

BESTATTUNGSWELT

ANZEIGENBLATT FÜR DEN BESTATTUNGSMARKT

AUSGABE 06.2011

NICHTS ALS DIE WAHRHEIT!
Argumente für Bestatter





Kuhlmann Cars®
The Hearse Company

*Frohe Weihnachten und ein glückliches neues Jahr 2012
wünscht Ihnen Kuhlmann Cars!*

BW INHALT

Beiträge

- 4 Editorial/Impressum
- 6 **Zehn Jahre erfolgreich in der Bestattungsbranche**
Ein Interview mit Günther Piff
- 8 **Wissen. Bildung. Erfolg.**
Nichts wissen macht auch nichts?
- 10 **Die große Argumentationshilfe**
Erasmus A. Baumeister
- 14 **Des Bestatters neue Räume!**
Karsten Schröder
- 18 **Der Bestattermakler**
Interview mit Dr. Stefan Schreyger, Inhaber
der Verus Unternehmensberatung
- 20 **Trauerdruck der Freude macht**
So lohnt sich Trauerdruck für den Bestatter!
- 22 **Die Menschen sind zu Lebzeiten bunt,
warum muss das beim Ableben aufhören?**
Die Firma Andres & Massmann wendet Grundzüge
der H.B.D.I.-Lehre auf ihr Produktsortiment an und
stellt ihr angewandtes Farbkonzept vor.
- 24 **Klangvoller Abschied**
Digitalorgeln für Friedhofskapellen
- 26 **„Im Ländle“**
Die Fachmesse „Forum Bestattung · Trends · Ambiente“
in Stuttgart
- 30 **Branchennews**
- 38 **Termine**

Inserenten

- 2 Kuhlmann-Cars www.kuhlmann-cars.de
- 3 Udo Conen® www.bestatter-bekleidung.de
- 5 Agentur Erasmus A. Baumeister e.K. www.erasmus1248.de
- 7 Adelta.Finanz AG www.adeltafinanz.com
- 9 Rappold Karosseriewerk GmbH www.rappold-karosserie.de
- 11 Reederei Elbeplan GmbH www.seebestattung-nordsee.com
- 12 Bestattungswagen Hentschke www.bestattungswagen.de
- 13 Bestatter-Akademie www.bestatter-akademie.de
- 15 Udo Conen® www.bestatter-bekleidung.de
- 16 G. Kisselbach Kirchenorgeln www.kisselbach.de
- 17 Adelta.Finanz AG www.adeltafinanz.com
- 19 RK-Trauerdrucke www.rk-trauerdrucke.de
- 20 Ahorn AG www.ahorn-ag.de
- 21 Binz GmbH & Co KG www.binz.com
- 23 Wessel GmbH & Co. KG www.sarg.de
- 25 Phoenixx-Germania www.phoenixx-germania.de
- 26 Andres & Massmann GmbH & Co. KG www.andres-massmann.de
- 27 Daxecker Sargerzeugung www.daxecker.at
- 28 ForEvent GmbH www.forum-bestattung.de
- 29 Euro Global GmbH www.euro-global.net
- 30 Ruheforst Verwaltung www.ruheforst.de
- 31 MEC – Innovative Conceptionen in EDV www.mec-software.de
- 32 Seebestattungs-Reederei Albrecht
www.seebestattungen-nordsee.de
- 33 Firma Götting www.bestatterartikel.de
- 33 Linn Sprachverstärker www.linn-sprachverstärker.de
- 34 Tischlerei Rotterdam www.tischlerei-rotterdam.de
- 34 R. Fuchs GmbH www.bestattertaschen.de
- 34 Ralf Krings Licht & Leuchter www.licht-leuchter.de
- 35 Wormstall Bürotechnik www.wormstall-bt.de
- 35 Sylter Seebestattungsreederei
www.sylterseebestattungsreederei.de
- 36 Requies Aeterna GmbH www.requies-aeterna.de
- 36 Kurt Eschke KG www.bestattungsfuhrwesen.de
- 37 Karosseriebau Kurt Welsch www.welsch-online.de
- 37 RK-Trauerdrucke www.rk-trauerdrucke.de
- 38 Reederei H.G. Rahder GmbH www.seebestattung-buesum.de
- 39 Die Feuerbestattungen www.die-feuerbestattungen.de
- 40 Rapid Data GmbH www.rapid-data.de

BL Adelta.Finanz AG www.adeltafinanz.com

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

www.bestatter-bekleidung.de

... die 1. Adresse für Bestattungsunternehmen!

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

Herzlich Willkommen in der Bestattungswelt!



„The Times They Are A-Changin“ und: „Jedem Anfang wohnt ein Zauber inne.“ Mit diesen beiden Zitaten begann letztes Jahr das Editorial und eigentlich habe ich das Gefühl, es war erst vor etwas mehr als einer Woche, dass ich mir Gedanken zum Text der Ausgabe BW 06-10 gemacht habe.

Das Jahr ging rückblickend für mein Empfinden rasant schnell vorbei. Aber irgendetwas in mir weiß auch, das wird sich vermutlich nicht mehr ändern. Selbst die Adventszeit, eine Zeit der Ruhe, der Kontemplation, der Besinnung, artet aus, wenn man sich dem nicht bewusst widersetzt. Hektisches Treiben allerorten, Geschäftsabschlüsse und Bilanzen müssen gemacht, Budgetplanung überlegt werden, und jeder weiß anscheinend erst seit gestern, dass Heiligabend vor der Tür steht ... und das alle Jahre wieder.

Sich einen Kopf darüber zu machen, dass ab Ende August schon die ersten Spekulatius im Regal liegen, ist einfach nur noch müßig. Doch Weihnachten zum Krieg unterm Weihnachtsbaum zu stilisieren, wo das „Battle“ sich durch die Anzahl der Geschenke entscheidet, geht dann doch zu weit. Fanden zumindest auch 32 475 Gegner der Anzeige auf Facebook, die die Kampagne vom „Wir sind doch nicht blöd“-Laden, ebenso wie die katholische Kirche, verurteilte – im Gegensatz zum Werberat, der keine Rüge erteilen wollte.

Kommerz an Weihnachten ist bestimmt kein neues Thema, aber es verliert auch nicht an Brisanz, eher im Gegenteil. Die Wahrnehmung insbesondere bei Jugendlichen, Zuneigung durch den Summenpreis der Geschenke auszudrücken, wird ja nicht gerade subtil das ganze Jahr über mit Slogans wie „Geiz ist geil“, „sternhagelgünstig“, bis hin zu sinnentleerten Sprüchen wie „Geil ist geil“ zum Empfinden der Konsumekstase beeinflusst. Hier kann man nur noch „weniger ist mehr“ und „manchmal ist langsamer besser“ entgegenhalten, in der Hoffnung, dass die Botschaft und Werte der besinnlichen Zeit wieder ein Stück weit mehr an Bedeutung gewinnen.

Das Bestattungswelt-Team möchte sich bei Ihnen, den Lesern und Inserenten unsere Magazins, für die Aufmerksamkeit und die vielen positiven und auch konstruktiv kritischen Meinungen bedanken. Wir wünschen Ihnen eine besinnliche und schöne Weihnachtszeit und einen guten Start ins neue Jahr.

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. Januar 2012

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



MÖCHTEN SIE 2012 NOCH MEHR BESTATTUNGEN DURCHFÜHREN?

KEIN PROBLEM!

UNVERBINDLICHE BERATUNG FÜR UNTERNEHMEN

VON 0 - 10.000 BESTATTUNGS-AUFTRÄGEN PRO JAHR.

www.erasmus1248.de AGENTUR ERASMUS A. BAUMEISTER

Zehn Jahre erfolgreich in der Bestattungsbranche

Günther Piff, Vorsitzender des Vorstandes der ADELTA.FINANZ AG, im Interview mit der Bestattungswelt.



Günther Piff
Vorsitzender des Vorstandes
der ADELTA.FINANZ AG

Bestattungswelt: Seit wann sind Sie bzw. die ADELTA.FINANZ AG in der Bestattungsbranche aktiv?

Günther Piff: Mit der ADELTA.COM AG, unserer Muttergesellschaft und Beratungsfirma, arbeiten wir seit dem Jahr 2001 für den Bestattungsmarkt. In diesem Zusammenhang haben wir die Branche kennen- und schätzen gelernt. Meine Kollegen und Kolleginnen und auch mich hat dieses Spannungsfeld aus Einfühlbarkeit und aktiver Dienstleistung sehr beeindruckt. Hieraus ist ein großer Respekt gegenüber den Bestattern entstanden. 24 Stunden und sieben Tage in der Woche präsent sein zu müssen, ist eine große Leistung. Wir haben die unterschiedlichsten Gepflogenheiten, aber vor allem auch die kleinen und größeren Nöte der Unternehmen erfahren dürfen.

... und warum ist dann die ADELTA.FINANZ AG entstanden?

Wir haben im Umgang mit Bestattern festgestellt, dass ein erheblicher Teil der Arbeitszeit des eh schon anspruchsvollen Tagesgeschäfts das Rechnungs-

management vereinnahmt. Leider zahlen nicht alle Kunden innerhalb der eingeräumten Zeit. Mahnungen bis hin zu Ausfällen gehören zum Geschäftsalltag und kosten nicht nur Zeit, sondern auch Nerven.

Aber nicht nur der Arbeitsaufwand ist von Bedeutung. Zahlungsstörungen schaffen Spannungen zum Hinterbliebenen und unter Umständen auch Ertragsminderungen und Liquiditätsengpässe im Unternehmen. Gerade dies ist der Grund für unsere Dienstleistung: die aus den Rechnungen resultierenden Forderungen zu 100 % anzukaufen, binnen kürzester Zeit (in der Regel nach ca. 48 Stunden) auszukehren und das nachgelagerte Forderungsmanagement zu übernehmen. Diese Dienstleistung bieten wir unter dem Begriff ADELTA.BestattungsFinanz an.

Können Sie uns das näher erläutern?

Nun, unser Ziel ist es, Bestattungsunternehmen vom Forderungsmanagement zu befreien. Die Finanzkraft der Unternehmen soll erkennbar verbessert werden, um eventuelle Span-

nungen, die durch Zahlungsstörungen entstehen, aufzufangen. Darüber hinaus ermöglichen wir dem Hinterbliebenen auf Wunsch Zahlungserleichterungen in Form unkomplizierter Teilzahlungen.

Worin bestehen die Vorteile für ein Bestattungsunternehmen?

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

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

Wird denn diese Dienstleistung vom Markt angenommen?

Wir sind glücklich, mit unserem Angebot immer wieder neue Kunden gewinnen zu können. Dies gilt mehr denn je. Nicht umsonst sind wir inzwischen zum Marktführer in der Bestattungsbranche aufgestiegen. Mit unserer Premiumdienstleistung können wir immer mehr Bestatter überzeugen.

Unsere Vertriebsleiter haben alle ein Praktikum bei Bestattungsunternehmen absolviert. Sie besitzen eine langjährige Erfahrung in der Branche und sind somit kompetente Gesprächspartner.

Durch Anregungen unserer Kunden, aber auch durch eigene Überlegungen konnten wir unsere ursprüngliche Dienstleistung immer weiter verbessern – bis hin zum Premiumprodukt.

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

Was für Ärzte bereits seit Langem gang und gäbe ist, nämlich das Forderungsmanagement

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

Haben denn Hinterbliebene befremdlich reagiert?

Ganz und gar nicht. Unser angemessener sensibler Umgang mit Hinterbliebenen wird immer positiv zur Kenntnis genommen. Wir stehen freundlich und taktvoll zur Verfügung, wenn Hinterbliebene Fragen haben oder wenn Kontakte im Fall von Zahlungsstörungen entstehen müssen. Hier ist ein erfahrenes Team am Werk.

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

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

Insgesamt bewegen Sie sich also in einem sehr sensiblen Umfeld?

Die ADELTA.FINANZ AG bedient verschiedene Branchen, die, jede für sich, eigene Sensibilitäten und Besonderheiten ausweisen. Es entspricht unserer Philosophie, branchenspezifische, maßgeschneiderte Dienstleistungen zu entwickeln. Natürlich ist der Tod eines lieben und vertrauten Menschen eines der schlimmsten Lebensereignisse.

Auf der anderen Seite sind wir selbst ein mittelständisches Unternehmen. Insofern können wir uns gut in das Empfinden unserer Geschäftskunden hineinendenken. Wir bauen auf Vertrauen, Sicherheit und Zuverlässigkeit. Hier bin ich vielleicht altmodisch. Vertrauen in der Geschäftswelt ist leider aus der Mode gekommen. Wir betrachten es aber als Fundament unserer engen Zusammenarbeit mit den Bestattungsunternehmen. Durch unsere zuverlässigen Auskehrungen der an uns verkauften Forderungen tragen wir zur Sicherheit und Unabhängigkeit unserer Kunden auch in schwierigen Zeiten bei. Dies setzt aber in der Tat ein partnerschaftliches Verständnis voraus, das wir bereits leben und ständig verbessern wollen. Nur wenn beide Geschäftspartner sich als Gewinner erleben, ist eine dauerhafte Zusammenarbeit gewährleistet.

Herr Piff, wir danken Ihnen für das Gespräch.

www.adeltafinanz.com

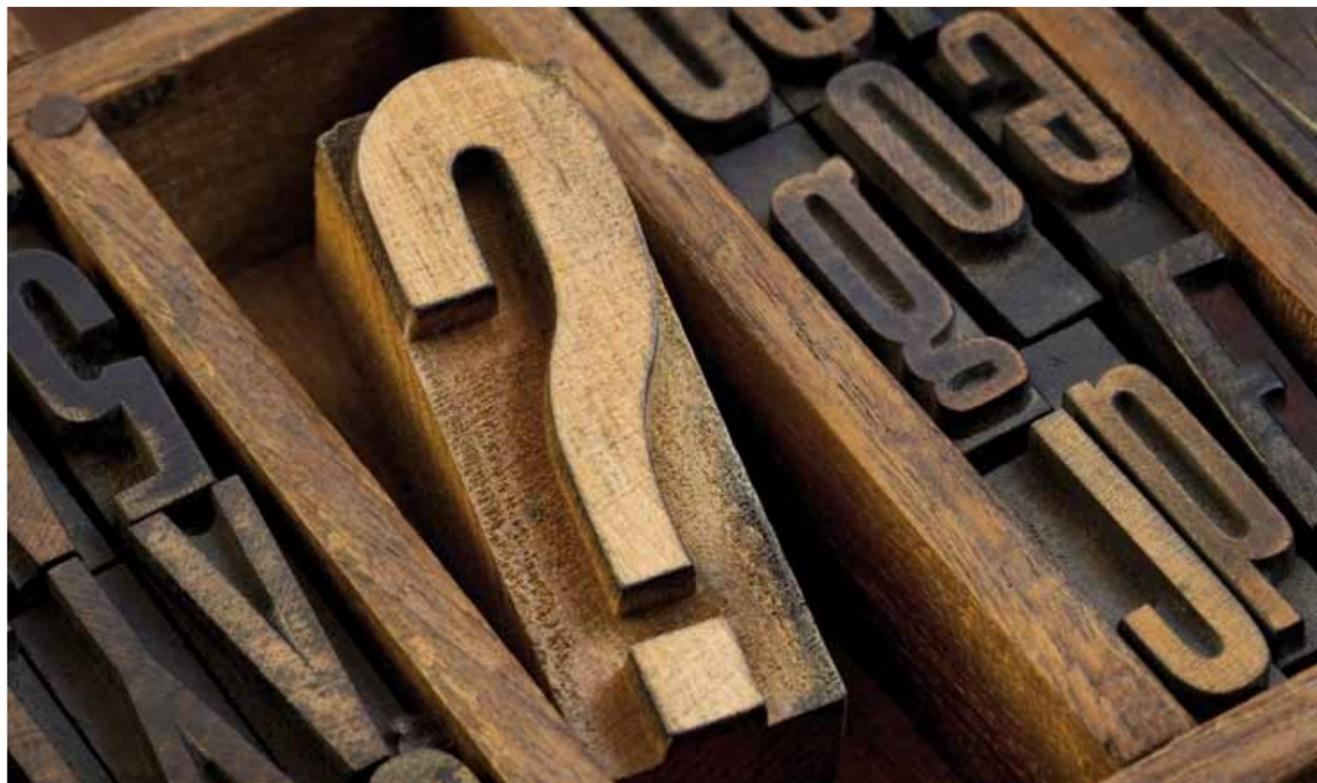




ADELTA.FINANZ AG
Geschäftsbereich
BestattungsFinanz

Kosten senken. Liquidität sichern. Unternehmen stärken.

ADELTA.FINANZ AG Schinkelstraße 44a | 40211 Düsseldorf | Fon: +49 (0) 211/35 59 89 23 | info@adeltafinanz.com | www.adeltafinanz.com



Wissen. Bildung. Erfolg.

Nichts wissen macht auch nichts?



Frank-Eric Müller
Inhaber der Bestatter-Akademie

Natürlich geht es auch ohne Bildung. Zlatko Trpkovski ist das beste Beispiel dafür. Zlatko, oder „Sladdi“, wie ihn viele nannten, schlurfte im Jahr 2000 durch den Menschenzoo „Big Brother“ und wurde über Nacht berühmt. Der einst arbeitslose mazedonisch-schwäbische KFZ-Mechaniker stand plötzlich im Rampenlicht der Öffentlichkeit. Und das ganz ohne Bildungsballast. Zitat: „Isch habe noch im Läbe kein Buch geläse.“

Hm. Er behauptete von sich, dass er den großen Dichter William Shakespeare nicht kenne. Musste er auch nicht. Denn nach „Big

Brother“ verdiente er sein Geld mit gesundem Selbstvertrauen und dem Nummer-1-Hit „Ich vermiss dich wie die Hölle“. Damals staunten Millionen über die schlichten Statements wie „Ey, isch hab Menschenkenntnis – da schießt du dir in die Hose“ oder „Isch grüße alle, die wo mich kenne“. Schnell bekam er den Namen „Forrest Gump der @-Generation“ – so rheingold (Institut für qualitative Markt- und Medienanalyse). Natürlich bekam er eine eigene Fernsehshow, „Zladdis Welt“, und wurde in wenigen Wochen zum Millionär. Heute arbeitet er übrigens wieder als KFZ-Mechaniker, wie man so liest.

Wahrlich eine Bilderbuchkarriere, so ganz ohne Bildung, aber sicherlich eine Ausnahme. „Wissen ist Macht“, sagt man. Und wir meinen damit, dass wer etwas weiß, klar im Vorteil ist. Wissen bereichert das Leben. Wer nichts weiß, ist ahnungslos. So wie kleine Jungs laufen wir zum Beispiel im Urlaub an den schönsten Sehenswürdigkeiten vorbei, wenn wir nichts darüber wissen. Wenn wir aber die nötigen Informationen von den Dingen haben, dann wird das Leben spannend und interessant. „Eine Investition in Wissen bringt noch immer die besten Zinsen“, meinte schon Benjamin Franklin 1775.

Je mehr wir wissen, je mehr wir uns aneignen, desto mehr entwickeln wir unsere individuellen Fähigkeiten. Die Folgen davon sind: Steigerung des Selbstvertrauens, Wachsen des Marktwertes, nachhaltiger Erfolg. Erfolgreiche Menschen sind offen für Neues. Sie wollen wissen. Sie entwickeln sich permanent und sind bereit, aus der Vergangenheit zu lernen. Sie haben den Mut zum Wandel.

Die Bestatter-Akademie hat sich auf die Fahne geschrieben, Wissen in Können umzuwandeln. Das, was Sie und wir in den Jahren an Fakten und Wissen angesammelt haben, soll umge-

setzt werden, und zwar besser als bisher. Dazu bieten wir Ihnen Trainingseinheiten an, die nicht nur neues Wissen vermitteln, sondern immer den praktischen Bezug zum Tagesgeschäft beinhalten.

Nehmen Sie zum Beispiel das Tagesseminar „So wie man in den Wald ruft“. Hier werden grundlegende Kenntnisse der Kommunikation vermittelt. Denn jedes Bestattungsunternehmen braucht eine professionelle Sprachfähigkeit. Die kommunikativen Prozesse der Mitarbeiter beginnen beim ersten Telefonkontakt mit zukünftigen Kunden und enden

beim Nachgespräch mit Angehörigen. Eine angemessene Sprache und ein würdevolles Auftreten beim ersten Besuch im Trauerhaus, im Beratungsgespräch in der Filiale oder während der Durchführung der Trauerfeier sind nicht nur den Angehörigen wichtig, sondern verdeutlichen die Professionalität des Bestattungshauses.

Bis jetzt bieten wir 15 verschiedene Seminare an, die alle das eine wollen: Ihre Profession durch Vermittlung von Wissen und der praktischen Umsetzung erhöhen. Schauen Sie doch mal rein unter www.bestatter-akademie.de. Man weiß ja nie

In diesem Sinne wünsche ich Ihnen eine frohe Weihnachtszeit, kommen Sie gut ins neue Jahr und vor allem viel Erfolg für Ihr Unternehmen.

PS: Apropos Weihnachten: Wussten Sie, dass Jesus von Beruf Zimmermann war? Vermutlich hat er vor 2000 Jahren keine Särge gefertigt, weil die Juden ihre Verstorbenen zu dieser Zeit in Tüchern gehüllt in Erdhöhlen begruben. Aber mit dem Tod und vor allen Dingen mit dem Leben konnte er sich bestens aus-

www.bestatter-akademie.de

2012

Wir bedanken uns bei unseren Geschäftspartnern für die gute Zusammenarbeit und das uns entgegen gebrachte Vertrauen.

Wir wünschen allen Lesern mit ihren Familien eine besinnliche Weihnachtszeit und ein erfolgreiches Jahr 2012

Rappold
KAROSSERIEWERK GmbH
Mettmannstr. 147
42489 Wülfrath
Tel.: 02058 89 80-0
Fax: 02058 89 80-42
info@rappold-karosserie.de
www.rappold-karosserie.com

Ihr Karosseriewerk Rappold



Die große Argumentationshilfe

Erasmus A. Baumeister

Aufgrund der hartnäckigen Vorurteile, die seit Generationen die Köpfe der Menschen bewohnen, müsste der Bestatter eigentlich immer sehr viel zu seiner Arbeit erklären. Auch wegen des selbst verschuldeten Absturzes jeglicher Bestattungskultur gibt es ein fürchterlich großes Informationsloch, das der Bestatter füllen muss. Um dem Bestatter die Argumentation für seine eigene Arbeit zu erleichtern, stelle ich hier eine Liste der wichtigsten Argumente für unsere Branche vor. Es ist sinnvoll, gerade für den geschäftlichen Erfolg und die Zukunft der Branche, diese Liste auswendig zu lernen, als Plakat ins Unternehmen zu hängen, als Bildschirmschoner durchlaufen zu lassen, oder sich bei langen Überführungen immer wieder vom iPad vorlesen zu lassen.

1. Ich halte nichts vom Discount-Bestatter, weil ...

- ... der nur über den Preis wirbt, da ihm das Wasser bis zum Hals steht.
- ... er die Menschen nach einem Lockangebot doch nur über den Tisch zieht und nur Einmal-Kunden hat.

- ... er den Markt durch seine idiotischen Preise beschädigt.
- ... er die Vorurteile dieser Branche bestätigt.
- ... er nur Kunden anlockt, die nicht bezahlen können, wollen, oder die hinterher sowieso nur nörgeln.
- ... er nur über den Preis wirbt, da ihm nichts Besseres einfällt und er seiner eigenen Leistung nicht vertraut.
- ... er kein Konkurrent für mich ist; ich habe lieber eine Handvoll weniger Bestattungen, dafür aber vernünftige Kunden.
- ... miserable Leistungen zu einem vordergründig günstigen Preis, nicht zu meinem Anspruch, passen.
- ... mir die Kundenzufriedenheit das Wichtigste ist.

2. Es gibt keinen Verbrennungssarg, weil ...

- ... auch Eiche und Mahagoni gerne verbrannt werden.
- ... der Sarg so oder so weg ist, ob verbrannt oder vergraben.
- ... das Krematorium sich über einen guten Sarg freut, da dieser einen höheren Heizwert mitbringt.
- ... ein hochwertiger Sarg sich im Krematorium von

- den Hubwerkzeugen viel besser handeln lässt, er ist stabiler.
- ... die Branche mit der Einführung dieses Wortes ihren eigenen Abstieg eingeleitet hat.
- ... ich nicht einfach alles nachplappere, was die Kollegen so erzählen.

3. Die Menschen brauchen eine anständige Bestattung, weil ...

- ... eine würdige Bestattung ein Statussymbol ist.
- ... eine gute Bestattung Wertschätzung für den Verstorbenen ist.
- ... eine individuelle Bestattung ein Teil der Trauerbewältigung für die Hinterbliebenen ist.
- ... eine hochqualitative Bestattung der Freikauf aus einem schlechten Gewissen ist, nachdem man sich 30 Jahre nicht um die Oma gekümmert hat.
- ... eine unvergessene Bestattung Teil einer Verewigung auf Erden ist.
- ... eine kreative Bestattung ein Geschenk für die Hinterbliebenen ist.

4. Ich verkaufe gute Särge, weil ...

- ... ich ein überschaubares Sortiment habe.
- ... für jeden Geschmack etwas dabei ist.
- ... ich eine anständige Verkaufspsychologie eingeführt habe.
- ... mein Ausstellungsraum warm und gut beleuchtet ist.
- ... die Produkte nicht wie die Aufbahrung nach einem Flugzeugunglück in der Turnhalle präsentiert werden.
- ... meine Verkaufsunterlagen keine Bastelarbeit sind.
- ... ich gut geschult bin.
- ... mir die Kunden vertrauen.
- ... sich mein Lieferant an der optimalen Produktpräsentation beteiligt.

- ... die Produktauswahl meiner Kunden schon im Internet möglich ist.
- ... ich mich habe gut beraten lassen.

5. Ich bin mit meinem Umsatz pro Bestattungsauftrag sehr zufrieden, weil ...

- ... ich mein Leistungsspektrum immer erweitere, und so die Erlöse steigen.
- ... meine Kunden verstehen, was ich für diesen Preis alles leiste.
- ... ich die meisten meiner Kunden im Vorfeld einer Bestattung akquiriert habe.
- ... mein Marketingkonzept auf maximale Transparenz ausgelegt ist, und mein Kunde weiß, was er will.
- ... ich mich neben der Bestattung auch intensiv um die Vorsorge und die Nachsorge kümmere.
- ... mich der erfahrenste Berater in dieser Branche betreut.
- ... ich mit allen anderen Gewerken kooperiere.

6. Meine Rechnungen haben 2 bis 6 Seiten, weil ...

- ... ich jede Kleinigkeit aufliste, ob Kopie, Telefonat oder Briefumschlag.
- ... ich die Position „Erledigung der Formalitäten“ komplett aufgeschlüsselt habe.
- ... meine Produkte ausführlich beschrieben werden.
- ... der Kunde es so verdient hat; die Rechnung für die Autoinspektion hat auch 6 Seiten, und jede Öldichtung für 25 Cent wird aufgeführt.
- ... es Vertrauen schafft.
- ... es mit einer guten Bestatter-Software kein Problem ist.
- ... ich damit meinen Umsatz steigern.

Fortsetzung auf der nächsten Seite

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

7. Bestattungskultur bewegt sich gegen null, weil ...

- ... die beiden Weltkriege dieses Thema aus den Familien vertrieben haben.
- ... die Bestattungsbranche seit 1945 nichts für deren Entwicklung tut.
- ... der Bestatter seine Chance nicht nutzt, die Menschen dort abzuholen, wo sie sich für die Bestattungskulturen interessieren.
- ... den Menschen gar nicht klar ist, was heutzutage alles möglich ist.
- ... nicht kommuniziert wird, dass Kultur und Niveau nicht teuer bedeutet.
- ... sich alle damit abfinden und resignieren, anstatt zu handeln.
- ... keiner Ideen hat; dabei ist das gar nicht so schwer, nur muss man mal anfangen.

8. Eine Bestattung ist immer teuer denken die Menschen, weil ...

- ... keiner weiß, was dafür geleistet wird.
- ... es mangels Aufklärung keinem gelingt, zwischen Bestatter, Gärtner, Florist, Steinmetz und Friedhof zu unterscheiden.
- ... der Bestatter nicht erklärt, was er eigentlich so alles macht, außer des Verkaufs eines scheußlichen Sarges.
- ... der Bestatter die Argumente für eine Bestattung nicht kommuniziert.
- ... kaum ein Bestatter mit Ratenzahlungsmöglichkeiten wirbt.

9. Werbung für Bestatter ist wichtig, weil ...

- ... die Entwicklung immer schneller geht.
- ... die Stammkundschaft abnimmt.
- ... der Wettbewerb härter wird.
- ... die Kundschaft nicht mehr so treu ist wie früher.
- ... es nicht mehr reicht, als Bestatter einfach nur da zu sein.
- ... die Umsätze sinken.
- ... Ihr unternehmerischer Ehrgeiz steigt.
- ... noch unglaublich viel zu erreichen ist.

- ... es perfekte Berater gibt, die die versprochenen Ziele erreichen.
- ... gut gemachte Werbung hoch effizient ist.
- ... der Bestatter mit relativ kleinen Mitteln noch viel erreichen kann, die Menschen sind von Bestatterwerbung noch nicht überflutet.

10. Das Internet ist wichtig, weil ...

- ... es Bestatter gibt, die 25 % der Aufträge über das Internet generieren.
- ... bei den Menschen inzwischen angekommen ist, dass man sich auch über diese Dienstleistungen online informiert.
- ... es unabhängig von Großstadt oder Provinz funktioniert.
- ... es preiswert ist.
- ... es tagesaktuell sein kann.
- ... damit andere Marketinginstrumente kontrolliert werden können.

11. Ich bin gerne Bestatter, weil ...

- ... ich mit meiner hochqualitativen Arbeit gutes Geld verdiene.
- ... das ein anspruchsvoller Job ist.
- ... es kaum ein breiteres Berufsbild gibt.
- ... ich Menschen wirklich helfen kann.
- ... jeder Tag anders ist.
- ... es interessant ist, in einer Branche zu arbeiten, die eine solch lange Historie hat.
- ... der Alltag manchmal brutal ist, ich das aber schaffe.
- ... mich jeder einzelne Mensch interessiert.
- ... dieser Beruf eine großartige Herausforderung ist.
- ... meine Kunden Chefarztbehandlung bekommen.

Diese Liste ist nicht vollständig und wird regelmäßig ergänzt und geändert. Ich freue mich auf Ihre Meinung. Mailen Sie mir doch einfach Ihre Ideen, Ergänzungen oder Kommentare: eab@erasmus1248.de

www.erasmus1248.de

**Wir wünschen frohe Weihnachten
und ein glückliches Neues Jahr!**



Bestattungswagen
HENTSCHE

Bestattungswagen HENTSCHE GmbH & Co. KG D-21337 Lüneburg Friedrich-Penseler-Straße 26
Tel.: +49 (0) 41 31 / 22 14 26 0 Fax: +49 (0) 41 31 / 22 14 099 info@bestattungswagen.de www.bestattungswagen.de

A

BESTATTER AKADEMIE

“

Eine Investition in Wissen bringt noch
immer die besten Zinsen.

BENJAMIN FRANKLIN



Des Bestatters neue Räume!

Karsten Schröder



Karsten Schröder
Dipl.-Ing. Architektur (FH)
2plus Konzeptionen

Ich liebe Autos. Ich liebe gutes Design, raffinierte Details und mir kommen Tränen beim Anblick hoher Handwerkskunst! Wenn der Bestatter sein neues Fahrzeug abholen darf, gönne ich ihm sein Herzrasen und seine feuchten Hände. Aber nur, wenn auch sonst alles stimmt. Wenn in den Geschäftsräumen alles stimmt, sich Besucher aufgehoben fühlen, dürfen auch gerne Sternzeichen vom Wagenhimmel leuchten.

Poliertes Tropenholz am Schaltebel, aber für den Besucher muffige Gerüche aus den Wandverkleidungen? Ein

Flatscreen hinter der Nackenstütze aber unterbelichtete Ware und Störgeräusche im Beratungszimmer? Ein zeitgemäßer Bestatter öffnet seine Türen, sollten diese bislang noch quietschen, gilt es, diese rasch zu schmieren. Tun Sie es für sich. Für sich und Ihre Mitarbeiter. Ihr Kunde wird spüren, dass Sie sich wohlfühlen und dieses wohlfühlen steckt an.

Blicken Sie als Erstes mit abgesetzter Rosa Brille auf Ihr Unternehmen – oder besser noch, lassen Sie blicken. Lieber ein Berater von Außen als ein Kunde von Innen sticht in die

Wunden. Stellen Sie anschließend mit allen Beteiligten, am runden Tisch sitzend, fest, was man gemeinsam zu tragen bereit ist und was wirklich Sinn macht. Danach werden neue Räume erobert oder Bestehende optimiert.

Schon bei der Grundstückssuche sollten Sie sich fragen: Worauf habe ich wirklich Lust? Gehöre ich zu den aktiven Bestattern mit Vortragsreihen, Hauskonzerten und unzähligen Tagen von offenen Türen oder gehöre ich eher zu den Stilleren? Es gibt Grundstücke im städtischen Gefüge, die einen sehr aktiven Bestatter vor-

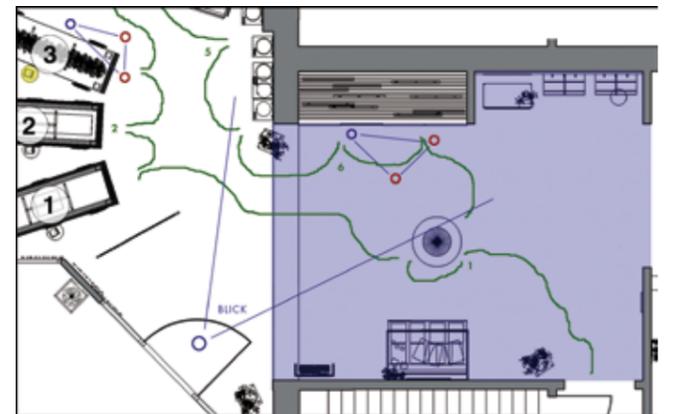
rassetzen und es gibt Grundstücke, die das nicht unbedingt verlangen.

Bei der Raumnutzung sollte Ihnen klar sein, was Sie Ihrer Gemeinde schenken wollen und vor allem, was diese voraussichtlich bereit ist anzunehmen. Bieten Sie die kleine Abschiednahme für den engen Familienkreis als Ergänzung zu den Räumen am Friedhof oder die Möglichkeit zur Aussegnungsfeier für 100 Personen mit Abschiedsrundgang am offenen Sarg und abschließender Teetafel? Holen Sie sich lange im Vorfeld die Zahlen auf den Tisch und die Stadt mit ins Boot. Formulieren Sie offen, was Sie vorhaben, und nehmen Sie Ihrer Behörde und der Kirche die Furcht vor Konkurrenz. Richtige Trauerarbeit spart der Gemeinde auf lange Sicht Geld und Sie als erster Ansprechpartner nehmen sich dieser Aufgabe an. Sie leisten einen enormen Beitrag zur Bestattungskultur Ihrer Region.

Bei der Flächenermittlung kommt es auf großzügige Rückzugsbereiche und eine reibungslose Bedienung dieser Räume an. Ankommen, verweilen, sich

Halt geben und Sammeln sollte problemlos möglich gemacht werden. Lassen Sie sich nicht so sehr daran messen, wie viele Stühle untergebracht wurden, sondern daran, ob die Garderobe an der richtigen Stelle sitzt, ob man den Weg zum Waschraum findet und ob es eventuell in Sichtweite einen geschützten Platz für die beruhigende Zigarette gibt. Die Waschräume, Personalräume und eventuelle Geruchsschleusen Ihrer hygienischen Versorgung benötigen Flächen. Vor Kühlräumen gilt gleiches wie vor Fahrstühlen: Den gleichen Platz für drinnen bereitet man auch draußen. Der Flächenbedarf für einen Ausstellungsraum ist naturgemäß sehr groß, aber auch hier zählt nicht Quantität. Für Ihren Ausstellungsraum gilt: nicht möglichst viele Särge machen Umsatz, sondern der möglichst hohe Anreiz zur Durchführung einer besonderen und würdevollen Abschiednahme. Sollte der Bestand nicht so viel hergeben, machen Sie eine Sache richtig. Entweder die perfekte Ausstellung oder die perfekte Abschiednahme.

Bei der Zuordnung dieser Räume trennen Sie öffentliche,



halböffentliche und private Räume streng voneinander. Ihrem Kunden zeigen Sie auf dem Weg von einem Raum auch beiläufig den anderen. Ermöglichen Sie durch räumliche Nachbarschaften eine offene Verabschiedung für den engeren und eine geschlossene Aufbahrung für den erweiterten Kreis.

Ordnen Sie Familienzimmer in unmittelbarer Nähe zum Abschiedsraum, aber in einem angemessenen Abstand zum Bürobereich an.

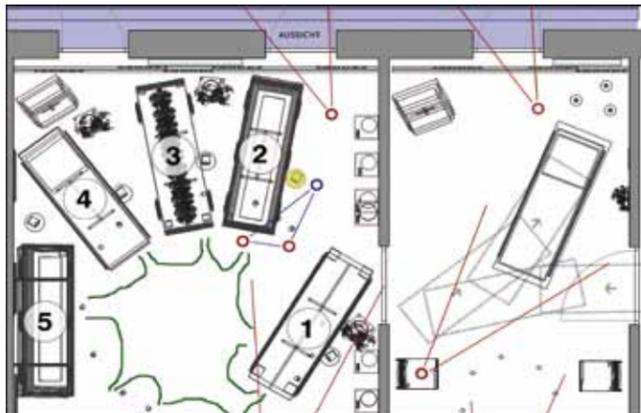
Mit Raumgestaltung führen Sie Ihren Besucher und geben ihm Sicherheit im richtigen

Verhalten. Nicht übergroße Hinweisschilder, sondern eher Farben und Formen sollen verdeutlichen, an welcher Stelle das Refugium Ihres Gastes beginnt und wo es endet. Verraten Sie dabei, wenn Ihnen danach ist, etwas von Ihrer Person, etwas von Ihrem Hintergrund und was Ihnen lieb und teuer ist. Wer nimmt sich hier Zeit für mein Anliegen? Was sind das für Menschen, mit denen ich die Inhalte der Trauerrede besprechen werde und die meinen Angehörigen demnächst versorgen?

Fortsetzung auf der nächsten Seite

Udo Conen®
 • Online-Katalog • Bestell-Shop • Premium-Angebote •
 www.bestatter-bekleidung.de
 ... die 1. Adresse für Bestattungsunternehmen!
 Fa. Udo Conen® | conen@bestatter-bekleidung.de | TEL. +49 (0) 36208 - 73 770 | FAX +49 (0) 36208 - 73531

Zeigen Sie sich durch ein lieb gewonnenes Einrichtungsstück oder ein Wandbild, das Sie mit einer persönlichen Geschichte verbindet oder ganz einfach an eine wundervolle Zeit erinnert. Ein Gesellenstück aus längst vergangenen Tagen, etwas stolpernd in den modernen Neubau integriert, ist wesentlich verbindender und menschlicher als ein geschliffenes Prachtstück aus der Mailänder Möbelwelt. Natürlich auch die Geschichte Ihres Unternehmens, mit den damaligen Stadtteilen, den Fassaden und den Gründungsvätern, stehend vor Ihnen, heute historischen, Fahrzeugen. Dokumentieren



Sie diese Reise, gemeinsam mit Ihrem Namen, durch großformatige Fotografien auf zeitgemäße und lebendige Art und

Weise in Ihrem Unternehmen. Die modernen Bestattungsfahrzeuge sind umwerfend. Sie

sind arbeitserleichternd, bieten eine hervorragende Werbeplattform und tragen auf fast erhabene Weise Ihr Unternehmensbild in den hintersten Winkel der Gemeinde. Lassen Sie in Leerzeiten Ihren Praktikanten durch die Fußgängerzonen fahren und denken Sie auch daran Ihre Internetadresse auf dem Autodach zu platzieren.

Um den wichtigen Kontakt in guten Zeiten zu fördern ist jedes Mittel recht. Sollten diese Kunden dann aber auf Ihrer Schwelle stehen, öffnen Sie geschmierte Türen.

www.2plus-konzeptionen.de

seit 1910

Die erste Adresse

für Ihre digitale Kirchenorgel

Ob Sie eine hochwertige Kirchenorgel, eine Übungsorgel oder eine Friedhofsorgel suchen - in unserer großen Ausstellung werden Sie Ihr Wunschinstrument entdecken.

Wir beraten Sie gerne.

G. Kisselbach

Deutschlands großes Kirchenorgelhaus

Stammhaus Kassel: Lindenallee 9-11 • 34225 Baunatal
Filiale Süd: Aindlinger Straße 9 1/2 • 86167 Augsburg
 Telefon 0561 94885-0 • Fax 0561 94885-20
info@kisselbach.de • www.kisselbach.de

Fordern Sie unseren Katalog an!

Allen unseren Kunden und Geschäftspartnern sagen wir vom Team ADELTA.FINANZ AG für die gute und vertrauensvolle Zusammenarbeit im vergangenen Jahr ein richtig großes und dickes DANKESCHÖN! Wir wünschen Ihnen, Ihren Familien und MitarbeiterInnen ein erfolgreiches Jahr



Im neuen Jahr stehen wir Ihnen weiter mit unseren hervorragenden LEISTUNGEN, unserer kompetenten BERATUNG, unserer effizienten Geschäftsabwicklung und mit all unserem ENGAGEMENT zur Verfügung. Wir freuen uns auf eine gute und erfolgreiche ZUSAMMENARBEIT mit Ihnen im Jahr 2012!

ADELTA.FINANZ AG
 Vertrauen – Sicherheit – Zuverlässigkeit

Der Bestattermakler

Interview mit Dr. Stefan Schreyger,
Inhaber der Verus Unternehmensberatung



Dr. Stefan Schreyger,
Inhaber der Verus
Unternehmensberatung

Bestattungswelt: Sie sind in der Branche als „Der Bestattermakler“ bekannt. Was genau verbirgt sich dahinter?

Dr. Stefan Schreyger: Unser Angebot richtet sich an ältere Bestatter, die keine Nachfolger innerhalb der Familie haben und deshalb ihren Betrieb veräußern wollen. In dieser Situation bieten wir unsere Unterstützung an.

Worin genau besteht diese Unterstützung?

Das fängt mit einem ersten Gespräch über die verschiedenen Möglichkeiten der Betriebsübergabe an. Wir empfehlen jedem Bestatter, der weiß, dass seine Kinder den Betrieb nicht übernehmen werden, ein solches Gespräch frühzeitig zu führen, auch wenn die Übergabe erst in den nächsten Jahren ansteht. Ein solches Gespräch verschafft Klarheit und wird von uns im Übrigen kostenfrei angeboten.

Und wie geht es dann weiter im Projekt?

Besteht Klarheit über die Art und Weise der Übergabe, erstellen wir eine Unternehmensbewertung nach professionellen Standards und beratschlagen da-

rauf aufbauend gemeinsam mit dem Verkäufer, zu welchem Preis das Institut angeboten werden soll. Danach wählen wir mögliche Kaufinteressenten aus und schlagen sie dem Verkäufer vor. Sobald ein Interessent gefunden worden ist, machen wir uns mit diesem auf den langen Weg der Finanzierung, d. h., wir erstellen gemeinsam einen Businessplan und die sonst notwendigen Bankunterlagen und führen alle Gespräche mit den Banken oder Sparkassen, mit Förderbanken oder auch den Bürgschaftsbanken.

Am Ende des Tages, wenn das Finanzierungspaket geschnürt worden ist, stehen wir mit Rat und Tat bei den Vertragsverhandlungen bereit, die aber aus standesrechtlichen Gründen von Rechtsanwälten geführt werden müssen. Ja, und dann kommt der Übergabestichtag. Doch hier endet nicht unsere Arbeit, wir unterstützen den Käufer auch noch in den ersten Wochen oder Monaten, da dort noch viel Neues auf den neuen Besitzer einprasselt.

Es klingt nach einer Menge Arbeit in viele Richtungen mit vielen Aspekten. Benötigen Sie hierzu ein großes Netzwerk von externen Spezialisten?

Nein, das brauchen wir nicht. Unsere Maxime ist, alles aus einer Hand anzubieten. Denn nur so können wir auch die Qualität bieten, die bei einem so wichtigen und vielschichtigen Prozess unabdingbar ist. Außerdem können wir nur so sicherstellen, dass Käufer und Verkäufer und deren Steuerberater es immer nur mit einem Ansprechpartner zu tun haben.

Das hört sich schon sehr aufwendig an. Sind Ihre Dienste dadurch sehr teuer?

Zunächst einmal stellen wir nur dann eine Rechnung, wenn der Betrieb erfolgreich verkauft wurde. Irgendwelche Vorabgebühren oder Fahrtspesen oder Ähnliches werden von uns nicht erhoben, auch wenn der Verkaufsprozess ein oder auch zwei Jahre dauern sollte.

Wenn wir keinen Nachfolger finden, der den Betrieb übernimmt, gehen wir demnach komplett leer aus. Der Verkäufer geht also keinerlei Kostenrisiko ein, wenn er uns beauftragt. Das ganze Risiko liegt allein auf unserer Seite.

Dies gibt dem Verkäufer aber auch die Gewähr, dass wir uns

wirklich um den erfolgreichen Abschluss einer Betriebsübergabe bemühen und alles dafür tun. Allein schon im eigenen Interesse.

Nach erfolgtem Verkauf – und nur dann! – steht uns eine moderate Provision zu, ähnlich wie bei einem Immobilienmakler, der eine Eigentumswohnung vermittelt.

Wie lange dauert im Durchschnitt eine Betriebsübergabe?

Dies ist natürlich unterschiedlich. Aufgrund der Finanzierung, die sich reichlich in die Länge ziehen kann, rechnen wir im Schnitt mit einem Zeitraum von bis zu einem Jahr. Die Übergabe kann aber auch innerhalb weniger Monate gelingen.

Kommt es manchmal vor, dass der Verkäufer auch nach der Übergabe noch im Betrieb mitarbeitet?

Wir empfehlen dies sogar, besonders dann, wenn der Altinhaber Namensträger des Betriebes ist oder den Betrieb lange Jahre repräsentiert hat. Ein so gestalteter „gleitender

Übergang“ garantiert am besten einen reibungslosen Weiterbetrieb.

Im Übrigen bietet eine Weiterbeschäftigung dem Verkäufern oder ihren Ehepartnern relativ häufig die Gelegenheit, eventuell noch fehlende Monate oder Jahre zur Rentenanwartschaft erfüllen zu können. Hier treffen sich dann die Interessen beider Seiten. Es gibt aber auch viele Fälle, in denen die Altinhaber nicht mehr mitarbeiten,

Welche Rolle spielt der Steuerberater bei dem ganzen Prozedere?

Eine sehr große Rolle. Grundsätzlich arbeiten wir sehr eng sowohl mit dem Steuerberater des Verkäufers als auch des Kaufinteressenten zusammen. Außer dem Inhaber kennt oft kaum einer den Betrieb so gut wie der Steuerberater. Außerdem kommt ihm eine ganz wesentliche Rolle bei der steuerlich optimalen Ausgestaltung der Übergabe zu.

Warum sollte sich ein Bestatter, der erwägt, ein Geschäft zu verkaufen, an Sie wenden?

Der Bestatter ist absoluter Experte für alles, was mit einem Sterbefall zusammenhängt. Dies ist sein tägliches Geschäft, da macht ihm keiner etwas vor. Seinen Betrieb, der vielleicht sogar schon seit mehreren Generationen im Familienbesitz ist, verkauft er aber, wenn überhaupt, nur einmal im Leben.

Und so, wie sich Angehörige an den Fachmann, den Bestatter, wenden, wenn sie mit dem für sie einmaligen Ereignis Sterbefall konfrontiert werden, so sollte auch der Bestatter seinerseits einen Fachmann hinzuziehen, wenn er der einmaligen Aufgabe wie dem Verkauf seines Unternehmens gegenübersteht. So etwas regelt man nicht, indem man den benachbarten Bestatter auf dem Friedhof zwischen zwei Trauerfeiern anspricht, ob er vielleicht seinen Betrieb weiterführen will. Dafür geht es einfach um zu viel.

Es geht um die gesicherte Fortführung des Lebenswerks, um den eigenen Ruf im Ort, um das gesicherte Auskommen im Alter, und es geht um Verantwortung, den Vorsorgenden gegenüber und den Mitarbeitern,

die Anspruch auf eine geordnete Weiterführung haben.

Worauf sollte ein Bestatter, der sich Gedanken über seine Nachfolge macht, bei der Auswahl eines Beraters achten?

Auf zweierlei. Zunächst auf Erfahrung. Erfahrung ist das A und O. Erfahrung innerhalb der Branche, Erfahrung mit dem gesamten Übergabeprozess und Erfahrung mit Übergabefinanzierungen.

Und genauso wichtig: auf Sympathie. Der Verkäufer und der Berater werden einige Monate eng und vertrauensvoll zusammenarbeiten. Wenn man sich dann nicht mag, werden das harte Monate, für beide Seiten. Wenn man aber abends auch mal gerne ein Bier oder ein Glas Wein zusammen trinkt, kann der Übergabeprozess bei aller Anspannung auch eine angenehme Zeit werden, an die man später gerne zurückdenkt.

Herr Dr. Schreyger, vielen Dank für das Gespräch.

www.verus-unternehmensberatung.de

Grabkreuzbeschriftung
Wir liefern

Martin Mustermann

FESTPREIS 9,80 Euro zzgl. MwSt.

...Qualität
Wir verwenden gegossene Qualitätsfolien, permanent haftend, mit ausgezeichneter Haltbarkeit und Dimensionsstabilität

...einfach + schnell
Immer erreichbar durch Online-Bestellung. Bestelleingänge bis 14.00 Uhr werden am gleichen Tag produziert und versendet

...komplett
zusammenhängende Schriftzüge auf Trägerfolie montiert

...zum Festpreis
unabhängig von der Anzahl der benötigten Schriftzeichen, mit Symbol und Lebensdaten - inkl. Lieferung

Jeder Neukunde erhält die erste Bestellung kostenlos!

www.rk-trauerdrucke.de

Trauerdruck der Freude macht

So lohnt sich Trauerdruck für den Bestatter!

Auf der diesjährigen DEVOTA in Ried hat die Firma RK-Trauerdrucke erstmals das System PARTEsys® und PARTEprint® dem österreichischen Fachpublikum präsentiert. Interessiert nahmen die Bestatter die innovative Lösung für den Trauerdruck an. Mit der Konsole PARTEsys® und der dazugehörigen Software PARTEprint® lassen sich die verschiedenen Arten von Drucksachen schnell und einfach gestalten. Die Arbeitsfortschritte sind jeweils sofort auf dem Bildschirm zu sehen. Der fertige Entwurf geht per Datenübertragung an RK-Trauerdrucke. Von dort wird binnen Minuten ein Korrekturfax zurück gesendet. Soweit von den Hinterbliebenen keine Änderungen gewünscht sind, werden Sterbebilder, Partent/ Trauerbriefe, Trauer- und Danksagungskarten gedruckt und innerhalb von 24 Stunde dem Bestattungsunternehmen per Expressdienst zugestellt.

Das neue Highlight des Systems – ein Anzeigenmodul – wurde ebenfalls in Ried der Öffentlichkeit vorgestellt. Ähnlich einfach wie die Gestaltung der Drucksachen funktioniert die von Traueranzeigen. Die fertigen Inserate werden dann an die entsprechenden Verlags-häuser geleitet.

Einfach und schnell – das war und ist immer wieder die Zielvorgabe für die IT-Spezialisten von RK-Trauerdrucke: Die Software muss kinderleicht zu bedienen sein, die Bearbeitung muss schnell gehen. Schließlich soll sich der Bestattungsunternehmer auf seine eigentlichen Aufgaben konzentrieren können, bzw. in den Bereichen, in denen die Margen nicht all zu hoch sind, möglichst wenig Zeit und Geld investiert werden. Und genau deshalb ist das System besonders interessant: Die Konsole wird nicht verkauft, sondern gegen Kautions zur Verfügung gestellt. Gegenüber Selbstdrucklösungen sind die Einsparungen enorm. Nicht nur die Investitionen für Ankauf oder Leasing der benötigten Geräte entfallen. Auch die Betriebs- und Nebenkosten beim Selbstdruck werden häufig unterschätzt. Eine geringe jährliche Servicegebühr mit Rückvergütung deckt bei PARTEsys® und PARTEprint® Updates, Wartung und die Unterstützung per Fernwartung ab. Funeralunternehmen können also ganz klar kalkulieren. Die Drucksachen beziehen sie zu Festpreisen mit einer verbindlichen Preisempfehlung für den Verkauf. Lediglich für die Modifizierung des Anzeigenmoduls fällt – soweit dies gewünscht wird – eine einmalige Pauschale an. Die Software muss nämlich auf die einzelnen Verlage abge-

stimmt werden, der Bestatter nennt im Vorfeld die Zeitungen, bei denen er regelmäßig Anzeigen für die Hinterbliebenen in Auftrag gibt. Die Voraussetzungen für die Inbetriebnahme des Systems sind minimal: es genügt eine Telefonleitung (analog oder ISDN) bzw. ein DSL-Anschluss. Für die Korrekturabzüge sollte ein Fax zur Verfügung stehen. Teuere Seminare und zeitraubende Schulungen sind nicht notwendig.

Eine Verbindung zum Netz bietet die Schnittstelle zu eMORIAL, dem größten deutschsprachigen Gedenkportal. Soweit die Hinterbliebenen es wünschen, können zeitgleich mit den Drucksachen Gedenkseiten eingerichtet werden. Die entsprechende Web-Adresse wird beim Druck der Partent, Sterbebilder und Trauerkarten übernommen und auf diesem Weg der Trauergemeinde bekannt gegeben. Gerade für die Internet-Generation ist Kondolieren und Trauerarbeit im Web fast schon alltäglich geworden. Die meist liebevoll gestalteten Gedenkseiten können von Verwandten und Freunden besucht werden, unabhängig vom Wohnort. Denn Totengedenken sollte nicht nur zum bevorstehenden Gräbergang an Allerheiligen erfolgen.

www.rk-trauerdrucke.de

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

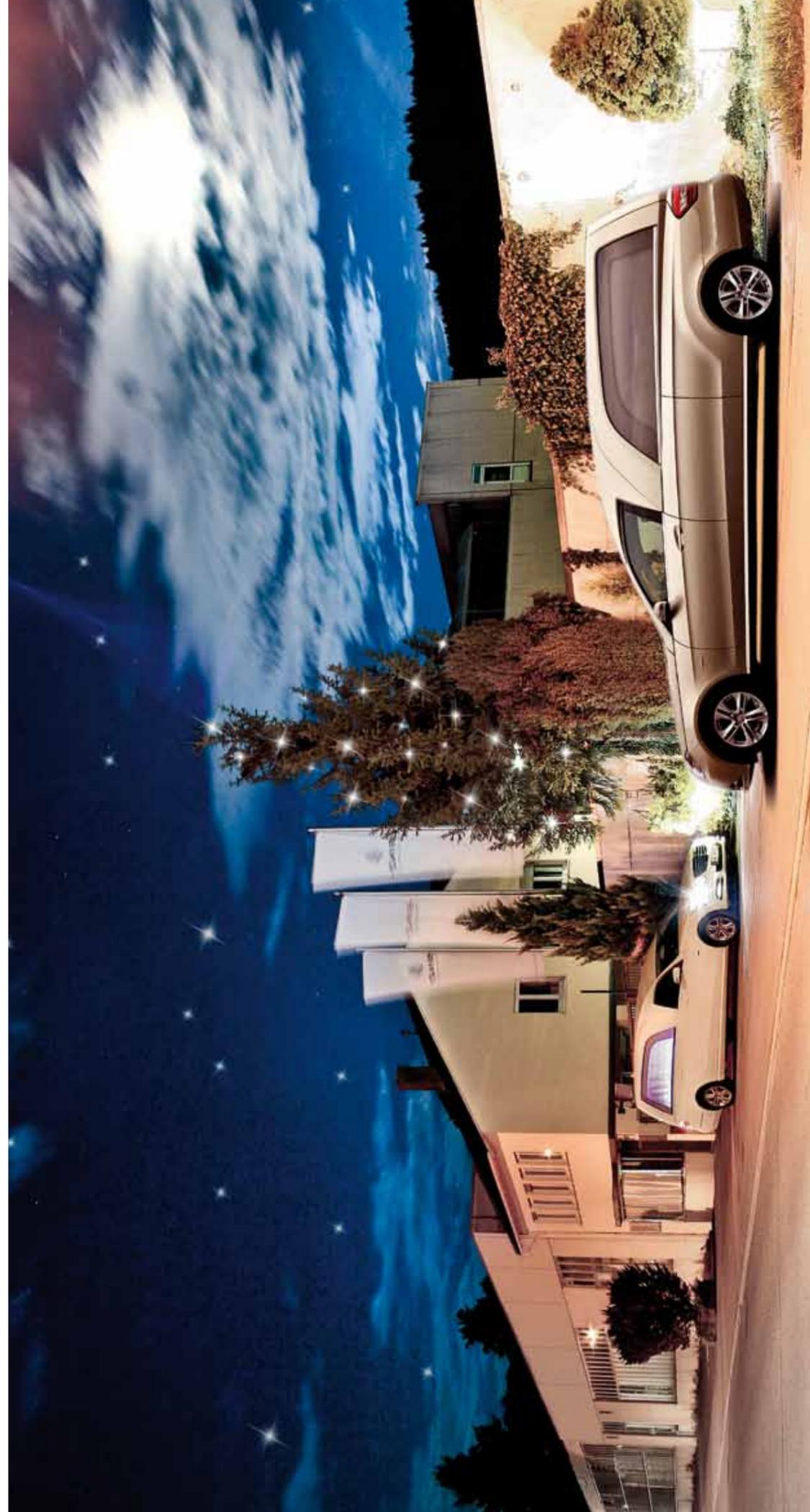
Ahorn AG
UNTERNEHMENSENTWICKLUNG
Fürstenbrunner Weg 10-12
14059 Berlin
TELEFON 05751 / 964 68 01
peter-ludwig.jessen@ahorn-ag.de

Sichern Sie Ihre Unternehmensnachfolge

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

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

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



HERZLICHEN DANK!

...wir möchten uns an dieser Stelle für das uns entgegengebrachte Vertrauen und die gute Zusammenarbeit bedanken. Wir wünschen Ihnen und Ihren Familien einen guten Start und ein erfolgreiches Jahr 2012.

75
since 1936

BINZ

Die Menschen sind zu Lebzeiten bunt, warum muss das beim Ableben aufhören?

Die Firma Andres & Massmann wendet Grundzüge der H.B.D.I.-Lehre auf ihr Produktsortiment an und stellt ihr angewandtes Farbkonzept vor.

Die Menschen sind zu Lebzeiten bunt, warum muss das beim Ableben aufhören? Die Firma Andres & Massmann wendet Grundzüge der H.B.D.I.-Lehre auf ihr Produktsortiment an und stellt ihr angewandtes Farbkonzept vor.

Die Welt ist bunt, unbestritten. Menschen lieben es, sich der Farbe hinzugeben, mit Nuancen zu spielen und die Buntheit zu genießen. Farbe finden wir in jedem Winkel unseres Alltags wieder, sei es in der Farbgestaltung der Wohnung, der richtigen Farbe des Autos oder der täglichen Überlegung, was ziehen wir heute an. Farbliche Sinneseindrücke berühren uns und erzeugen Emotionen. Ebenso ordnen wir Emotionen auch den Farben zu. Farbe ist mehr als nur ein Klecks auf einer Leinwand. Wir Menschen werden von der Farbe beeinflusst und wir beeinflussen über die Farbe unsere Umwelt. Warum also sollte die letzte Ruhestätte immer nur in Eiche rustikal oder einfach farbneutral gestaltet sein? Die Firma Andres & Massmann hat sich dazu Gedanken gemacht und ihr Sortiment an Särgen nach den Grundzügen der H.B.D.I.-Lehre katalogisiert.

Die Firma Andres & Massmann GmbH & Co. KG ist ein inhabergeführtes, mittelständisches Familienunternehmen der Sargindustrie. Im Jahre 1922 grün-



gelber Sarg Modell Linus Paulownia in Nussbaum



blauer Sarg Modell Lando Kiefer natur in Bianco quarzit



roter Sarg Modell 88 Kiefer natur in Pinie gekälkt

deten Josef Massmann und Peter Andres als gleichberechtigte Partner das Unternehmen in Blankenrath.

Seit dem Jahre 1958 ist auch der Name Kämmerling eng mit der Firma A & M verbunden. Heinz Kämmerling und seine Frau Elisabeth (geb. Massmann) leiteten die Firma fast drei Jahrzehnte lang. In den siebziger Jahren wurde die Firma ausgebaut und erlebte einen deutlichen Aufschwung. Anfang der Neunziger wurde nach einem Großbrand

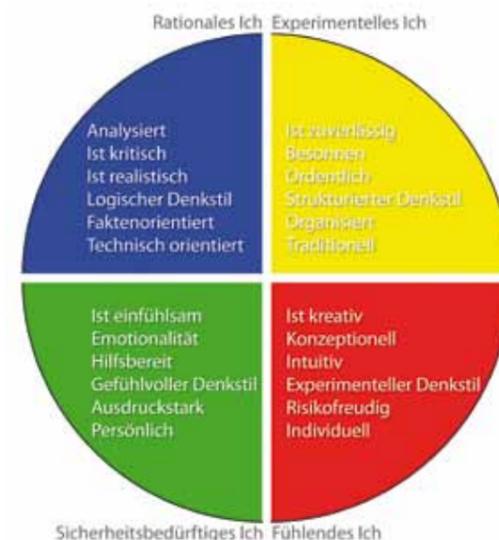
die Firma mit modernsten Mitteln wieder aufgebaut und konnte seine Stellung im Markt ausbauen. Heute zählen wir zu den führenden Herstellern von Qualitätssärgen in Deutschland, und als einer der wenigen Anbieter überhaupt produzieren wir noch deutsche Qualitätssärgen, komplett aus einer Hand, das heißt vom Rundholzeinkauf im Wald bis zur Auslieferung mit dem eigenen Fuhrpark.

Zusätzlich zur eigenen Modellpalette haben wir für unsere

Kunden ein ergänzendes Sortiment aus interessanten Handelssärgen in den verschiedensten Holzarten mit aufgenommen.

Vor drei Jahren hat die Firmenleitung an einem Seminar von Frau Coners aus Nordenham teilgenommen, dessen Inhalte sich allgemein mit der Kommunikation, aber auch speziell mit den Grundzügen der H.B.D.I.-Lehre beschäftigte. Das H.B.D.I. oder auch „Hermann-Dominanz-Instrument“ (im engl. "Herrmann Brain Dominance Instrument") ist ein wissenschaftlich anerkanntes System zur Selbstanalyse bevorzugter Denk- und Verhaltensstile. Es stellt die erfolgreiche Übertragung der hirnwissenschaftlichen Erkenntnisse in ein ordnungsgemäß sozialwissenschaftliches und verhaltenspsychologisches Instrument dar, welches heute erfolgreich in vielen Unternehmen angewendet wird.

Zur besseren Veranschaulichung dessen stehen vier farblich unterschiedliche Quadranten in den Farben Blau, Grün, Rot und Gelb. Diese vier Quadranten



können als vier unterschiedliche „Ichs“ aufgefasst werden, die in jedem von uns anteilig stecken und situativ eingesetzt werden. Jede dieser Farben steht für einen dominanten Denkstil, der durch Adjektive verdeutlicht werden kann: Diese dominanten Denkstile prägen auch unsere Vorlieben, unseren Geschmack, unser Handeln etc.

In der Dienstleistungsbranche

wird dieses Wissen unter anderem bei der Beratung von Kunden eingesetzt, da hierdurch ein individuelleres Ergebnis erzielt werden kann, was wiederum eine höhere Beratungsqualität bedeutet und sich somit in einer höheren Kundenzufriedenheit niederschlägt.

Wir haben uns hingesetzt und für unsere Kunden und Produkte überlegt, wie wir diese Erkennt-

nisse nutzen können. Unabhängig für die Anwendung ist zum einen die Akzeptanz, dass die zu beratenden Kunden unterschiedliche Denkstile haben, und zum anderen, dass man den eigenen Geschmack zugunsten einer besseren Beratungsqualität hinten anstellen muss.

Eine weitere Voraussetzung ist natürlich das Wissen sowie die damit verbundenen Vorteile des H.B.D.I.-Systems zu erkennen, damit dieses in eine zielgerichtete und individuellere Beratung mündet. Wir liefern den Kunden dann genau die Produkte, die dann auch tatsächlich gewünscht sind.

Wir haben nach diesem System unsere sämtlichen Särgen, gemäß diesem Farbschema, einsortiert und stellen die Möglichkeit der typbedingten Beratung unserer Kunden auf Wunsch gerne zu Verfügung. Letztendlich soll das Ziel sein, den Kunden zielgerichteter zu beraten und ihn nicht mit einer wahllosen Ansammlung von Fotos zu überfordern.

www.andres-massmann.de

Nehmen Sie Platz...

...bei uns ist **jeder Kunde König**. Unser qualitativ hochwertiges Sortiment liefern wir zuverlässig und schnell. Unser Programm ist Ihre Zufriedenheit, unsere **Maxime Qualität bis ins Detail**.



Wessel

...bis ins Detail

Wenn Sie Qualität suchen, www.sarg.de

Klangvoller Abschied

Digitalorgeln für Friedhofskapellen

Seitdem moderne Medien kleiner und tragbarer geworden sind, umgeben uns Klänge und Musik nahezu überall. Lag die Qualität bei den ersten tragbaren Transistorradios nur im erträglichen Rahmen, so steigerte sich die Qualität parallel zur Technikleistung.

Heutzutage ist man eine gute Qualität von Tönen aller Art gewöhnt. So ist es auch beim „letzten Event“ im Leben, der Bestattung. Das Abspielen digitaler Quellen vom Band ist einfach geworden und das bei sehr guter Qualität. Aber ein Konzertbesuch mit Livemusik ist immer noch ein Unterschied zur abgespielten CD. Direkt vor Ort eingespielte Musik ist etwas Besonderes, das gilt für die Hochzeit ebenso wie für eine Bestattung, und die Erhabenheit von Orgelklängen verstärkt das Empfinden für den feierlichen Rahmen.

Immer mehr Bestatter erweitern ihren Bestattungsbereich um Trauerhallen und Abschiedsfeiern, daher steigt auch die Nachfrage nach der Königin der Instrumente. Heutzutage muss kein komplettes Arrangement von Orgelpfeifen installiert werden, auch hier hilft die moderne Technik, aber das Klangerlebnis eines live gespielten vollen Orgeltones bleibt trotz digitaler Technik komplett erhalten.

Wir sind im Augenblick des Abschieds besonders empfänglich für eine liebevolle musikalische Begleitung. Umso bedauerlicher ist es, wenn dann der Zustand der Orgel in den Friedhofskapellen dem nicht gerecht wird. Häufig sind die Instrumente schlecht gewartet oder technisch angeschlagen, sodass die zuständigen Kirchenmusikerinnen und Kirchenmusiker oft nur mühsam da-



Gerd-Günter Kisselbach – Haupthaus: Baunatal, Filiale Süd: Augsburg

mit arbeiten können. Eine Trauerfeier oder Abschiednahme kann deutlich darunter leiden.

Die Firma G. Kisselbach setzt als erfahrenes Fachunternehmen für digitale Kirchenorgeln einen besonderen Schwerpunkt auf den Themenbereich rund um die Friedhofskapellen. Das bundesweit aktive Unternehmen bietet wertvolle Instrumente, deren Qualität sich in jeder Hinsicht optimal für den Einsatz in Friedhofskapellen eignet.

Die üblichen Umgebungsbedingungen in Friedhofskapellen sind durch hohe Luftfeuchtigkeit und große Kälte extrem schwierig für jedes konventionelle Instrument. Dies hat in der Vergangenheit manche Orgel und viele Harmonien stark beeinträchtigt. Häufig blieben bei den elektronischen Orgeln der ersten Generationen



Das Modell Gloria Klassik 225

diese extremen Bedingungen nicht ohne Folgen. Häufig leidet die Qualität und es gilt: je älter, desto schlimmer.

Gerade hier stellen die modernen Digitalorgeln der Gloria-Reihe ganz besondere Systeme zur Verfügung, die trotz der widrigen

Verhältnisse keinen Schaden nehmen. Moderne Technik und gekapselte Kontaktsysteme in hoher Produktgüte sorgen für wartungsfreien und zuverlässigen Betrieb über viele Jahrzehnte, ganz im Sinne des Bestatters.

Besonders beliebt für den Einsatz in Friedhofskapellen ist das Modell Gloria Klassik 225. Dieses aktuelle Instrument bietet 25 klingende Register in Echtzeit-Sampling-Qualität auf zwei Manualen und Pedal zum Gesamtpreis von unter 4.950 Euro. Die Anordnung ist so gegeben, dass jeder erfahrene Musiker sofort mit dem Instrument umgehen kann und sich wohl hinter den Tasten fühlt.

Ein Highlight hat sich die Firma Kisselbach im Jahre 2003 gesichert. Erstmals wurde – exklusiv von Kisselbach – die Gottfried-Silbermann-Orgel in Oederan (Sachsen), ein kostbares Orgelkunstwerk mit herausragendem Klang, mit modernstem Sampling-Verfahren digitalisiert. Dabei wurde Ton für Ton, Register für Register der Klang der wertvollen Orgel digital aufgezeichnet und im Labor gesampelt. Über genau diesen Klang des Meisterwerks der Orgelbaukunst verfügen nun einige Modelle der Gloria-Orgeln. Eine einzigartige kunsthistorische, wertvolle Klangvorlage, erschwinglich und transportabel und für jeden Kenner ein Genuss. Die exklusive Nutzung der Orgelaufnahmen hatte sich die Firma Kisselbach vertraglich gesichert, sodass Sie diesen Klang auch nirgendwo anders bekommen, außer natürlich beim Original.

Mit kundenfreundlichen Garantiebedingungen möchte die Firma Kisselbach die hohe Güte von Gloria-Orgeln unterstreichen und gewährt zwei Jahre Vollgarantie, zehn Jahre Materialgarantie und 30 Jahre Garantie auf Ersatzteilverfügbarkeit.

Darüber hinaus betreut das Traditionsunternehmen mit einem erfahrenen Serviceteam auch den Aufbau und die Wartung und steht für die bundesweite Beratung und Betreuung seiner Kunden zur Verfügung. Auf der Webseite stehen neben allen Daten der Orgelmodelle auch Klangbeispiele zum Download bereit. Ein Reinhören lohnt sich also.

www.kisselbach.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!

„Im Ländle“

Die Fachmesse „Forum Bestattung · Trends · Ambiente“ in Stuttgart

War es in Hamburg Ende März das erste wärmende Auftreten der Sonne, die die Besucher zur Messe geleiteten, so waren es in Stuttgart schon die letzten wirklich warmen Strahlen des Jahres.

Ende Oktober, mitten im leicht verspäteten Herbst, öffnete die „Wandermesse“ Forum in Stuttgart ihre Pforten. Wie immer war alles gut organisiert und selbst die Parkeinweiser wussten genau was sie zu tun hatten. War in Hamburg die Messe-Location ein beeindruckendes altes Lagergebäude, der ehemalige Pfefferspeicher direkt am Elbhafen, so hielt sich Stuttgart in der Imposanz der Räumlichkeiten mit den eher schlichten Messegebäuden der Messe in Sindelfingen, schon eher etwas zurück.

Doch auf den Inhalt kommt es an und hier sind beide Messen durchaus vergleichbar. Mit 70 Ausstellern, die ihre Waren und Dienstleistungen auf 5000 Quadratmetern präsentierten, lässt sich der besuchende Bestatter schon beeindrucken.

Wie immer waren alle Bereiche des Gewerbes abgedeckt. Imposant und immer mit zahlreichen Besuchern umgeben sind natürlich die Bestattungsfahrzeuge, des Bestatters liebstes Kind. Aber auch Särge, Verbrauchsmaterialien, Urnen, Ständer, Kerzen und vieles mehr wurden angeboten, ebenso wie Dienstleistungen, die dem Bestatter zuarbeiten und zum Teil auch das Leben des Bestatters erleichtern können. Von Bestatterfinanz bis zum Inkasso, vom Papier und von Druckwaren aller Art über Deko und Design hin zu Transporten oder Graubshub war alles vertreten.



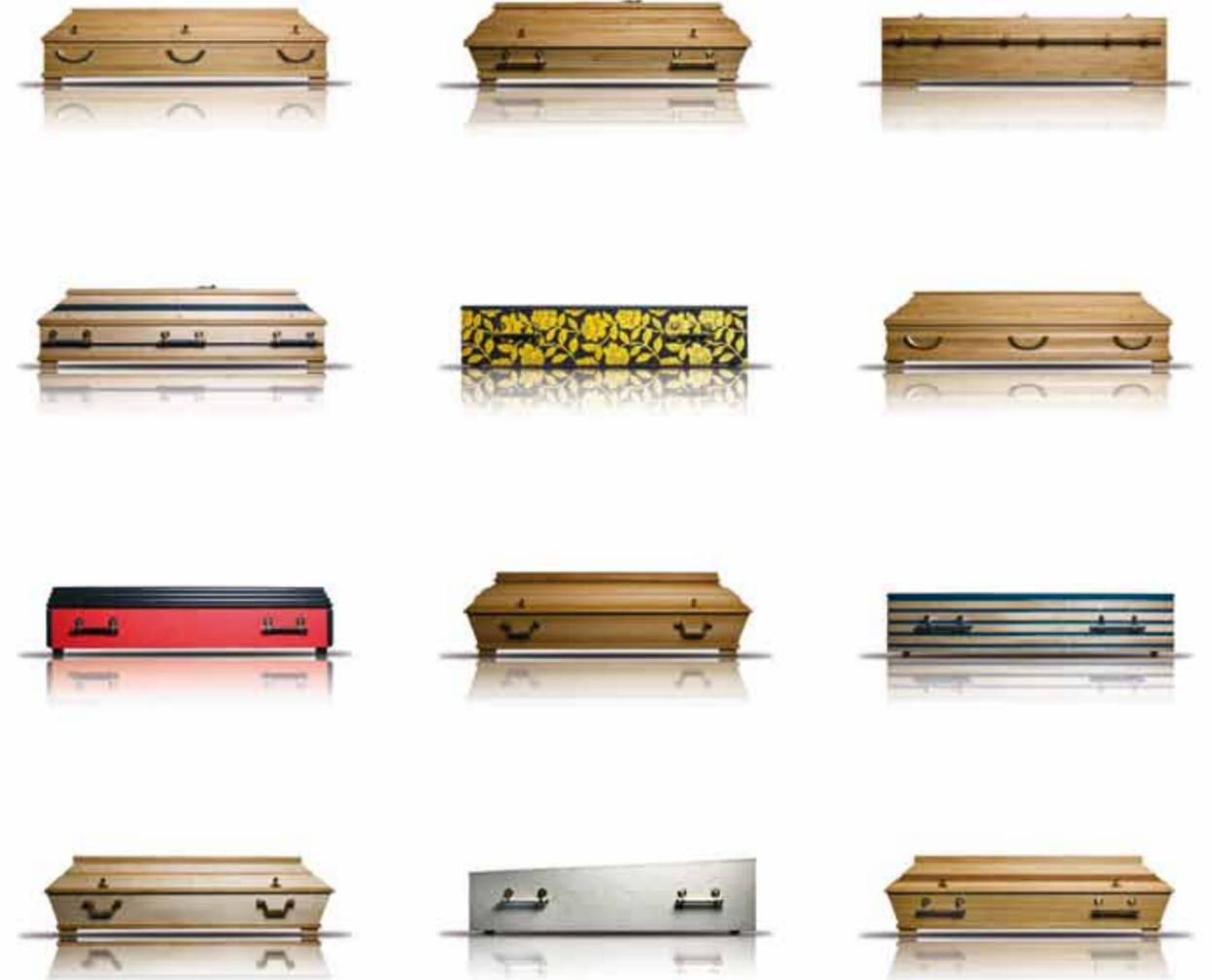
Organisator und Chef der Forum Messe: Udo Gentgen



Schön, dass auch immer häufiger kleine Firmen den Weg auf die Messen schaffen, so finden auch mal etwas ausgefallene Exponate, abseits vom Mainstream, ihre Beachtung.

Fortsetzung auf der übernächsten Seite

PLATZ DES GUTEN GESCHMACKS



film.at

DIE TRENDSETTER

Eine neue Generation im Sargbau.



MODELL LANDO
in Kiefer Segno marrone



MODELL LINUS
in Kiefer Honig



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®

„Wir sind auf jeden Fall wieder sehr zufrieden und freuen uns, dass die Forum in allen Städten sowohl beim Publikum, als auch bei den Ausstellern hervorragend ankommt.“

Bei unserer Ausstellerumfrage, die wir regelmäßig zur Verbesserung unseres Engagements nach der Messe erheben, fanden die Aussteller häufig lobende Worte für die Organisation und das Ambiente, aber auch konstruktive Kritik, die wir zur Verbesserung unseres Services nutzen. Diese Erfahrung können wir dann auch auf der nächsten Messe, am 5. Mai 2012 im Landschaftspark in Duisburg, umsetzen um wieder Aussteller und Besucher optimal zu betreuen.“ so Udo Gentgen Geschäftsführer und Leiter der Forum Messen.

Wir wünschen weiterhin viel Erfolg!

www.forum-bestattung.de



Ingo Rappold in seinem Element



Immer wieder erbellend: Licht und Leuchter



Technische Luftraumüberwachung bei Memorius



Hans-Joachim Frenz im Gespräch am Adelta-Stand

Hier ist die Branche zu Hause!

FORUM
BESTATTUNG · TRENDS · AMBIENTE

Herzlichen Dank für Ihren Besuch auf der FORUM Stuttgart-Sindelfingen. Wir freuen uns sehr, Ihnen mit dem **LANDSCHAFTSPARK DUISBURG** wiederum einen äußerst attraktiven Standort für die FORUM am 5. Mai 2012 präsentieren zu können!

Mehr Informationen zur FORUM und Vorab-Registrierung im Internet: www.forum-bestattung.de

**8. Fachmesse
DUISBURG
LANDSCHAFTSPARK
5. MAI 2012
9 - 17 UHR**

Zur Veranstaltung zugelassen sind ausschließlich Fachbesucher. Erwachsene sparen 5,- € Eintritt pro Person bei Vorab-Registrierung. Für Kinder und Jugendliche bis einschließlich 15 Jahre ist der Eintritt frei. Eine Veranstaltung der FOREVENT GmbH.

EURO GLOBAL



Leider kann ich nicht bei all unseren Kunden persönlich vorbei kommen, möchte mich aber auf diesem Wege im Namen des gesamten Euro Global Teams für die vertrauensvolle Zusammenarbeit bedanken.

Wir wünschen Ihnen und Ihrer Familie ein gesegnetes Weihnachtsfest, Gesundheit und Erfolg für das neue Jahr.

Ihr Alfio Veltri

NEU!
FLIGHT BAG
SACCO PER IL TRASPORTO AEREO

Hochflexibler **Transportsack** für Überführungen
- für alle Sargmodelle geeignet
- inklusive Dokumententasche

Euro Global
Handel & Dienstleistungen GmbH
Weidenweg 12 - 96328 Kups

Tel: +49 (0) 9264 - 99 23 28
Fax: +49 (0) 9264 - 99 23 04
info@euro-global.net
www.euro-global.net



FRÖHLICHE WEIHNACHTEN

unter allen wipfeln ist ruh!

RuheForst® - Bestattungen in der Natur

Eine Idee setzt sich deutschlandweit durch!

Die RuheForst® GmbH bietet seit dem Jahr 2004 deutschlandweit in mittlerweile über 45 RuheForst®-Standorten Urnenbeisetzungen an. Es handelt sich um ausgewählte, urwüchsige und zugleich schöne Mischwälder in idyllischen Regionen. Nicht nur die Naturschönheiten der Region zeigen sich in den RuheForsten®, sondern auch der Wandel der Jahreszeiten trägt zur besonderen Charakteristik dieser Ruhestätten bei. Natur - Ruhe - Besinnung prägen jeden RuheForst®. Natur pur, keine Grabpflege sowie eine kostengünstige Alternative zu den herkömmlichen Bestattungsformen haben die RuheForst®-Idee in dieser kurzen Zeit wachsen und zum Erfolg werden lassen.

Kompetente und speziell geschulte Ansprechpartner stehen allen Interessenten zur kostenlosen Führung und zur Abwicklung der Formalitäten direkt vor Ort zur Verfügung.



RuheForst Standorte in Deutschland

Weitere Informationen erhalten Sie unter den angegebenen Internetadressen.

- www.erbacher-ruheforst.de
- www.ruheforst-wildenburgerland.de
- www.ruheforst-pfaelzerwald.de
- www.ruheforst-huemmel.de
- www.ruheforst-badarolsen.de
- www.ruheforst-floersbachtal-spessart.de
- www.ruheforst-rostockerheide.de
- www.ruheforst-hilchenbach.de
- www.ruheforst-hagen.de
- www.ruheforst-schaumburgerland.de
- www.ruheforst-hunsrueck.de
- www.ruheforst-stadtusedom.de
- www.ruheforst-stadtprozelten.de
- www.ruheforst-elbtalau.de
- www.ruheforst-bad-driburg.de
- www.ruheforst-fredeburg.de
- www.ruheforst-kaufungen.de
- www.ruheforst-ruegen.de
- www.ruheforst-mueritz.de
- www.ruheforst-holsteinische-schweiz.de
- www.ruheforst-rheinhausen-nahe.de



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



RuheForst. Ruhe finden.

ADI Factoringgruppe in Insolvenz

In der Bestattungswelt Ausgabe 4/2011 konnten Sie in unserem Magazin lesen, dass Teile der ADI GmbH in Hagen einen Insolvenzantrag gestellt hatten.

Zwischenzeitlich wurde am 30.09.2011 um 12:49 Uhr das Insolvenzverfahren eröffnet. Zum Insolvenzverwalter wurde Rechtsanwalt Ralf Steffen in 58332 Schwelm vom Amtsgericht Hagen benannt. Die Gläubigerversammlung wurde auf den 01.12.2011 festgelegt.

Im Einzelnen handelt es sich lt. Creditreform um die

Adi Konzept Finanz GmbH
 Geschäftsführer Harald Glöde

Adi GmbH
 Prokurist Harald Glöde

Adi Consumer Finanz GmbH
 Prokurist Harald Glöde

Im November 2011 hat die abfinance GmbH in Köln sämtliche Gesellschafteranteile der BF Bestattungsfinanz GmbH übernommen. Alleinvertretungsberechtigter Geschäftsführer der BF Bestattungsfinanz GmbH ist laut Creditreform auch hier Harald Glöde.

Das vorgenannte Unternehmen darf nicht verwechselt werden mit der BF Factoring GmbH in 26135 Oldenburg. Diese hat am 07.10.2011 ihren Namen und den Geschäftszweck geändert. Bis 07.10.2011 firmierte das Unternehmen unter BF Baustoff-Factoring GmbH. Gesellschafter der BF Factoring GmbH ist die Rhein-Umschlag Gesellschaft mit beschränkter Haftung und Co. KG.

Erben müssen Bestattungskosten zahlen

Bestattungskosten sind Teil der Nachlassverbindlichkeiten und müssen von den Erben eines Verstorbenen getragen werden. Das gilt auch, wenn die Erben die Bestattung nicht selbst in Auftrag gegeben haben. Darauf weist die Verbraucherinitiative Aeternitas aus Königswinter hin.

Die deutschen Gesetze unterscheiden nach einem Todesfall zwischen der Bestattungspflicht und der Kostentragungspflicht. Die Bestattungspflicht beinhaltet, die Bestattung eines Verstorbenen in die Wege zu leiten, also die erforderlichen Verträge (mit dem Bestatter und anderen Dienstleistern) abzuschließen und die Rechnungen über diese Dienstleistungen zunächst zu bezahlen. Hier legen die Landesbestattungsgesetze jeweils eine Reihenfolge an Verpflichteten fest, beginnend mit Ehepartnern, Kindern und Eltern des Verstorbenen.

Nicht immer sind die Bestattungspflichtigen identisch mit den Erben. „Die Erben unterliegen der Kostentragungspflicht, müssen also die Bestattungskosten des Erblassers bezahlen“, erklärt der Aeternitas-Geschäftsführer Christoph Keldenich. Deshalb können diejenigen, die die Bestattung in Auftrag gegeben und vorläufig bezahlt haben, wegen der Kosten die Erben in Anspruch nehmen.

Die Bestattungskosten sind so weit Nachlassverbindlichkeiten, wie sie eine „standesgemäße“ Bestattung verursacht. Bei diesem Maßstab kommt es vor allem auf die „gesellschaftliche Stellung“ des Verstorbenen und auf die in seinen Kreisen herrschenden Auffassungen und Gebräuche an. Die finanzielle Leistungsfähigkeit der Erben soll ebenso berücksichtigt werden. www.aeternitas.de.

▼ Ihre Bestattersoftware

▼ MEC Best 3.0

MEC-Best
 Schenkt Ihnen Zeit zum Leben!

▼ Trauerdruck online

▼ Elektronisches Papierformular

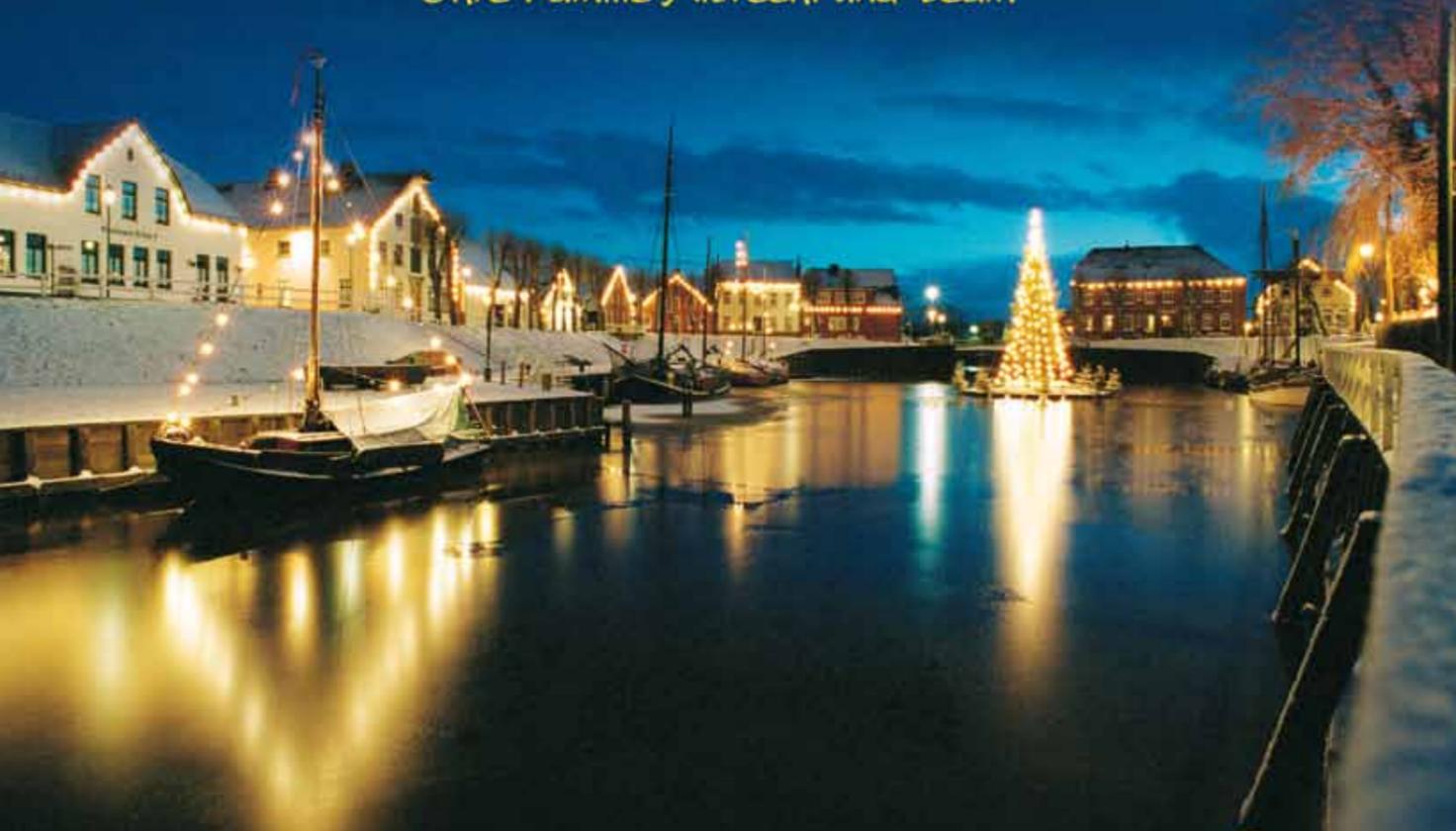
Schwabhäuser Straße 2
 97944 Boxberg
 Tel.: +49 (0)7930 - 8572
 Fax: +49 (0)7930 - 990473
 E-Mail: info@mec-software.de

www.mec-software.de

Zum Jahresende 2011 bedanken wir uns herzlich für die gute Zusammenarbeit und das entgegengebrachte Vertrauen!

Wir wünschen Ihnen und Ihrer Familie von ganzem Herzen ein ruhiges und besinnliches Weihnachtsfest und alles Gute für 2012.

Ihre Familie Albrecht und Team



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



www.Lichtermeer-Carolinensiel.de

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

Mappen und mehr **GÖTTING**



Ihr Preisvorteil:
Beim Kauf von zwei Kanistern statt 136,- nur **116,- €**

flüssigwachs

Lieferung frei Haus

- hochgereinigtes Flüssigwachs
- für alle Dauerkerzen bestens geeignet
- garantiert eine geruchlose Flamme
- wird auch von anderen renommierten Leuchteranbietern vertrieben
- Sicherheitsdatenblatt gerne auf Anfrage

20 Liter Kanister 68,00 €
Pumpe 3,00 €

Tel. 040 / 636 65 38 - 0 | Fax 040 / 636 65 38 - 20 | www.bestatterartikel.de | info@goetting-online.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 Frequenzteilung wird von uns bereits berücksichtigt.

Bernd Rotterdam
SARGHOCHSTÄNDER

Katafalke und mehr!

KATAFALK ARCO

KATAFALK TENSIONE

BEISTELLTISCH MENSULA

STEHPULT 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

FUCHS ORGANISATION

BROSCHÜRE
"RATGEBER IM TRAUERFALL"

GEDENKMAPPEN

KONDOLENZBÜCHER

BESTATTERTASCHEN

SONDERANFERTIGUNGEN

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

AB € **1.35** /STÜCK*

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

*zzgl. 19% MWST.
+ VERSANDKOSTEN

www.bestattertaschen.de

R. Fuchs GmbH • Am Wasserturm 12 • 73104 Börlingen • Fon 0 71 61 / 5 21 57 • Fax 0 71 61 / 5 77 93

Licht und Leuchter
Waren aus NE-Metallen und Metallgestaltung

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

Ralf Krings seit 1985

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

www.licht-leuchter.de
e-mail: Ralf.Krings@t-online.de

Telefon 02234 - 922546
0172 - 2892157
Telefax 02234 - 922547

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 **Aficio® SP C4300N** 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
- Multifooter bis 256 g/m²
- z. B. 110x140 mm Sterbebild, 115x355 mm (Doppellängskarte)

→ **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 Ersteinrichtung 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.

RICOH Aficio® SP C4300N

wormstall bürotechnik
www.wormstall-bt.de

Wormstall Bürotechnik
Beulstraße 11 • Telefon 0 23 74 / 40 42
58642 Iserlohn • info@wormstall-bt.de

Sylter Seebestattungs-Reederei

mit eigenen Schiffen ab Sylt und Cuxhaven

- freier und unabhängiger Familienbetrieb
- seit über 20 Jahren auf Sylt ansässig
- mit uns direkt von Sylt und Cuxhaven
- kurzfristige und individuelle Termine

Kapt. Fritz Ziegfeld

Ms. Ekke Nekken, ab Sylt

Ms. Sarah, ab Cuxhaven

Sylter Seebestattungs-Reederei
Kapitän Fritz Ziegfeld
Boy-Truels-Straße 22 • 25980 Sylt OT Westerland
Tel. 04651 - 92 96 98 • Fax 04651 - 2 86 24
www.sylterseebestattungsreederei.de

Seit 2008 mit eigenem Schiff auch ab Cuxhaven

IMPULSE BESTATTUNGSMARKT

Selbständig als Bestatter

Wir bieten Ihnen **Ausbildung und Einstieg.**

Mehr Erfolg für Ihr Bestattungsunternehmen

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

REQUIES AETERNA GmbH Tel.: 0231 / 9 58 07 800
 Betreuungs- & Planungsgesellschaft 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

**Kleine Anzeigen – große Wirkung
 Kleiner Preis – große Leistung**

Chiffre-Anzeigen bitte an die Redaktionsanschrift
 Verlag BestattungsWelt Ltd., Heinrich-Klerx-Str. 12, 51469 Bergisch Gladbach
 oder an info@verlag-bestattungswelt.de

www.verlag-bestattungswelt.de

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

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!

www.bestattungsfuhrwesen.de

Lauterstraße 34
 12159 Berlin-Friedenau

Tel: 030 8 51 55 72

Fax: 030 8 51 52 10

info@bestattungsfuhrwesen.de

Wir sind ein aufstrebendes, modernes Bestattungsunternehmen in Würzburg und suchen zum nächstmöglichen Zeitpunkt eine erfahrene

Bestattungsfachkraft in Vollzeitstellung
 und einen **Bestattungshelfer** in Teilzeit

BESTATTUNGEN Papke

Wörthstraße 10 • 97082 Würzburg • Telefon 09 31 / 4 17 38 40
 E-Mail: info@bestattungen-papke.de • www.bestattungen-papke.de

Hanrieder BESTATTUNGEN

Wir sind eines der führenden Bestattungshäuser im Großraum München und suchen für unsere Filialen in Dachau und München eine/n Mitarbeiter/in für den Bereich

Trauerberatung und Vorsorge

Die einfühlsame Beratung und Begleitung von Trauernden, die gezielte Weiterentwicklung der Trauerfall -Vorsorge und der erfolgreiche Ausbau unseres Partnernetzwerkes gehören zu den zentralen Aufgabenbereichen.

Sie verfügen über eine abgeschlossene kaufm. Ausbildung oder einer Fortbildung als Bestattermeister oder geprüfter Bestatter. Sie haben bereits einige Jahre Erfahrung im Bereich Verkauf und Vertrieb in einem Dienstleistungsunternehmen sammeln können und suchen eine neue Herausforderung mit Aufstiegsmöglichkeiten, dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbungsunterlagen an

Bestattungen Hanrieder GmbH
 Krankenhausstr. 18a • 85221 Dachau
 email: info@hanrieder.de • www.hanrieder.de
 Tel.: 08131/ 376633

Trauerdruck, der Freude macht! Trauerkarten · Trauerbilder · Trauerbriefe · Zeitungsanzeigen



PARTEprint®
PARTEsys®

- Keine Investitionskosten**
das System stellen wir kostenlos zur Verfügung
- In 5 Minuten zum fertigen Trauerdruck**
Sterbebilder, Dankeskarten, Trauerbriefe, Trauerkarten
- Keine zeitraubende Grafikbearbeitung**
die Bildbearbeitung erledigen unsere Grafiker professionell
- Fehler-Kontrollsystem**
Korrekturabzug innerhalb Minuten per Telefax
- NEU Modul - Zeitungsanzeigen**
Die fertige Traueranzeige direkt zum Zeitungsverlag senden

Info-Telefon: +49 (0) 8547 / 914 96 10 · info@rk-trauerdruck.de · www.rk-trauerdruck.de

Etabliertes, mittelständiges Bestattungsunternehmen

einschließlich Betriebsgebäude mit Abschiedsräumen, im mittleren Ruhrgebiet, aus Altersgründen, zu veräußern.
 Chiffre: BW 06-11-1

Bestattungsinstitut

im PLZ Bereich 26... zu verkaufen.
 Chiffre BW 06-11-2

Gut eingeführtes Bestattungsunternehmen mit Immobilie

im PLZ-Bereich 88/89 zu verkaufen
 Anfragen / Zuschriften unter Chiffre BW-11-3

Bestattungsunternehmen zu verpachten!

Gut gelegenes Bestattungsunternehmen in NRW-Ruhrgebiet, mit guter Reputation, in bester Lage - von Privat - zu verpachten. Erfahrene Bewerber bevorzugt. Bewerbungen per Mail bitte mit CV und Bild an: piaott@t-online.de

Termine

FACHMESSE

FORUM

Bestattung · Trends · Ambiente

5. Mai 2012
Duisburg

www.forum-bestattung.de

DIE BESTATTERAKADEMIE

Die Bestatter-Akademie ist ein innovatives und vor allem flexibles Weiterbildungszentrum im deutschsprachigen Raum speziell für die Bestattungsbranche.

Wir verfügen über langjährige Erfahrungen in den Bereichen Bildung und Beratung und haben uns mit der Zeit weitreichende Kenntnisse der Branche angeeignet.

Unsere erstklassigen Referenten und Trainer sind erfahren, zertifiziert und auf unterschiedlichen Kompetenzfeldern zu Hause. Diese Kenntnisse sind je nach Anlass kombinierbar, so können wir Sie bei Ihren Herausforderungen umfassend unterstützen. Wir handeln nach dem Motto "Erfolg lernen", weil Erfolg weitgehend planbar, erlernbar und messbar ist.

Seminare im Januar 2012

10.01.2012 in Hannover
So wie man in den Wald hineinruft ...
13.01.2012 in Dortmund
Kolumbarien und Rechtsberatung

14.01.2012 in Köln
So wie man in den Wald hineinruft ...
17.01.2012 in Lübeck
Des Bestatters neue Räume!
19.01.2012 in Leipzig
Wenn der Preis das Trauergespräch bestimmt
23.01.2012 in Leipzig
So wie man in den Wald hineinruft ...
24.01.2012 in Dresden
Ein wichtiges Erfolgskriterium – der Bestatter hält eine Rede zu seiner Imageentwicklung
28.01.2012 in Nürnberg
So wie man in den Wald hineinruft ...
30.01.2012 in Stuttgart
Des Bestatters neue Räume!
31.01.2012 in Hamburg
Dialog auf Augenhöhe

Seminare im Februar 2012

02.02.2012 in Dresden
Dialog auf Augenhöhe
03.02.2012 in Hannover
Kolumbarien und Rechtsberatung
09.02.2012 in Frankfurt a.M.
Dialog auf Augenhöhe
11.02.2012 in Köln
Dialog auf Augenhöhe
14.02.2012 in Düsseldorf
Des Bestatters neue Räume!
21.02.2012 in München
Des Bestatters neue Räume!

Weitere Informationen erhalten Sie unter www.bestatter-akademie.de.

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. Raumgestaltung für Bestattungsunternehmen
6. Friedhofsentwicklung
7. Unternehmensorganisation, Bestattersoftware
8. Mehr Umsatz durch größeres Leistungsspektrum
9. Förderung der Bestattungskultur
10. Was darf/muss Bestatterwerbung kosten?
11. Private Kolumbarien in Bestattungsunternehmen

11.01.2012 in Aachen
18.01.2012 in Kassel
08.02.2012 in Höchst/Aschaffenburg
29.02.2012 in Rendsburg
14.03.2012 in Hildesheim
21.03.2012 in Ellwangen/Süddeutschland
18.04.2012 in Saarbrücken
25.04.2012 in Dresden

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

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

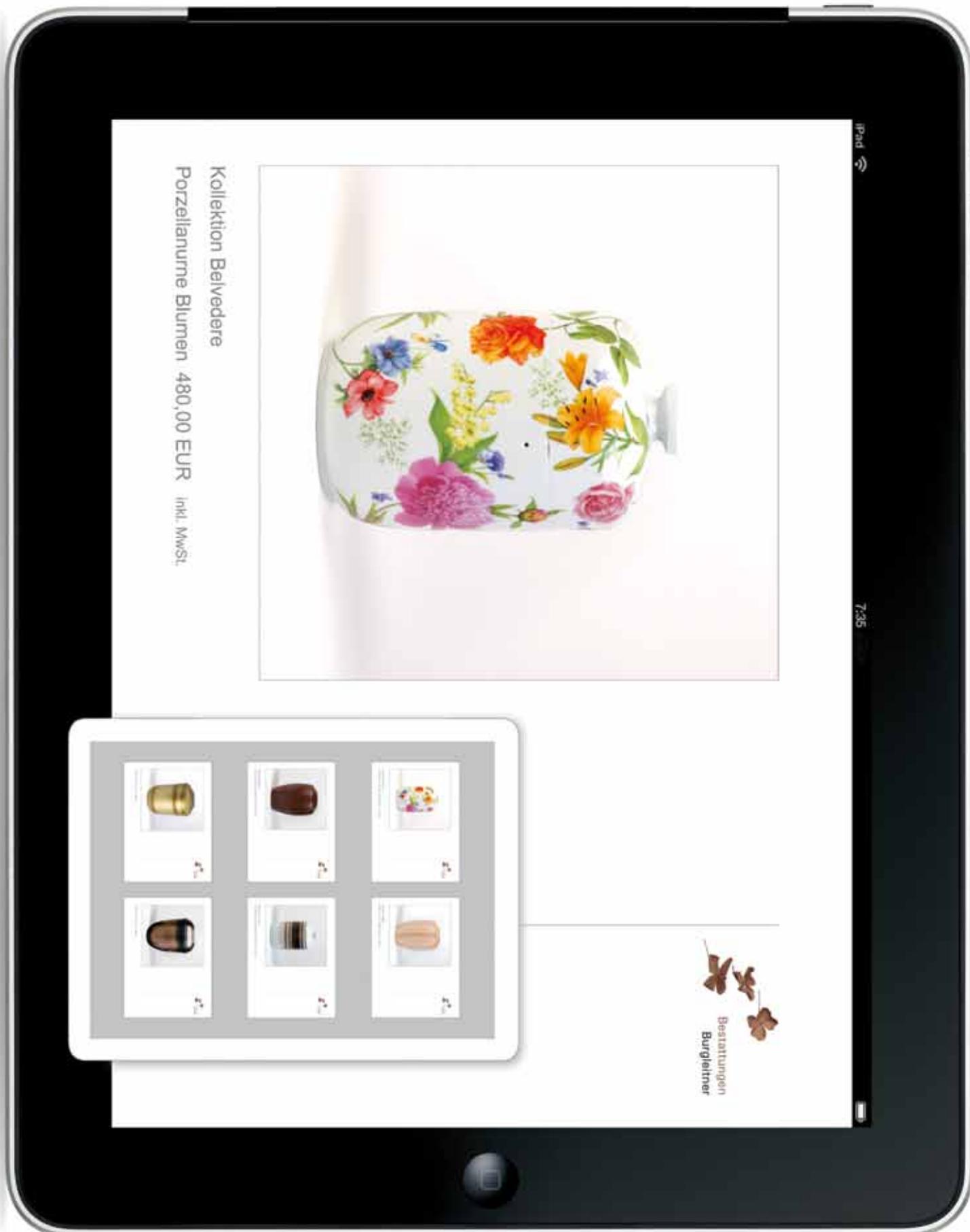
REEDEREI
HG. RAHDER

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

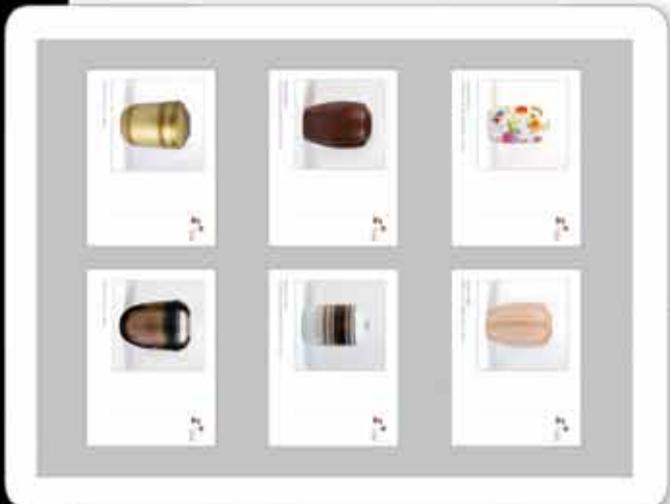


PowerOrdo meets iPad.

Zeigen Sie, was **Sie** wollen.



Kollektion Belvedere
Porzellanurne Blumen 480,00 EUR inkl. MwSt.



Bestellungen
Burgleitner

• iPad in Originalgröße