BW
BestattungsWelt
Das Fachblatt für die Bestattungsbranche
Ausgabe 01.2013

PERSÖNLICH. INDIVIDUELL. OFFEN.

MEHR PROFIL FÜR DIE BESTATTUNGSBRANCHE.

Messetermine 2013:

PAX: Gießen, 12. Bis 14. April 2013
FORUM: Hamburg, 20. April 2013
LEBEN UND TOD: Bremen, 16. – 17. Mai 2013
PIETA: Dresden, 24. – 26. Mai 2013

Steine für Generationen

MEVISTO stellt aus der Asche eines geliebten Menschen unvergleichliche Saphire und Rubine her.

www.mevisto.eu

Liebe Leserin, lieber Leser,

den viel zitierten angeblichen Weltuntergang haben wir doch weitestgehend ganz gut überstanden. Oder?

Was die Realität betrifft, so verbleibt ein kleines oder auch ein größeres Gefühl der Unsicherheit im Hinblick auf die bevorstehenden politischen Entwicklungen, die sich im Wahljahr 2013 noch für uns ergeben könnten. Vielleicht ist es aber auch gerade jetzt einmal wieder notwendig, über die eigene Politik, die eigenen Ziele und Vorhaben nachzudenken, die man mit seinem Unternehmen erreichen möchte. Wie kann ich das Image des Bestatterberufs entscheidend positiv beeinflussen? Was möchte ich kommunizieren? Welche Rechte und Pflichten habe ich als Arbeitgeber, wohl wissend, dass meine Mitarbeiter/-innen an dem Erfolg und dem guten Ruf meines Betriebs maßgeblich beteiligt sind?

In dieser Ausgabe der BestattungsWelt finden Sie u. a. auch zu diesen Fragen viele Denkanstöße und Wissenswertes. Am besten kreuzen Sie heute schon einmal das an, was Ihnen besonders wichtig ist.

Herzlichst,

Ihr BestattungsWelt-Team

Nicola Tholen
Projektleitung

Britta Schaible
Redaktion

6
Glaube, Liebe, Hoffnung – Drei Worte, die verpflichten
Ein Interview mit *Sandra Gäng-Decker*

10
Stellenangebot – Die Bestattungsbranche braucht ein Gesicht
Ein Essay von Erasmus A. Baumeister

20
Offline – Von der Kunst, abschalten zu können
Ein Selbsttest von Frank-Eric Müller

BEITRÄGE

3 **Editorial**

6 **Glaube, Liebe, Hoffnung – drei Worte, die verpflichten**
Ein Interview mit *Sandra Gäng-Decker, Pietät Decker*

8 **Stellenangebot – Die Bestattungsbranche braucht ein Gesicht**
Erasmus A. Baumeister

12 **Sozialamtsbestattungen**
Hilfe und Entlastung – auch in der besonderen Situation
Ein Interview mit Günther Piff, Vorstandsvorsitzender der Adelta.Finanz AG

14 **Glänzende Erinnerungen an geliebte Menschen**
Das österreichische Unternehmen Mevisto transformiert Asche in einzigartige Saphire und Rubine.

16 **Was soll denn angezeigt werden?**
Anzeigenschaltungen in Printmedien

18 **Offline!**
Von der Kunst, abschalten zu können
Frank-Eric Müller, Inhaber der Bestatterakademie

24 **Der Bestatter als Arbeitgeber**
Rechtsanwalt Philip Khoury

26 **Die große Vielfalt aus der Eifel**
Michael Dietz, der Inhaber von Karosseriebau Kurt Welsch, erstellt jedes Fahrzeug individuell

28 **Facettenreiche Fachmesse PIETA 2013 in Dresden**
Die Messe mit hohem Anspruch und dem besonderen Flair

30 **Es muss nicht immer Kreuz oder Mäanderfries sein**
Einzigartige Airbrush-Urnen aus dem Hause IKT Lenz

34 **Termine/Inserentenliste**

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
15.03.2013

Gestaltung
Florian Rohleder

Copyright
Verlag BestattungsWelt Ltd

Titelfoto
© Aamon/fotolia.com

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 01.01.2013

Sandra Gäng-Decker, Geschäftsführerin Pietät Decker

Glaube, Liebe, Hoffnung – drei Worte, die verpflichten

PIETÄT DECKER – Das Bestattungshaus

Text: Nicola Tholen
Foto: Pietät Decker

Es fällt leicht, dieses Firmenmotto dem traditionsreichen Familienbetrieb in Singen/Hohentwiel zuzuordnen, der von Sandra Gäng-Decker geleitet wird. In der Schaffhauser Straße 98 in Singen befindet sich der Stammsitz des Unternehmens, das die Region in der Nähe des Bodensees betreut. Zweigstellen in Rielasingen-Worblingen sowie Mühlhausen-Ehingen werden von den Kunden des Bestattungshauses ebenfalls gut genutzt.

BW: Frau Gäng-Decker, möchten Sie uns zum Einstieg vielleicht etwas über die Geschichte Ihres Unternehmens berichten?
G-D: Die Firma Taxi-Decker existierte bereits kurz nach dem Krieg. Meine Großeltern Willy und Rosl Decker erkannten den Bedarf, Verstorbene zu überführen und deren Bestattung zu übernehmen. Das Vorhaben wurde realisiert und 1953 kam das erste Spezial-Bestattungsfahrzeug zum Einsatz. Als erstes Unternehmen in der Region erlangten wir 1958 die Berechtigung, das geschützte Markenzeichen für die fachliche Qualifikation im Bestattungswesen zu führen. Das Dienstleistungsangebot des Instituts wurde seitdem ständig verbessert und erweitert.

BW: Frau Gäng-Decker, es gibt viele Familienbetriebe in unserer Branche. War es für Sie selbstverständlich, in den elterlichen Betrieb einzusteigen? Wie kam es zu Ihrer Berufswahl?
G-D: Da muss ich ein wenig ausholen. Mein Vater nahm mich als Kind regelmäßig mit auf den Friedhof, häufig hat er selbst die Blumendekoration übernommen. Darüber hat sich eine gewisse Selbstverständlichkeit eingestellt, ich hatte also keine Berührungsängste.

BW: Nach Ihrem Schulabschluss haben Sie sich dennoch zunächst anders entschieden.
G-D: Ja, und zwar auch auf ausdrücklichen Wunsch meines Vaters! Ich habe nach meiner Mittleren Reife eine Ausbildung als Hotelfachfrau gemacht, das war auch der von mir angestrebte Beruf.

BW: Aber dann kam es anders … Sie sind noch sehr jung.
G-D: Mit 22 Jahren habe ich bei uns angefangen. Als mein Vater 2008 mit 66 Jahren verstarb, war ich gerade schwanger. Ich stand vor zwei großen Herausforderungen – ich wurde Mutter und habe sozusagen gleichzeitig das Unternehmen übernommen, musste neue Mitarbeiter einarbeiten …

BW: … was Sie offensichtlich hervorragend gemeistert haben! Sie sind heute nicht nur selbst vom Handwerk geprüfte Bestatterin, Sie haben sich auch als Ausbilderin qualifiziert und das Unternehmen führt die Zertifizierung nach ISO-Norm 9001. Das alles beeindruckt uns.
G-D: Ich gebe zu, dass es nicht immer leicht ist. Aber ich bin ein gut strukturierter Mensch. Mein Organisationstalent hilft mir, und ich bin sehr genau.

BW: Wie genau dürfen wir uns das vorstellen?
G-D: Ich bemühe mich, die Arbeit optimal einzuteilen, z. B. Dringendes immer im Blickfeld zu haben. Konkret bedeutet das, Listen zu erstellen, Prioritäten zu setzen und dann eben abzuarbeiten. Chaos kann ich nur schwer ertragen …

BW: Im Beruf des Bestatters werden aber noch andere Eigenschaften und Fähigkeiten benötigt …
G-D: Ohne Einfühlungsvermögen und Flexibilität geht es nicht, das ist klar. Und unserem Firmenmotto möchten wir natürlich auch gerecht werden.

BW: Kann es sein, dass Sie sehr hohe Ansprüche an sich stellen?
G-D: Ja, und nicht nur an mich selbst ... Die Weiterbildung aller Mitarbeiter ist für mich auch sehr wichtig.

BW: Wie realisieren Sie das?
G-D: Einmal im Jahr nimmt jeder unserer Mitarbeiter an einer Fortbildung teil. Daraus ergeben sich immer andere Blickwinkel und Impulse. Ich möchte das Unternehmen weiterentwickeln und bin aufgeschlossen für Neues.

> „Ohne Einfühlungsvermögen und Flexibilität geht es nicht, das ist klar.

BW: Sie sind außerdem noch im Vorstand der Landesinnung. Was bedeutet die Verbandsarbeit für Sie?
G-D: Ich war schon bei den Junioren dabei, das ist sozusagen mein „Hobby“, in das ich hineingewachsen bin. Über die Verbandsarbeit ergeben sich viele wichtige Kontakte.

BW: Wir haben den Eindruck, dass Sie in all Ihre Tätigkeitsbereiche nicht nur hineingewachsen sind, sondern diese optimal erfüllen. Wir wünschen Ihnen weiterhin viel Erfolg und alles Gute auf Ihrem Weg!

Sandra Gäng-Decker hat sich für die Premiumdienstleistung des Marktführers Adelta.BestattungsFinanz entschieden, um sich im Unternehmen selbst um das Wesentliche kümmern zu können: die kompetente und sensible Betreuung der Angehörigen, die sich an sie wenden.

Fotos: © olly/fotolia.com

Stellenangebot
Die Bestattungsbranche braucht ein Gesicht

Text: Erasmus A. Baumeister

In meinen letzten Artikeln beschrieb ich ausführlich das Imageproblem der gesamten Bestattungsbranche und besonders des Bestatters. Als einzigen Arbeiter, der seit Jahrzehnten damit beschäftigt war, das mangelhafte Image des Bestatters zu reparieren und aufzubauen, sah ich Fritz Roth.

Fritz Roth ist tot, das ist schade, das ist sehr schade. Jetzt ist die Lücke noch größer geworden. Jetzt ist dringendes Handeln gefragt. Deshalb gibt es hier heute den Startschuss für die Suche nach einem Gesicht, das unsere wunderbare Branche in der Öffentlichkeit vertritt, Sympathien und Interesse weckt und Vorurteile widerlegt.

Stellenangebot

Gesucht sind Sie, eine Bestatterin, ein Bestatter mit langjähriger Berufserfahrung. Ihnen sind alle Aspekte des Bestatterberufes ausführlich bekannt. Sie verfügen über eine entsprechende Ausbildung. Sie führen selbst ein mittelgroßes Bestattungsunternehmen oder sind an der Geschäftsführung beteiligt. Sie bringen das Talent der freien Rede mit. Sie verfügen über ein ausgeprägtes Charisma und hohe Sympathie- und Empathiewerte. Sie sind geduldig und absolut überzeugt von Ihrer Arbeit. Sie reisen und repräsentieren gerne. Ihr Unternehmen erlaubt Ihnen, mehrere Tage im Monat für Ihren neuen Aufgabenbereich zur Verfügung zu stehen. Ihnen ist vom gepflegten Poloshirt bis zum Smoking/Abendkleid nichts fremd. Sie können tanzen und rauchen nicht. Neben dem selbstverständlichen Englisch sollten Sie eine zweite Fremdsprache smalltalkfähig beherrschen.

Ihr Aufgabenbereich

Sie repräsentieren das Berufsbild des Bestatters in der Öffentlichkeit. Sie sind Talk-Show-Gast. Sie sind für jede Art der Medien der erste Interviewwunschpartner zu diesem Thema. Sie sind das Vorbild für das Kinderbuch „Ich habe einen Freund, der ist Bestatter". Sie geben Pressemitteilungen raus. Sie erklären an einfachen Beispielen, was heutzutage im Bestattungsbereich alles möglich ist. Sie sind Referent auf Messen, Kongressen, Kirchentagen und Symposien. Sie moderieren. Sie erklären in der Sendung mit der Maus den Tod. Sie werden zum Gesicht der Bestattungsbranche. Sie werden zu einem Sympathieträger. Sie werden überall hin eingeladen, „obwohl" Sie Bestatterin/Bestatter sind. Sie nehmen teil an Empfängen, Galas, Jubiläen, Eröffnungen und Einweihungen. Man redet gerne mit Ihnen. Ihre Meinung ist gefragt. Ihre Erfahrung wird geschätzt. Sie bauen ein positiv besetztes Bild dieses wunderbaren Berufsbildes der Bestatterin, des Bestatters auf. Sie überzeugen durch Ehrlichkeit, Information, Transparenz und Ihre authentische Persönlichkeit.

> „Durch ein positives Bild des Bestatterberufes werden die Menschen sich vorurteilsfrei auch in emotional unbelasteten Zeiten mit den Themen Tod, Trauer, Sterben und Bestattung beschäftigen.

Das sind nicht Ihre Aufgaben

Zu Ihren Aufgaben gehört nicht die Verfolgung von steuerlichen, politischen und juristischen Aufgaben. Sie sind nicht für die Stimmung Ihrer Berufskollegen verantwortlich. Bürokratie liegt Ihnen fern. Sie müssen nicht im Halbschlaf unendliche Sitzungen hinter sich bringen, in denen nur das letzte Protokoll verlesen und der nächste Sitzungstermin diskutiert wird. Sie müssen keine Rolle spielen. Sie müssen nichts verkaufen.

Ziel Ihrer Arbeit
Das Ziel Ihrer Arbeit ist der Imageaufbau und die Imagepflege des Bestatterberufes. Sie widerlegen Vorurteile. Sie erklären die Arbeit des Bestatters. Sie bauen Berührungsängste ab. Sie fördern die Bestattungskultur. Sie bringen den Menschen wieder bei, wofür eine würdige Bestattung notwendig ist. Sie bringen die Themen Tod, Trauer, Sterben und Bestattung als Gesprächsstoff zurück in die Familien und in die Gesellschaft. Sie sind interdisziplinär (Bestatter – Gärtner – Steinmetze – Friedhöfe) tätig. Sie bauen neue Brücken zu den Kirchen. In einigen Jahren sind Sie selbst zur Marke geworden. Ihre Arbeit bildet und verändert das Image des Bestatters in der Öffentlichkeit. Sie sind die Bestatterin, der Bestatter schlechthin. Sie sind das Synonym für den ehrenwerten, hochqualitativ arbeitenden und denkenden Bestatter.

Das Ergebnis
Durch ein positives Bild des Bestatterberufes werden die Menschen sich vorurteilsfrei auch in emotional unbelasteten Zeiten mit den Themen Tod, Trauer, Sterben und Bestattung beschäftigen. Das wird zu einer neuen Belebung der Bestattungskultur führen. Durch eine bessere Information des Endkunden, durch ein positives Image des Bestatters und durch eine gelungene Ausschöpfung der Individualität sind natürlich größere Umsätze pro Bestattung möglich. Davon profitiert jedes Bestattungsunternehmen in Deutschland.

Wir bieten Ihnen
Wir bieten Ihnen ein komplettes Backoffice für die PR-Arbeit, inkl. Terminplanung und Organisation. Wir sorgen dafür, dass Sie eingeladen und gefragt werden. Wir sorgen dafür, dass Sie repräsentieren dürfen und dass man Ihre Anwesenheit schätzt.

Problem
Ich habe noch keine Ahnung, wer Sie bezahlt. Es gibt viele Möglichkeiten. Da erwarte ich Ihre Vorschläge. Wenn jeder Bestatter (das ist natürlich nicht realistisch) in Deutschland nur 30,00 € pro Jahr investiert, dann wäre dieser Job mit der dazugehörigen PR-Arbeit und Backoffice bezahlt. Für 30,00 € im Jahr gibt es sonst noch nicht einmal eine Werbeanzeige in der Abizeitung des Schiller-Gymnasiums. Wenn von jeder Bestattung in Deutschland nur 20 Cent zur Finanzierung dieser neuen Stelle eingesetzt würden, dann wäre die Entwicklung der Bestattungskultur in unserem Land schnell wieder mit stark positiver Entwicklung unterwegs.

Fazit
Dieses Gesicht, diesen Menschen, diese Position, diese Arbeit, diese Förderung, diese Imagebildung, diese Sympathie, diese Repräsentation brauchen wir dringend. Es würde sich schnell positiv bemerkbar machen. Ich würde mich sehr freuen, wenn jemand eine Idee zur schnellen Realisierung dieser notwendigen Idee hätte. Ich bin sicher, dass das möglich ist. Ich bin sicher, dass das realistisch ist, weil es notwendig ist. Egal wer oder welche Institution oder welche Kooperation dieses Projekt in Angriff nimmt, wenn meine Unterstützung und Erfahrung gefragt sind, dann bin ich dabei, kostenlos.

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

Machen Sie sich **schlau!**

Wir haben für Sie unser Themenrepertoire erweitert.

Neue Seminare ab 2013

- **Offline –** Arbeiten zwischen Muss und Muße
- **Dreierpack –** Das Umsatz-Kompakt-Seminar
- **Wie der Vater, so der Sohn?** Generationenkonflikte im Bestattungsunternehmen
- **Der Bestatter als Arbeitgeber**
- **Kostentragungspflicht** bei Mittellosigkeit
- **Vereinbarkeit von Friedhofs- und Gemeindesatzungen**

BESTATTER AKADEMIE

Sozialamtsbestattungen

Hilfe und Entlastung – auch in der besonderen Situation

BW: Bearbeitet die ADELTA.FINANZ AG als Premiumdienstleister Sozialamtsbestattungen für ihre Kunden?

GP: Wir haben bei Gründung unseres Unternehmens lange darüber diskutiert, ob wir als Dienstleister diese anspruchsvolle Bearbeitung, die Sozialamtsbestattungen nach sich ziehen, auch für unsere Kunden leisten können. Wir haben uns eindeutig dafür entschieden, dies zu tun und unseren Kunden dadurch eine vollumfängliche Entlastung für diese Vorgänge zu liefern. Obwohl wir ganz genau wussten, dass eine Menge harter Arbeit damit verbunden ist.

BW: Wie viele Sozialamtsbestattungen haben Sie seit Gründung des Unternehmens für Ihre Kunden abgewickelt?

GP: Ich kann sagen, es waren einige tausend Vorgänge.

BW: Wie stehen Sie grundsätzlich zu Sozialamtsbestattungen?

GP: Wir haben in unserem Unternehmen dazu eine eindeutige Meinung. Aus unserer Sicht ist es wichtig und auch richtig, dass der Gesetzgeber für sozial schwache Mitbürger in Form einer Sozialamtsbestattung eine Lösung gefunden hat, den Betroffenen im Trauerfall finanziell zu unterstützen. Meine persönliche Meinung dazu ist, dass diese Unterstützung in schwerer Zeit in unserer gesellschaftlichen Verantwortung liegt.
Wünschenswert wäre allerdings eine bundeseinheitliche Regelung bezogen auf die Höhe und den Inhalt.

BW: Wie sehen Ihre Kunden das eigentlich?

GP: Aus den zahlreichen Gesprächen, die ich täglich mit unseren Kunden führe, ist klar erkennbar, dass alle unsere Kunden sich verantwortungsvoll um eine Sozialamtsbestattung kümmern. Da interessiert weniger das Wieso, Weshalb, Warum, sondern ausschließlich die Tatsache, Menschen mit sozial schwachem Hintergrund mittels einer Sozialamtsbestattung zu helfen.

BW: Wie gehen Sie in der Praxis vor?

GP: Wir haben uns mit unseren Kunden auf eine grundsätzliche Vorgehensweise verständigt, die sich an zwei Dingen orientiert: auf der einen Seite an dem in der europäischen DIN EN 15017 niedergeschriebenen Verhalten beim Verkauf einer Bestattungsdienstleistung an sozial schwache Auftraggeber; auf der anderen Seite an dem gegenseitigen Verständnis, dass die Auftragshöhe einer Sozialamtsbestattung die Erstattungsgrenze des jeweils zuständigen Sozialamtes nicht übersteigt. Wir bewegen uns also in der Zusammenarbeit mit unseren Kunden in diesem Korridor. Somit handeln, aus meiner Sicht, alle sehr verantwortungsvoll.

BW: Wie bearbeiten Sie in Ihrem Hause eine Sozialamtsbestattung?

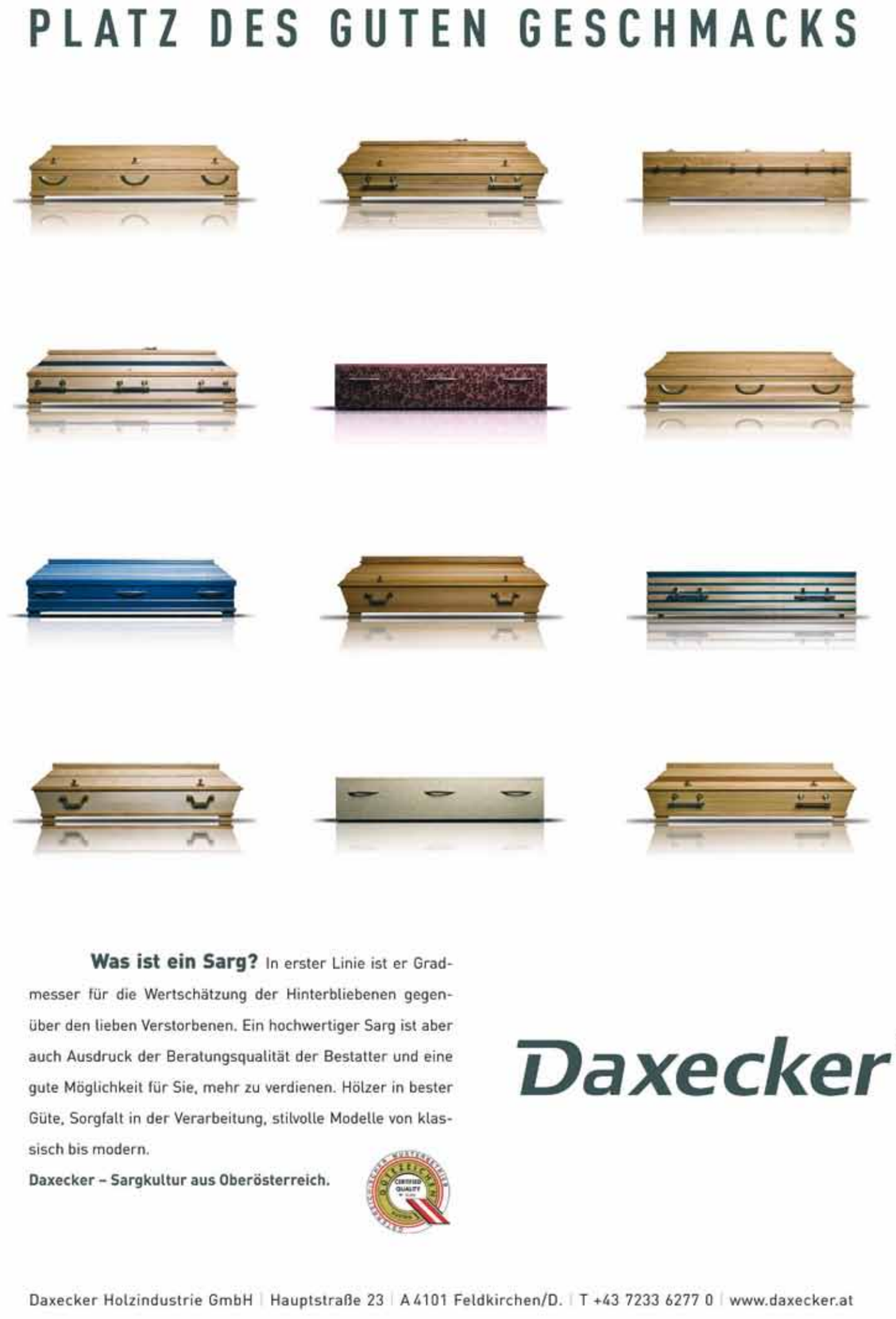
GP: Zunächst ist es so, dass uns unsere Kunden mitteilen, dass die Forderung, die wir dann übernehmen, eine Sozialamtsbestattung ist. Wir pflegen diese Forderung in unser System ein und zahlen, wie üblich, innerhalb von 48 Stunden den Rechnungsbetrag abzüglich der Abrechnungsgebühr an unseren Kunden aus. Danach fängt für uns die aufwendige Bearbeitung an. Zunächst einmal gewähren wir dem Hinterbliebenen und dem Sozialamt (man muss ja doch beides zusammen sehen) ein Zahlungsziel von 90 Tagen. In diesen 90 Tagen sind wir nicht untätig. Wir korrespondieren sowohl mit dem Hinterbliebenen als auch mit dem zuständigen Sozialamt, um im Bedarfsfall den Prozess zu unterstützen. Jeder, der schon einmal mit Sozialamtsbestattungen zu tun hatte, weiß, wie viel Aufwand und wie viel Zeit benötigt werden, um solche Vorgänge abzuschließen. Gleichwohl muss man sagen, es gibt Vorgänge, die innerhalb dieser 90 Tage erledigt sind, aber auch Vorgänge, die wir mehrere hundert Tage betreuen müssen.

Die BestattungsWelt im Gespräch mit dem Vorstandsvorsitzenden der ADELTA.FINANZ AG, Günther Piff

BW: Das hört sich aber nach intensiver Arbeit an.

BW: Nun, wie eingangs erwähnt, haben wir uns bewusst dafür entschieden, unseren ADELTA.FINANZ AG Abrechnungsservice voll und ganz auf die Entlastung des Debitorenmanagements bei unseren Kunden auszurichten. Hier wollen wir uns auch bewusst von allen Factoringunternehmen unterscheiden. Factoring, nämlich der Ankauf der Forderung, ist nur ein Baustein unserer umfangreichen Dienstleistung.
Neben der Abwicklung von Ratenzahlungen, Rückzahlungsvereinbarungen, der Betreuung von Nachlass- und Erbschaftsangelegenheiten, der Abwicklung von Sterbegeldversicherungen, der Bearbeitung von Betreuungsverhältnissen und einer Menge weiterer Vorgänge, die jeder unserer Bestatterkunden aus dem Tagesgeschäft kennt, wickeln wir natürlich auch Sozialamtsbestattungen ab.

www.adeltafinanz.com



Glänzende Erinnerungen an geliebte Menschen

Das österreichische Unternehmen Mevisto transformiert Asche in einzigartige Saphire und Rubine.

Einzigartige Rubine und Saphire: eine bleibende Erinnerung

Fotos:
Mevisto GmbH

Nach etwas mehr als eineinhalb Jahren eigenständiger Entwicklung hat es das international tätige österreichische Unternehmen Mevisto geschafft. Seit September 2012 bietet es ein weltweit einzigartiges Produkt an: aus den Haaren oder der Asche von Menschen oder Tieren hergestellte Saphire und Rubine. Diese Weltneuheit bietet die Möglichkeit, sich in außergewöhnlicher Form an einzigartige Ereignisse, sowohl zu Lebzeiten als auch nach dem Tod, zu erinnern.

Die Idee, aus Asche Edelsteine anfertigen zu lassen, ist nicht neu. Der Beweggrund für Gerald Reiter, die Produktidee für das Unternehmen Mevisto, Haare und Asche zu Stein zu entwickeln, war ein sehr persönlicher. Vor mehr als 30 Jahren sind beide Eltern des damals 18-Jährigen verstorben. Ihr Grab ist weit entfernt, was einen Besuch nur selten möglich machte. Dieser Umstand hat den Unternehmer regelrecht dazu getrieben, eine neue Möglichkeit zu finden, etwas bei sich haben zu können, um sich an geliebte Menschen zu erinnern. Eine Art Erinnerungsstück, das an mehrere Generationen weitergegeben werden kann. Darüber hinaus eine besondere Form, Trauer einfacher zu verarbeiten.

Die Lösung lag für ihn in der Entwicklung eines speziellen Verfahrens zur Produktion von, wie intern genannt, Generationensteinen in Form von Rubinen und Saphiren. Nach eingehender Forschungs- und Entwicklungsarbeit war es nun so weit und Mevisto konnte diese weltweit einzigartige Innovation auf dem Markt einführen. Die Edelsteine bieten eine breitere Farbvielfalt, günstigere Einstiegspreise und sind größer als vergleichbare Produkte.

Neben diesen Vorteilen ist es Mevisto als bisher einziges Unternehmen weltweit gelungen, mehrere Elemente des Menschen oder Tieres in den Edelsteinen zu binden und dies wissenschaftlich nachzuweisen. Wobei es nicht unbedingt erforderlich ist, eine Kremation durchführen zu lassen. Wer die verstorbenen Menschen oder Tiere herkömmlich bestatten lassen möchte, kann sich auch aus dessen Haaren einen Edelstein zur Erinnerung fertigen lassen.

Mevisto GmbH
Johann Urbanek, Marketing & PR
Österreich

www.mevisto.eu

bestatterschaufenster.de

Keine Ideen für Ihr Schaufenster??
Wir helfen Ihnen!

Besuchen Sie unsere Homepage unter:
www.bestatterschaufenster.de
Hier finden Sie alle Informationen rund um Ihr Bestatterschaufenster.

Preise für Schaufenstergestaltung zur Miete inklusive Auf- und Abbau:

	1. Standort	evtl. 2. Standort Ihres Unternehmens	evtl. 3. Standort Ihres Unternehmens
3 Monate Standzeit pro Ausstellung	450,00 €	390,00 €	350,00 €
6 Monate Standzeit pro Ausstellung	650,00 €	590,00 €	550,00 €

- Die Preise beziehen sich auf eine Gesamtausstellungsbreite (auch mehrere Fenster) von bis zu 4 Metern.
- Ihr Auftrag zur Schaufenstergestaltung gilt immer für 12 Monate.
- Alle Preise verstehen sich zuzüglich der gesetzlichen Mehrwertsteuer.

Was soll denn angezeigt werden?

Anzeigenschaltungen in Printmedien

Text: Britta Schaible
Foto: © Gina Sanders/fotolia.com

Die heutigen Medien bieten eine Fülle von Möglichkeiten, sich als Unternehmen zu präsentieren und eine Aussage oder die Firmenphilosophie zu kommunizieren. Selbstverständlich stellt sich da die Frage: Lohnt sich für unser Bestattungshaus eine klassische Anzeigenwerbung im Telefonbuch, in der Zeitung, im Gemeinde- oder Vereinsblatt? Der Preis für eine Anzeigenschaltung in den lokalen Printmedien ist selten ein Schnäppchen. Trotzdem möchte man mit der Firma auch Präsenz zeigen. Hinzu kommt das Problem der Platzierung. Soll die eigene Werbung „im Kreise" der vielen Mitbewerber stehen? Gewünscht ist auch keine Platzierung neben der Sanitärfirma, die die schnelle Beseitigung akuter Rohrverstopfungen verspricht, und unangebracht ist auch ein Werbeplatz neben den aktuellen Angeboten der Metzgerei. Und wie soll die Anzeige überhaupt aussehen? Was muss bedacht werden, damit die Werbung wirklich wahrgenommen wird?

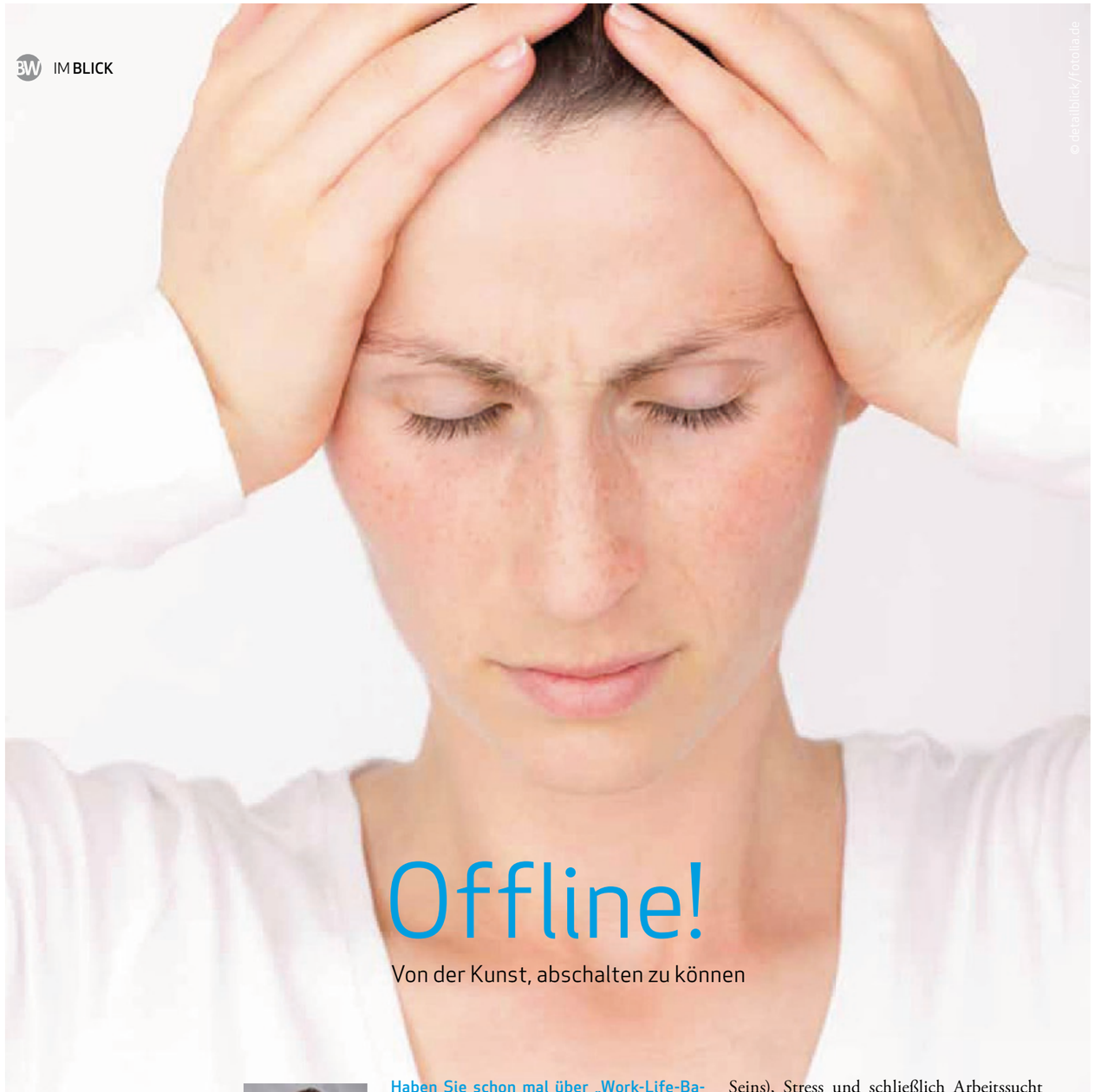
Eine erhöhte Aufmerksamkeit wird nicht durch die Schriftgröße gewährleistet. Sicherlich müssen auch Menschen im fortgeschrittenen Alter die Anzeige lesen können. Eine unproportional groß abgebildete Telefonnummer ist jedoch für den Leser kein Argument, sich an dieses Unternehmen zu wenden. Niemand ruft bei einer Firma oder bei einer Arztpraxis an, nur weil ihm oder ihr eine Rufnummer direkt ins Auge springt. Die gute Lesbarkeit der Kontaktdaten im Allgemeinen ist zwar nicht unwichtig, aber auch nicht ausschlaggebend.

Das Anzeigenformat ist vorgegeben, und so hat z. B. auch eine zweispaltige Annonce nur einen begrenzten Platz für den Inhalt. Da lässt sich beim besten Willen kein Roman unterbringen. So soll es auch auf keinen Fall sein. Hier gilt das Motto: Weniger ist mehr. Auflistungen wie z. B. Erd-, Feuer und Seebestattungen, Erledigung sämtlicher Formalitäten etc. sind im Prinzip überflüssig, weil die Menschen über das Dienstleistungsangebot eines Bestattungsunternehmens im Allgemeinen informiert sind. Ersparen kann man sich auch die Abbildung der Faxnummer sowie den Hinweis auf eigene Parkplätze vor dem Haus.

Das Ziel muss sein, sich von dem üblichen Anzeigenfriedhof bzw. den Anzeigen der Konkurrenz abzusetzen. Das kann durch eine Aussage und/oder Bilder geschehen, die Emotionen wecken, oder auch durch etwas Besonderes, das Ihr Unternehmen von anderen unterscheidet: eine eigene Feierhalle, ein Trauercafé, die besondere Trauerbegleitung für Hinterbliebene, interessante Schaufensterausstellungen, Veranstaltungen im Haus etc. Eine Anzeige im Vereinsblatt kann sich inhaltlich auch auf den Verein beziehen: Der Tod gehört zum Leben. Warum also nicht diese beiden Themen innerhalb der Werbung miteinander verbinden? Eine regelmäßige Präsenz durch eine Werbeanzeige ist sinnvoll, wenn sich die Anzeigen unterscheiden und verschiedene Themen ansprechen, die den Leser auch in guten Zeiten interessieren. Das Kreuz in Verbindung mit dem Palmwedel war vielleicht vor 50 Jahren üblich, ist jedoch nicht innovativ und die Aussagekraft fehlt. Oft wird auch Wert gelegt auf die Abbildung von verschiedenen Fachzeichen, die die besondere Qualität des Unternehmens unterstreichen sollen. Fraglich ist nur, ob der Branchenfremde diese Logos zuordnen kann. Die Anzeige „darf" auch schwarzweiß sein, jedoch nicht schwarz und düster. Und manchmal ist es auch sinnvoll, die Anzeige etwas provokanter zu gestalten. Der Leser kann das vertragen, solange es nicht pietät- oder geschmacklos ist.

Wenn die Anzeigen des Bestatters zum Gesprächsstoff werden, dann ist schon viel erreicht. Zielgruppe sollten übrigens nicht nur die Angehörigen sein, die sich aufgrund eines gerade eingetretenen Sterbefalls nun überlegen, welchen Bestatter sie beauftragen möchten. Auch der Student Kevin kann sich über Bestattungsvorsorge informieren oder die agile Tante Rosi. Tod, Trauer und Abschied sind Themen, die die Menschen interessieren. Die ansprechend und interessant gestaltete Anzeige eines Bestattungshauses kann den Dialog wecken und auf das Unternehmen aufmerksam machen. Und das nicht nur im Trauerfall.

> Wenn die Anzeigen des Bestatters zum Gesprächsstoff werden, dann ist schon viel erreicht.



© detailblick/fotolia.de

Offline!

Von der Kunst, abschalten zu können

Text: Frank-Eric Müller
Inhaber der Bestatter-Akademie

Haben Sie schon mal über „Work-Life-Balance" nachgedacht? Nein? Dann könnte dieser Artikel für Sie interessant sein. Work-Life-Balance – aus dem Engl. Arbeit (work), Leben (life), Gleichgewicht (balance) – steht für den Zustand, in dem Arbeits- und Privatleben miteinander im Einklang stehen. Gerade Selbstständige stehen hier vor großen Herausforderungen. Einerseits freut man sich, wenn das Telefon klingelt und neue Kunden und damit Aufträge „anklopfen". Andererseits will man mal seine Ruhe haben, weil man merkt, ohne Ruhephasen ist man wie eine Kerze, die an beiden Enden brennt. Dann gibt man zwar mehr Licht ab, auf Dauer aber brennt man aus.

Burn-out (Zustand des Ausgebranntseins), Stress und schließlich Arbeitssucht sind ein gefährliches Dreigespann, das untrennbar miteinander verbunden ist. Gerade in der Bestattungsbranche kann der Slogan „Wir sind für Sie erreichbar – 24 h am Tag" zur gefährlichen Burn-out-Falle werden. Aber ohne diese Erreichbarkeit geht es wohl auch nicht, oder?

Seit den 70er-Jahren gibt es eine Sucht, die nicht branchengebunden auftritt: Arbeitssucht. Hierbei handelt es sich um ein Arbeitsverhalten, das nach außen hin mit Bewunderung oder Erfolg bewertet werden könnte. Denn wir wissen, nur wer hart arbeitet, kann erfolgreich sein. Der Ausspruch Heinrich Bölls: „Als Deutscher unter Deutschen muss man überarbeitet wirken, um ernst genommen zu werden", bringt die Situation auf den Punkt. Nach innen hin ist dieses Arbeitsverhalten geprägt von folgenden Faktoren: Die Arbeit gibt den Ton an. Die Arbeit bestimmt den Tagesablauf. Die Arbeit bestimmt das Ehe - und Familienleben. Die Arbeit bestimmt das Maß der Freizeit. Die Arbeit bestimmt Gesundheit, Fitness und Schlaf.

Die erste wissenschaftliche Arbeit zum Thema Arbeitssucht wurde von der Wirtschaftspsychologin Marilyn Machlowitz 1976 erstellt. Die Ergebnisse sind bis heute alarmierend: Wer zu viel arbeitet, wird krank, belastet seine Organe, verändert über das Gehirn und das zentrale Nervensystem die Hormonausschüttung (was zunächst als Glücksgefühl empfunden wird) und programmiert dann den körperlichen Zusammenbruch – wenn er nicht rechtzeitig die Notbremse zieht.

Warum arbeiten Menschen zu viel? Nun, die Gründe sind sehr verschieden. Die einen arbeiten deshalb länger, mehr und härter, weil sie sich dadurch vor ihrer Ehe, der Beziehung oder ihrer Familie „drücken" wollen. Der Arbeitssüchtige ist so mit seiner Arbeit „verheiratet", dass alle anderen darunter leiden. Andere arbeiten zu viel, weil sie unter Minderwertigkeitsgefühlen oder Unsicherheit leiden. Die Mehrarbeit soll dann Stärke demonstrieren. Dahinter könnte der Zwang stecken, alles unter Kontrolle haben zu wollen. Wieder andere wollen durch mehr Arbeit ernst genommen werden oder meinen, dass sie ein höheres Einkommen glücklicher macht. Ein viertes Motiv könnte Effektivität sein. Wer zu viel arbeitet, ist Pragmatiker, der klare Ergebnisse sehen will. Dann werden z. B. im Urlaub nur Fachbücher gelesen und diese zwei Wochen im Jahr werden zum „Aktiv-Urlaub".

Das Burn-out-Syndrom nimmt in unserer Gesellschaft permanent zu. Unter Studenten, unter Managern, unter Hausfrauen, unter Arbeitern und Angestellten, gerade auch unter Selbstständigen. In dem Wort Burn-out stecken zwei Begriffe, die typisch für den Gefährdeten sind: Der erste Begriff (burn) beinhaltet brennen, Hitze, Feuer. Man ist „Feuer und Flamme". Das ist ein schönes Gefühl. Der zweite Begriff (out) beinhaltet das Ende. Dann ist das Feuer aus.

Die typischen Burn-out-Symptome sind:

- Das bisherige Engagement ist verschwunden (emotionale Erschöpfung)
- Anhaltende Resignation und Niedergeschlagenheit machen sich breit
- Termine werden abgesagt oder verschoben
- Gereizte Stimmung tritt auf
- Rückzug aus sozialen Kontakten
- Häufiges Erleben von Misserfolg
- Beruhigungsmittel werden verstärkt konsumiert
- Oftmals nimmt der Alkoholkonsum zu
- Negatives Denken und Fühlen (Gleichgültigkeit, Hoffnungslosigkeit)
- Kopfschmerzen, Magenschmerzen, Depression, geschwächtes Immunsystem

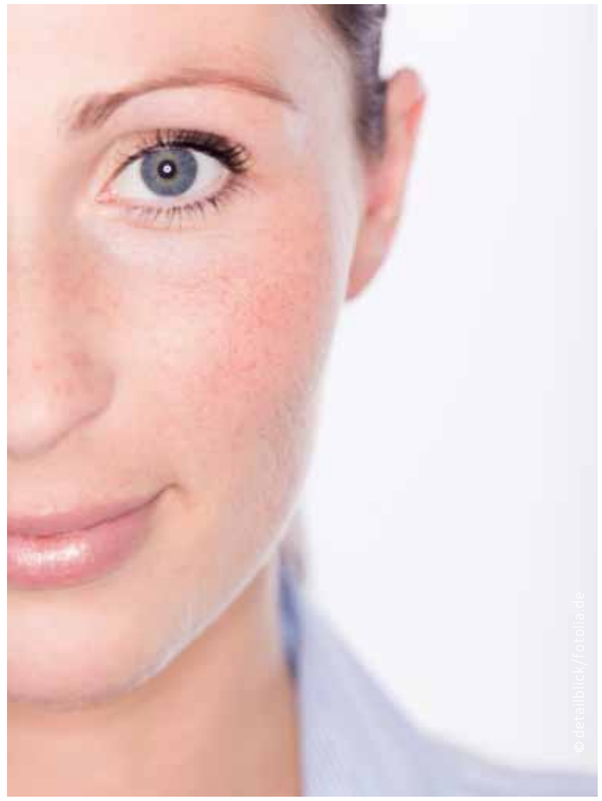
> Machen Sie doch mal einen kleinen Selbsttest, um zu prüfen, ob bei Ihnen die Gefahr besteht, dass Sie zu viel arbeiten.

Sind Sie arbeitssüchtig oder Burn-out gefährdet?

Bitte kreuzen Sie eine Antwort pro Frage oder Aussage an:

Machen Sie sich ständig sorgen um die Zukunft, auch wenn es gut läuft?	Ja | Nein
Arbeiten oder lesen Sie während Ihrer Mahlzeiten?	Ja | Nein
Mein Arbeitsplatz ist der Ort, an dem ich mich am wohlsten fühle.	Ja | Nein
Arbeiten Sie mehr als 45 Stunden pro Woche?	Ja | Nein
Fühlen Sie sich für die Ergebnisse Ihrer Arbeit vollständig verantwortlich?	Ja | Nein
Ich erwarte von mir, dass ich meine Arbeit perfekt erledige und immer volle Leistung bringe.	Ja | Nein
Ich definiere mich über Leistung.	Ja | Nein
Verwandeln Sie Ihre Hobbys in Unternehmungen, die Geld bringen?	Ja | Nein
Ein Drink oder eine Beruhigungstablette helfen mir öfter dabei, am Abend abzuschalten.	Ja | Nein
Meine Familie wirft mir vor, dass ich mit dem Unternehmen verheiratet bin.	Ja | Nein
Ich bin ständig online und rufe auch im Urlaub meine Mails ab.	Ja | Nein
Ich habe wegen meiner Arbeit schon oft meinen Urlaub verschoben und gestrichen.	Ja | Nein
Werden Sie gereizt, wenn Leute Sie bitten, Ihre Arbeit zu unterbrechen und etwas anderes zu tun?	Ja | Nein
Hat Ihre Familie es aufgegeben, Sie pünktlich zu erwarten?	Ja | Nein
Mir fällt es schwer, mich in der Freizeit zu entspannen und Spaß zu haben.	Ja | Nein
Mir fällt es schwer, Arbeit an Kollegen abzugeben oder sie um Unterstützung zu bitten.	Ja | Nein
Es fällt mir schwer, abends einzuschlafen.	Ja | Nein
Ich habe manchmal ein schlechtes Gewissen, weil ich meine Familie oder Freunde vernachlässige.	Ja | Nein

Wenn Sie mehr als vier Frage mit „Ja" beantwortet haben, könnte das ein Hinweis darauf sein, dass Sie sich dem Thema „Work-Life-Balance" intensiv widmen sollten.



Work-Life-Balance versucht dem entgegenzuwirken. Work-Life-Balancing bedeutet mehr, als weniger zu arbeiten. Es ist eine Methode, die Selbstdisziplin, Selbstmanagement und ein gutes Zeitmanagement erfordert (bitte lesen Sie dazu meinen Artikel aus der BW 05/2012). Aber es hilft!

Die folgenden zehn Schritte könnten wichtig sein. Vielleicht ist nicht jeder Schritt für Sie passend. Wählen Sie die Schritte aus, die für Sie Entspannung und Entlastung bringen:

1. Klären Sie die wahren Motive Ihres Handelns
Burn-out ist ein Symptom. Es ist das Anzeichen für eine Störung, nicht die Ursache. Das eigentliche Übel sitzt tiefer. Klären Sie Ihre Lebens- und Arbeitsgrundüberzeugungen. Wenn Sie Ihre Motive nicht kennen, helfen Coaches oder Berater.

2. Wenn Sie es selbst wollen, wird es anders
Das Sprichwort sagt: „Einsicht ist der erste Schritt zur Besserung." Ohne Eigenwille keine Veränderung.

3. Schluss mit Multitasking
Hören Sie auf, mehrere Aufgaben gleichzeitig zu lösen. Keine Zeitung mehr beim Essen. Während des Telefonierens keine anderen internen Absprachen etc.

4. Nicht Verhaltensmuster, sondern Ziele ändern
Verhaltensmuster des Menschen sind Werkzeuge seiner Vorstellung und Hilfsmittel seiner Überzeugungen. Verhaltensmuster resultieren aus unseren Lebenswerten. Natürlich kann man Lebenswerte ändern. Das ist aber nicht so einfach. Fangen Sie daher an, Ziele zu ändern.

5. Löschen Sie Lebenslügen
Eine Lebenslüge lautet: „Nur wer erfolgreich ist, ist wertvoll!" Eine andere lautet: „Geld macht glücklich!" Natürlich macht Geld das Leben an manchen Stellen einfacher. Aber – Geld ist nicht alles. Man kann tatsächlich glücklich sein, auch wenn man seine finanziellen Ziele nicht erreicht.

6. Schlafen Sie genug
Der Schlaf ist lebensnotwendig. Wir Menschen sind so konstruiert, dass etwa ein Drittel unserer Lebenszeit verschlafen wird. Schlaf ist nicht nutzlos. Warum? Im Schlaf wird das Immunsystem erneuert. Genauso ist es mit der Stille. Nehmen Sie sich Zeit für Yoga, Meditation oder einen regelmäßigen Besuch im Kloster. Dahinter steht die Erfahrung: Nur wer schweigen kann, kann richtig hören.

7. Vergessen Sie Churchill ...
... der sagte: „No sports". Obwohl das Zitat gerne von Sportgegnern verwendet wird, war Churchill in jungen Jahren durchaus sportlich als Fechter, Schütze, Reiter und Polospieler aktiv. Noch als über 70-Jähriger nahm er an Fuchsjagden teil. Treiben Sie daher Ausgleichssport. Sport ist eine Frage der Dosierung. Man muss ja nicht gleich mit einem Marathon beginnen. Aber Hallenhalma sollte es auch nicht sein.

8. Lernen Sie delegieren
Delegation ist die hohe Kunst, die richtigen Dinge an den Richtigen abgeben zu können. Es gibt kein Zeitproblem. Jeder von uns hat 24 Stunden am Tag. Basta. Es gibt höchstens ein Problem mit der Zeitgestaltung.

9. Fördern Sie Ihre Stärken
Viele Menschen vergeuden ungeahnte Energien, indem sie gegen Mängel und Schwächen zu Felde ziehen. Sie wollen Fehler beheben, Defizite korrigieren und ihre Unzulänglichkeiten verringern. Die erfolgreichsten Menschen sind die, die ihre Stärken einbringen und über ihre Schwächen hinwegsehen können. (Was nicht heißen soll, dass man nicht dazulernen kann.)

10. Vor! und nicht nach der Leistung steht ein Geschenk
Beschenken Sie sich und Ihre Familie mit einem Geschenk vor! einer anstrengenden Sache. Das kann ein gemeinsames Abendessen beim Lieblingsitaliener sein, ein gemeinsamer Kinobesuch, Sauna, gemeinsames Kochen zu Hause oder einfach mal Fahrradfahren. Wer sich nach! der Leistung beschenkt, fördert den Perfektionismus.

In aller Kürze sind in diesem Artikel einige wesentliche Punkte zur Thematik aufgeführt. Besuchen Sie doch ein Seminar zum Thema bei der Bestatter-Akademie. Folgende Tagesseminare kann ich Ihnen dazu empfehlen: 1. Und täglich grüßt das Murmeltier. 2. Offline – Arbeiten zwischen Muss und Muße. 3. Komische Typen.

Detaillierte Informationen hierzu finden Sie unter www.bestatter-akademie.de.

Vertrauen [fəɐ̯ˈtraʊən], das
Festes Überzeugtsein von der Verlässlichkeit, Zuverlässigkeit einer Person, Sache

Die Feuerbestattungen

13 x Vertrauen für 2013
www.die-feuerbestattungen.de

Wir legen Wert auf Qualität. Ausgezeichnet mit dem:
RAL GÜTEZEICHEN FEUERBESTATTUNGSANLAGEN

www.fbbrandenburg.de www.fbcelle.de www.fbcuxhaven.de www.fbdiemelstadt.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

Deutsche See-Bestattungs-Genossenschaft e.G.

DSBG auch 2013 Ihr starker Partner bei Seebestattungen!

1975 wurde die Deutsche See-Bestattungs-Genossenschaft e.G. als Zusammenschluss von engagierten Bestattungsunternehmen gegründet, um einen würdigen Rahmen für Seebestattungen zu schaffen.
Als Genossenschaft fühlt sich die DSBG nicht allein den Endkunden gegenüber zu Qualität, Zuverlässigkeit und Wirtschaftlichkeit verpflichtet, sondern auch den 2400 Bestattungsunternehmen aus Deutschland und der EU, die sich für die Abwicklung ihrer Seebestattungen vertrauensvoll an die DSBG als größte deutsche Bestattungsreederei wenden. Rund 400 Bestatter haben sich dazu entschlossen, als Mitglieder der Genossenschaft nicht nur die kaufmännische Entwicklung, sondern auch den Kurs der DSBG festzulegen, zu begleiten und zu unterstützen. Mit ihren Entscheidungen auf der Generalversammlung haben sie einen maßgeblichen Anteil und Einfluss auf die jährlichen Dividenden der Genossenschaft.

Durch ihren direkten und intensiven Kontakt zu Angehörigen und Bestattern hat die DSBG die Möglichkeit, auf Trends und Entwicklungen in der modernen Bestattungskultur zu reagieren. So wurde im Sinne der aktiven Weiterentwicklung, Nachhaltigkeit und Wirtschaftlichkeit in nur 4 Monaten Bauzeit die MS Mira als neues Flaggschiff der vier zur DSBG-Flotte gehörenden

Die neue verlängerte Mira

Schiffe gerade den neuen Anforderungen des Marktes angepasst. Es ist nun möglich, mit bis zu 36 Personen eine Seebestattung zu begleiten und dabei die Vorteile eines speziell für diesen Zweck gebauten Schiffes zu nutzen. Modernste Ausstattung und Flexibilität zur Erfüllung aller Wünsche

Land und Leute sind Teil einer Seebestattung

hinsichtlich der Beisetzung waren dabei die Leitlinien.

Die DSBG bietet Seebestattungen in der deutschen Nord- und Ostsee, in der Danziger Bucht sowie auf allen Weltmeeren an.

Gedenkgottesdienst Kiel-Holtenau

Die Haupthäfen für die Ostsee sind dabei Kiel, Lübeck-Travemünde und Gelting in der Flensburger Bucht sowie Hörnum auf Sylt, Büsum und Cuxhaven für die Nordsee. Auf Anfrage realisiert die DSBG-Flotte jedoch Beisetzungen von jedem deutschen Hafen an der Nord- und Ostsee aus.

Seebestattungen für alle Seegebiete sind durch die Kooperation mit der Deutschen Bestattungsvorsorge AG auch als Vorsorgevertrag erhältlich. Die DSBG garantiert hierbei eine Durchführung der Beisetzung für den eingezahlten Betrag ohne weitere Zuzahlung, unabhängig von den Teuerungsraten der Zukunft. Für Bestatter und Endkunden wurde somit ein interessantes Produkt entwickelt.

Für alle Beisetzungen gilt ein einheitlicher Qualitätsstandard, der beispielsweise beinhaltet, dass den Angehörigen bei begleiteten Seebestattungen das gesamte Schiff zur Verfügung steht und dass bei stillen Beisetzungen die Beisetzungstermine den Angehörigen vorab mitgeteilt werden, damit die Familie zu Hause den Beisetzungstag bewusst erleben kann. Außerdem gibt es für alle Beisetzungen die Möglichkeit, ein Foto der aufgebahrten Seeurne zu erhalten, das gerne in die aufwändig gestaltete Beisetzungsurkunde eingebunden wird.

Neben der kaufmännischen Abwicklung bietet das Team der DSBG einen einzigartigen Service zur Betreuung der Angehörigen und hilft bei der Umsetzung von deren Wünschen. So gibt es die Möglichkeit, individuellen Blumenschmuck oder Bewirtung an Bord zu bestellen, einen Pastor oder Trauerredner mit an Bord zu nehmen, Musikwünsche zu erfüllen oder die Beisetzung mit einer Tischreservierung in einem Restaurant abzurunden.
Gleichzeitig steht die DSBG den Gästen für die Organisation der An- und Abreise und bei der Buchung von Hotelzimmern zur Seite und hilft gerne, die Seebestattung mit einem mehrtägigen Aufenthalt am Meer zu verbinden.

Um das Angebot abzurunden sind jährlich alle Angehörigen zudem zu den DSBG-Gedenkfahrten und Gedenkgottesdiensten am zweiten Septemberwochenende in Büsum, Kiel und Lübeck-Travemünde eingeladen.

Mittlerweile wird dieses Angebot von weit über 2000 Menschen aus dem gesamten Bundesgebiet wahrgenommen. Daneben gibt es natürlich jederzeit die Möglichkeit, die Schiffe der DSBG-Flotte für individuelle Erinnerungsfahrten zu buchen.

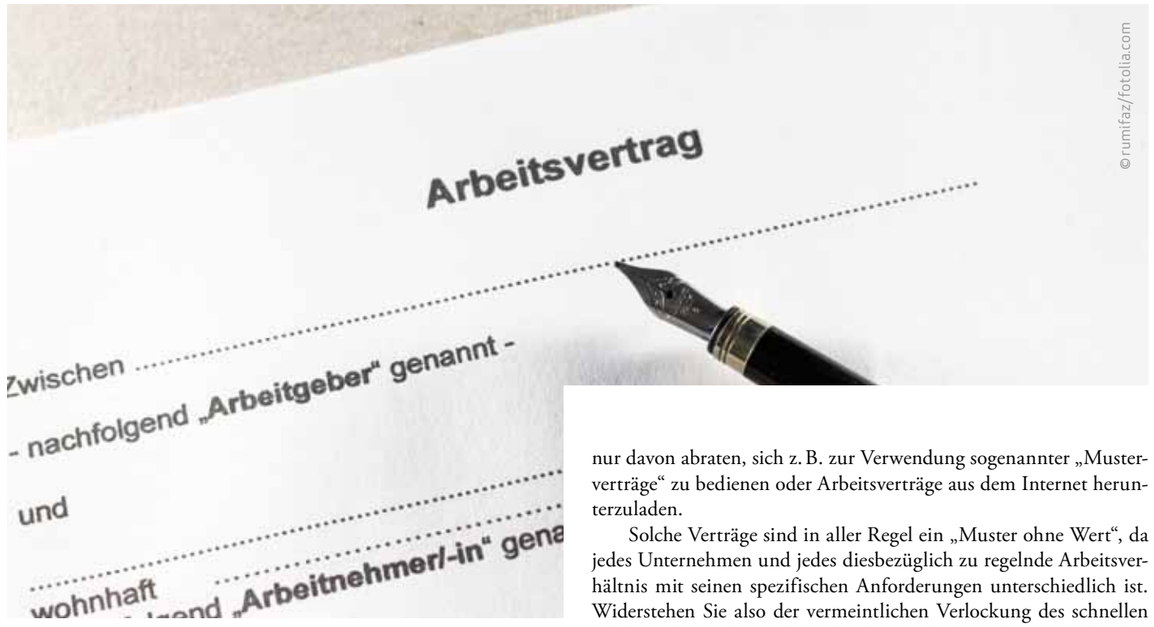
Viele unserer Beisetzungspositionen haben einen klaren Bezugspunkt

Für das Jahr 2013 hat die DSBG noch einige Weiterentwicklungen für Sie und Ihre Angehörigen in der Planung. Gerne werden auch Ihre Wünsche und Anregungen in diese aufgenommen.

DSBG
Deutsche
See-Bestattungs-
Genossenschaft e.G.

Feldstraße 47
24105 Kiel
Fon: 0431.66 67 87- 0
Fax: 0431.66 67 87- 14
info@dsbg.de
www.dsbg.de

Die Verbundenheit zum Meer kann viele Gründe haben



©rumifaz/fotolia.com

Der Bestatter als Arbeitgeber

Text: Rechtsanwalt Philip Khoury

Unabhängig davon, in welchem rechtlichen Gewand ein Bestattungsunternehmen am Geschäftsleben teilnimmt, sei es als GbR, OHG, GmbH oder als Einzelunternehmen: Jeder Bestatter in leitender Tätigkeit übt irgendwann durch seine Führungsposition die Rolle eines Arbeitgebers aus.

Hierbei ist es von erheblicher Wichtigkeit, dass der diese Verantwortung treffende Bestatter über seine diesbezüglichen Rechte und Pflichten aufgeklärt ist.

Entstehung des Arbeitsverhältnisses

Grundsätzlich entsteht die Arbeitgebereigenschaft durch den Abschluss eines Dienstvertrages gemäß § 611 BGB. Dieser Vertrag kommt, wie im Übrigen jeder andere Vertrag auch, durch zwei übereinstimmende, inhaltlich auf sich bezogene Willenserklärungen, bestehen aus Angebot und Annahme im Sinne der §§ 145 ff. BGB, zustande.

An dieser Stelle kann nur dringend empfohlen werden, dass sich der Arbeitgeber zur Erstellung der durch ihn verwendeten Arbeitsverträge einer fachkundigen Stelle bedient. Die finanziellen Nachteile, die nicht nur im Falle einer Beendigung des Arbeitsverhältnisses und einer sich daran eventuell anschließenden Kündigungsschutzklage des Arbeitnehmers für das Unternehmen entstehen können, sind teilweise immens und übersteigen die Kosten des mit der Erstellung rechtssicherer Arbeitsverträge beauftragten Rechtsanwalts meist erheblich. Daher kann der Verfasser aus seinem Anwaltsalltag nur davon abraten, sich z. B. zur Verwendung sogenannter „Musterverträge“ zu bedienen oder Arbeitsverträge aus dem Internet herunterzuladen.

Solche Verträge sind in aller Regel ein „Muster ohne Wert“, da jedes Unternehmen und jedes diesbezüglich zu regelnde Arbeitsverhältnis mit seinen spezifischen Anforderungen unterschiedlich ist. Widerstehen Sie also der vermeintlichen Verlockung des schnellen Klicks und unterliegen Sie nicht dem Irrglauben, Sie würden hierbei auch noch Kosten sparen.

Pflichten aus dem Arbeitsverhältnis

Die Hauptpflicht aus dem Dienstvertrag besteht für den Arbeitgeber in der Zahlung der vereinbarten Vergütung, für den Arbeitnehmer in der persönlichen Verrichtung der vereinbarten Arbeit. Eine diesbezügliche Vertretung ist gemäß § 613 BGB ausgeschlossen.

Aufgrund dieses erkennbaren Über- und Unterordnungsverhältnisses sowie vor dem Hintergrund einer meistens bestehenden wirtschaftlichen Überlegenheit auf Arbeitgeberseite verpflichtet das Gesetz den Arbeitgeber zur umfassenden Ausübung von Fürsorgepflichten gegenüber dem Arbeitnehmer, welche vor allem in der Überlassung von Arbeitsgerätschaften sowie hinsichtlich der Gewährleistung von diversen Schutzmaßnahmen bestehen.

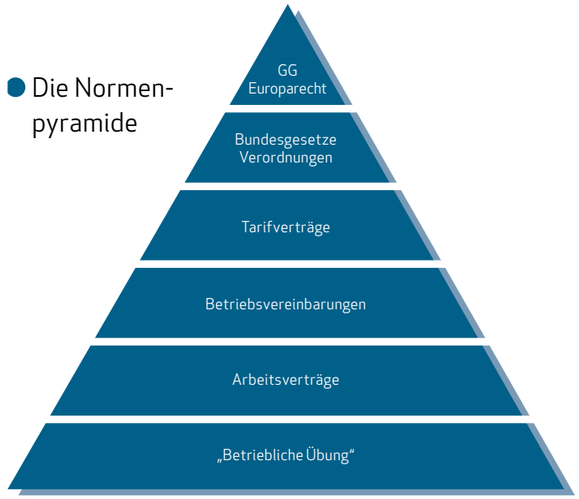
Direktionsrecht des Arbeitgebers

Dem Arbeitgeber steht als Herr des Unternehmens, welcher das gesamte wirtschaftliche Risiko trägt, ein in § 106 Gewerbeordnung manifestiertes Direktions- oder auch Weisungsrecht zu. Nach Satz 1 dieser Vorschrift kann der Arbeitsgeber Inhalt, Ort und Zeit der Arbeitsleistung nach billigem Ermessen näher bestimmen, soweit diese Arbeitsbedingungen nicht durch den Arbeitsvertrag, Bestimmungen einer Betriebsvereinbarung, einen anwendbaren Tarifvertrag oder gesetzliche Vorschriften festgelegt sind.

Normenpyramide im Arbeitsrecht

Die arbeitsrechtliche „Normenpyramide“ regelt das Verhältnis der einzelnen Rechtsquellen untereinander, wobei die Regelungen eines höherrangigen Tarifvertrags z. B. den Regelungen in einem individualvertraglich geschlossenen Arbeitsvertrag vorgehen.

Allerdings besteht innerhalb dieser Regelungen das durch die Rechtsprechung entwickelte „Günstigkeitsprinzip“, welches zum Inhalt hat, dass Regelungen, die für einen Arbeitnehmer gelten, vom Grundgesetz über einzelne Gesetze bis hin zum individuellen Arbeitsvertrag für ihn grundsätzlich nur günstiger werden können, unabhängig von ihrer Stellung in der nachfolgend zur Veranschaulichung angeführten Normenpyramide.



Die Normenpyramide

Beendigung des Arbeitsverhältnisses

Ein Arbeitsverhältnis kann durch verschiedene Umstände beendet werden. Zunächst einmal beendet der Tod eines Arbeitnehmers das Arbeitsverhältnis, da die Arbeitsleistung, wie oben bereits dargestellt, nur höchstpersönlich erbracht werden kann. Weitere Beendigungsmöglichkeiten sind einvernehmliche Beendigungen durch sogenannte Aufhebungsvereinbarungen, vor allem jedoch auch Kündigungen.

I. Ordentliche fristgerechte Kündigung:

Eine ordentliche, fristgerechte Kündigung ist eine Kündigung unter Einhaltung der gesetzlichen oder vertraglich vereinbarten Kündigungsfristen.

II. Außerordentliche, fristlose Kündigung:

Eine außerordentliche, fristlose Kündigung ist nur bei Vorliegen eines wichtigen Grundes im Sinne des § 626 BGB möglich. Hierbei ist entscheidend, dass der wichtige Grund nicht subjektiv, sondern nach objektiven Kriterien zu bestimmen ist. Es ist hierbei stets im Rahmen einer Interessensabwägung die Frage zu stellen, ob aufgrund des in Rede stehenden Pflichtverstoßes des Arbeitnehmers dem Arbeitgeber ein Festhalten an dem Vertrag bis zum Ablauf der ordentlichen Kündigungsfrist zugemutet werden kann.

Aufgrund dieses radikalen Einschnitts in das Leben eines Arbeitnehmers ist grundsätzlich eine vorherige Abmahnung als milderes Mittel erforderlich.

III. Kündigungen nach dem Kündigungsschutzgesetz:

Unter bestimmten Voraussetzungen sowie ab einer bestimmten Betriebsgröße fallen mit Arbeitnehmern geschlossene Arbeitsverhältnisse unter das Kündigungsschutzgesetz. Sobald dieses Anwendung findet, ist eine ordentliche, fristgerechte Kündigung lediglich aus drei Gründen möglich, nämlich betriebsbedingt, personen- oder verhaltensbedingt. Eine außerordentliche, fristlose Kündigung ist selbstverständlich weiterhin bei Vorliegen eines wichtigen Grundes möglich.

Auf die Einzelheiten sowie auf die verschiedenen praxisrelevanten Fallkonstellationen kann im Rahmen dieser Abhandlung nachvollziehbarerweise nicht im Detail eingegangen werden. Gleichwohl steht der Verfasser für Rückfragen gerne zur Verfügung.

www.althoffundpartner.de

PIETA DRESDEN
Fachmesse für Bestattungsbedarf und Friedhofstechnik
24. – 26. MAI 2013
An allen Messetagen Vortragsprogramm:
Fit für die Zukunft
mit hochkarätigen Referenten
MESSE DRESDEN
www.pieta-messe.de

ESCHKE
Bestattungsfuhrwesen
Familienbetrieb in 4. Generation seit 1910
Tradition Qualität Innovation
Die letzte Reise ist eine ganz besondere.
Würdevolle Überführungen
national und international.
Vertrauen Sie unserer Erfahrung!
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

Die große Vielfalt aus der Eifel

Michael Dietz, der Inhaber von Karosseriebau Kurt Welsch, erstellt jedes Fahrzeug individuell

Fotos: Kurt Welsch

Seit 1930 steht der Name Welsch für hochwertige Karosseriearbeiten aus Mayen. „Heute erfüllen wir jeden Tag die individuellen Wünsche unserer Kunden“, so Michael Dietz, der Inhaber und Enkel des Firmengründers.

Perfekt und Edel, ein VF 212 in PANORAMA Ausführung

Ein Mercedes Benz 220 S mit Welsch-Karosserie

„Bei uns entsteht jedes Fahrzeug als Einzelanfertigung, so sind viele Ausführungen möglich und jeder Kunde kann individuelle Wünsche realisieren lassen. Sei es in der Karosseriegestaltung oder im Innenausbau.“

Am Anfang steht immer die Idee. Was sich wie realisieren lässt, ist oft auch eine Frage der Kreativität aufseiten des Karosseriebauers. Ob 1- oder 2-Sarg, Dachrandverglasung, Landaulett, die halbrunde Rondo-Seitenscheibe oder die klassische flache Seitenscheibe, alles ist bei Welsch möglich. „Wir denken hier an vier Grundkarosserieformen auf zwei verschieden langen Radständen mit unterschiedlichen Ausführungen des Sargraumes. Also immer ein gutes Dutzend Möglichkeiten, und das auf vielen Fahrzeugen, je nach Wunsch und Möglichkeit“, erläutert uns Herr Dietz.

Individuell auch im Innenausbau

> Immer ein gutes Dutzend Möglichkeiten, und das auf vielen Fahrzeugen, je nach Wunsch und Möglichkeit.

VOLVO V70 mit eleganter, flacher Dachform

Jetzt schon in Planung, der neue MONDEO

Allrad als neuer Trend. Welsch hat den Trend zum Allrad-Bestattungswagen erkannt und bietet in diesem Segment neben den bekannten VF-212-Fahrgestellen mit Allrad-Ausführung auch VOLVO, AUDI A6, MB-R-Klasse und auch BMW an. „Wir sind ein sehr effektives und junges Team, obwohl die Firma jetzt schon über 80 Jahre dabei ist. Das spüren unsere Kunden, wenn sie mit neuen Ideen auf uns zukommen. Wir können, durch die breite eigene Erfahrung, dort anfangen, wo andere Anbieter heute nicht mehr aktiv werden möchten“, resümiert Michael Dietz.

www.welsch-fahrzeugbau.de

Facettenreiche Fachmesse PIETA 2013 in Dresden

Die Messe mit hohem Anspruch und dem besonderen Flair

Vom 24.–26. Mai 2013 öffnet die PIETA, die größte Fachmesse für Bestattungsbedarf und Friedhofstechnik in den neuen Bundesländern, zum 7. Mal ihre Türen in der MESSE DRESDEN. Die Fachmesse läuft in diesem Jahr unter dem Motto „Fit für die Zukunft“ und präsentiert die neuesten Entwicklungen, Produkte sowie Dienstleistungen aus den Branchen Bestattung, Friedhof und Krematoriumswesen.

Ein attraktives und ansprechendes Ambiente wird den Ausstellerbereich in der Halle 1 auf 7.500 m² Ausstellungsfläche umgeben. Der Anspruch an die PIETA ist gewachsen. Das Aneinanderreihen von Ausstellungsfläche genügt nicht mehr. Die Präsentation der 100 Aussteller aus Deutschland und den angrenzenden Ländern wird wieder hochwertig und vielseitig sein, mit einem ausgewogenen Branchenmix und Facettenreichtum, umrahmt von Sonderausstellungen in einer aufgelockerten Atmosphäre.

Die Marktführer der Branche und „Neueinsteiger“ zeigen auf der PIETA 2013, wie die Arbeit der Bestatter, Friedhofs- und Krematoriumsmitarbeiter besser und kreativer gestaltet werden kann. Einen Entwicklungsstillstand gibt es nicht. Im Gegenteil, die Branche ist in gesunder Bewegung und die PIETA 2013 wird dahingehend eine interessante Kommunikations- und Handelsplattform sein.

Das Vortragsprogramm ist 2013 thematisch spezialisiert und so werden, nach dem Motto „Aus der Praxis für die Praxis“, spannende Vorträge angeboten.

Unter anderem wird das Thema der medialen Entwicklung in der Bestattungsbranche eine Rolle spielen. So gehört zu einem zeitgemäßen Unternehmensauftritt eine ansprechende Internetpräsenz. Ein Vortrag greift dieses Thema auf und gibt Ratschläge für eine ideale Umsetzung von Webseiten der Bestattungs- und Friedhofsbranche. Des Weiteren werden in einem Vortrag hilfreiche Tipps für eine optimale Gestaltung und Realisierung des eigenen Imagefilms vorgestellt. Aber auch andere zukunftsweisende Themen werden im Rahmenprogramm behandelt. Dazu gehört beispielsweise, wie durch architektonische Maßnahmen Freiflächen auf Friedhöfen innovativ genutzt werden können oder wie eine Trauerfeier zu einem unvergesslichen Ereignis wird. All das unter dem Gesichtspunkt: „Fit für die Zukunft“!

Neben der PIETA gibt es in diesem Jahr für die Besucher der Fachmesse die Möglichkeit zur Nutzung eines touristischen Begleitprogramms, um die Schönheit der Gastgeberstadt Dresden mit der historischen Altstadt samt Frauenkirche, Semperoper, Zwinger und der einmaligen Elblandschaft abseits der Messehallen kennenzulernen. Egal ob bei einer Stadtrundfahrt, einer Führung im Dresdner Schloss oder einem Stadtspaziergang mit Kuppelführung in der Frauenkirche – die Teilnehmer können sich an verschiedenen geführten Erlebnistouren beteiligen und diese bis zum 10.05.2013 buchen. Das touristische Programm findet außerhalb der Messezeit statt und die Zeiten sind auf der Webseite www.pieta-messe.de einsehbar.

Anmeldungen für das touristische Begleitprogramm sind ausschließlich über folgenden Ansprechpartner möglich:

Incomingbüro Erlebnistouren Dresden – Dagmar Renger

01328 Dresden, Radeberger Straße 28

Tel.: +49 (0)351/2686976
Fax: +49 (0)351/268 6995

renger@erlebnistouren-dresden-renger.de
www.erlebnistouren-dresden-renger.de

Öffnungszeiten:

Freitag, 24. Mai 2013	*12 – 18 Uhr*
Samstag, 25. Mai 2013	*10 – 18 Uhr*
Sonntag, 26. Mai 2013	*10 – 15 Uhr*

Die Eintrittskarten können an der Tageskasse erworben werden. Die Legitimation erfolgt mit der Einladung oder einer Visitenkarte des Unternehmens. Für die Vorträge wird kein gesonderter Eintrittspreis erhoben.

Privatpersonen ist der Zutritt nicht gestattet.

Weitere Informationen, das Ausstellerverzeichnis, Anfahrtsbeschreibungen, Ansprechpartner und Programmpunkte finden Sie unter www.pieta-messe.de

Es muss nicht immer Kreuz oder Mäanderfries sein

Einzigartige Airbrush-Urnen. Ganz individuell. Ganz natürlich.

Das Besondere kreieren und dem ökologischen Anspruch gerecht werden? Mit der Herstellung einzigartiger Airbrush-Urnen setzt die Firma IKT Lenz GmbH in Bergneustadt diese Leitlinie um.

Die Rohlinge werden aus 100 % nachwachsendem Rohstoff hergestellt. Mit viel Liebe zum Detail und durch handwerkliches Geschick bekommen die Produkte innerhalb kürzester Zeit eine Veredelung entsprechend der Kundenwünsche.

Die Urnen sind geeignet für Wald- bzw. Baumbestattungen sowie für Urnenwände und anonyme Beisetzungen. Da der Künstler die Urne jeweils selbst gestaltet, ist jedes Produkt ein Unikat. Individuelle Motive z. B. für den leidenschaftlichen Sportler, den Motorradliebhaber oder auch die Abbildung der Kölner Skyline* werden auf Wunsch gerne umgesetzt.

Urne „Köln"*

Urne „Harley"

Urne „Baseball"

Made in Germany: Jede Urne ist ein Unikat.

Ergänzend zur Urne gibt es im Programm auch Aschekapseln, die ebenfalls aus 100 % nachwachsendem Rohstoff hergestellt werden. Gedenkartikel aus Holz runden das umfangreiche Angebot ab. Das Motiv aus der Todesanzeige soll sich auf der Urne wiederfinden? Die Firma IKT Lenz setzt auch dieses Anliegen gerne zügig und unbürokratisch um. Die persönlichen Wünsche werden hier stets zuverlässig, serviceorientiert und zeitnah realisiert. Bei allen Fragen rund um die Gestaltung individueller Urnen steht Ihnen ein freundliches Team gerne zur Verfügung.

Weitere Informationen erhalten Sie unter der Rufnummer 02763/212 040 sowie im Internet unter www.natururne.de

**Die Urne mit Motiv „Köln" kann über die Firma Luhr bezogen werden.*

Licht und Leuchter

Waren aus NE-Metallen und Metallgestaltung

Seit 1985
Licht & Leuchter

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
Donatusstraße 107–109 · Halle E1
50259 Pulheim

www.licht-leuchter.de
e-mail: Ralf.Krings@t-online.de
Telefon 0 22 34 / 92 25 46 · Mobil 01 72 / 2 89 21 57
Telefax 0 22 34 / 92 25 47

Bernd Rotterdam

Katafalke und mehr!

SARGHOCHSTÄNDER

KATAFALK ARCO

KATAFALK TENSIONE

STEHPULT ORATIO

BEISTELLTISCH MENSULA

individuelle Farb- und Furniergestaltung möglich

Bernd Rotterdam
Schreinermeister

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

individuelle Katafalke • Austattungen • Innenausbau • Möbel und mehr

www.tischlerei-rotterdam.de

Bestatter sucht Bestattungswagen

E-Klasse W 211 ab 2003
Vito oder VW T 5 ab 2003

Tel. 02685-636 Fax 02685-987542

VW T 5 Bestattungswagen
Schwarzmet. 1/2 Sarg Stolle-Umbau
EZ 2008, 68.000 km, TÜV/AU neu
sofort verfügbar, nur 19.800 zzgl. MwSt.
Tel. 0170-7722320

Für vorgemerkte Käufer suchen wir Bestattungsunternehmen im gesamten Bundesgebiet.

ivd

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

BW | BestattungsWelt
Das Fachblatt für die Bestattungsbranche

unabhängig · innovativ · kreativ

Nutzen Sie die Gelegenheit, Ihr Produkt in einem modernen Kommunikations- und Werbemedium vorzustellen, gerne auch als redaktionelle Anzeige! Anzeigen immer 4-farbig ab € 150,00.
Tel. 0221-277 949 20 · Fax 0221-277 949 50

www.verlag-bestattungswelt.de

Westhelle Köln GmbH
Bestattungsbedarf · Särge · Dekorationen

Entscheiden Sie sich für das ORIGINAL!

Die zeitlose, moderne, schlichte und variable Dekorationsserie "Design Future"

Leuchter in unterschiedlichsten Höhen frei wählbar • Kondolenztisch und Rednerpult • Kranzständer • Standkreuz • Sargständer • Weihwasser- und Blumenschalen • Leuchter für Brennerölseinsatz, Teelicht oder Kerze einsetzbar, durch 180 ° Drehung des Leuchterkopfes • in allen RAL-Farben erhältlich • Design und Funktion sind gesetzlich geschützt • seit der BEFA 2010 mit großem Erfolg auch in Edelstahl verfügbar

www.westhelle-koeln.de • Tel.: 02 21 - 39 57 16

Flussbestattungen –
eine preiswerte Alternative

Bieten Sie Ihren Kunden eine stilvolle Alternative zu herkömmlichen Bestattungsformen.

Als verlässlicher Partner von Bestattungsunternehmen in ganz Deutschland übernehmen wir Urnenbeisetzungen auf Flussläufen im deutsch-holländischen Grenzgebiet bereist seit mehreren Jahren.

Gerne informieren wir Sie kostenlos und unverbindlich über unser Angebot:
Telefon: 0202 660833
www.flussbestattungen.de

Nutzen Sie jetzt Ihre Vorteile als Partnerunternehmen!

Flussbestattungen

→ *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

Qualitätszertifizierter Bestattungsdienstleister
EUROCERT

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!

Termine

FACHMESSEN

PAX MESSE GIESSEN

12.–13. April 2013
Hessische Messe für Bestattungskultur
12.–13. April 2013
Hessischer Bestattertag
13.–14. April 2013
PAX – die Fachmesse
14. April 2013
Die publikumsoffene Ausstellung

Hessenhallen Gießen
www.messe-pax.de

FACHMESSE FORUM

20. April 2013
Bestattung · Trends · Ambiente

Schuppen 52, Hamburger Hafen
www.forum-bestattung.de

PIETA DRESDEN

24.–26. Mai 2013
Fachmesse für Bestattungsbedarf
und Friedhofstechnik

Messe Dresden, Halle 1
www.pieta-messe.de

INTERNATIONALE MESSEN

QUO VADIS SALZBURG

26.–27. April 2013
Internationale Fachmesse für
Bestattung und Friedhof

Messezentrum Salzburg
www.quovadis-salzburg.at

NECROEXPO

7.– 9. Juni 2013
Kielce Trade Fairs

Zakładowa 1, 25672 Kielce/Polen
www.necroexpo.pl

BESTATTERTAG

13.02.2013 Kempten im Allgäu
27.02.2013 Wiesbaden
06.03.2013 Nürnberg
13.03.2013 Osnabrück
10.04.2013 Kaiserslautern
17.04.2013 Stralsund

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

DIE BESTATTERAKADEMIE

04.02.2013 Neumünster
„Des Bestatters neue Räume!“
05.02.2013 Hannover
"Der Bestatter als Arbeitgeber"
06.02.2013 Göttingen
„Die Vereinbarkeit von Friedhofs- und Gemeindesatzungen“
12.02.2013 Leipzig
„Kommunikation Basic Seminar“
05.03.2013 Essen
„Des Bestatters neue Räume!“
07.03.2013 Köln
„Kommunikation Basic-Seminar“
20.03.2013 Erlangen
„Kommunikation Basic-Seminar“
04.04.2013 Kassel
„Kostentragungspflicht bei Mittellosigkeit“
09.04.2013 Lutherstadt Witten
„Des Bestatters neue Räume!“
11.04.2013 Leipzig
„Und täglich grüßt das Murmeltier“
16.04.2013 Hannover
„Dreierpack. Das Umsatz-Kompakt-Seminar“
17.04.2013 Dortmund
„Zum privaten Kolumbarium in 4 Schritten“
18.04.2013 Dortmund
„Der Bestatter als Arbeitgeber“
23.04.2013 Erfurt
„Individuelle Trauerreden“

Informationen finden Sie unter
www.bestatter-akademie.de

INSERENTEN

2 **Mevisto**
www.mevisto.eu
3 **Seebestattungs-Reederei Albrecht**
www.seebestattungen-nordsee.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
10 **Foliensarg**
www.foliensarg.de
11 **Bestatter-Akademie**
www.bestatter-akademie.de
13 **Daxecker Sargerzeugung**
www.daxecker.at
15 **Bestatterschaufenster**
www.bestatterschaufenster.de
16 **Reederei Elbeplan GmbH**
www.seebestattung-nordsee.com
17 **Linn Sprachverstärker**
www.linn-sprachverstärker.de
19 **Phoenixx-Germania**
www.phoenixx-germania.de
21 **Die Feuerbestattungen**
www.die-feuerbestattungen.de
22 **Deutsche See-Bestattungs-Genossenschaft e. G.**
www.dsbg.de
25 **Messe Dresden Pieta**
www.pieta-messe.de
25 **Kurt Eschke KG**
www.bestattungsfuhrwesen.de
27 **Reederei H.G. Rahder GmbH**
www.seebestattung-buesum.de
29 **ikt Lenz GmbH & Co. KG**
www.natururne.de
31 **Sepultura Eventus**
www.sepultura-eventus.de
31 **Sylter Seebestattungsreederei**
www.sylterseebestattungsreederei.de
32 **Ralf Krings Licht & Leuchter**
www.licht-leuchter.de
32 **Tischlerei Rotterdam**
www.tischlerei-rotterdam.de
33 **Westhelle Köln GmbH**
www.westhelle-koeln.de
33 **Flussbestattungen**
www.flussbestattungen.de
33 **Ahorn AG**
www.ahorn-ag.de
35 **Binz GmbH & Co KG**
www.binz-bestatterfahrzeuge.de
36 **Rapid Data GmbH**
www.rapid-data.de

BEILAGEN

BL **Adelta.Finanz AG**
www.adeltafinanz.com
BL **Devota**
www.devota.at

MIT VIEL TRAKTION DURCH DAS JAHR 2013
DIE NEUE E-KLASSE - JETZT AUCH ALS 4MATIC

BINZ

BINZ GMBH & CO. KG | MAIERHOFSTRASSE 15 | D 73547 LORCH | TEL.: +49 (0) 7172 / 185-0 | INFO@BINZ.COM | WWW.BINZ-BESTATTUNGSFAHRZEUGE.DE

Es wird Zeit für neuen Schwung in Ihrem Trauerdruck.

Lernen Sie jetzt das extrem einfache und vielseitige Trauerdruckprogramm scrivaro kennen: Mit wenigen Schritten gelangen Sie vom individuellen Entwurf zum professionellen Druck. Und die fertigen Anzeigen können Sie mit einem Klick im scrivaro-Gedenkportal auf Ihrer Homepage veröffentlichen. Übrigens: **Ab April gibt es die neue Version scrivaro 2** mit tollen erweiterten Funktionen!

Mehr Details zu scrivaro erhalten Sie unter 0451-619660.

scrivaro

Rapid Data GmbH Telefon +49 451 619 66-0 info@rapid-data.de www.rapid-data.de