedenkseiten anbieten.

Kauf schon ab 1000,-- €
Miete ab 39,--€ mtl.

Rufen Sie uns an:

040 - 70 383 47 - 12
Frau Hanna Greve

Produktpräsentationen 2010

wir kommen in Ihre Nähe - melden Sie sich kostenfrei an:
Themen: Neugeschäft durch Gedenkseiten & Umsatz mit Fotobüchern

Hamburg	16.11.
Kiel	18.11.
Bremen	23.11.
Hannover	25.11.
Wesel	27.11.
Düsseldorf	01.12.
Köln	02.12.
Frankfurt	08.12.
Stuttgart	09.12.

Beginn 17:00 Uhr, Büffet/Abendessen gegen 18:15, Dauer ca. 2 Stunden
Nähere Informationen & Anmeldung:
040 - 70 383 47 - 12

INFOS IM INTERNET: WWW.POWERLAB.DE



BW TERMINE

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

Januar

Mittwoch 26.01.2011
Lübeck
media docks
Charles & Ray Eames Room
Willy-Brandt-Allee 31a

Donnerstag 27.01.2011
Bremen
World Trade Center Bremen
Saal E
Birkenstr. 15
28195 Bremen

Anmeldung unter
www.bestattertag.de

Hier halten Sie auch weitere Informationen zu den aktuellen Veranstaltungsorten.

FACHMESSEN

FORUM Hamburg
Bestattung · Trends · Ambiente

Termin:
26. März .2011

www.forum-bestattung.de

FACHMESSEN

PAX
Hessische Messe für Bestattungskultur

Termin
08.04. bis 10.04.2011

Ausstellungszentrum
Hessenhallen
An der Hessenhalle 11
35398 Gießen

Angebot

Arbeitsgeräte, Arbeitshilfen, Aufbahrungsdécoration, Aufbahrungsgéráte, Ausbildung, Beleuchtung, Beratung, Berufsbekleidung, Beschriftungen, Bestattungsdienstleister, Bestattungswásche, Erdbestattungen, Feuerbestattungen, Naturbestattungen, Seebestattungen, Floristik, Friedhofsbedarf, Fahrzeuge, Grabkreuze, Grablaternen, Grabmale, Kerzen, Leuchter, Kranzständer, Blumenständer, Kremationstechnik, Grabschmuck, Pietátsbedarf, Sargausstattung, Trauerkleidung, Trauermusik, Trauerredner, Urnen

www.messe-pax.de

PIETA DRESDEN
Fachmesse für Bestattungsbedarf und Friedhofstechnik

Termin
27.05. bis 29.05.2011

MESSE DRESDEN GmbH
Halle 1
Messering 6
01067 Dresden

www.pieta-messe.de
www.messe-dresden.de

Ihre Bestattersoftware

MEC Best 3.0

MEC-Best

Schenkt Ihnen Zeit zum Leben!

Trauerdruck online

Elektronisches 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



Bernd Rotterdam
SARGHOCHSTÄNDER

Katafalke und mehr!

KATAFALK ARCO

KATAFALK TENSIONE

BEISTELLTISCH MENSULA

STHPULT ORATIO

individuelle Farb- und Furniergestaltung möglich

Bernd Rotterdam
Schreinermeister

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

individuelle Katafalke • Ausstattungen • Innenausbau • Möbel und mehr

www.tischlerei-rotterdam.de

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

Sichern Sie Ihre Unternehmensnachfolge

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

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

Vertrauen Sie auf unsere Kompetenz, Erfahrung und Seriosität. Ihre Kunden von heute werden es Ihnen morgen danken. Haben wir Ihr Interesse geweckt? Gerne führen wir ein persönliches Gespräch mit Ihnen. Vertraulichkeit ist selbstverständlich!

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

Qualitätszertifizierter Bestattungsdienstleister
EUROCERT
DIN EN ISO 9001:2008
BESITZ NR. 01

exklusiv und individuell

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




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

Seebestattungen
in der Nordsee ab Cuxhaven

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

eingetragener Bestatter bei der IHK
Kostenlose Beratung sowie detaillierte Kostenaufstellung
- keine versteckten Kosten -
Günstige Angebote für Beisetzungen ohne Angehörige

Informationsmaterial und Preise: Reederei NARG, Kapitän-Alexander-Str. 19, 27472 Cuxhaven
Tel.: 0 47 21 / 7 25 01 Fax: 0 47 21 / 7 25 100 Internet: www.reederei-narg.de




Licht und Leuchter
Waren aus NE-Metallen und Metallgestaltung

Vollendete und zeitlose Edelstahldekorationen, die in Punkto Verarbeitungsqualität und Vielseitigkeit keine Wünsche offen lassen. Ober- und Grundfüße lassen sich innerhalb unseres Programmes vielfältig kombinieren. Wir fertigen nach Ihren Wünschen bis hin zum maßgeschneiderten Unikat und liefern das komplette Zubehörprogramm für die stilvolle Trauerfeier.

Ralf Krings seit 1985

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

www.licht-leuchter.de
e-mail: Ralf.Krings@t-online.de
Telefon 02234 - 922546
0172 - 2892157
Telefax 02234 - 922547

Licht & Leuchter
Ralf Krings






Bestattungswagen
HENTSCHKE

Bestattungswagen
Hentschke GmbH & Co. KG
Friedrich - Penseler - Straße 26
21337 Lüneburg

Phone: 04131 2214260
Fax: 04131 2214099
info@bestattungswagen.de
www.bestattungswagen.de







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

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

Alteingesessenes Bestattungsinstitut
Seit 20 Jahren ca. 350-400 Bestattungen p.A.
im LSA-Kreisstadt im PLZ-Bereich 064.
Ca. 5 Min. zur Autobahn aus alters Gründen
zu verkaufen. Chiffre BW 06-10-1

Kleine Anzeigen – große Wirkung
Kleiner Preis – große Leistung

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

www.sarg.de

Unternehmen
mit Tradition
und Zukunft

Wessel
GmbH & Co. KG Sargfabrik

unsere Kooperationspartner:

jan bouman
sarggroßhandlung
GmbH

Jan Bouman GmbH
Oststeinbek

KNÖLL GmbH

Knöll Bestattungsbedarf
Neubrandenburg

R.Köhl
Handel mit Bestattungsbedarf

Düren

S A W

Wittenberg Trauerwaren
Vienenburg

DIETRICH

HERSTELLUNG VON SÄRGEN
Dietrich Herstellung von Särgen
Wüstenrot-Neuhütten

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

ESCHKE seit 1910

Familienbetrieb in der 3. Generation

Das alte Berliner Motto

„Jeht nich – jibts nich“

heißt jetzt: Wir arbeiten entsprechend
des Qualitätsanspruchs der DIN EN 15017.

Dienstleistungen für:

- Bestatter
- Friedhöfe
- Krankenhäuser

Callcenter
bundesweit!

Lauterstraße 34
12159 Berlin-Friedenau

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

Für vorgemerkte Käufer suchen wir
Bestattungsunternehmen in den Region

Düsseldorf – Köln – Bonn
Hessen – Thüringen
Nürnberg – Stuttgart



Unternehmensvermittlung – Immobilien
Günter WOLF
56305 Puderbach – Mittelstraße 13
Tel. 02684-979178 Fax 979179

www.g-b-t.com

GBT
GLOBAL BODY TRANSFER

- Internationale Überführungen und Rückholungen
- nationale Überführungen
- Kollegendienst bundesweit
- Airportservice Frankfurt/Main

GLOBAL BODY TRANSFER
Donaustraße 32 • 65428 Rüsselsheim
Tel. 06142-62702 • Fax 06142-81482

www.g-b-t.com

Mit individuellen Fahrzeugen in das neue Jahr

*Wir wünschen allen Freunden und Kunden unseres Hauses
ein gesegnetes Weihnachtsfest und ein erfolgreiches neues Jahr.*



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



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

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

Neue Runde im Grabmal-Ted

Die Verbraucherinitiative Aeternitas und die Fachzeitschrift Naturstein veranstalten wieder den Grabmal-Ted. Ab sofort können Grabmale für die nächste Abstimmung eingereicht werden. Die Internetnutzer wählen ab dem 17. Januar 2011 die beliebtesten Grabmale.



Die Anmeldefrist läuft bis Ende Dezember 2010. Anmelden können sich Teilnehmer aus Deutschland, Österreich und der Schweiz über ein Anmeldeformular unter www.grabmal-ted.de oder www.natursteinonline.de. Teilnahmeberechtigt sind Grabmale für Erd- und Urnengräber (auch Gemeinschaftsgräber). Einzige Bedingung ist, dass die Grabmale lieferbar sind. Über virtuelle Visitenkarten können auch Sponsoren und Teilnehmer ihre Betriebe präsentieren.

Der sechste Grabmal-Ted bietet Grabmalschaffenden die öffentlichkeitswirksame Plattform für das gute Grabmal. Mehr als 80.000 Besucher unter www.grabmal-ted.de während der letzten Abstimmungsphase (November 2009 bis April 2010) und eine Millionenauflage in der Presse belegen das große Interesse. Mit der Teilnahme am Grabmal-Ted kann sich jeder Grabmalschaffende dem Votum der Bürger stellen und seine Leistungsfähigkeit

demonstrieren. 30 Grabmale werden zur Abstimmung stehen. Die Hersteller der beliebtesten Grabmale werden im September 2011 ausgezeichnet. Ausdrücklich sind andere Materialien als Stein und auch Materialkombinationen erlaubt.

Der Grabmal-Ted ein Stück Öffentlichkeitsarbeit im Sinne der Branche.

www.grabmal-ted.de
www.natursteinonline.de
www.aeternitas.de



Wir stellen unser 3. Bestattungsschiff vor:

CÉTARA

- Heimathafen Travemünde
- zugelassen für 12 (+2) Personen
- flexible Terminwahl
- individuelle Absprachen



**SEEBESTATTUNGEN
REEDEREI BELIS**

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






FORUM
BESTATTUNG • TRENDS • AMBIENTE

6. Fachmesse
HAMBURG
 26. MÄRZ 2011
 9 - 18 UHR

Hier ist
 die Branche
 zu Hause!

| Produkte
 | Innovationen
 | Dienstleistungen



SCHUPPEN 52

Mitten im Hamburger Freihafen bietet diese außergewöhnliche Location Besuchern und Ausstellern den idealen Rahmen für einen inspirierenden und erfolgreichen Messetag.



HAMBURG

Nutzen Sie Ihren Aufenthalt in der Elb-Metropole zu einem unvergeßlichen Besuch bei einem der legendären Hamburger Musicals!



INFORMATION

Navigationsadresse:
 SCHUPPEN 52
 Australiastraße 52b | 20457 Hamburg
 Zur Veranstaltung zugelassen sind ausschließlich Fachbesucher. Erwachsene sparen 5,- € Eintritt pro Person bei Vorab-Registrierung. Kinder und Jugendliche unter 18 Jahren haben freien Eintritt.
 Eine Veranstaltung der FOREVENT GmbH.

scrivaro: so gut wie PowerOrdo.



Der Efeu steht symbolisch für treue Verbundenheit und ewiges Leben: Die Seele lebt, wenn auch der Körper tot ist. Der Name der Verstorbenen und das Motiv des Efeus stehen hier im Vordergrund der Gestaltung. Die Farbe Grün verbindet die beiden Elemente zu einer harmonischen Einheit. Die dreidimensionale Qualität des Motivs wird durch einen leichten Schattenwurf erreicht. Man möchte den Zweig ergreifen.

scrivaro wurde als einziges Trauerdruckprogramm konsequent und ausschließlich für die Bedürfnisse des Bestatters entwickelt.

