

BESTATTUNGS **WELT**

ANZEIGENBLATT FÜR DEN BESTATTUNGSMARKT

AUSGABE 06.2012

Für Wunder muss man beten,
für Veränderungen aber arbeiten.

Thomas von Aquin



**Eine Branche
zum Aufpolieren**



VIELEN DANK!

Dieser Dank gilt unseren Kunden und Ihren Familien, unseren Partnern und unseren Mitarbeitern. Wir schätzen das uns entgegengebrachte Vertrauen und die gute Zusammenarbeit. Anstelle der bisher üblichen Weihnachtspost spenden wir in diesem Jahr an die Stiftung Humatia - eine gemeinnützige Stiftung des Bundesverband Deutscher Bestatter e.V.. Die Stiftung Humatia engagiert sich für den Erhalt und die Pflege der Bestattungskultur in Deutschland.

Wir wünschen Ihnen allen erholsame Feiertage und einen gesunden sowie auch erfolgreichen Start in das Jahr 2013.



BW INHALT

Beiträge

- 4 Editorial/Impressum
- 6 Partnerschaftlich denken und handeln
Ein Interview mit Hans-Joachim Frenz
- 8 Das Problem
Erasmus A. Baumeister
- 12 Eigentumsverhältnisse an Implantaten,
Inlays und Prothesen einer Leiche
Rechtsanwalt Philip Khoury
- 16 Und am Ende auch viel Streit?
Wenn ein Trauerfall zur Belastungsprobe
innerhalb der Familie wird.
- 18 Särge
Dipl.-Kfm. Wolf Meth
- 20 Leichenwagen und Krücken
Erasmus A. Baumeister
- 22 Zuverlässigkeit schafft Vertrauen und Zukunft
Die Firma EUROGLOBAL über ihr Leistungsspektrum
- 24 Die Bestattungskultur im antiken Rom
Ein historischer Rückblick
- 26 Bester Service ohne Umwege
Das Unternehmen Phoenixx-Germania über die Eröffnung
des neuen Zentrums für Bestattungswagen
- 32 Reisen inspiriert
Individuelle Fachreisen für Bestatter und ihre Angehörigen
- 34 Termine

Inserenten

- 2 Binz GmbH & Co KG www.binz-bestatterfahrzeuge.de
- 3 Reederei Elbeplan GmbH www.seebestattung-nordsee.com
- 5 Agentur Erasmus A. Baumeister e.K. www.erasmus1248.de
- 9 Rappold Karosseriewerk GmbH www.rappold-karosserie.de
- 10 Foliensarg www.foliensarg.de
- 11 Bestatter-Akademie www.bestatter-akademie.de
- 13 Daxecker Sargerzeugung www.daxecker.at
- 14 Monacor® www.monacor.com
- 15 Die Feuerbestattungen www.die-feuerbestattungen.de
- 17 Adelta.Finanz AG www.adeltafinanz.com
- 19 Kuhlmann-Cars www.kuhlmann-cars.de
- 20 Kurt Eschke KG www.bestattungsfuhrwesen.de
- 21 Linn Sprachverstärker www.linn-sprachverstärker.de
- 23 Euro Global GmbH www.euro-global.de
- 25 Bestattungswagen Hentscke GmbH & Co. KG
www.bestattungswagen.de
- 27 Reederei H.G. Rahder GmbH www.seebestattung-buesum.de
- 28 Stahl Holzbearbeitung GmbH www.stahl-sarg.de
- 29 Ruheforst Verwaltung www.ruheforst.de
- 30 Ralf Krings Licht & Leuchter www.licht-leuchter.de
- 30 Tischlerei Rotterdam www.tischlerei-rotterdam.de
- 30 Ahorn AG www.ahorn-ag.de
- 31 Karosseriebau Kurt Welsch www.welsch-online.com
- 31 Sylter Seebestattungsreederei
www.sylterseebestattungsreederei.de
- 32 Phoenixx-Germania www.phoenixx-germania.de
- 33 Wormstall Bürotechnik www.wormstall-bt.de
- 33 ikt Lenz GmbH & Co. KG www.natururne.de
- 35 Seebestattungs-Reederei Albrecht
www.seebestattungen-nordsee.de
- 36 Rapid Data GmbH www.rapid-data.de
- BL AdeltaFinanz AG www.adeltafinanz.com
- BL Messe Dresden Pieta www.pieta-messe.de
- BL Devota www.devota.at
- BL PRO.EFF GmbH www.proeff.de

Seebestattung
 Nordsee · Ostsee · Weltweit

Reederei Elbeplan GmbH
 persönlich · besonders · verlässlich

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



Liebe Leserin, lieber Leser,

kurz vor dem Jahresende sind viele Zeitschriften gespickt mit Tipps zu guten Vorsätzen für das neue Jahr. Inzwischen weiß man jedoch, dass diese Ratschläge wenig realistisch sind. Grund genug, sich auf die Vorhaben zu konzentrieren, die sich auch mit kleinem Aufwand in die Tat umsetzen lassen.

Für viele Menschen, auch die jüngere Generation, besteht nach wie vor ein Informationsbedarf an den Themen Abschied, Tod und Trauer. Hierzu müssen manchmal auch neue Wege gewagt werden. Eine Anzeige mit überdimensional abgebildeten Fachzeichen, Telefon- und Faxnummern, die seit 1977 im Gemeindeblatt der Region geschaltet wird, erzielt kaum Aufmerksamkeit. Die Jahres- und Monatsprogramme der Kulturinstitutionen der Stadt zum Beispiel sind wichtige ergänzende und interessante Medien, die die Menschen mit einer ansprechend gestalteten Anzeige informieren und aufklären. Auch ein Besuch in Schulen und anderen Bildungseinrichtungen kann dazu beitragen, die Vergänglichkeit und den Tod als Themen zu enttabuisieren. Bestattungskultur gehört zum Leben dazu.

Gerade jetzt, wo die Tage kurz und dunkel sind, fällt es sicherlich manchmal nicht leicht, sich zu motivieren und alte und bequeme Wege zu verlassen. Aber ein kleiner Trost bleibt: Ab dem 21. Dezember werden die Tage langsam, aber sicher wieder länger. Und gute Pläne können jederzeit, auch jenseits des Jahreswechsels, realisiert werden.

Wir wünschen Ihnen schöne Feiertage und einen guten Start in das neue Jahr!

Herzlichst,

Ihr BestattungsWelt-Team

Nicola Tholen
Projektleitung

Britta Schaible
Redaktion

IMPRESSUM

Herausgeber:
Verlag BestattungsWelt Ltd.
Friesenwall 19
50672 Köln

Tel. 0221-277 949 20
Fax 0221-277 949 50

info@bestattungswelt.com
www.bestattungswelt.com

Chefredaktion und Projektleitung
Britta Schaible
Nicola Tholen

Erscheinungsweise:
zweimonatlich

Nächster Anzeigen-/Redaktionsschluss:
11.01.2013

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

ÜBERLASSEN SIE DEN MARKT NICHT DEN ANDEREN.

Markteroberung
und Instrumente
passend für jedes Budget.



Partnerschaftlich denken und handeln

Hans-Joachim Frenz, Direktor Vertrieb Sepulkralbereich der ADELTA.FINANZ AG
im Interview mit der Bestattungswelt

Die ADELTA.FINANZ AG ist seit mehr als fünf Jahren bundesweit erfolgreich tätig und entlastet Bestattungsunternehmen von aufwendigen Verwaltungstätigkeiten. Als Spezialist für Abrechnungsservice bietet das Unternehmen Service-, Finanzierungs- und Versicherungsfunktionen an. So können Zahlungsausfälle vermieden und gleichzeitig die Liquidität der Kunden gesichert werden. Die ADELTA.FINANZ AG übernimmt sämtliche Forderungen, Mahnungen oder juristische Vorgehensweisen und gibt ihren Kunden langfristig Planungssicherheit.

BW: Herr Frenz, Sie sind seit 12 Jahren in der Branche tätig und haben das Unternehmen in der jetzigen Form 2007 mit aufgebaut. Ihr Konzept hat sich schnell durchgesetzt, Sie sind unumstrittener Marktführer. Das wäre für viele Menschen Anlass genug, sich über das Erreichte zu freuen und sich ein wenig zurückzuziehen. Wie sehen Sie das?

Hans-Joachim Frenz [lacht]: Ich hoffe, Sie merken mir an, dass das Gegenteil der Fall ist. Natürlich wollen wir noch mehr! Unser Ziel ist es, unsere Stellung am Markt nicht nur zu konsolidieren, sondern weiter auszubauen. Solange es etwas gibt, was man erreichen will, wird man ja nicht müde. Ich zitiere da gern Solon, einen griechischen Lyriker und Staatsmann ...

... war das nicht einer der „Sieben Weisen“ Griechenlands, der sogenannten Vorsokratiker?

Genau, er starb vermutlich um ca. 560 v. Chr. Er sagte: „Ich werde älter und höre doch nicht auf, immer noch viel zu lernen.“ Ein äußerst stimmiges Zitat, das ich gerne auf mich beziehe; ich möchte niemals ausgelernet haben.

Wir wissen nun also, dass Sie sich, salopp formuliert, von Ihrer Konkurrenz bereits abge-



setzt haben – wie ist das so schnell gelungen?
Die ADELTA.FINANZ AG bietet, ebenfalls salopp formuliert, seit Beginn eine Flatrate an, die für jeden Kunden gleich ist. Es folgt also keine Einstufung nach Umsatzgröße oder Wertschätzung. Unsere Premiumdienstleistung wird dem Bedürfnis jedes einzelnen Bestatters genau gerecht. Besser geht es meiner Ansicht nach nicht.

Können Sie uns das bitte noch etwas genauer erläutern?

Natürlich. Zunächst führt der Bestatter über unsere Plattform eine kostenfreie Bonitätsabfrage seines Auftraggebers durch. Innerhalb von 10 Sekunden liegt das Ergebnis vor. Bei positiver Bonität wird der Bestattungsauftrag abgeschlossen. Die ADELTA.FINANZ AG kauft dann die daraus resultierende Forderung abzüglich der Gebühr zuzüglich MwSt. an. Die Originalabrechnung mit allen Unterlagen

versendet der Bestatter an seinen Auftraggeber. Parallel dazu sendet er eine Kopie per Fax, Mail oder über seinen Software-Hersteller an die ADELTA.FINANZ AG und erhält innerhalb von 48 Stunden den Forderungsbetrag abzüglich der Gebühr auf sein Unternehmenskonto. Unsere Premiumdienstleistung ist ein sehr solides Paket. Sie beinhaltet neben Ratenzahlungsmöglichkeiten bis zu 24 Monaten auch verlängerte Zahlungsziele in bestimmten Fällen. Dazu liefern wir perfekten Backoffice-Service, der zum Beispiel die Arbeit des Steuerbüros durch entsprechende Buchungunterlagen erheblich erleichtert.

Ein Service, der auf gegenseitigem Vertrauen basiert, oder?

Das sehen Sie ganz richtig. Wir sind natürlich an einem partnerschaftlichen Verhältnis zu unseren Kunden interessiert – das ist im beiderseitigen Interesse. Und auch nur, weil das

in den vergangenen Jahren so gut funktioniert hat, können wir unsere Gebühren nach wie vor so niedrig halten wie bisher.

Nun eine Frage zu einem anderen Thema. Wie ist das bei heiklen Fällen, zum Beispiel den Sozialamtsbestattungen? Wie verhält sich die ADELTA.FINANZ AG, wenn es kritisch wird?

Auch bei Sozialbestattungen haben wir uns für eine faire Vorgehensweise entschieden. Der jeweilige Antragsteller erhält, wenn er die Antragstellung nachweist, bis zu 90 Tage Zahlungsziel. Die Sozialämter bezahlen allerdings regional unterschiedlich hohe Sätze und in der Regel auch erst viele Monate nach Eingang der Rechnung. 95 Prozent der Bestatter kennen die Vereinbarung mit dem Sozialamt und halten sich daran. Wenn doch einmal ein höherer Betrag in der Rechnung auftaucht, als das Sozialamt bereit ist zu übernehmen, gehen wir schrittweise vor. Zunächst schreiben wir einen Brief an den Hinterbliebenen, mit der Bitte, innerhalb von drei Wochen den Betrag auszugleichen. Bei eventuellen Rückzahlungsmöglichkeiten gehen wir, wie sonst auch, individuell auf jeden Endkunden ein, das heißt, es gibt Fristenlösungen von bis zu 24 Monaten, die dem Hinterbliebenen sehr entgegenkommen. Das Risiko für den Bestatter ist also so gering wie möglich, er erhält sein Geld ja viel früher. Nur in einigen wenigen Ausnahmefällen könnte es zu einer Rückbelastung des offenen Betrages an unseren Partner kommen. Dann haben wir aber vorher alle Möglichkeiten ausgeschöpft.

Das heißt, Sie versuchen also alles, auch neben Ihrem Kunden den Angehörigen entgegenzukommen?

Das ist richtig. Da wird äußerst feinfühlig vorgegangen, unsere Mitarbeiter sind Branchen-

kenner, und schließlich geht es um etwas sehr Persönliches und Emotionales – den Verlust eines geliebten Menschen.

Ein weiteres Thema, das uns interessiert, ist die Portfoliobereinigung. Arbeiten Sie inzwischen nur noch mit großen Unternehmen zusammen? Was ist rentabel für Sie?

Auch das ist ein wichtiger Punkt unserer Unternehmenspolitik, auf den ich gerne eingehe. Tatsächlich ist unser Kundenstamm äußerst vielfältig. Neben großen Bestattungsinstituten gibt es auch zahlreiche kleinere Familienunternehmen und z. B. Neugründer, die wir sehr gerne betreuen – und für die wir uns selbstverständlich genauso einsetzen wie für die „Großen“. Trotzdem müssen wir die Zahlen immer genau im Auge haben.

Was bedeutet das?

Sie haben das mit Ihrer vorherigen Frage bereits angedeutet. Wir sind natürlich darauf angewiesen, rentabel zu arbeiten, genau wie unsere Kunden, die Bestatter. Deshalb müssen wir die Anzahl der Sterbefälle unserer Kunden und die Abverkaufsquote mit beachten. Das gilt auch für Ratenzahlungen und Sozialamtsbestattungen. Partnerschaft und Fairness sind keine Einbahnstraße und sollten von beiden Seiten gelebt werden.

Und wie verhalten Sie sich, wenn sich die Werte eines Kunden verschlechtern?

Ähnlich wie bei den Sozialbestattungen – wir fragen nach. Es gibt einen Besuchstermin, bei dem ein qualifizierter Mitarbeiter vor Ort mit dem Bestatter ein Gespräch in aller Offenheit führt. Übrigens zeigt ja auch unsere sechsmonatige Probezeit, dass wir von Anfang an vertrauensvoll mit unseren Kunden umgehen. Meistens lässt sich in einem solchen Gespräch die Ursache der Schwierigkeiten klären. Und

in einigen wenigen Fällen muss man sich tatsächlich trennen, zumeist in beiderseitigem Einverständnis.

Eine Entscheidung, von der wahrscheinlich auf längere Sicht Ihr Kundenstamm profitiert.

So ist es. Denn nur so können wir zu diesen Konditionen das leisten, was wir versprechen. Ich möchte das mit einem weiteren Zitat belegen ...

Noch ein weiser Grieche?

Nein, ein Engländer. Und zwar der Sozialreformer John Ruskin, er lebte von 1819–1900 und war außerdem ein bedeutender Kunsthistoriker. Aber jetzt das Zitat: „Es gibt kaum etwas auf der Welt, das nicht irgendjemand ein wenig schlechter und etwas billiger verkaufen könnte, und die Menschen, die sich nur am Preis orientieren, werden die gerechte Beute solcher Machenschaften. Es ist unklug, zu viel zu bezahlen, aber ist noch schlechter, zu wenig zu bezahlen. Wenn Sie zu viel bezahlen, verlieren Sie etwas Geld, das ist alles. Wenn Sie dagegen zu wenig bezahlen, verlieren Sie manchmal alles, da der gekaufte Gegenstand die ihm zugedachte Aufgabe nicht erfüllen kann. Das Gesetz der Wirtschaft verbietet es, für wenig Geld viel Wert zu erhalten. Nehmen Sie das niedrigste Angebot an, müssen Sie für das Risiko, das Sie eingehen, etwas hinzurechnen. Und wenn Sie das tun, dann haben Sie auch genug, um für etwas Besseres zu bezahlen.“

Ich glaube, das ist ein schönes, weises und äußerst zeitgemäßes Schlusswort, das sich auf viele Bereiche unseres Lebens beziehen lässt, nicht nur auf die Bestattungsbranche.

[lacht] Das denke ich auch.

Herr Frenz, wir danken Ihnen für das Gespräch.

www.adeltafinanz.com



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



Das Problem

Erasmus A. Baumeister

Das Problem der Bestattungsbranche ist ein Imageproblem. Sehr viele Bestattungsunternehmen in Deutschland werden von ehrenwerten Dienstleistern geführt, die eine hoch qualitative Arbeit abliefern. Viele. Das persönliche Engagement ist gewaltig, die Aufgabenvielfalt ist riesengroß, der Zeitaufwand ist immens, nur das Image ist leider nicht besonders beeindruckend, teilweise sogar ausschließlich von Vorurteilen und unendlich wiederholten Floskeln geprägt. So gut wie jeder Bestatter hat mir in den letzten Jahren erzählt, dass die Hälfte seiner

Kunden zur Tür reinkommt und noch vor der Begrüßung den Satz loswerden will: „Wir brauchen nur was ganz Preiswertes, unsere Oma war ganz einfach, es soll ganz schlicht sein.“ Jeder wird das so oder ähnlich kennen.

Natürlich haben die Menschen weniger Geld. Aber niemand fällt beim Bäcker, im Baumarkt oder in der Boutique mit diesem Satz in die Tür. Leider erwartet der Hinterbliebene schon automatisch, von dem Bestatter über den Tisch gezogen zu werden, und weiß sich nicht anders zu helfen,

als dass er schon beim ersten Kontakt versucht, die Fronten mit dieser Warnung zu klären. Die Menschen sehen den Bestatter als Sargtischler, Totengräber, Schreckgestalt und besonders als betrügerischen Halsabschneider, der die emotionale Verwirrung der Kunden nach Verlust eines geliebten Menschen zu seinem Vorteil ausnutzt. Wir alle wissen, dass dieses Bild der Branche in der Öffentlichkeit nichts mit der Realität zu tun hat. Nur warum ist das so? Jeder, der mit Bestattungen zu tun hat, kennt das: Man lernt neue Menschen kennen, im Urlaub, auf einer Party oder einem Elternabend,

irgendwann kommt raus, dass man Bestatter ist. Dann ist die Reaktion der Menschen immer die gleiche. Ein etwas entsetzter Spruch, ein abgedroschener Witz stellt den Abstand zu diesem Thema dar, anders geht das offensichtlich nicht. Aber nach den ersten Sekunden des Schreckens kommt jeder mit unzähligen Fragen. Genau diese Reaktionen sind doch der Beweis dafür, dass die Menschen miserabel informiert sind, aber dennoch ein großes Interesse an dem haben, was ein Bestatter so tut. Das Interessante ist aber, dass die Menschen ihr eigenes Informationsdefizit gar nicht kennen.

Jeder Bestatter hat die Schublade voll mit rührigen Schreiben dankbarer Kunden, mit Schwüren für die garantierte Weiterempfehlung und mit Zufriedenheitsbe-

kundungen glücklicher Hinterbliebener. Ich kenne unendlich viele dieser Zeugnisse für die unglaublich gute Arbeit der Bestatter. Ich kenne aber auch sehr viele negative Rückmeldungen von Bestatterkunden und Anekdoten, die mir in den letzten Jahren über den Weg gelaufen sind. Ich habe Umfragen durchgeführt, telefonisch, persönlich und online, zu den Erfahrungen mit Bestattungsunternehmen. Solche Ergebnisse sind eine wichtige Basis für die Erstellung effizienter Branchenwerbung (Was denkt die Zielgruppe?). Das Interessanteste auf den ersten Blick ist, dass die Negativberichte im Schnitt zehnmal länger sind als die dreizeiligen Dankschreiben. Ich benutzte einige dieser Negativberichte dazu, in Artikeln, Vorträgen, Schulungen und Referaten den Status quo des Bestatterimages und den not-

wendigen Handlungsbedarf darzustellen.

Das ganz große Imageproblem unserer Branche ist leider ein hausgemachtes Problem. Alle Verantwortlichen, ob Bestatter, Friedhofsverwaltungen, Steinmetze, Kirchen oder besonders die Verbände, sind selbst schuld. Bis zum Anfang des zwanzigsten Jahrhunderts gehörten die Themen Tod, Trauer, Sterben und Bestattung zum Gesprächsstoff der Familien aller sozialen Schichten. Die traumatischen Ereignisse der beiden Weltkriege haben diese wichtigen Familienthemen komplett eliminiert. Seit 1945, seit fast drei Generationen, werden diese Themen nur noch in die künstlichen Mäntelchen der Pietät und der Verschwiegenheit gehüllt. Alle Beteiligten in der Bestattungsbranche

Fortsetzung auf der nächsten Seite



haben es versäumt, die Thematik zu beleben und so attraktiv aufzubereiten, dass sie der modernen Gesellschaft des einundzwanzigsten Jahrhunderts wieder schmeckt. Das auf den ersten Blick schlechte Image dieser Branche hat nicht viel mit dem Gruselpotenzial, das die Angst vor dem Tod mit sich bringt, zu tun, sondern das schlechte Image ist in der jahrzehntelangen Passivität der Branche begründet. Diese Passivität ist erklärbar. In den Nachkriegsjahren gab es andere Probleme. In den Wirtschaftswunderjahren war das eigene gerettete Leben viel zu schön für diese Thematik. In den Sechziger- und Siebzigerjahren war die Bestattung etwas Wert. Es gab richtig viel Sterbegeld und die Bestattung war wieder ein Statussymbol.

Das ging so bis Mitte der Achtzigerjahre. Kein Bestattungsunternehmen, kein Steinmetz und keine Friedhofsverwaltung musste sich Sorgen machen. Man musste nur da sein und der Laden lief wie geschmiert. Seit Mitte der Achtzigerjahre entwickelten sich

die Bestattungskultur und auch der entsprechende Umsatz immer schneller nach unten. Das sind jetzt fast 30 Jahre. Und immer noch kommt die existierende Bestatterlobby nicht auf die Idee, am Gesamtimage dieser Berufsgruppe etwas zu tun. Nach über sechzig Jahren der Versäumnisse mit viel Substanzverlust ist offensichtlich noch nicht die Schmerzgrenze erreicht. Wer weiter darauf hofft, dass sich alles irgendwie schon wieder zum Besseren wendet, ist verloren.

Ein einziger Bestatter versteht das PR-Spiel, das Spiel mit den Medien. Als Einzelkämpfer, bundesweit, ist er unterwegs, um mit dem schlechten Image dieser Branche aufzuräumen. Natürlich nicht uneigennützig, aber völlig egal. Dieser eine Bestatter aus Bergisch Gladbach übernimmt das, was eigentlich die Aufgabe der den Gewerken übergeordneten Institutionen wäre.

Ich erhalte fast monatlich Anfragen der unterschiedlichsten Medien. Es sollen Reportagen gedreht, Interviews platziert, Kolumnen

geschrieben und es soll investigativ recherchiert werden. Doch egal, wie seriös der Sender oder die Zeitung auch ist, im zweiten Satz stellt sich heraus, dass alle doch nur auf der Suche nach einem Skandalchen sind. Auch in einer ARD-Themenwoche ist die Bestattungsbranche nicht der Sieger. Das mache ich nicht mit. Meine Aufgabe ist es nicht, die gesamte Branche aufzupolieren. Das ist die Aufgabe der Berufsorganisationen, aber dort scheinen die Prioritäten anders zu liegen.

Meine Aufgabe ist es, das Image meiner Kunden in ihrem Einzugsgebiet vor Ort optimal zu kommunizieren. Damit dort das bestens aufgestellte Familienunternehmen, das eine fantastische Qualität und Individualität abliefern, in den Bereichen Entwicklung, Kundenakquise, Werbung und Kommunikation die Marktführerschaft ausbaut und den Wettbewerb weiter abhängt, und damit das Unternehmen mit einem noch besseren Image in die Zukunft geht.

www.erasmus1248.de

VKF FOLIENSARG BIOSEAL®

Vertrieb durch: **Spezial-Bestattungsbedarf & Folien** · Bergheimer Straße 114 · 69115 Heidelberg

Der aus Metallverbundfolie bestehende **FOLIENSARG** ist ideal für den Auslandstransport und die hygienische Aufbewahrung von Verstorbenen in jeglichem Zustand. Er ist eine kostengünstige Alternative zum herkömmlichen Zinksarg.

Unsere Folie hat eine Breite von 100 cm und ist in beliebiger Länge, auch meterweise, zu beziehen. Grundpreis 13,60 € pro laufender Meter, bei Großabnahme Sonderrabatt!

Vorteile des Foliensarges:

- 100 % luft- und wasserdicht, daher effektiver Schutz vor Infektionen
- reißfest und flexibel, passt damit in jeden Sarg
- einfache und schnelle Handhabung bei einer Versiegelungszeit von nur ca. 4 Minuten
- problemlos zu röntgen und nahezu rückstandslos verbrennbar
- extrem geringes Gewicht und damit erhebliche Reduzierung von Flugkosten

Fordern Sie unverbindlich unser Infomaterial an und informieren Sie sich durch unseren **DEMO-FILM** unter www.foliensarg.de

Tel.: 0700 3 65 43 67 27 · Fax: 06221 131238 · info@foliensarg.de · www.foliensarg.de

BESTATTUNGSDIENSTLEISTUNGEN HEUTE Die Vielfalt der Möglichkeiten



Werden Sie selbst zum Referenten mit der PowerPoint Präsentation „Bestattungsdienstleistungen heute“

- ▶ Für PowerPoint (PPT und PPS), Keynote (KEY) und PDF
- ▶ Ihre individuell angepasste Präsentation, plus ausführlicher Seminarbeschreibung
- ▶ Ausführliche Informationen unter www.bestatter-akademie.de



Eigentumsverhältnisse an Implantaten, Inlays und Prothesen einer Leiche

Rechtsanwalt Philip Khoury

Viele Bestatter sind in ihrer täglichen Praxis sicherlich bereits mit der nachfolgenden, oder einer ähnlichen Fallkonstellation in Berührung gekommen und vor die Frage gestellt worden, wem eigentlich die in der Artikelüberschrift genannten Gegenstände, wie z. B. das Zahngold eines Verstorbenen, gehören.

1. Eigentumsübergang auf die Erben gemäß § 1922 BGB

Zunächst könnte daran gedacht werden, dass diese Gegenstände nach dem Tod eines Menschen im Sinne der Gesamtrechtsnachfolge auf den oder die Erben übergehen. Nach §

1922 BGB geht mit dem Tode einer Person (Erbfall) deren Vermögen (Erbschaft) als Ganzes auf eine oder mehrere andere Personen (Erben) über.

Da einer Leiche nach der mittlerweile herrschenden Rechtsprechung Sachqualität zukommt und die o. g. Gegenstände fest mit der Leiche im Sinne des Bürgerlichen Gesetzbuches verbunden sind, gehören diese Gegenstände folgerichtig zur Leiche. Mit der Einpflanzung von Implantaten jeglicher Art bzw. mit der Einsetzung von Zahnkronen werden diese Gegenstände Teile des Menschen.

Mit dem Tod teilen sie das rechtliche Schicksal des Leichnams und werden damit zu „herrenlosen Sachen“. Demnach könnte man geneigt sein anzunehmen, dass die Leiche mitsamt diesen Gegenständen zum Zeitpunkt des Todes auf den oder die Erben übergeht. Eine Sache kann aber nur dann im Rahmen einer Erbschaft übergehen, wenn sie eigentumsfähig ist. Die Eigentumsfähigkeit ist insbesondere bei Leichen zu verneinen, wenn sie zur Bestattung bestimmt sind und damit der Pietätsbindung unterliegen. In diesem Fall fehlt es an einem sogenannten Aneignungsrecht.

Fortsetzung auf Seite 14

PLATZ DES GUTEN GESCHMACKS



Was ist ein Sarg? In erster Linie ist er Gradmesser für die Wertschätzung der Hinterbliebenen gegenüber den lieben Verstorbenen. Ein hochwertiger Sarg ist aber auch Ausdruck der Beratungsqualität der Bestatter und eine gute Möglichkeit für Sie, mehr zu verdienen. Hölzer in bester Güte, Sorgfalt in der Verarbeitung, stilvolle Modelle von klassisch bis modern.

Daxecker – Sargkultur aus Oberösterreich.



Daxecker®

Bei dieser Beurteilung kommt entscheidend zur Berücksichtigung, dass nach unseren kulturellen Vorstellungen das Eigentum an einer Leiche nicht erworben werden kann. Aufgrund dessen sind auch die mit dem verstorbenen Körper „in funktionaler Einheit“ stehenden Gegenstände wie die zuvor genannten eigentumsunfähig.

2. Ausnahmen

Eine Ausnahme von diesem Grundsatz, mit der Folge der Eigentumsfähigkeit von diesen mit der Leiche fest verbundenen Gegen-

ständen, besteht erst für den Fall, wenn die feste Verbindung mit dem Leichnam, z. B. durch Einäscherung, gelöst wird. Da z. B. wertvolle Inlays nach der Einäscherung nicht mehr in „funktionaler Einheit“ zu der Leiche stehen und damit eigentumsfähige Sachen darstellen, stellt sich die Frage nach ihrer zivilrechtlichen Zugehörigkeit.

Grundsätzlich besteht die Möglichkeit des Eigentumserwerbes durch eine Aneignung im Sinne des § 958 Absatz 1 BGB. Nach dieser Vorschrift erwirbt derjenige das Eigentum an einer herrenlosen, beweglichen Sache, der diese in Besitz nimmt. Dies gilt allerdings nur, soweit nicht ein Fall des § 958 Absatz 2 BGB vorliegt. Danach wird das Eigentum nicht erworben, wenn die Aneignung gesetzlich verboten ist oder wenn durch die Besitzergreifung das Aneignungsrecht eines anderen verletzt wird.

3. Aneignungsrecht des Bestatters

Fraglich ist also, ob der Bestatter, welcher die Leiche entweder selbst in einem zum Unternehmen gehörenden Krematorium verbrannt hat oder die Verbrennung bei einem Krematorium in Auftrag gegeben hat, aneignungs-

befugt ist. Diese Frage ist in Literatur und Rechtsprechung höchst umstritten.

Eine Meinung geht aufgrund der besonderen Bedeutung der hier in Rede stehenden Gegenstände als Vermögenspositionen mit teilweise erheblichem Wert davon aus, dass ein Aneignungsrecht den Erben als Vermögensnachfolger zusteht. Eine andere Meinung spricht das Aneignungsrecht den nächsten Angehörigen des Verstorbenen aus Pietätsgründen im Rahmen einer allgemeinen „Totensorge“ zu. Hierdurch wird praktischerweise auch das Bestehen eines Aneignungsrechts für den Fall geregelt, dass keine Erben existieren.

So weit die Theorie. Da allerdings in der Praxis regelmäßig weder Erben noch die nächsten Angehörigen einen Aneignungswillen an den betreffenden Gegenständen zum Ausdruck bringen, liegt in den wenigsten Fällen die Geltendmachung eines Aneignungsrechtes überhaupt vor. Dies hat zur Folge, dass die mit der Leiche nicht mehr fest verbundenen Implantate, Inlays und Ähnliches als herrenlose Sachen weiterhin gemäß § 958 Absatz 1 BGB angeeignet werden können.

Zusammenfassend kann nach alldem festgehalten werden, dass weder dem Bestatter noch dem Krematorium per se die vorbenannten Gegenstände zustehen. Soweit etwaig vorhandene Erben oder nächste Angehörige keinen ausdrücklichen oder zumindest durch konkludentes, d. h. schlüssiges Handeln begründeten Aneignungswillen zum Ausdruck gebracht haben, besteht grundsätzlich die Aneignungsmöglichkeit des Bestatters bzw. des Krematoriumsbetreibers. Wie so oft kommt es bei der Beurteilung eines Lebenssachverhaltes auf den jeweiligen Einzelfall an. Hierfür sowie für alle weiteren Rückfragen steht der Verfasser gerne zur Verfügung.

www.althoffundpartner.de



Klarer Sound im weiten Raum...

...mit dem mobilen Verstärkersystem PAS-250 von MONACOR®

- 2 Druckkammerlautsprecher
- Integrierter Funkempfänger
- Sehr gute Trageeigenschaften
- Akkubetriebszeit bis zu 8 Stunden
- Ideal z.B. für Prozessionen

MONACOR®
www.monacor.com



Die Feuerbestattungen

Wir wünschen eine
besinnliche und frohe
Weihnachtszeit.

Foto © Nicole Eifinger - fotolia.de

Wir legen Wert auf Qualität. Ausgezeichnet mit dem:



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

Und am Ende auch viel Streit?

Wenn ein Trauerfall zur Belastungsprobe innerhalb der Familie wird.
Wie kann das vermieden werden? *Britta Schaible*

Ein Trauerfall kann, abgesehen von der starken emotionalen Belastung, auch zu einem ernsthaften Problem innerhalb der Familiengemeinschaft führen. Von der Ausrichtung der Trauerfeierlichkeiten bis hin zu den Erbschaftsangelegenheiten sind leichte bis schwerwiegende Unstimmigkeiten zwischen den Familienmitgliedern möglich – insbesondere wenn keine Regelungen im Voraus getroffen wurden. Die einen werden Kompromisse schließen und damit konform gehen, während bei den anderen sich die Emotionen eventuell so weit hochschaukeln, dass eine Einigung kaum möglich ist. Die Idee, dass sich die Mitglieder einer Familie durch den Verlust ihres Angehörigen näherkommen, ist zwar schön, aber leider passiert oft das Gegenteil. Der Streit dehnt sich aus und der Unmut wird über Jahre gepflegt.



Wenn kein gültiges Testament vorliegt, regelt das Gesetz die Erbschaftsfragen. Der Bestatter kann seine Kunden motivieren, sich zu Lebzeiten juristischen Rat bei Anwälten und Notaren für alle Fragen rund um die Themen Erben und Vererben einzuholen. Somit könnte der ein oder andere mögliche Streit bereits im Keim erstickt werden.

Bei der Gestaltung der Trauerfeier und der letzten Ruhestätte kann der Bestatter der Familie die möglichen Wege zeigen. Gerade bei Unstimmigkeiten ist es wichtig zu überlegen: Welche Vorlieben hatte der/die Verstorbene? Was passt zu ihm oder ihr? Oft kommt man so der Lösung schon näher, die auch die Familienmitglieder zufriedenstellt, die grundsätzlich erst einmal alle Ideen kritisieren.

Ein Beispiel: Für die Trauerfeier von Opa Alfred wünscht sich Oma Marianne vielleicht den Trauermarsch von Chopin, die Tochter denkt an ein Klavierstück von Bach und die Enkel wünschen sich Xavier Naidoo.

Aber was hätte sich Opa Alfred gewünscht? Ist es nicht sein Abschied? Sollte der Abschied nicht an sein Leben erinnern? Opa Alfred mochte weder Chopin noch Bach, noch Xavier Naidoo. Er hat Regale voller Schallplatten, Kassetten und CDs verschiedener Schlager der Fünfzigerjahre des vergangenen Jahrhunderts. Und außerdem ist er damals auch mit Oma Marianne jahrelang nach Italien in den Urlaub gefahren. Also ist es doch völlig in Ordnung, anstelle von tragender Musik und melancholischen Texten den musikalischen Rahmen mit den Schlagern von Conny Froboess, Peter Alexander oder Vico Torriani zu gestalten. Vielleicht gibt es sogar noch ein Foto von damals ... mit dem Motorroller zum Strand nach Rimini ... das könnte man doch vergrößern und in die Trauerdekoration integrieren? Und wenn die Lieblingsfarbe von Opa Alfred nicht Rot oder Weiß war, sondern Gelb: So sollte auch der Blumenschmuck aussehen.

Es gibt zahlreiche Möglichkeiten, den Abschied ganz individuell und persönlich zu gestalten. Viele Menschen sind sich oft darüber nicht bewusst und orientieren sich bei der Ausrichtung an den Abschiedsfeiern, die sie bisher selbst erlebt haben, oder an der Leitlinie „Das macht man halt so“. Wichtig ist es, über Möglichkeiten zu informieren und aufzuklären, vielleicht lassen sich dadurch schon Unstimmigkeiten im Vorfeld aus dem Weg räumen. Der Bestatter kann seine Kunden auch motivieren, ihre Wünsche für ihre eigene Bestattung schon zu Lebzeiten zu fixieren. Eine Bestattungsvorsorge z. B. ist eine klare Regieanweisung für die Hinterbliebenen. Da erübrigen sich eventuelle Diskussionen über die Bestattungsart, die Gestaltung der Trauerfeier und die Grabpflege. Und auch um die Finanzen muss nicht mehr großartig gestritten werden. Wenn das mal nicht im Sinne aller Beteiligten ist ...

DANKKE

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 gesundes und erfolgreiches Jahr 2013. 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 2013!

www.adeltafinanz.com

ADELTA.FINANZ AG
Vertrauen – Sicherheit – Zuverlässigkeit

Särge

Dipl.-Kfm. Wolf Meth

Der Gesetzgeber schreibt uns den verwesbaren Sarg vor, jedoch nicht den ästhetisch ansprechenden. Wie wecken wir trotzdem sensibel diesen Bedarf?

Der stetige Zuwachs an Einäscherungen und die Sarg-Billigangebote aus dem Osten machen dem Bestatter zu schaffen. Die Menschen haben vielfach den Bezug zum aufwendigen Sarg verloren. Doch Bestatter haben ihre individuelle Methode, Särge anzubieten: Es ist immer interessant zu hören, wenn Bestatter im gleichen Stadtteil behaupten, dass ihre Kunden bestimmte Sargmodelle bevorzugen. Bei jedem dieser Bestatter bevorzugen die Kunden aber oft völlig andere Modelle. Ein anderer Bestatter behauptet: „Welchen Sarg der Kunde kauft, beeinflusse ich so stark, dass der Kunde sich in 90 Prozent der Fälle nach meiner Empfehlung richtet.“ Wieder ein anderer Bestatter meint: „Ich begleite meine Kunden in den Ausstellungsraum und ziehe mich dann zurück, sodass der Kunde unbeeinflusst seine Wahl treffen kann.“ Der nächste Bestatter behauptet, keinen Ausstellungsraum zu benötigen, da er hauptsächlich Hausbesuche anbietet und auch im Laden selten jemand den Sarg sehen will. Manche Bestatter empfehlen den Kunden für die Kremierung den einfachen „Verbrenner“.

In einer abgewohnten Industriestadt hat sich ein Bestatter so positioniert, dass er seinen preiswertesten Sarg für circa 950 Euro anbietet. Dieser Bestatter hat einen jährlichen Zuwachs von 15 bis 20%. Manche sagen: „Man könne den Kunden keine Feier am Sarg zumuten, da sie sich dann zweimal auf den Abschied einstellen müssten.“ Obwohl beim Präsentieren der Särge in einer Mappe während des Trauergesprächs der Preis nicht beim Foto angeführt werden müsste und damit beim Kunden ein Wertebewusstsein für den Sarg entstehen könnte, bestehen viele Bestatter aus „Korrektheitsgründen“ darauf. Unkorrek-



Wir handeln, wie wir müssen. So lasst uns das Notwendige mit Würde, mit festem Schritte tun.

Friedrich von Schiller

terweise werden dann manchmal Preise ohne MwSt. angeführt. Bewundernd wird als neues Selbstbewusstsein des Bestatters erwähnt, dass manche Bestatter Särge im Schaufenster zeigen. „Der Verbrenner“ ist bei allen das ungeliebte Kind, deswegen wird er kaum jemals im Ausstellungsraum gezeigt – mit Recht? Jede dieser Methoden hat eine gewisse Berechtigung. Aber vom Marketing- und damit Kundenstandpunkt kann nur das Folgende gelten: Die Prioritätsfrage ist immer, welche latenten Bedürfnisse wir bei den Menschen mit unserem Angebot decken. Gesetzeskonform sind wir in allen Bundesländern, wenn wir einen für den Transport abgedichteten

Sarg, der aus verwesbarem Holz gefertigt ist und mit saugfähigem Innenmaterial ausgelegt ist, anbieten. Doch ein zweites Bedürfnis kann mit einem ästhetisch gefertigten Sarg als würdige Hülle für die Verstorbenen, flankiert von den Ritualen einer Feier, gedeckt werden. Die Wertschätzung einer Trauerfeier ist in der Gesellschaft vielfach verloren gegangen. Das Wissen um die Wirkung von Ritualen wird nicht mehr gepflegt. Nichtsdestoweniger bringt das Einbringen von Ritualen eine spirituelle Erhöhung der Zusammenkunft von Menschen und stärkt damit das Zusammengehörigkeitsgefühl auch der Trauerfamilien. Und je intensiver eine Feier diese Ritualisierung erfährt, desto erhebender ist die entstehende Gefühlslage der beteiligten Menschen und desto glanzvoller bedingt dies auch die materielle Gestaltung – sei es das Blumenarrangement, sei es der wahrzunehmende ästhetische Sarg. Doch das ist kunstvolles Veranstaltungs-Management, das der Bestatter der Zukunft wird einbringen müssen. Dann ist der ästhetische Sarg wieder ein selbstverständliches Requisite. Ob die Kunden dies wollen? Sie werden es wollen! Wenn der Bestatter sich als Leitfigur einbringt.

www.meth-bestattungsconsulting.com



*Frohe Weihnachten und ein glückliches neues Jahr 2013
wünscht Ihnen Kuhlmann Cars!*



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



Leichenwagen und Krücken

Gedanken zum Thema Auto. *Erasmus A. Baumeister*

Das Auto ist eine extrem deutsche Angelegenheit. Es ist in Deutschland erfunden worden. Wir dürfen auf vielen Autobahnabschnitten so schnell fahren, wie wir wollen, und werden von der ganzen Welt dafür beneidet. Die besten Autos kommen aus Deutschland. Den Deutschen sind Autos wichtig. Weil ihr Arbeitsplatz davon abhängt, weil es ein Stück Freiheit bedeutet, weil es den Status definieren kann, weil es Spaß macht, weil es etwas mit Technik und Innovation zu tun hat, weil unsere Gesellschaft ohne

Automobil nicht vorstellbar wäre, weil es das Leben einfacher macht etc. Selbst Menschen, die nicht den geringsten Bezug zu Autos haben, schauen genau hin, wenn plötzlich am Straßenrand ein Fahrzeug aus den 1930ern steht.

Das Auto, also der Leichenwagen, ist für ein Bestattungsunternehmen ein essenzielles Werkzeug. Nicht ohne Grund liegen die Wurzeln vieler Traditionsunternehmen im Transportwesen. Der Verstorbene muss heutzutage bis zur Beisetzung mehrmals befördert werden.

Der Leichenwagen ist für Lieschen Müller der Inbegriff vom Bestatter. Der Leichenwagen ist sofort als solcher zu erkennen, er sollte es auf jeden Fall sein. Der Leichenwagen ist das einzige Indiz, an dem der Bestatter außerhalb seines Unternehmens zu erkennen ist.

Es beginnt aber schon mit dem Namen. Seit Jahren finden es viele Leute aus der Bestattungsbranche chic, wenn sie den Leichenwagen Überführungsfahrzeug oder ähnlich nennen. Diese künstliche verbale Verharmlosung ist aus marketingtechnischer Sicht sehr unvernünftig. Der Endverbraucher wird immer Leichenwagen sagen.

Ich frage mich schon lange, warum die Bestattungsbranche nicht die E-Mobilität für sich entdeckt hat.

Diese Vokabel ist das kleinste Problem, das die Bestattungsbranche zu reparieren hat. Überführungsfahrzeug ist mal wieder alles und nichts gleichzeitig. Leichenwagen trifft es auf den Punkt. Die gesuchte Abschwächung von bewährten Formulierungen ist leider eine gängige Methode. Als mir vor Jahren nach einer Knieverletzung Gehhilfen angeboten wurden, habe ich mich dann doch lieber für die Krücken entschieden.

Zurück zum Autothema. Die Deutschen mieten sich für ein Wochenende ein Luxuscabriolet. Das Hochzeitspaar fährt selbstverständlich in einem Oldtimer zur Kirche. Die Jungs betrinken sich in der Stretchlimusine beim Jungesellenabschied. Die Sportsfreunde schenken ihrem Trainer zum runden Geburtstag einen Tag im Ferrari. Der kooperative Bankberater bastelt in die Immobilienfinanzierung noch den Familienkombi mit Stern. Den Menschen ist das Auto sehr wichtig.

Für den Bestatter ist der Leichenwagen ein fantastisches Marketinginstrument und außerdem ein Werkzeug, um Umsatz und Ertrag pro Bestattungsauftrag zu steigern. Ist der Leichenwagen nicht im Einsatz,

dann steht er am besten nicht in der Garage, sondern befindet sich dort, wo besonders viele Menschen ihn sehen können. Ihr Name steht drauf – das ist Werbung (wenn es ein vorzeigbares Fahrzeug ist). Wenn der Bestatter mehrere Fahrzeuge zur Auswahl hat, dann soll der Kunde wählen können. Selbstverständlich kosten hochwertigere oder wertvollere Fahrzeuge mehr. Es ist nicht immer möglich, dieses Thema im Gespräch einzubauen. Deshalb muss der Kunde so weit gebracht werden, dass er selbst danach fragt. Hier sind wir wieder an dem

Punkt, an dem ein zeitgemäßes Kommunikationskonzept gefragt ist. Alles ist verkaufbar, wenn der Kunde es weiß und wenn der Kunde das Gefühl hat, selbst drauf gekommen zu sein, und sich selbst entschieden hat. Ich frage mich schon lange, warum die Bestattungsbranche nicht die E-Mobilität für sich entdeckt hat. Die Bestattungsbranche ist aus meiner Sicht eine der Berufsgruppen, die sich am besten hierfür eignen. Viele kurze Wege, meist innerstädtisch, und der Wagen endet immer wieder an der heimischen Bestattersteckdose.

Für die Überführung von Köln nach Sizilien ist das Elektroauto nicht geeignet, aber sonst geht es immer. Außerdem ist auch die Vorstellung schön, dass der Leichenwagen geräuschlos oder nur leicht schnurrend über den Friedhof rollt. Aber auch der Marketingeffekt ist nicht zu unterschätzen. Mit der E-Flotte kann sich der Bestatter das grüne Label mit dem guten Gewissen auf die Brust kleben. Auch so lassen sich Kunden akquirieren. Der Deutsche ist Automobilist.

www.erasmus1248.de

ESCHKE
Bestattungsfuhrwesen
Familienbetrieb in 4. Generation seit 1910

Tradition Qualität Innovation

Danke!

Für die vertrauensvolle Zusammenarbeit danken wir herzlich. Wir wünschen besinnliche Feiertage und ein erfolgreiches neues Jahr!

Ihre Familie Eschke und alle Mitarbeiter

Umfassendes Leistungsspektrum für:
Bestatter · Friedhöfe · Krankenhäuser
Callcenter bundesweit.Tag und Nacht!

Lauterstr. 34 · 12159 Berlin-Friedenau
Tel: 030 - 851 55 72 · Fax: 030 - 851 52 10
www.bestattungsfuhrwesen.de

Ruhe in Frieden ?
Die Konkurrenz schläft nicht !

tragbare Lautsprecheranlagen von LINN
zum besseren Verständnis der Trauerreden,
in und vor der Trauerhalle sowie am Grab

- professionelle Technik, einfache Bedienung, für leistungsstark, für große und kleine Trauerfeiern
- schneller Auf- und Abbau, keine Kabelverlegung ... ankommen ... hinstellen ... los legen ...
- modernste Sendermikrofontechnik
- individuelle Gestaltung der Trauerfeier durch Musikeinspielung
- kraftvoller, professioneller Klang
- keine Kabelverlegung, Stromnetz unabhängiger Betrieb durch leistungsstarke Akkus
- Bausteinsystem, individuelle Anpassung auf die Verhältnisse vor Ort
- zusätzliche Lautsprecher drahtlos zuschaltbar

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

Nutzen Sie unseren kostenlosen **Beratungsservice** unter **02234 / 200 40 40**, wir beraten Sie gerne.
Oder besuchen Sie uns unter www.linn-sprachverstaerker.de



Zuverlässigkeit schafft Vertrauen und Zukunft

Die Firma EUROGLOBAL über ihr Leistungsspektrum

Jede Bestattung ist Vertrauenssache. Die Angehörigen haben sich bewusst für Ihr Unternehmen entschieden, weil Sie sich durch Ihr Leistungsspektrum und Ihre Kompetenz ganz deutlich von dem Mitbewerber unterscheiden.

Unsere Stärken sind Ihr Vorteil

- Schnelle Lieferung
- Zuverlässiger Service
- Gleichbleibende Qualität
- Bestes Preis-Leistungs-Verhältnis

Sicherlich werden Sie uns beipflichten, dass es insbesondere in der heutigen Zeit immer schwieriger wird, sich als Bestattungsunternehmen auf dem Markt zu behaupten. Aus diesem Grunde ist es wichtig, sich nicht auf den Traditionen und Gewohnheiten auszuweichen, denn das würde Stillstand bedeuten. Dieser Stillstand kann sich auch zum Rückschritt entwickeln, wenn sich der Mitbewerber bereits auf der Überholspur befindet. Die Bestattungsbranche ist im stetigen Wandel, dem man sich nicht verschließen kann und soll. Die Qualität Ihrer Kommunikation, Dienstleistung und Produktauswahl ist maßgeblich für die Zufriedenheit Ihrer Kunden. Wir möchten zu Ihrem Erfolg beitragen: Innovative und qualitativ hochwertige Produkte zu fairen Preisen sowie ein reibungsloser und kundenfreundlicher Service sind für uns selbstverständlich!

Unser Online-Shop

Der übersichtlich strukturierte Onlineshop, in dem das gesamte Angebot von EUROGLOBAL präsentiert wird, komplettiert unseren Anspruch an den besonderen Service. Produkte für Bestatter, Thanatologen und für die Friedhofstechnik können hier problemlos und bequem online bestellt werden – mehr Komfort per Mausclick.

Bei uns finden Sie kinderleicht in wenigen Schritten einen freien Zugang zu Preisen und Produkten:

1. www.euro-global.de
2. ONLINESHOP
→ NEUKUNDENANMELDUNG
3. Felder* mit persönlichen Daten ausfüllen
→ registrieren
4. In der Antwortmail auf den Link klicken



Geschäftsführer Alfio Veltri

Nach Prüfung Ihrer Daten haben Sie uneingeschränkten Zugriff auf Ihre neue Produktpalette. Gehen Sie den Schritt in Ihre erfolgreiche Zukunft, bevor es ein anderer tut.

EUROGLOBAL – Innovation, Qualität und Service. Damit Ihre Kunden auch noch morgen zufrieden sind. Wir freuen uns auf Ihren Besuch!

www.euro-global.de

SCHWARZMARKT

verboten preiswert



Der Onlineshop für Bestatter

www.euro-global.de

Särge | Truhen | Sterbewäsche | Urnen | Zubehör



Die Bestattungskultur im antiken Rom

Ein historischer Rückblick. *Richard Altenberger*

Julius Caesar 100–44 vor Christus
Römischer Feldherr und Staatsmann aus dem Adelsgeschlecht der Julier, der am 15. März 44 v. Chr. Opfer einer Verschwörung wurde. Mit Pompeius und Crassus schloss er 60 v. Chr. das 1. Triumvirat, das ihnen die Leitung des römischen Staates für einige Jahre sicherte. Seit 59 Konsul, unterwarf er Gallien und unternahm Vorstöße über den Rhein und nach Britannien. Er besiegte das ägyptische Heer und übergab das Land unter römischer Oberhoheit der Königin Kleopatra. Seitdem war er Alleinherrscher Roms als Imperator und Diktator auf Lebenszeit.

Rom
Die Wappenfarben der ewigen Stadt sind Orange und Dunkelrot. Der Legende nach wurde Rom im Jahre 753 v. Chr. von Romulus gegründet, der nach seiner Geburt mit seinem Zwillingenbruder Remus ausgesetzt und von einer Wölfin aufgezogen wurde. Romulus erschlug im Streit seinen Bruder. Rom ist die Bischofsstadt des Papstes, der Mittelpunkt des katholischen Christentums und eines der ältesten und bedeutendsten Kulturzentren der Welt. Rom entstand auf den berühmten sieben Hügeln: Palatin, Capitol, Quirinal, Viminal, Esquilin, Caelius

und Aventin. Als Reste des antiken Roms können heute noch unzählige Ausgrabungen besichtigt werden, z. B.: das Kolosseum, die Kaiserpaläste auf dem Palatin etc.

Bestattungen im antiken Rom

Soweit es sich nachweisen lässt, war die Verbrennung die älteste Bestattungsform, jedoch kennt man auch sehr frühes Begraben aus Rom, wo das Zwölftafelgesetz (450 v. Chr.) beide Sitten nebeneinander zuließ. Alte Adelsgeschlechter, wie beispielsweise die Cornelier, waren nie von der Sitte der Erdbestattung abgekommen, obwohl im ersten

vorchristlichen und auch im ersten nachchristlichen Jahrhundert Tote allgemein verbrannt wurden. Ab dem zweiten nachchristlichen Jahrhundert wurde dann im Zuge des Erstarkens des Christentums das Begraben allgemeingültige Bestattungsform, wovon eine Vielzahl von beeindruckenden, herrlich bildhauerisch geschmückten Sarkophagen Zeugnis ablegt.

Antike Bestattungen

Großer Luxus wurde entfaltet für Leichenwagen, Leichensäpfen und die großartigen Leichenzüge, bei denen berühmte Schauspieler engagiert wurden, um mit den Totenmasken der Vorfahren die POMPÆ anzuführen, um die genealogische Bedeutung der Familie zu demonstrieren und dem jüngst Verstorbenen alle Ehren zu erweisen. Zeitgenössische namhafte Dichter wurden mit dem Abfassen individueller Ruhmesgesänge beauftragt, Künstler gestalteten die Grabmale, bekannte Rhetoriker unterstützten den erstgeborenen Sohn bei der Grabrede und allen Formali-

täten. Aufwendige Leichenfeiern und immer wiederholte Totenessen waren unverzichtbar, von Sarkophagen, Urnen, Grabsteinen, Mausoleen, Grabbeigaben, Schmuck und vielfältigster Dekoration ganz zu schweigen.

Ad Catacumbas

Anders als uns die „Sandalen-Filme“ vermitteln, dienten römische Katakomben ausschließlich als unterirdische, ins weiche Tuffgestein getriebene Begräbnisstätten im Etagen-Nischen-Format, nicht als Zufluchtstätten der vom römisch-kaiserlichen Staatswesen verfolgten Frühchristen. Wenn sich Lebende dort versammelten, dann allein zum Zweck von rituellen Totenmählern (Triclien).

Die Basilika San Sebastiano, vor den Toren Roms an der antiken Via Appia gelegen, war als Pilgerkirche immer ein beachtetes Ziel und ist interessant, weil einfach der Name dieser geografischen Talsenke in der Antike „ad catacumbas“ lautete und dem gesamten Begriff unterirdischer Friedhöfe den Namen gege-

ben hat. Mit großer Pietät, aber auch strengen gesetzlichen Regelungen mussten Tote außerhalb der Stadtmauern (fuori le mura!) bestattet werden. „Die in der Antike übliche Fürsorge für die Bestattung der Angehörigen im weitesten Sinn (familia/clienti), die christliche Armenfürsorge und die gemeinsame Auferstehungshoffnung veranlassten seit der Wende zum 3. Jh. die Anlage gemeinsamer Begräbnisplätze, zunächst durch einzelne Stifter, später auch durch die christliche Gemeinde. Dabei setzte sich im Laufe des 3. Jhs. die Absonderung der christlichen von den heidnischen Begräbnisplätzen durch.“ (Erwin Gatz)

SPQR

„Senatus Populusque Romanus“ (Der Senat und das römische Volk)
Diese Abkürzung steht seit über 2500 Jahren auf allem, was mit der Stadt Rom zu tun hat. Heutzutage ist diese Abkürzung zum Beispiel auf Kanaldeckeln, Kleidung der Stadtreinigung und städtischen Gebäuden zu finden.





Bester Service ohne Umwege

Das Unternehmen Phoenixx-Germania über die Eröffnung des neuen Zentrums für Bestattungswagen

Damit wir gemeinsam mit unseren Kunden positiv in die Zukunft blicken können, haben wir sie ein wenig mitgestaltet und ein neues Werkstatt- und Verkaufsgebäude gebaut.

Direkt an der Autobahn A7 – Abfahrt Hildesheim AS 62 – ist eine mit modernster Technik ausgestattete Karosseriewerkstätte entstanden, in der sowohl Neufahrzeuge gebaut als auch Gebrauchtfahrzeuge instand gesetzt werden. Hier garantieren ausschließlich ausgebildete Fachleute mit jahrelanger Erfahrung im Karosserie- und Fahrzeugbau, dass ein Höchstmaß an Kundenzufriedenheit sichergestellt ist.

Aufgrund dieser Erfahrung können selbstverständlich nicht nur die in der Vergangenheit selbst gebauten Aus- und Umbauten betreut werden. Es ist kein Problem, dass die Kunden anderer Aufbauhersteller mit ihren Reparatur- oder Restaurationswünschen zu uns kommen.

In der mit Tageslicht durchfluteten Werkstatt können sich Bestattungsunternehmen jederzeit gerne ein Bild über die Qualität unserer Arbeit machen. Hier finden sie ständig eine interessante Auswahl an Neufahrzeugen, jungen Vorführfahrzeugen und instand gesetzten Gebrauchtfahrzeugen mit Garantie. In einer solchen Umgebung ist die

sach- und fachgerechte Fertigung für viele Generationen hervorragender Bestattungswagen gewährleistet.

Der Entschluss für den Neubau wurde untermauert durch den immer mehr steigenden Anteil von Stammkunden in Deutschland, aber auch mittlerweile in Österreich und in der Schweiz. Die steigende Nachfrage nach unseren Fahrzeugen aufgrund der Qualität, aber auch wegen der intelligenten Beladetechnik, die dem Nutzer ein hohes Maß an Bedienungskomfort sichert, war am alten Standort nicht mehr abzudecken und bot die ausreichende Sicherheit, diese erhebliche Investition zu wagen. Die positive Entwick-

lung der letzten Jahre, die auch aufgrund zuverlässiger Partner im Zulieferbereich aus der nahen Region möglich war, bildete die Grundlage, diesen in heutiger Zeit nicht ganz üblichen Schritt zu gehen.

Dabei lag beim Neubau der Schwerpunkt mehr in der Schaffung hervorragender Produktionsverhältnisse als bei der Gestaltung eines „Showrooms“. Die Kunden kommen einmal und holen ihr Neufahrzeug ab, wollen aber im Anschluss viele Jahre sorgenfrei und mit Freude dieses neue Auto nutzen. Da liegt es nahe, dass es wichtiger ist, ein Fahrzeug in einer Umgebung herzustellen, die dieses Höchstmaß an Qualitätsansprüchen auch ermöglicht. Beispiele dafür sind die Installation einer staubfreien Heizungsanlage in der Halle und die Tatsache, dass jedes Kundenfahrzeug während der gesamten Bauphase seine eigene, großzügig dimensionierte Arbeitsbahn zugewiesen bekommt, ohne dass nach Produktionsbeginn noch einmal rangiert werden muss.



Unsere Werkstatt



Kompetent und serviceorientiert:
Das Team der Phoenixx-Germania

Klare und eindeutige Werkstattaufträge für die Mitarbeiter, ein hoher Grad an Vorfertigung in Modulbauweise und Qualitätskontrollen zum passenden Zeitpunkt runden den Fluss kundenorientierter Arbeit ab.

Ein Prämiensystem für alle an der Fertigung beteiligten Mitarbeiter sichert gleichzeitig, dass die Interessenlage von Kunde und Firma gleich ist. Hier liegt der Schwerpunkt auf Termintreue und Qualität.

Seit der Einführung dieses Qualitätssicherungssystems fährt unser Servicewagen fast ausschließlich nur noch zum Zweck der regelmäßigen Wartung zum Kunden, der dadurch eine 5-jährige Garantie genießt.

Fortsetzung auf der nächsten Seite



SEEBESTATTUNG AB BÜSUM/NORDSEE

Die letzte Ruhe auf See






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

Diese Wartung ist Bestandteil eines jeden Neuwagenauftrages, sichert dem Kunden ständige Betriebssicherheit und erhöht den Wiederverkaufswert aller Phoenixx-Fahrzeuge durch die Dokumentation in einem eigens dafür geschaffenen Wartungs- und Pflegeheft.

Für jeden Anspruch die passende Lösung: Egal, ob der Kunde leasen, finanzieren oder kaufen will, für jede Anforderung gibt es eine Antwort. Auch für den überraschenden Bedarf, z. B. nach einem Unfall, stehen Fahrzeuge zur Überbrückung zur Verfügung. Damit diese vielfältigen Aufgaben kompetent bewältigt werden, gibt es natürlich auch Menschen, die dies mit ihrem täglichen Einsatz möglich machen und die in den letzten



Eine umfangreiche Auswahl für jeden Anspruch



Qualität und Service wird hier groß geschrieben

Jahren Außergewöhnliches geleistet haben. Das Team der Firma Phoenixx-Germania will auch in Zukunft gerne für Sie da sein und freut sich auf Sie und Ihre Aufgabenstellung!

Dies alles wäre nicht möglich gewesen, wenn uns nicht durch unsere Kundschaft regelmäßig das Vertrauen ausgesprochen worden wäre. In kooperativer und partner-

schaftlicher Zusammenarbeit haben wir für viele Unternehmen in Deutschland, in Österreich und auch in der schönen Schweiz hochwertige Bestattungswagen bauen dürfen. Dafür bedanken wir uns bei Ihnen und wünschen allen Kunden und Freunden unserer Firma schon heute frohe Weihnachten und einen guten Rutsch ins Jahr 2013!

www.phoenixx-germania.de

INDIVIDUALITÄT UND TRADITION

Bestellen Sie online, 24 Stunden rund um die Uhr!
www.stahl-sarg.de/shop

NEU unser **ONLINE SHOP**

10% auf Ihre Erstbestellung
(außer Angebote und Schnäppchen)

Sie erhalten Ihren Gutschein über diesen Betrag, den Sie bei Ihrer nächsten Bestellung einlösen können.

Als **Dankeschön** für Ihre Anmeldung erhalten Sie **exklusiv** unseren **Schlüsselanhänger**.

www.stahl-sarg.de/shop



Stahl Holzbearbeitung GmbH | Bahnhofstraße 14 | 63924 Kleinheubach | Fon 0 93 71 - 97 10 0 | info@stahl-sarg.de | www.stahl-sarg.de

unter allen wipfeln ist ruh: Waldbestattung im RuheForst® Strausberg

Mit dem RuheForst in Strausberg wurde dritte RuheForst-Bestattungsanlage im Großraum Berlin durch Vertreter der Kirche in eingesegnet. Es bedurfte dabei mehrjähriger Bemühungen, wie der Strausberger Stadtförster Heiko Wessendorf und der Geschäftsführer der RuheForst GmbH Jost Arnold unterstrichen, bis es zur Vertragsunterzeichnung kommen konnte. Mittlerweile sind jedoch alle behördlichen Klippen erfolgreich umschiff. Die städtischen Forstwirte haben auf der Andachtsstätte Bänke gebaut und Wege angelegt. Den Mischwald des Friedhofs bilden 65 bis 120 Jahre alte Rotbuchen, Eichen und Kiefern. Auch die Strausberger Bürgermeisterin Elke Stadeler hob bei der Eröffnung des neuen Waldfriedhof hervor, dass man es in der Vorbereitung für diesen RuheForst mit Behörden zu tun gehabt habe, „die sonst nicht unserer Partner sind“. Mit dem neuen RuheForst wolle man nun dazu beitragen, dass das Thema Tod kein Tabu bleibt, sondern offen darüber geredet werde. Denn nichts sei so sicher wie der Tod, auch wenn es mancher nicht wahrhaben wolle. In der Natur seien säen und gehen ohnehin üblich. „Ein jegliches hat seine Zeit“, sei daher auf einem Stein auf der Andachtsstätte festgehalten, an dem künftig Trauernde ihrer Verstorbenen gedenken können. Der neue RuheForst-Waldfriedhof ist ein gebettet in das Naturschutzgebiet Langer Dammwiesen am Herrensee. Zahlreiche bedrohte Tier- und Pflanzenarten haben hier ein Refugium gefunden. Auf dem etwa 6 ha großen Friedhofsareal können nun Menschen, die sich zu einer RuheForst-Bestattung entschlossen haben, ihre letzte Ruhestätte auswählen. Der RuheForst Strausberg ist der dritte vor den Toren Berlins und liegt am Rande der Märkischen Schweiz, deren abwechslungsreiche Wald- und Seengebiete das Bild der Landschaft prägen. Aufgrund seiner Schönheit und Vielfalt gilt das Umland der „grünen Stadt am See“ auch als reizvolles Erholungsgebiet.

Weitere Informationen zum RuheForst Strausberg finden Sie hier: www.ruheforst-strausberg.de oder unter Tel.: 03341 / 381325



RuheForst Standorte in Deutschland
Weitere Informationen erhalten Sie unter den angegebenen Internetadressen.

- www.erbacher-ruheforst.de
- www.ruheforst-wildenburgerland.de
- www.ruheforst-pfaelzerwald.de
- www.ruheforst-huemmel.de
- www.ruheforst-badarolsen.de
- www.ruheforst-floersbachtal-spessart.de
- www.ruheforst-rostockerheide.de
- www.ruheforst-hilchenbach.de
- www.ruheforst-hagen.de
- www.ruheforst-schaumburgerland.de
- www.ruheforst-hunsrueck.de
- www.ruheforst-stadtusedom.de
- www.ruheforst-stadtprozelten.de
- www.ruheforst-elbtalaue.de
- www.ruheforst-bad-driburg.de
- www.ruheforst-fredeburg.de
- www.ruheforst-kaufungen.de
- www.ruheforst-ruegen.de
- www.ruheforst-mueritz.de
- www.ruheforst-vogelsberg.de
- www.ruheforst-eberswalde.de
- www.ruheforst-deister.de
- www.ruheforst-werraland.de
- www.ruheforst-strausberg.de



- www.ruheforst-losheim.de
- www.ruheforst-segebergerheide.de
- www.ruheforst-suedpfaelzerbergland.de
- www.ruheforst-coesfeld.de
- www.ruheforst-brodau.de
- www.ruheforst-schwerinerseen.de
- www.ruheforst-wingst.de
- www.ruheforst-ostenfeld.de
- www.ruheforst-nauen.de
- www.ruheforst-suedheide.de
- www.ruheforst-rhoen.de
- www.ruheforst-jagsthausen.de
- www.ruheforst-coburgerland.de
- www.ruheforst-holsteinische-schweiz.de
- www.ruheforst-rheinessen-nahe.de
- www.ruheforst-lahn-taunus-hoehe.de
- www.ruheforst-harz-falkenstein.de
- www.ruheforst-landhege.de
- www.ruheforst-eiderquelle.de
- www.ruheforst-gutpanker.de
- www.ruheforst-vorharz.de
- www.ruheforst-gluecksburg.de
- www.ruheforst-marburgerland.de
- www.ruheforst-schloss-berleburg.de
- www.ruheforst-frankenhoehe.de
- www.ruheforst-jesteburg.de
- www.ruheforst-kaiserslautern.de



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



Licht und Leuchter

Waren aus NE-Metallen und Metallgestaltung

Wir wünschen Ihnen und Ihrer Belegschaft frohe Weihnachten und ein gutes neues Jahr, verbunden mit dem Dank für die vertrauensvolle geschäftliche Zusammenarbeit.



Ralf Krings seit 1985

Waren aus NE-Metallen
Metallgestaltung
Donatusstraße 107-109 · Halle E1
50259 Pulheim

www.licht-leuchter.de
e-mail: Ralf.Krings@t-online.de
Telefon 022 34/92 25 46 · Mobil 01 72/2 89 21 57
Telefax 022 34/92 25 47

**Familiäres Bestattungsunternehmen
im PLZ-Gebiet 922.. aus gesundheitlichen
Gründen zu verkaufen**

Chiffre: BW 06-12-01

Bestattungswagen Mercedes E 270 CDI
Erstzulassung 2004, 112 000 km
36 000,- zu verkaufen.
meth@meth-consulting.com
M: +49 170 832 0787, F: +49 3212 99 16 324

Bernd Rotterdam

Katafalke und mehr!



SARGHOCHSTÄNDER

KATAFALK ARCO

KATAFALK TENSIONE

BEISTELLTISCH MENSULA

STEHPUHT ORATIO

individuelle Farb- und Furniergestaltung möglich

Bernd Rotterdam
Schreinermeister

Tel 0221. 640 30 30
Mobil 0171. 522 30 47

Wir wünschen Ihnen frohe Weihnachten und ein gutes neues Jahr, verbunden mit dem Dank für das entgegengebrachte Vertrauen und die gute Zusammenarbeit!

www.tischlerei-rotterdam.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!

Qualitätszertifizierter
Bestattungsdienstleister



Ein frohes Fest und ein gutes neues Jahr ...

... unser gesamtes Team wünscht Ihnen alles Gute für 2013.



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 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**

Reisen inspiriert

Individuelle Fachreisen für Bestatter und ihre Angehörigen

Haben Sie schon Reisepläne für das neue Jahr? Die Firma Art Travel Forum ist Spezialist für Gruppen- und Individualreisen. Dabei bleibt auch die Bestattungsbranche nicht unberücksichtigt.

Im Jahr 2013 werden, wie in der Vergangenheit auch, interessante Fachreisen für Bestatter und ihre Familien und Freunde angeboten. Die komplette Reisedurchführung wird von Art Travel Forum organisiert. Im März steht ein besonderes Reiseziel auf dem Kalender. Die größte Bestattungsorganisation (Non Moslem) des Mittleren Ostens lädt vom 25.03.–30.03.2013 (mit Verlängerungsmöglichkeit) zu einer Reise nach Dubai ein. Geboten wird ein speziell ausgearbeitetes Pro-

gramm, das durch die Brauchtümer des Mittleren Ostens führt und außerdem die Highlights von Dubai und Abu Dhabi beinhaltet. Das ist viel mehr als nur eine Reise, die speziell für Bestatter ausgearbeitet wurde. Auch die Mitreisenden werden von den geplanten Aktivitäten begeistert sein. So erleben sie z. B. ein exklusives Barbecue unter den Sternen in der Wüste, erklimmen das höchste Gebäude der Welt, sind zu Gast zum Mittagessen im Scheich Mohammed Haus und fahren auf der Formel-1-Rennstrecke. Inspirierende Eindrücke und Erlebnisse aus „1001 Nacht“ werden diese Reise maßgeblich bestimmen. Für den Herbst 2013 ist eine Fachreise nach Sizilien geplant (26.10.–30.10.2013). Das Programm für 2014 wird voraussichtlich im kommenden



Frühjahr feststehen. Das freundliche, erfahrene und kompetente Team von Art Travel Forum steht Ihnen für weitere Informationen und Rückfragen gerne zur Verfügung!

www.arttravelforum.com



Bestattungswagenzentrum eröffnet

Wir freuen uns auf Ihren Besuch.
Ständige große Auswahl an Vorführ- und Vorratswagen direkt an der A7.



PHOENIXx-GERMANIA BESTATTUNGSAHNRZEUGE Daimlerring 63 31135 Hildesheim T +49 [0]5121 280 280 0 mail@phoenixx-germania.de www.phoenixx-germania.de

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
- Multifeder bis 256 g/m²
- gestochen scharfes Druckbild mit bis zu 1.200 dpi
- z. B. 110 x 140 mm Sterbebild, 115 x 355 mm (Doppellängskarte)
- automatisch doppelseitiger Druck
- **Trauerkartenpapier kommt ohne zu wellen aus dem Drucker!**

KAUF:

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

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

OPTIONALE PAPIERKASSETTE:

- Papierkapazität: 550 Blatt (es sind max. 3 Stück installierbar)

→ **296,31 €**
Kaufpreis, inkl. MwSt.



RICOH Aficio™ SP C4300N



Wormstall Bürotechnik

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

www.wormstall-bt.de

Jetzt Katalog anfordern!
Auf 52 Seiten finden Sie Schmuckurnen in einer überzeugenden Vielfalt.

www.natururne.de

ikt Lenz GmbH & Co. KG · Niederrense 1 · 51702 Bergneustadt
Tel.: 02763 / 212040 · Fax: 02763 / 212094 · info@natururne.de

Bestatter sucht Bestattungswagen

E-Klasse W 211 ab 2003

Vito oder VW T 5 ab 2003

Tel. 02685-636 Fax 987542

VWT 5 Bestattungswagen

Schwarzmet. 1/2 Sarg Stolle-Umbau
EZ 2008, 68.000 km, Tuv/AU neu
sofort verfügbar, nur 19.800 zzgl. MwSt
Tel. 0170-7722320

Für vorgemerkte Käufer suchen wir Bestattungsunternehmen im gesamten Bundesgebiet.



Fachmakler für Bestattungsunternehmen seit 1985
Unternehmensvermittlung – Immobilien
Günter WOLF
56305 Puderbach – Mittelstraße 13
Tel. 02684-979178 Fax 979179
info@immo-wolf.de

Termine

FACHMESSEN

PAX MESSE GIESSEN
Hessische Messe für Bestattungskultur

12. bis 14. April 2013
Hessenhallen Gießen

www.messe-pax.de

FACHMESSE FORUM
Bestattung · Trends · Ambiente

20. April 2013, Hamburg
Schuppen 52
Hamburger Hafen

www.forum-bestattung.de

PIETA DRESDEN
Fachmesse für Bestattungsbedarf
und Friedhofstechnik

24. bis 26. Mai 2013
Messe Dresden, Halle 1

www.pieta-messe.de

INTERNATIONALE MESSEN

QUO VADIS SALZBURG
Internationale Fachmesse für Bestattung
und Friedhof

26. bis 27. April 2013
Messezentrum Salzburg

www.quovadis-salzburg.at

NECROEXPO

7. bis 9. Juni 2013
Kielce Trade Fairs
Zakladowa 1
25672 Kielce/Polen

www.necroexpo.pl

BESTATTERTAG

23. Januar 2013 in Pforzheim
30. Januar 2013 in Göttingen
13. Februar 2013 in Kempten im Allgäu
27. Februar 2013 in Wiesbaden

Anmeldung und weitere Informationen
über Inhalte sowie Wegbeschreibung unter
www.bestattertag.de

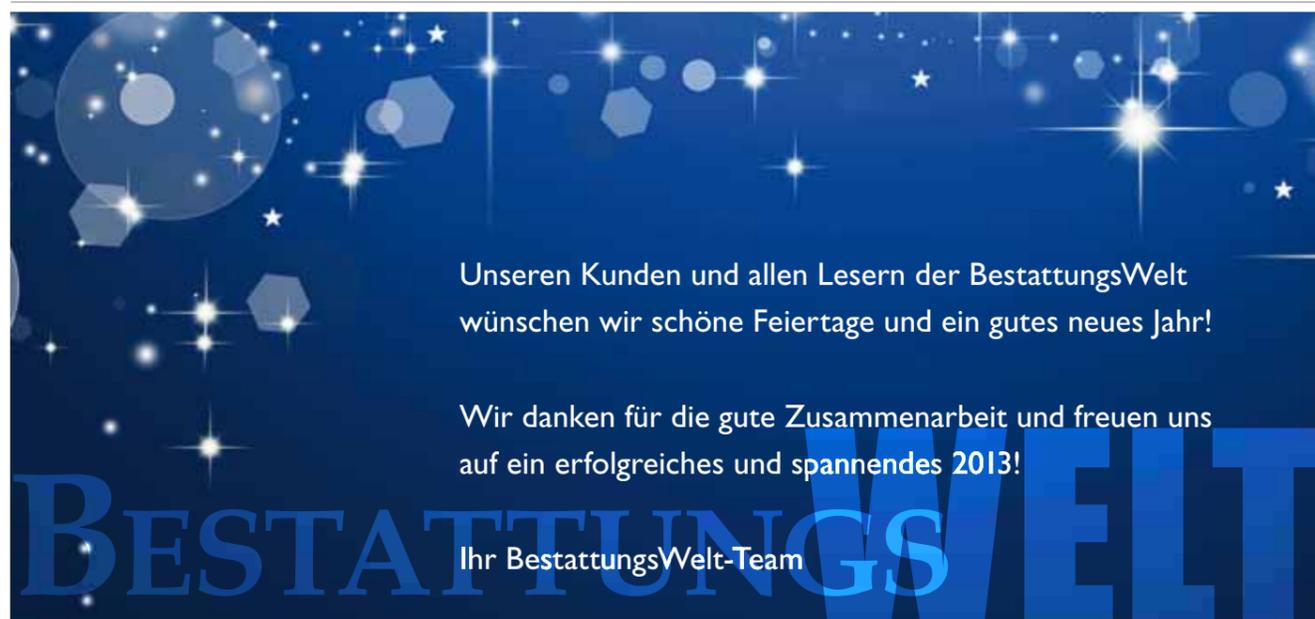
DIE BESTATTERAKADEMIE

Die Bestatterakademie 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 er-
fahren, zertifiziert und auf unterschiedlichen
Kompetenzfeldern zu Hause. Diese Kennt-
nisse 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.

Informationen erhalten Sie unter
www.bestatter-akademie.de



Unsere Kunden und allen Lesern der Bestattungswelt
wünschen wir schöne Feiertage und ein gutes neues Jahr!

Wir danken für die gute Zusammenarbeit und freuen uns
auf ein erfolgreiches und spannendes 2013!

BESTATTUNGSWELT

Ihr Bestattungswelt-Team

Zum Jahresende 2012 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 2013.

Ihre Familie Albrecht und Team



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



Für Sie erlauben wir uns das Streben nach Vollkommenheit.

PowerOrdo ist nicht ohne Grund die führende Software für Bestattungsunternehmen: Neben der hohen Funktionalität und Zuverlässigkeit der Software steht für uns besonders die kontinuierliche Verbesserung und Erweiterung der Funktionen im Vordergrund. So können Sie sicher sein, immer auf dem neusten Stand der Technik zu arbeiten.

