BW | BestattungsWelt
Das Fachblatt für die Bestattungsbranche
Ausgabe 02.2013

ERKENNEN SIE DIE PERSPEKTIVEN?

Mehr Durchblick für die Branche!

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®

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

Liebe Leserin, lieber Leser,

bei Erscheinen der letzten Ausgabe der BestattungsWelt waren wir noch Papst. Wer hat schon damit gerechnet, dass es einige wenige Wochen später ganz anders aussehen würde? Jetzt ist Argentinien Papst und die Welt schaut mit ganz viel Hoffnung auf Franziskus.
Für viele Menschen hat der Glaube eine zentrale Bedeutung in ihrem Leben. Sie schöpfen daraus Kraft und Hoffnung. Andere wiederum finden ihre Energiequellen in ganz anderen Bereichen, wie z. B. beim Sport, in der Meditation, in der Musik, Literatur oder auch in der Philosophie. Entscheidend jedoch sind Verständnis und Toleranz, denn jeder Mensch hat seinen ganz eigenen Weg, der unvergleichlich ist.
Das Thema Individualität spielt in dieser Ausgabe der BestattungsWelt eine große Rolle. Wie kann ich meine eigenen unternehmerischen Ziele erfolgreich umsetzen? Welche Produkte und Dienstleistungen sind hierbei für unser Bestattungshaus wichtig? Wie kann ich die Hinterbliebenen auch nach der Beisetzung unterstützen? Unser Fachmagazin liefert Ihnen wertvolle Tipps, Empfehlungen und konkrete Hilfestellungen. In den kommenden Monaten stehen außerdem bundesweit zahlreiche Messeveranstaltungen für einen interessanten Austausch bevor.
Jetzt bleibt uns nur noch zu hoffen, dass sich der Frühling nun endlich auch von seiner besten Seite zeigt.

Herzlichst,

Ihr BestattungsWelt-Team

Nicola Tholen
Projektleitung

Britta Schaible
Redaktion

8

Wie geht es weiter?
Ein Essay von *Erasmus A. Baumeister*

14

Vom kleinen Ärger zur großen Wut?
Gefühlsfallen im Job

22

Gründung einer Bestattungsfiliale aus Marketingsicht
Eine Analyse von *Dipl.-Kfm. Wolf Meth*

BEITRÄGE

3 **Editorial**

6 **Ein offenes Haus**
Die BestattungsWelt zu Besuch bei Allmendinger Bestattungen

8 **Wie geht es weiter?**
Erasmus A. Baumeister

12 **ADELTA.BestattungsFinanz – eine Premiumdienstleistung, die sich rechnet**
Ein Interview mit Stefan Mittelbach

14 **Vom kleinen Ärger zur großen Wut?**
Gefühlsfallen im Job

18 **Trauer braucht auch Mut**
Hilfestellungen für die persönliche Trauerbewältigung

22 **Gründung einer Bestattungsfiliale aus Marketingsicht**
Dipl.-Kfm. Wolf Meth

24 **Das Trauerdruckprogramm scrivaro wächst stetig weiter – und mit ihm die Zahl der Nutzer**

28 **100 Jahre Westhelle in Köln und über 130 Jahre Lieferant des Bestattungsgewerbes**
Jubiläum Westhelle Köln am 1. Mai 2013

30 **In Deutschlands Mitte Neues wagen**
Ein Interview mit Sepultura-Eventus-Organisator Markus Ritz

33 **Motivierende Kommunikation zwischen Chefs und Mitarbeitern**
Tipps für die erfolgreiche Zusammenarbeit, die Spaß macht

35 **Nachgelesen**
Nachgelesen – die Buchempfehlungen der BestattungsWelt

38 **Termine**

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
15.05.2013

Gestaltung
Florian Rohleder

Copyright
Verlag BestattungsWelt Ltd

Titelfoto
© GaToR-GFX/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

ERASMUS A. BAUMEISTER

www.erasmus1248.de AGENTUR ERASMUS A. BAUMEISTER

Ein offenes Haus

Die BestattungsWelt zu Besuch bei Allmendinger Bestattungen

Text: Nicola Tholen

Pleidelsheim ist der Stammsitz des 2010 gegründeten Unternehmens, das seitdem eine beachtliche Erfolgsgeschichte vorzuweisen hat. Jeder, der sich für Allmendinger Bestattungen interessiert, wird sofort von dem ungewöhnlichen Logo des Unternehmens angezogen. Rainer Allmendinger lud im März 2013 die BestattungsWelt zum Gespräch ein.

Ivonne und Rainer Allmendinger

BW: Herr Allmendinger, was bedeutet dieses schöne und gleichzeitig geheimnisvolle Zeichen?
RA: Die Idee zu unserem Logo stammt von meiner Frau Ivonne, die auch die Inhaberin des Unternehmens ist. Wir wollten nicht irgendein Grabkreuz als Bildzeichen, sondern etwas Besonderes. Grundlage für die Entwicklung des Logos ist der keltische Lebensknoten.

BW: Wir entdecken in dem Logo neben Knoten, Fischen und Wasser auch verschiedene Gabelungen, die man mit unterschiedlichen Lebenswegen assoziieren könnte.
IA: Das ist gar nicht so falsch, und natürlich gibt es bei jedem Logo einen gewissen Spielraum für Interpretationen. In seiner reinsten Form steht der keltische Spiralknoten für ewiges Leben. Der dreiseitige Knoten steht für die Kräfte von Erde, Wasser und Feuer. Die Spirale symbolisiert Wachstum, ewiges Leben und die Bewegung im Kosmos, die Lücken dazwischen Leben, Tod und Wiedergeburt.

BW: Interessant … Dann möchte ich jetzt auf das Unternehmen selbst eingehen. Sie haben sich nach der Gründung im Jahr 2010 nur wenig geschont – mit anderen Worten, es ging so rasant weiter, wie es angefangen hat …
RA: Allerdings. Innerhalb von drei Jahren haben wir drei Standorte eröffnet. Inklusive selbstständiger Renovierung …

BW: Das klingt nach einem Kraftakt.
IA: … der sich aber gelohnt hat. Wir sind heute neben dem Stammhaus in der Stuifenstraße in Pleidelsheim mit Filialen in der Tammerstraße in Markgröningen sowie in der Frauenstraße in Murr vertreten.

BW: Ein Hinweis für unsere überregionalen Leser: Wir befinden uns in der Region um Ludwigsburg, in der Nähe von Stuttgart. Das heißt, Sie betreuen in erster Linie einen ländlichen Kundenstamm?
RA: Ja, so ist es. Das heißt, dass wir auch Beratungsgespräche im Zuhause unserer Kunden anbieten. Aber die meisten kommen gerne zu uns, in eine unserer Filialen.

BW: Die Atmosphäre hier ist aus unserer Sicht bemerkenswert und einladend.
IA: Das freut mich. Das ist auch ein Teil unserer Firmenphilosophie. Wir führen ein offenes Haus. Jeder Mensch ist bei uns willkommen, und wir sind immer ansprechbar.

BW: Ist das nicht eigentlich selbstverständlich für einen Bestatter? Rund um die Uhr erreichbar zu sein?
RA: Trotzdem kann man das unterschiedlich handhaben. Wir erheben zum Beispiel keine Zuschläge für diese Form der Erreichbarkeit. Und wir schaffen eine Atmosphäre, in der sich die Menschen tatsächlich aufgehoben und geborgen fühlen können.

BW: Wir haben den Eindruck, dass es in Ihren Räumen leichtfallen kann, über den Tod zu sprechen.
IA: Das war auch unser Anliegen bei der Einrichtung. Der Tod ist ein Teil des Lebens. Bestimmte Fragen sollte man sich nicht erst bei einem sogenannten Trauerfall stellen. Deshalb ist Kommunikation so wichtig. Die Bestattungsvorsorge bekommt in den letzten Jahren einen größeren Stellenwert, auch viele jüngere Menschen entscheiden sich für diesen verantwortungsbewussten Schritt.

BW: Diese Tendenz beobachten wir auch. Welche Bestattungsformen werden in Ihrer Region hauptsächlich gewünscht?
RA: Es sind ca. 70 % Feuerbestattungen, viele jedoch mit Trauerfeier am Sarg, aber auch klassische Erdbestattungen haben wir häufig. Hin und wieder werden auch Diamantbestattungen gewünscht, wir haben schon vier durchgeführt.

BW: Sie besitzen langjährige Berufserfahrung, Herr Allmendinger. Trotzdem haben wir den Eindruck, dass bei Ihnen die Routine nicht im Vordergrund steht.
RA: Ich hatte schon sehr früh diesen Berufswunsch und habe vor der Gründung des eigenen Unternehmens 10 Jahre bei einem anderen Bestatter gearbeitet. Ich wusste genau, was mir wichtig war, und versuche dies täglich umzusetzen.

BW: Können Sie uns das genauer beschreiben?
RA: Bei jeder Bestattung muss die Persönlichkeit des Verstorbenen im Vordergrund stehen. Wir sind gegen Standardlösungen und möchten die Menschen für die Themen Tod und Trauer interessieren. Wir möchten ein Bewusstsein schaffen für das, was Bestattungskultur sein kann.

BW: Sind Sie auch mit diesem „aufklärerischen" Teil Ihrer Arbeit erfolgreich?
IA: Ja, allerdings. Zu uns kommen immer wieder Schüler, Eltern und ältere Menschen, die sich einfach mal über den Beruf Bestatter und neue Bestattungsarten informieren wollen. Wir suchen das Gespräch und wünschen uns, dass das Thema Sterben nicht länger tabuisiert wird. Ein individueller Abschied kann Trost spenden und erheblich zur Trauerverarbeitung beitragen.

Das Konzept von Ivonne und Rainer Allmendinger ist schlüssig und geht auf. Das Ehepaar hatte sich bereits bei der Gründung des Unternehmens für die Premiumdienstleistung des Marktführers ADELTA BestattungsFinanz entschieden, um so effektiv wie möglich arbeiten zu können – und das hat sich ausgezahlt.

www.bestattungen-allmendinger.de

Fotos: © Allmendinger Bestattungen

Foto: © GaToR-GFX/fotolia.com

Wie geht es weiter?

Text: Erasmus A. Baumeister

Die Branchenstruktur
Seit wenigen Jahren befindet sich die Bestattungsbranche am Beginn einer immer schneller werdenden Entwicklung. Die unglaublich zersplitterte Landschaft Deutscher Bestattungsunternehmen (an jeder Ecke ein Familienbetrieb) verändert sich gerade mit bisher unbekannter Geschwindigkeit. Uralte Traditionsunternehmen reiben sich im Generationenkonflikt auf. Viele haben ihren Marktanteil durch das Leugnen von sich ändernden Strukturen stark reduziert. Wieder andere ruhen sich auf der nicht mehr vorhandenen Treue der Stammkundschaft aus. Die Kunden haben weniger Geld oder trennen sich für eine Bestattung weniger gerne davon. Es gibt immer mehr erfolgreiche Neugründungen, die sich in kurzer Zeit einen beachtlichen Marktanteil erobert haben. Klassische Kombiunternehmen aus Tischlerei und Bestattungen entscheiden sich für eins der beiden Geschäftsfelder, hoffentlich rechtzeitig.

In zehn Jahren werden nur noch die Unternehmen am Markt sein, die sich der Veränderung anpassen, oder noch besser, die Unternehmen, die Veränderungen und Entwicklungen selbst vornehmen, prägen und umsetzen.

Das Internet
Das Internet wird auch in der Bestattungsbranche weiter an Bedeutung gewinnen. Es ist eindeutig, dass sich ein Bestattungsunternehmen, nicht ohne eine auf Kundenakquise ausgelegte Internetpräsenz, im Wettbewerb behauptet. Über das Internet werden schon jetzt eine ganze Menge Bestattungen vermittelt. Das sind zwar ausschließlich Preiswertbestattungen, aber es werden in den nächsten Jahren noch deutlich mehr. Da kann man gar nichts machen, hier lohnt es sich nicht, den Kampf aufzunehmen. Deswegen ist es immer wichtiger, dass der regional anbietende Bestatter eine glasklare Marktposition kommuniziert. Sollen doch diejenigen, die es nötig haben, sich online um die Billigstbestattungen prügeln. Der Bestatter vor Ort steht für Qualität, Vertrauen, Individualität, persönliche Betreuung, Kultur etc. Nur muss das entsprechend kommuniziert werden. Das Internet ist das effizienteste Marketinginstrument, auch in der Bestattungsbranche. Es ist aber auch das Medium, das die Entwicklung im Bereich der Bestattungen in die negative Richtung beschleunigt.

Die Bestattungskultur
Die Bestattungskultur geht nicht seit Jahren den Bach hinunter, sondern sie verändert sich. Wenn alle nur jammern und das Negative in dieser Veränderung sehen, statt zu handeln, um diese Veränderung mit zu formulieren, dann wird es auch so weitergehen. Und zwar immer schneller.

> Die Bestattungskultur geht nicht seit Jahren den Bach hinunter, sondern sie verändert sich.

Die Gesellschaft
In allen Bereichen unserer Gesellschaft sind wir bereits da angekommen, wohin die Bestattungsbranche gerade unterwegs ist. Die Menschen wollen den preiswerten, den Discountbereich, oder sie verlangen nach Status, Individualität und Qualität. Das Mittelfeld stirbt aus. Der Entweder-oder-Gedanke prägt unsere Gesellschaft. Beispiel Automobilwirtschaft; Dacia läuft als Billigstanbieter supergut, aber Porsche, Audi und BMW als Premiumklasse mit Statusanspruch auch. Opel geht es grottenschlecht, mittelgute Autos zu mittelguten Preisen interessieren niemanden.

Preise
Das ist meine Prognose für die Bestattungsbranche in den nächsten zehn Jahren:

Qualität	Umsatzanteil
50 % Billig-Bestattungen	20 %
30 % Mittelklasse-Bestattungen	30 %
20 % Individual-Bestattungen	50 %

Der Friedhof
Die Friedhöfe haben schon jetzt riesige Probleme durch den stark wachsenden Anteil der friedhofsfernen Bestattungen. Durchdie explosionsartige Zunahme der anonymen Bestattungen. Durch steigende Kosten, durch viel zu große Flächen etc. Der erfolgreiche Friedhof der Zukunft wird sich viel mehr um die Bestatter bemühen. Er wird ihre Wünsche nach Zeit, Arbeitsbedingungen und Ausstattung erfüllen. Der Friedhof wird sehr attraktive Provisionen zahlen. Der Bestatter hat ein Mitspracherecht und darf Entscheidungen treffen. Hier läuft die Entwicklung absolut zugunsten des Bestattungsunternehmens.

Kundenstruktur
Zurzeit leben deutsche Traditionsbestattungsunternehmen zu 80% bis 90% von Stammkundschaft. Ich muss leider voraussagen, dass das in 5 bis 10 Jahren nur noch 50 % sein werden. Das bedeutet, dass die anderen 50 % der Kunden jedes Mal neu akquiriert werden müssen. Die Menschen sind nicht mehr so treu wie noch vor wenigen Jahren, sie sind nicht mehr so ortsgebunden, der Wettbewerb wird härter, Marketingstrategien verändern den Markt, Geld und Internet spielen eine wachsende Rolle etc.

Die Werbung
Ein Bestattungsunternehmen in Deutschland investiert nur einen geringen Anteil (ca. 5 %) des Umsatzes in Werbung, Kommunikation und Marketingstrategien. Im Verhältnis zu fast allen anderen Branchen ist das ein winziger Betrag. Noch geht das halbwegs gut. Nur sind wir erst einmal so weit, dass 50 % der Kunden jedes Mal neu akquiriert werden müssen, dann reicht das gar nicht mehr. Auch hier werden sich die Zeiten ändern. Mit einer guten Strategie kann man sich jetzt einen Vorsprung erarbeiten, der sehr schwer einzuholen ist. Im Moment führt ein überschaubares Marketingbudget zum Ziel. In zehn Jahren sind es nicht mehr 5 % ihres Umsatzes, sondern 20 % die in Kommunikation investiert werden müssen, nur um das Niveau zu halten.
Für Werbung in der Bestattungsbranche gilt: Sie muss qualitativ hochwertig sein, es muss geistreich sein, es muss Spaß machen, es muss informieren und aufklären, es muss abwechslungsreich sein, es muss immer neu sein, es muss lebendig, warm, offen und hilfreich sein.

Eine Webseite hilft nichts, wenn sie aussieht wie jede andere Bestatterwebseite und auch nur die zu erwartenden Basisinfos liefert. Eine Webseite hilft nichts, wenn sie nicht gepflegt wird und sich regelmäßig ändert. Anzeigen helfen ohne Konzept, ohne Vielfältigkeit, ohne Kreativität und ohne Penetranzfaktor gar nichts. Eine Veranstaltung funktioniert nicht, wenn kein definiertes Ziel dahintersteht. Das Schaufenster liefert keine Resonanz, wenn diese Aussage nicht mit allen anderen Medien verbunden ist. Printmedien funktionieren nicht, wenn sie inhaltlich und grafisch gut sind, aber die Druckqualität an den Zettel mit den Öffnungszeiten der Kantine des Amtsgerichts erinnert. Das Bestattungsunternehmen liefert eine hochqualitative Leistung und will angemessen bezahlt werden, dann muss auch die Kommunikation hochqualitativ sein.

Man kann nicht alles selbst machen. Sie bestatten gerne und gut, ich mache gerne gute Werbung.

www.erasmus1248.de

Phoenixx-Germania ist zum 2. Mal hintereinander von der Creditreform für gute Bonität zertifiziert worden.

Creditreform Hildesheim Kruse KG überreicht Bonitätszertifikat an: Phoenixx-Germania Bestattungsfahrzeuge, Manfred Heimann.

Als ein weiteres Unternehmen in Deutschland hat die Creditreform Hildesheim Kruse KG der Phoenixx-Germania Bestattungsfahrzeuge Manfred Heimann e. K. das Creditreform Bonitätszertifikat (CrefoZert) verliehen. Damit bescheinigt die Creditreform Rating AG dem Unternehmen aus Hildesheim erneut eine gute Bonität. Basis der Zertifizierung ist eine professionelle Jahresabschlussanalyse durch die Creditreform Rating AG, eine BaFin-zertifizierte Tochtergesellschaft der Creditreform AG. Hinzu kommen die Daten der aktuellen Wirtschaftsauskunft sowie Einschätzungen zur aktuellen Situation und den Zukunftsperspektiven des Kandidaten, die in einer persönlichen Befragung ermittelt werden.

Die Phoenixx-Germania Bestattungsfahrzeuge Manfred Heimann e. K. erfüllt dabei alle Kriterien in besonderem Maße.

Nähere Informationen unter
www.phoenixx-germania.de

PHOENIXX-GERMANIA
Bestattungsfahrzeuge
Manfred Heimann e. K.
Daimlerring 63
D-31135 Hildesheim
T +49 (0)5121-280 280 0
F +49 (0)5121-280 280 8
www.phoenixx-germania.de

ADELTA BestattungsFinanz – eine Premiumdienstleistung, die sich rechnet

Ein Interview mit Stefan Mittelbach

BW: ADELTA bietet Rundum-Service, für den der Bestatter eine Gebühr bezahlt. Rechnet sich die denn für Ihre Kunden?

SM: Zunächst einmal: Für jede Dienstleistung muss der Mensch bezahlen und auch der Tod ist bekanntlich nicht umsonst. Aber im Ernst, ja, unsere Dienstleistung rechnet sich immer.

BW: Das heißt?

SM: Nehmen Sie zunächst einmal unsere Servicefunktion. Mit dem Ankauf der Forderungen durch uns gehen auch alle weiteren Arbeiten auf uns über. Der einfachste Fall: Der Hinterbliebene zahlt nicht innerhalb von 21 Tagen, dann mahnen wir, erfolgt keine Reaktion, mahnen wir wieder, telefonieren und bieten Rückzahlungsvereinbarungen an.

BW: Das klingt zeitaufwendig …

SM: … und das ist es natürlich auch. Ratenzahlungen müssen überwacht und verbucht werden, Hinterbliebene bitten uns um Aufschub oder zahlen nicht mehr. Muss ein Rechtsanwalt eingeschaltet werden, ist auch hier die Vorbereitung aller Unterlagen und wiederum die Überwachung erforderlich.

BW: Sie sprachen von dem einfachsten Fall, welches sind dann die schweren?

SM: Einreden der Hinterbliebenen gegen die Abrechnung, meist über Rechtsanwälte, Auftraggeber, die unter Betreuung stehen, ohne dass der/die Bestatter/-in dies erkennt, Nachlassermittlungen und Abwicklung von Sterbegeldversicherungen und das nachträgliche Bestreiten der Bestattungspflicht.

BW: Kann man diese Servicefunktion in Zahlen bewerten?

SM: Oh ja, wir rechnen bei einer Wirtschaftlichkeitsberechnung mit 1 % vom Umsatz als Personal- und Sachkosten, die ein Bestattungsunternehmen hierfür aufwenden muss, und das neben der eigentlichen Tätigkeit, die eine Bestatterin oder ein Bestatter leisten muss.

BW: Wie sieht es denn mit der Finanzierungsfunktion aus?

SM: Unsere Kunden verkaufen uns ihre Forderungen und erhalten innerhalb von 48 Stunden den vollständigen Rechnungsbetrag abzgl. der Gebühr auf ihr Konto. Das reduziert den Zinsaufwand auf Kontokorrente oder Kontoüberziehungen. Durch Auflösung des alten Forderungsbestandes bei gleichzeitig pünktlichem Zahlungseingang durch den Forderungsverkauf an uns steht immer Liquidität zu Verfügung. Damit sind auch Skontoabzüge im Einkauf möglich.

BW: Sie gewähren den Hinterbliebenen auch verlängerte Zahlungsziele …

SM: In der Tat, bei Sozialamtsbestattungen immer 90 Tage und bei Nachlass/Erbscheinbeantragungen und bei Versicherungen je nach Notwendigkeit ebenfalls bis zu 90 Tagen. All dies müsste ein Bestattungsunternehmen selbst finanzieren.

BW: Bei Ankauf einer Forderung übernehmen Sie bekanntlich auch das Risiko …

SM: Ja, und damit haben unsere Kunden auch keine Ausfälle mehr zu verzeichnen. Bei einer Wirtschaftlichkeitsberechnung gehen wir von einem Forderungsausfall von bis zu 1 % des Umsatzes aus.

BW: Wenn wir das alles berücksichtigen, bieten Sie wirklich eine Premiumdienstleistung an, die sich rechnet.

SM: So ist es, und unsere Kunden können sich noch intensiver mit ihrer Dienstleistung rund um die Verstorbenen und Hinterbliebenen beschäftigen.

Stefan Mittelbach ist stellvertretender Gesamtvertriebsleiter der ADELTA.FINANZ AG. Seit 2005 arbeitet er für die ADELTA.FINANZ AG und ist in der Bestattungsbranche engagiert und kompetent zu Hause.

www.adeltafinanz.com

Gestalten Sie Ihre Trauer-Banner selbst!

Der gefühlvolle Rahmen für einzigartige Trauerfeiern!

Jeder Bestatter weiß: Erinnerungen brauchen Bilder, Gefühle verlangen ihren Ausdruck. Deshalb sind gerade individuelle Trauer-Banner ideal dazu geeignet, den stimmungsvollen Rahmen für eine einzigartige persönliche Trauerfeier zu schaffen.

Ihre selbst produzierten Banner können das entscheidende Argument für Hinterbliebene bei der Auswahl des Bestatters sein. Ein perfektes Mittel zur Profilierung Ihres Angebots und zur Unterscheidung gegenüber Mitbewerbern sind sie in jedem Fall.

Mit dem hochwertigen Großformatdrucker Canon iPF6300, dem richtigen Papier und der passenden Ausstattung versetzen wir Sie in die Lage, Trauer-Banner in professioneller Qualität selbst zu erstellen – und damit von vielseitigen Vorteilen zu profitieren.

Ihre Vorteile bei Trauer-Feierlichkeiten

- Gestaltung eines einzigartigen persönlichen Ambientes
- Schaffung einer emotionalen, spirituellen Atmosphäre
- Aufteilung von Räumen für mehr Privatsphäre
- Abdeckung unschöner oder unpassender Stellen

Darüber hinaus gibt es viele weitere Einsatzbereiche für eigenproduzierte Banner.

Beste Voraussetzungen für den Druck:

tex-ART Rollen von BOK Eisfeld

Durch unseren Partner BOK Eisfeld wird Ihnen ein optimal abgestimmtes Sortiment an Druckrollen geboten. Alle Medien sind bestens abgestimmt auf das Zusammenspiel von Text, Kunst und Fotos. Echtes, blickdichtes Leinwandgewebe, leichter und lichtdurchlässiger Textilstoff, warmer und satinierter Fotokarton in Papierstärke – perfektes Material für gebannte Gefühle.

Und passende tex-ART Ständer und tex-ART Schienen liefern wir gerne direkt mit.

Unser Angebot:

- 24" (randloser Druck bis 61 cm Rollenbreite)
- 384 MB Arbeitsspeicher (Festplatte bei iPF6350)
- 2 Druckköpfe
- Starter Tintensatz je 90 ml pigmentierte Tinte (reicht für ca. 100 Banner á 200 x 61 cm)

→ 2.559,-€*

Printer Stand ST-25
solange Vorrat reicht!

Photoshop Elements 10 → je 84,-€*
Mehrfach ausgezeichnetes Bildbearbeitungs- und Bildgestaltungsprogramm.

* Alle Preisangaben inkl. MwSt. Angebot gültig solange Vorrat reicht. Irrtümer und Änderungen vorbehalten. Gestaltung: www.leuchtfeuer-agentur.de, 0221/8003931

wormstall bürotechnik

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

Sie finden uns auf der FORUM 2013/Stand D 10

www.wormstall-bt.de

Text: Frank-Eric Müller
Foto: © pressmaster/fotolia.com

Vom kleinen Ärger zur großen Wut?

Gefühlsfallen im Job

Bei mir gibt es einen „Raum der Stille". Es ist ein Raum, in dem man allein sein kann. Ein Schild an der Tür mit der Aufschrift „Bitte nicht stören" verrät, dass er von jemandem benutzt wird. Das Zimmer ist schlicht eingerichtet, mit bequemen Sesseln und großen Fenstern. Die Blick in die Weite lädt ein, gedanklich auf Reisen zu gehen.

Den „Raum der Stille" benutze ich regelmäßig. Bewusst. Ich verlasse mein Büro und gehe in dieses Zimmer, um allein zu sein. Hier will ich nicht arbeiten, sondern hier gehe ich auf die Jagd.

In diesem Raum bin ich dem kleinen Ärger auf der Spur. In den Weiten meiner Erlebnisse und Gefühle gehe ich so lange auf die Pirsch, bis ich seine Fährte aufgenommen habe. Manchmal bekomme ich ihn gedanklich vor die Flinte – den kleinen Ärger – und kann ihn identifizieren. Manchmal entkommt er mir und ich weiß, er wird wachsen. Aus dem kleinen Ärger wird die große Wut.

Der kleine Ärger lauert überall. Wenn man zum Beispiel morgens kurz vor dem Frühstück feststellt, dass anscheinend über Nacht die Kaffeefiltertüten ausgegangen sind, kann er einen anspringen. Oder wenn das Lieblingslied im Autoradio von einer Verkehrsdurchsage abgewürgt wird. Wenn der Stammparkplatz vorm Lieblingsbäcker belegt ist. Oder wenn man im Betrieb angemuffelt wird. Der kleine Ärger lauert auch in Bestattungshäusern. Er sitzt manchmal unter dem Beratungstisch. Er hockt im Mitarbeiterraum. Er verkriecht sich in der Schaufensterdeko oder er versteckt sich still und leise im Auto auf dem Weg zum Friedhof.

Sind wir bereit, den kleinen Ärger in uns aufzunehmen, ohne ihn gleich zu verarbeiten, dann sammeln wir ihn und legen ihn irgendwo in unserem Unterbewusstsein ab. Irgendwann reicht dann der berühmte Tropfen, der das Fass zum Überlaufen bringt. Dann hat sich so viel vom kleinen Ärger angestaut, dass er wächst und wächst, bis hin zur großen Wut. Dann müssen „wir mal Dampf ablassen" – so sagen wir. Derjenige, der dann diesen Dampf abbekommt, ist oftmals gar nicht der ursprüngliche Auslöser unserer Ärger-Gefühle. Konflikte sind so vorprogrammiert.

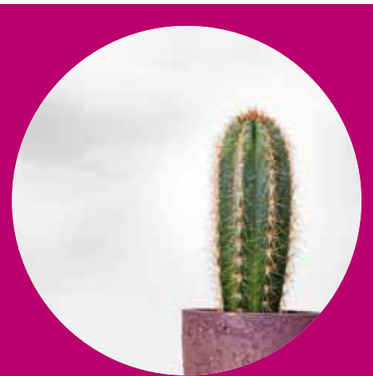
Das Gefühl Ärger ist ein idealer Nährboden für Konflikte. In der konstruktiven Streitkultur gehen wir davon aus, dass Konflikte zwischen Menschen normal sind, eben weil wir unsere Gefühle nicht abstellen können. Es gibt kein menschliches Zusammenleben ohne Konflikte. Dass das auch für die Bestattungsbranche gilt, zeigt die tägliche Realität. Die Frage ist also nicht, wie vermeide ich einen Konflikt, sondern wie trage ich ihn aus?

Ich lade Sie ein, in Ihren „Raum der Stille" zu kommen. Nehmen Sie bitte in einem bequemen Sessel Platz, schließen Sie die Tür, hängen Sie das Schild „Bitte nicht stören" daran und gehen Sie auf Jagd – ganz leise und hochkonzentriert.

> Das Gefühl Ärger ist ein idealer Nährboden für Konflikte.

Folgende Fragen können als „Munition" dienen:

- Was ärgert Sie an Ihrem Unternehmen am meisten? Was ist es genau?
- Gibt es jemanden in Ihrem beruflichen Bereich (eigenes Unternehmen, Friedhof, Steinmetz, Floristen, Kirche, Kunden etc.), der Ihnen „schwer im Magen" liegt? Wer ist das?
- Besteht ein Zusammenhang zwischen der Person, die Ihnen „schwer im Magen" liegt, und der Sache, über die Sie sich ärgern? Wenn ja, welcher?



Ihr Schaufenster ist Ihre Visitenkarte.

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

Foto: © AfricaStudio/fotolia.com

- Was passiert mit Ihnen, wenn Sie mal „Dampf ablassen“? Wer bekommt das mit? Wie reagiert diese Person? Was löst die Reaktion dieser Person bei Ihnen aus?
- Wann gab es den letzten offenen Konflikt in Ihrem Unternehmen (also nicht den inneren Ärger Einzelner, den niemand äußerlich bemerkt hat)? Was war eigentlich der Anlass dafür? Was hätte man tun müssen, diesen Konflikt weiter zu schüren? Inwiefern waren Sie daran beteiligt?
- Auf einer Skala von 0 bis 10: Wie ausgeprägt ist eine konstruktive Streitkultur in Ihrem Unternehmen? (0: Gar nicht. Was lange gärt, wird endlich Wut. 10: Sehr gut. Wir wissen, dass Konflikte zum Leben gehören, und wir lösen sie direkt, offen, ehrlich und sehr transparent.)
- Wer kritisiert in Ihrem Betrieb wen mit welchem Ergebnis?
- Durch welche Konflikte haben Sie persönlich eine positive Veränderung bewirkt und oder erlebt?
- Welche Chancen stecken Ihrer Meinung nach in einem „gut“ ausgetragenen Konflikt? Nennen Sie sich selbst möglichst viele positive Eigenschaften eines Konfliktes.
- Je nach unserer Persönlichkeit tragen wir Konflikte unterschiedlich aus bzw. neigen zu einem uns üblichen Konfliktverhalten. Zum Beispiel: eher abwarten oder eher flüchten oder eher kämpfen oder eher nachgeben oder eher Kompromisse schließen. Zu welchem Konfliktstil neigen Sie?
- Wenn Sie in Ihrem Betrieb einen Konflikt erleben, welche Möglichkeiten zur Konfliktlösung werden von wem in welchen Situationen vorgeschlagen? Auf welche Weise wird versucht, die Möglichkeiten der Konfliktlösung umzusetzen?
- Stress von außen ist oftmals ein Auslöser für innere Konflikte, die sich dann auf andere Menschen übertragen können. Was stresst Sie am meisten? Was tun Sie nicht, wenn Sie gestresst sind?
- Wie regenerieren Sie sich am besten von Stress? Was machen Sie konkret? Wie oft machen Sie das?

Die Bestatter-Akademie bietet nicht nur offene Seminare und In-House-Schulungen an, die Sie als Bestatter/-in in Ihrer beruflichen Profession unterstützen (juristisches Wissen, Fachwissen, architektonische Beratung, Kommunikation etc.) Wir bieten auch Seminare, individuelle Coachings oder Gespräche an, die Sie als Mensch weiterbringen können. Gerade diese „weichen Faktoren“ wie „Zeitmanagement“, „Konfliktmanagement“, „Rollenklärung“ oder „Teamentwicklung“ machen oftmals den Unterschied.

Folgende Seminare könnten für Sie interessant sein: 23.05.13 in Hannover: Offline – Arbeiten zwischen Muss und Muße; 24.07.13 in Leipzig: Wie der Vater, so der Sohn? – Generationenkonflikte; 07.11.13 in Bremen: Und täglich grüßt das Murmeltier.

Investieren Sie in berufliche und persönliche Weiterbildung. Alle Infos unter www.bestatter-akademie.de oder rufen Sie uns an. Wir freuen uns über den Kontakt mit Ihnen.

Frank-Eric Müller
Inhaber der Bestatter-Akademie

Machen Sie MEHR daraus!

Info-Telefon:
0231 58680305

bestatterschaufenster.de

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 €

· Alle Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Trauer braucht auch Mut

Hilfestellungen für die persönliche Trauerbewältigung

Text: Britta Schaible
Foto: © olly/fotolia.com

Magenprobleme, Gelenkschmerzen oder Zahnweh: Wenn unser Körper schmerzt und wir uns nicht mehr selbst helfen können, gehen wir im Normalfall zum Arzt. Und es gibt niemanden, der sich darüber wundert. Im Gegenteil: Oft wird man von seinem Umfeld sogar noch dazu ermutigt. So weit, so gut.

Aber wie ist das im Trauerfall? Hier müssen sich die Hinterbliebenen, die einen geliebten Menschen verloren haben, mit dem Verlustschmerz auseinandersetzen. Die Trauerbewältigung ist immer individuell und der Prozess verläuft bei jedem Menschen unterschiedlich. Da gibt es keine Regeln, keine allgemeingültigen Lösungen und kein Patentrezept. Die Möglichkeit, professionelle Hilfe in Anspruch zu nehmen, ist für viele Menschen noch mit Tabus behaftet. Der Gedanke daran weckt bei dem ein oder anderen eher merkwürdige Assoziationen. Und die Leistungsgesellschaft fordert von uns ein permanentes Funktionieren, da ist wenig Platz für schwache Phasen. Aber was ist daran falsch, sich von einem Experten helfen zu lassen, wenn man sich selbst nicht mehr helfen kann? Nicht selten stoßen im Hinblick auf Trauerhilfe und Beistand auch die Personen, die uns nahestehen, an ihre Grenzen. Und dann gibt es auch diejenigen, die mit ihren gut gemeinten Ratschlägen den Trauerweg eher kontraproduktiv beeinflussen.

Wer in der Trauerzeit z. B. von einem Nachbarn oder der Kollegin den Satz „Kopf hoch, das Leben geht weiter“ zu hören bekommt, fühlt sich mit dieser überflüssigen Weisheit unverstanden, auch wenn sie eigentlich tröstlich gemeint ist. Denn gerade in dieser Zeit fühlt es sich so an, als ob das Leben eben nicht so weitergeht wie bisher, sondern sich insbesondere jetzt von seiner dunkelsten Seite zeigt. Und nicht selten gibt es auch noch die ganz Schlauen, die genau wissen, wann die Trauerbewältigung beendet sein sollte. Da werden die Tipps aus den Psycho-Rubriken verschiedener Frauenzeitschriften lebendig, wie man anderen aus dem Tief helfen kann. Ein Hinterbliebener, der sich in tiefer Trauer befindet, möchte wohl kaum den Ratschlag „Du musst mal wieder unter Menschen“ hören. Wie kann man sich da mit seinen Gefühlen schon ernst genommen fühlen?

> Wer einen lieben Menschen verloren hat, der möchte zunächst nichts müssen. Der möchte vielleicht einfach nur sein.

Wer einen lieben Menschen verloren hat, der möchte zunächst nichts müssen. Der möchte vielleicht einfach nur sein bzw. traurig sein, sich für die Trauer Zeit nehmen, sich zurückziehen und nicht „funktionieren“. Das ist im Alltag zwar nicht immer möglich, aber wenn es die Zeit erlaubt, ist es durchaus in Ordnung, die Jalousien ganztägig schon mal unten zu lassen, sich zurückzuziehen und sich Zeit zu nehmen. Was die Nachbarn dazu sagen könnten, sollte kein Thema sein. Jeder Mensch hat das Recht auf seinen ganz persönlichen Umgang mit der Trauer. Da muss man niemand etwas recht machen oder sich vor den anderen rechtfertigen.

Der Trauer Raum zu geben, erfordert auch Mut. Wenn man den Weg alleine nicht schafft, so gibt es zahlreiche Möglichkeiten, weitere Hilfe in Anspruch zu nehmen. Das kann eine professionell geleitete Trauergruppe sein oder auch die Therapie bei einem ausgebildeten Trauerpsychologen. Wichtig ist, die Menschen dazu zu ermutigen, diese Wege zu gehen, damit sie auch den „Arzt“ für ihre Problembewältigung finden. Das ist für viele sicherlich eine echte Hilfe. Und sie werden sich von ihrem Bestattungshaus bestens betreut fühlen … auch nach der Beisetzung.

Westhelle Köln GmbH
Bestattungsbedarf · Särge · Dekorationen

MOBILE KÜHLUNGEN

© Die Systeme sind gesetzlich geschützt.

Kühlplatten und Kühlmatratzen für den vielseitigen Einsatz in und unter den Sarg, im Sterbebett, unter oder auf einer Holz- oder Edelstahlbahre, auf einem Scherenwagen, Katafalk und als Kühlkatafalk
schnelle gezielte Wirkung durch digitale Temperaturregelung (von –20 C° bis + 5 C°) • praktische, perfekte Lösung für die würdevolle offene Aufbahrung • optimale, wirtschaftliche Alternative zum „Schneewittchen-Sarg“ und Klimaraum • Hausaufbahrung leicht gemacht • extrem leise und diskret • in vielen Varianten und Größen erhältlich

www.westhelle-koeln.de • Telefon 0221 39 57 16

Hier ist die Branche zu Hause!

FORUM
BESTATTUNG · TRENDS · AMBIENTE

Die FORUM im Internet:
www.forum-bestattung.de

Freie Zufahrt, keine Zollstationen!

Herzlich willkommen

auf der

FORUM HAMBURG

am 20. APRIL 2013

FORUM Zahlen - Daten - Fakten

Öffnungszeit: 20.04.2013 9.00 - 17.00 Uhr

Reduzierte Eintrittspreise:
Bei Vorabregistrierung im Internet von 15,- auf 10,- €
Studenten und Auszubildende 5,- €
Bis 15 Jahre freier Eintritt

Navigationsadresse: Australiastraße 52 b, 20457 Hamburg

Kostenloser Shuttlebus:
Ab 8.40 Uhr von HH-HAuptbahnhof über
U-Bahnstation Meßberg, ca. alle 20 Minuten

Fachvorträge:
10.30 Uhr Erfolgreiches Corporate Design
Matthias Hülsemann, Lagoweb

14.00 Uhr Was Querdenker auszeichnet-
Erfolgsstrategien außergewöhnlicher Unternehmer
Dr.Kerstin Gernig, Agentur für Kommunikationsgestaltung

Für das leibliche Wohl sorgt
"Garresheim serviert", der Caterer Hamburgs

Text: Dipl.-Kfm. Wolf Meth
Fotos: © Photo-K/fotolia.com

Gründung einer Bestattungsfiliale aus Marketingsicht

Wenn es um Filialen von Bestattungsunternehmen geht, gibt es sehr erfolgreiche Filialgründungen und manche, die einen Dornröschenschlaf repräsentieren und von den Kunden ignoriert werden.

Zum Beispiel:

➜ In einer kleinen Stadt im Westen ist ein Bestatter-Schreiner mit 80 % der Sterbefälle sehr erfolgreich. 4 km weiter, in einer etwas größeren Stadt, ein Bestatter, von dem man nichts Gutes hört. Das ist Grund genug für den erfolgreichen Bestatter im benachbarten Ort in bester Lage, eine Filiale zu gründen. Nach einem Jahr hatte er einen einzigen Sterbefall, obwohl die Filiale an der Hauptstraße lag und durch einen Mitarbeiter besetzt war. Der Mitarbeiter war auf Türen spezialisiert und im Schaufenster konnte man diese Türen sehen.

➜ In einer größeren Stadt wurde mit einem sechsstelligen Betrag ein Bestattungsinstitut gegründet. Alles wurde in die feinsten Dinge investiert – Bestattungshaus, Überführungsauto, erfahrene Bestattungsmitarbeiter. Doch die Sterbefälle blieben aus.

➜ Im Osten - mittlere Stadt (zwanzigtausend Einwohner) – Filialgründung. Nach drei Jahren 20 Sterbefälle, obwohl vieles richtig gemacht wurde. Doch ein Platzhirsch aus DDR-Zeiten ist nicht zu verdrängen.

➜ Mittlere Stadt im Süden – drei Filialen von alteingesessenen Bestattern. Einer von ihnen investierte in den Umbau der Filiale einen ansehnlichen Betrag. Check nach einem Jahr: Die Investition brachte dem Bestatter keinen Vorteil. Die Sterbefälle verteilen sich nach wie vor gleichmäßig auf die drei Bestattungsunternehmen.

➜ Aber: Ein Schreiner mit 35 Sterbefällen investiert in Feierhalle, Abschiedsräume, Café in einer Wohngegend einer Industriestadt und wächst und wächst.

Was sind also die Kriterien für den Erfolg einer Gründung?

*„Wo Tauben sind, da fliegen Tauben zu.“ **

➜ Erste Priorität, unter der Bedingung eines akzeptablen Preis-Leistungs-Verhältnisses, ist immer die Übernahme eines bestehenden Bestattungsinstitutes. Normalerweise können die bestehenden Sterbefallquoten gehalten werden und mit entsprechenden Marketingaktivitäten sogar gesteigert werden.
Der Nachteil liegt auf der Hand. Das Image des bisherigen Bestatters ist langfristig nicht zu ändern – im guten wie im schlechten Sinn.

Es kann kein Bestattungsinstitut übernommen werden:

Entscheidend ist nun die Standortwahl:

➜ In ländlichen Gebieten ist eine Gründung nur wirtschaftlich, wenn kein Mitbewerber oder nur ein extrem inaktiver Bestatter existiert. Für den potenten Mitbewerber gilt das Obige. Mit dem wenig aktiven Mitbewerber ist Kooperation die beste Strategie.

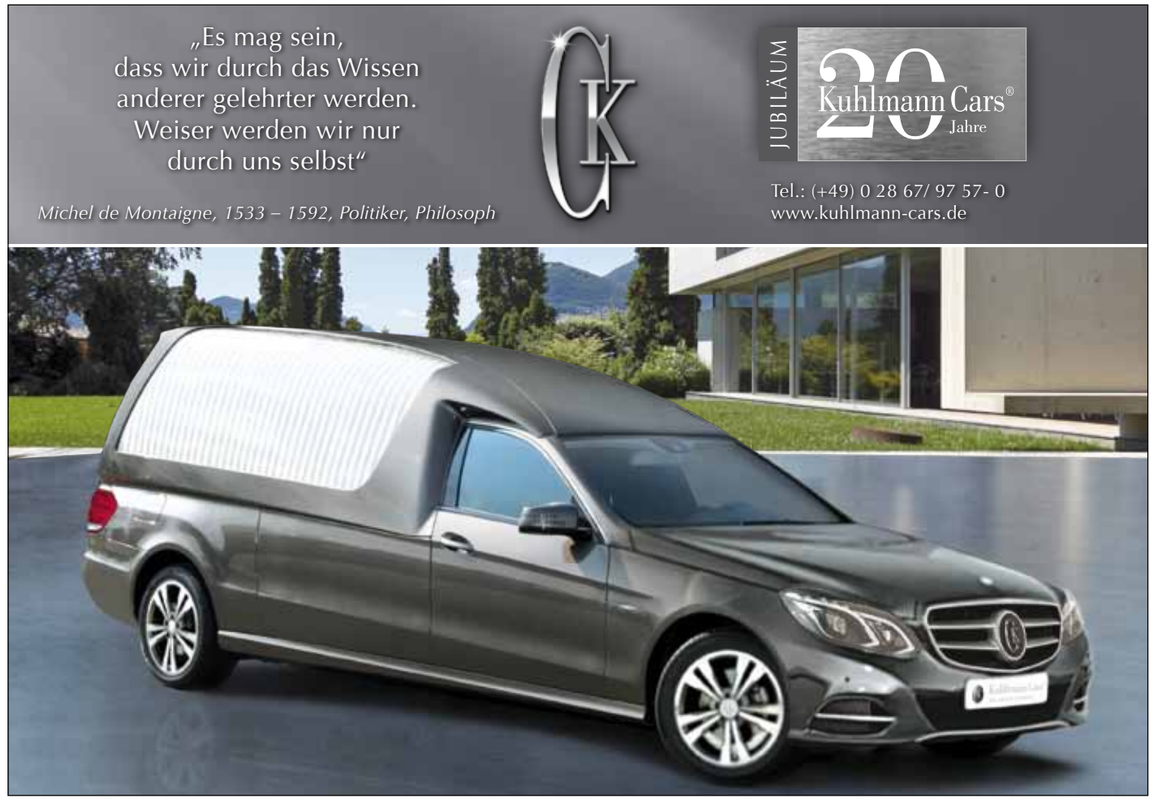
> Die Menschen müssen Ihren Standort immer wieder aus dem Augenwinkel unbewusst wahrnehmen.

➜ In großen Städten hat auch eine Neugründung eine Chance, am Verdrängungswettbewerb teilzunehmen.

Sie werden Erfolg haben, wenn Sie Folgendes umsetzen:

➜ Die budgetierten Mittel müssen für mindestens drei Jahre reichen.

➜ Mindestens 20 % des Budgets müssen Sie für Werbemittel (Flyer und Verteilerkosten) einsetzen, Anzeigen klein und farbig, hauptsächlich in örtlichen Wochen- und Monatsblättern (Pfarrblatt, Gemeindemitteilungen etc.).



→ Bestattungshaus an markanten, gut sichtbaren örtlichen Gegebenheiten. Die Menschen denken in Bildern. Auch wenn der Baugrund im Industriegebiet gefördert wird, ist das nicht Ihr Standort. Die Menschen müssen Ihren Standort immer wieder aus dem Augenwinkel unbewusst wahrnehmen. Markante Schaufensterdekorationen und Parkplätze sind dabei hilfreich.

Sie planen eine Großinvestition? Feierhalle und Abschiedsräume haben Platzbedarf. Doch auch die Umgebung muss gefällig sein. Bauen Sie am Stadtrand, dann sehen Sie Raum und Organisation für ein Trauercafè vor. Das umgebende Einzugsgebiet muss mindestens 50 000 Einwohner haben.

Und entscheidend ist, dass Sie in Ihren Räumlichkeiten ständig Menschen in normalen Zeiten zu sich bitten. Sei es durch kleine Veranstaltungen, ständige Ausstellungen und Zusammenkünfte.

Holen Sie Schulklassen zu sich

→ … und tragen Sie in Schulklassen und natürlich Altenheimen vor. Sie selbst referieren über die Details der Bestattung. Sie sollten das Landesbestattungsgesetz und die Friedhofssatzungen kennen und selbst vortragen können. Aber auch viele Notare und Rechtsanwälte sind bereit, über Rechtsthemen wie Patientenverfügung, Testament etc. zu referieren. Auch Gesundheitsfragen passen zum Bestattungsimage.

→ Sehr hilfreich für Ihren Bekanntheitsgrad ist, wenn Sie selbst als Redner auftreten.

→ Personal: Auch eine kleine Filiale sollte, und wenn es nur vier Stunden täglich sind, besetzt sein. Ein Bestattungshaus, das nur dazu dient, eine Telefonnummer an der Tür zu haben, ist eine Fehlinvestition. Die angekündigte Besetztzeit muss aber rigoros eingehalten werden, da sich dies im Laufe der Zeit in den Köpfen der Menschen manifestiert.

→ Doch achten Sie in den ersten Jahren extrem auf die Personalkosten. Der sogenannte erfahrene Bestatter mit Kontakten hat oft keine Ahnung von Marketing, und nur das zählt für den Erfolg. Kontakte wirken sich im ländlichen Raum positiv aus. In den großen Städten sind es andere Kriterien, wie bereits ausgeführt.

→ Kooperationen mit anderen Bestattungsbranchen sind eminent wichtig. Haben Sie ein Netzwerk an Floristen, Friedhofsgärtnern, Friedhofsverwaltern und Steinmetzen? Veranstalten Sie öfters Treffen zusammen, vor allem in den großen Städten? Alle haben im korrodierenden Verfall der Bestattungskultur die gleichen Probleme wie Sie.

→ Corporate Identity: Wenn Sie eine Filiale gründen oder ein Bestattungsunternehmen übernehmen, finden Sie einen roten Faden, der Ihre Werteorientierung widerspiegelt. Dies soll sich im Verhalten der Mitarbeiter, in der Art der Kommunikation sowie den äußerlichen Signalen widerspiegeln (Gestaltung von Werbematerial und Bestattungsgebäude). Auch wenn Sie Bestattunggsinstitute mit unterschiedlichen Namen führen, beachten Sie diesen Gleichklang, denn Sie vermitteln Ihre Kultur und nicht die eines Vorgängers. Manchmal kann dies einen längeren Übergangszeitraum bedeuten.

→ Es mag noch viele Detailfragen zu beantworten geben. Herr Dipl.-Kfm. Meth ist auf Bestattungen spezialisierter Unternehmensberater und bei der Kfw-Bank gelisteter Gründercoach.

Rufen Sie an +49(0)170 832 0787, E-Mail: meth@meth-consulting.com

** Zufällig unter gleichem Titel erschien von Pelzmann, Linda: Wo Tauben sind, da fliegen Tauben zu – Im Sog der anderen – Das Gesetz der Wirkungsfortpflanzung – Nachfrage schaffen aus dem Nichts (M. o. M. Malik on Management) ISBN 978-3-03757-107-1*

Das Trauerdruckprogramm scrivaro wächst stetig weiter – und mit ihm die Zahl der Nutzer

Ob Zeitungsanzeige für den Verstorbenen, Trauerbrief oder Danksagungskarte – heute gehört es ganz selbstverständlich zum Dienstleistungsangebot des Bestatters, seinen Kunden beim Trauerdruck behilflich zu sein. Dies geht am besten mit einem hoch spezialisierten Trauerdruckprogamm, das eine außergewöhnliche Funktionalität mit einer intuitiven, leichten Bedienbarkeit verbindet. Und genau das bietet die Rapid Data Unternehmensberatung ihren Kunden, seit sie vor drei Jahren das vielseitige Trauerdruckprogramm scrivaro als ideale Ergänzung zu ihrer erfolgreichen Bestattersoftware PowerOrdo auf den Markt brachte. Bei der Entwicklung des Programms kam der Rapid Data GmbH die jahrzehntelange Erfahrung bei der kontinuierlichen anwenderorientierten Weiterentwicklung von PowerOrdo zugute, und auch scrivaro ist in hohem Maße an den Wünschen der Kunden orientiert.

Alle Daten werden aus PowerOrdo schnell und fehlerfrei in die Trauerdokumente integriert. Aus einer umfangreichen Online-Bibliothek können verschiedene bildliche und textliche Gestaltungselemente heruntergeladen werden. Für besonders ökonomisches Arbeiten stellt scrivaro sogar komplette Trauerdruckserien zur Verfügung: Die einheitliche Gestaltung jeder Serie umfasst zahlreiche Vorlagen für Karten, Anzeigen, Banner und Trauerbriefe. So erhält man mit scrivaro mit wenigen Klicks professionelle Ergebnisse und ein harmonisches Gesamtbild in allen Trauermedien.

Aber auch die individuelle Gestaltung mit Texten, Bildern und Grafiken ist mit scrivaro ein Kinderspiel. Rapid Data fügt der Online-Bibliothek von scrivaro in regelmäßigen Abständen immer neue geschmackvolle Motive und Serien hinzu. Insgesamt werden darin bereits über 3.300 Objekte zum Abrufen bereitgestellt. Und wer noch mehr Auswahl haben möchte, kann die Datenbank auch einfach mit eigenen Bildern und Texten erweitern. Bei so viel kreativem Spielraum verwundert es nicht, dass bereits fast die Hälfte der PowerOrdo-Kunden ihren Trauerdruck mit scrivaro gestaltet. Und in Kürze gibt es einen guten Grund mehr für scrivaro:

Rapid Data präsentiert auf der FORUM in Hamburg die neue Programmversion scrivaro 2. Sie ist noch schneller und punktet mit zahlreichen Funktionserweiterungen. Dazu zählen z. B. praktische Hilfslinienraster für eine schön symmetrische Gestaltung oder die Möglichkeit, Objekte über das Papier- und Gestaltungsformat hinaus „in den Anschnitt“ zu setzen und nach Belieben zu drehen. Außerdem können mit der neuen Version Farben nach Wunsch erstellt werden und ein praktischer Objektstapel sorgt für eine übersichtlichere Anordnung und Bearbeitung verschiedener Elemente.

Eine von vielen schönen Trauerdruckserien aus der scrivaro-Bibliothek.

Gut zu wissen: scrivaro-Kunden erhalten die neue Version sowie alle Informationen zu den Erweiterungen automatisch zum Download, alle anderen erfahren bei Rapid Data mehr zum neuen scrivaro von Gisa Greve unter 0451-619660.

www.scrivaro.de

WIE SCHWER DER ABSCHIED WIEGT

XXL

Menschen ändern sich, daher wachsen wir mit den Anforderungen. Wir bieten die Feuerbestattung für Särge im XXL-Format 2650 x 1030 x 750 mm bis zu einem Gewicht von 350 kg an. Im stilvollen und feierlichen Ambiente können die Trauernden an der Zeremonie teilnehmen. Bestatter unterstützen wir zudem mit lückenlosem Service rund um die Uhr.

Krematorium Hamm GmbH
Zechenweg 15, 59077 Hamm
Tel. 02381/438383
mail@krematorium-hamm.de

Krematorium Werl GmbH
Bergstraßer Weg 54, 59457 Werl
Tel. 02922/909000
mail@krematorium-werl.de

KREMATORIUM HAMM WERL

100 Jahre Westhelle in Köln und über 130 Jahre Lieferant des Bestattungsgewerbes

Jubiläum Westhelle Köln am 1. Mai 2013

Foto: © Westhelle Köln GmbH

Die Tradition der Fabrikanten-Familie Westhelle liegt in der Drahtindustrie im Raum Iserlohn/Sauerland begründet und geht zurück auf J. D. Westhelle, der 1764 als Fabrikant und Mitglied der Drahtzieher-Gilde Iserlohn genannt wird. Mit unserem Jubiläum in diesem Jahr knüpfen wir an an den Vater des Firmengründers Heinrich Westhelle in Köln, den Kaufmann A. Theodor Heinrich Westhelle, der in Iserlohn um 1878 unter anderem Sargbeschläge herstellte und sie im Rahmen seines Handels- und Exportunternehmens vertrieb.

Beim Verkauf der Sargbeschläge kam wohl Heinrich Westhelle jun., ebenfalls Kaufmann, auf die Idee, Särge serienmäßig herzustellen, denn zu der Zeit war es noch weitgehend üblich, dass der Schreiner ins Sterbehaus gerufen wurde und „den Sarg jeweils anpasste"!

Am 1. Mai 1913 setzte er seine Idee um und gründete die Sargfabrik Heinrich Westhelle in Köln, unseres Wissens nach die erste Fabrikation in Deutschland, die ausschließlich serienmäßig Särge fertigte. Die Fertigung von Sargbeschlägen in Iserlohn hielt er aufrecht und konnte jetzt seiner Kundschaft neben Sarggriffen auch eine Auswahl von Särgen, ebenfalls aus eigener Fabrikation, anbieten. Diese kaufmännische Idee war in jener Zeit bahnbrechend und richtungsweisend.

Die „Sargfabrik Heinrich Westhelle Köln" wurde zu einem Begriff und Vorbild in der gesamten Branche. Ein breites, auch neues Angebot von Sargmodellen und Sargbeschlägen zeichnete die Firma Westhelle schon damals aus. Der Vertrieb der Särge erfolgte in ganz Deutschland und die Nachbarländer.

Nach dem 2. Weltkrieg begann der Senior mithilfe seiner Söhne, dem Kaufmann Heinrich Wilhelm (genannt Heinz) Westhelle und dem Schreinermeister Hellmuth Westhelle, den Wiederauf- und Umbau des im Krieg zerstörten Betriebes und seiner umliegenden Mietshäuser. Beschäftigt waren in diesen Jahren bis zu 60 Mitarbeiter im Betrieb.

Heinrich Westhelle gehörte nach dem Kriege zu den Unterstützern und ersten Ausstellern der neuen Fachausstellung des Bestatterverbandes und wurde 1955 mit der „Treue um Treue"-Medaille des Verbandes ausgezeichnet. Es folgten viele neue Sargmodell-Entwicklungen, wie die sog. „Kölner Truhe", einer der ersten Särge mit flacherem Oberteil, im Gegensatz zu der hohen „Berliner Form", die große Kuppeltruhe, deren Schnitt der Bestatterverband in sein Logo integrierte! Auch der „Achtecker" und der sog. „Krupp-Sarg" (1959) und viele andere Sargmodell wurden zum Markenzeichen von Westhelle.

1957 starb Heinrich Westhelle Senior, bis zuletzt aktiv, im Alter von 75 Jahren. 1969: Nach Abschluss des Studiums an der Rosenheimer Ingenieurschule für Holztechnik trat der Sohn von Heinrich Wilhelm (gen. Heinz), der Dipl.-Betriebswirt Heinz Helmut Westhelle, in die Firma ein und übernahm als Komplementär mit 25 Jahren die Geschicke der Heinrich Westhelle KG. 1978 starb Hellmuth Westhelle im Alter von 59 Jahren und 1979 starb Heinz Westhelle im Alter von 61 Jahren. Der Substanzverlust der harten Aufbaujahre nach dem Krieg, der dadurch vernachlässigte und nicht mehr aufzuholende Rückstand in der Fertigungstechnik, der Standort mitten im Wohngebiet von Köln-Nippes und die unrationelle Produktion über drei Etagen führten 1988 letztlich zur Aufgabe und zum Verkauf der eigenen Sargfabrikation und Gründung des heutigen Großhandelsunternehmens. 2006: Nach dem Studium zur Kommunikationswirtin (WAK) und Medienökonomin sowie mehrjähriger beruflicher Erfahrung in verschiedenen Werbeagenturen tritt die jüngste Tochter von Heinz Helmut Westhelle, Ariane Westhelle, in das Unternehmen ein.

Nicht nur „immer einen Schritt voraus" zu sein, ist und war immer unser Bestreben, sondern innovativ, auch zum Wohle unserer Kunden, „sich etwas einfallen zu lassen", ist und bleibt unsere Verpflichtung und zieht sich seit über fünf Generationen wie ein roter Faden durch unsere Unternehmensgeschichte.

Unsere eigenen Produktentwicklungen haben gerade in den letzten Jahrzehnten hohe Akzeptanz auf dem Bestattungsmarkt gefunden – inzwischen halten wir eine Vielzahl von Geschmacks- und Gebrauchsmuster bzw. EU-Gebrauchsmuster. Artikel, die man nur bei uns bekommt, die unseren Ruf unterstreichen, „etwas Besonderes zu bieten"! Neben verschiedenen Katafalken und Aufbahrungslösungen haben wir mit unseren Dekorationen aus Acryl, Metall und Holz eine neue Leichtigkeit, Transparenz und Vielseitigkeit in die Einrichtungen, Aufbahrungen und Trauerfeiern gebracht!

Nicht nur eigene Entwicklungen, sondern auch Neuheiten, die wir auf Messen entdeckten, haben wir in Deutschland mit sehr viel Einsatz und Erfolg eingeführt. Nur einige Beispiele: Farbige italienische Sargausstattungen und Deckengarnituren aus wertvollen Stoffen, auch in Italien ein Novum, Deckengarnituren ohne Stoß, mit beidseitigem gleichen oder mit zwei verschiedenen Farben sogenannte Wendegarnituren, führten wir 1997 exklusiv in Deutschland ein! Neue Sarggriffe und -kreuze brachten wir 1993 exklusiv auf den Markt. Griffe, wie der sogenannte Halbmondgriff, der auf der BEFA 1995 bei den Besuchern kaum Interesse fand, sind inzwischen an deutschen Särgen nicht mehr wegzudenken.

Raumdekorationen, mobile Verstorbenen-Kühlungen für Bett, Sarg und Katafalk vertreiben wir seit mehr als 10 Jahren, auch exklusiv und damals neu auf dem deutschen Markt. Designer-Särge, italienische Särge und auch Urnen, die man nicht „an jeder Ecke" findet, sind unsere Stärken! Die 100%-BIO-Sarginnenausstattungen und Deckengarnituren, beidseitig in gleicher Baumwoll-Stoffqualität in verschiedenen Unifarben, führten wir in den letzten Jahren mit Erfolg richtungsweisend ein und sind ebenfalls eine Spezialität von Westhelle Köln.

Wir werden uns bemühen, in Zukunft diesen Weg weiterzugehen, mit und auch besonders für unsere treuen Freunde und Kunden!

www.westhelle-koeln.de

Text: Britta Schaible
Foto: © Sepultura Eventus

In Deutschlands Mitte Neues wagen

Unter dem Namen Sepultura Eventus findet am 24. August 2013 in Fulda eine neue Messe für das Bestattungsgewerbe statt. Im Interview weckt Organisator Markus Ritz reges Interesse.

BW: Was hat es mit der neuen Messe Sepultura Eventus auf sich? Wen wollen Sie ansprechen?
MR: Wir bereiten eine Fachmesse für die gesamte Branche vor, mit Ausstellern aus dem ganzen Bundesgebiet und einigen umliegenden Ländern. Wir bieten den Ausstellern eine Plattform: Informationen zu Bestattungsbedarf, Thanatologie und Friedhofstechnik.

BW: Warum machen Sie den Schritt von einer Hausmesse zur Fachmesse?
MR: Seit 1999 haben wir bereits sechs Hausmessen durchgeführt mit bis zu 3.500 qm Messefläche und bis zu 1.000 Besuchern. Also haben wir genügend Erfahrung mit großen Hausmessen gesammelt. Die positiven Rückmeldungen der Aussteller und unserer Besucher haben uns immer wieder motiviert, den geplanten Rhythmus von zwei bis drei Jahren beizubehalten. Der Zuspruch war von Anfang an groß aufgrund der hohen Qualität unserer Aussteller, unserer Kundenorientierung und des besonderen Charmes unserer Hausmessen.

Die Nachfrage von Ausstellern wie Besuchern nahm aber immer weiter zu, und so lag die Entscheidung nahe, eine branchenweite Fachmesse zu veranstalten.

BW: Also sehen Sie noch Bedarf in der Branche nach einer weiteren Messe?
MR: Wir erleben die Nachfragen unserer bisherigen Besucher und Aussteller nach einer weiteren Veranstaltung mit eben dem besonderen Charme unserer Messen. Es gibt viele aktuelle Entwicklungen, auch im Ausland, und eine Anzahl neuer und kleiner Unternehmen, die in einem günstigen Umfeld nach Möglichkeiten zur Präsentation suchen. Diesen Entwicklungen geben wir einen professionellen Rahmen mit einer neuen Fachmesse in der Mitte Deutschlands. Wir als expandierendes Unternehmen wollen Innovationen fördern und neue Impulse aufnehmen.

BW: Was erwartet die Besucher der neuen Fachmesse? Was machen Sie anders?
MR: Ich möchte zu diesem Zeitpunkt noch nicht alle Details verraten, an denen wir arbeiten. Aber wir werden mit der einen oder anderen Überraschung die Messe auflockern und sie für alle Besucher zu einem erinnerungswürdigen Event machen. Daher auch der Name Sepultura Eventus: Er soll ein wenig die Andersartigkeit und unseren Anspruch an uns selbst ausdrücken. Und die hohe Aufmerksamkeit kommt natürlich den Ausstellern zugute, die sich in diesem Rahmen präsentieren können.

BW: Wie kommt die Andersartigkeit zum Ausdruck?
MR: Wir wollen für die Bestattungsbranche etwas Neues wagen. Wir möchten auch kleinen Ausstellern eine Möglichkeit zur Präsentation bieten und die Branche in ihrer ganzen Breite darstellen und dabei den Standortvorteil der Mitte Deutschlands und eines attraktiven Umfeldes nutzen. Das alles zusammen mit der Erfahrung aus unseren familiären Hausmessen wird Sepultura Eventus für unsere Besucher hoffentlich zu einer spannenden Fachmesse machen.

BW: Können Sie uns die Eckdaten der Messe nennen?
MR: Das meiste steht schon fest für den 24. August 2013. Wir haben im Kongresszentrum Fulda eine große und eine kleine Halle sowie das Foyer mit 2.600 qm Ausstellungsfläche und insgesamt 4.800 qm Messefläche gebucht. Begleitet wird die eintägige Veranstaltung von Fachvorträgen zu verschiedenen Themenfeldern. Wir empfehlen die Anreise am Freitag, um am Samstag entspannt um 9 Uhr beim Messestart dabei zu sein. Aber durch die zentrale Lage ist eine Anreise auch am Samstag innerhalb von 2-4 Stunden von überall her möglich. Ende der Messeveranstaltung ist um 17 Uhr, aber unser Angebot geht deutlich weiter. Nach der Fachmesse wird am Samstagabend im barocken Schlosshof ein Konzert der bundesweit bekannten Queen-Tribute-Band „Queen Kings“ veranstaltet. Vorband ist „She“, die Girls-Rock-Band, ein besonderer Ohren- und Augenschmaus. Besucher und Aussteller von Sepultura Eventus können unseren Busshuttle vom Hotel und Kongresszentrum zum Stadtschloss nutzen. Anmeldungen für Aussteller sowie Gäste sind über die Webseite sepultura-eventus.de möglich. Dort werden auch alle aktuellen Informationen veröffentlicht.

BW: Werden im Rahmen der Fachmesse auch Vorträge zu erleben sein?
MR: Wir sind mit einer Reihe von Referenten im Gespräch und wollen auch hier neue Wege gehen und nicht unbedingt bereits Bekanntes wiederholen. Wir werden die Referenten und die Themen rechtzeitig auf unserer Webseite veröffentlichen. In jedem Fall wird es mehrere Fachvorträge geben, die auch die Möglichkeit zu Diskussion und Austausch bieten werden. Und für geschäftliche Gespräche wird es auf der Messe passende Angebote in angenehmer Atmosphäre geben.

BW: Wieso wählten Sie Fulda als Messeort aus?
MR: Fulda ist nicht nur Standort unseres expandierenden Unternehmens, sondern liegt genau in der Mitte Deutschlands und ist bestens angebunden durch die Autobahnen A7 (Würzburg – Hannover) und A66 (Frankfurt – Fulda) sowie die ICE-Trassen (Hamburg – München und Berlin – Frankfurt). Die Stadt Fulda hat im Netz der Deutschen Bahn eine der höchsten Haltefrequenzen.
Die Stadt hat sich schon seit vielen Jahren einen der ersten Plätze unter den beliebtesten Tagungsorten erworben. Und dass viele Preise in Fulda niedriger sind als derer in Metropolen liegen, kommt noch positiv hinzu.
Ein besonderer Bonus ist noch unser Messeort im Kongresszentrum und Tagungshotel Esperanto, direkt am ICE-Bahnhof. Das Esperanto ist in den letzten Jahren mehrfach unter die besten drei Tagungshotels in Deutschland in der Besucherbewertung gewählt worden. Die Vorzüge einer kurzen Anreise und hervorragender Bedingungen in Fulda weiß auch der Verband der Zulieferindustrie für das Bestattungswesen (VDZB) zu schätzen, der seit Jahren in Fulda die Herbsttagung abhält.

BW: Also ist Fulda nicht nur Veranstaltungsort, sondern auch Programm?
MR: Unsere Gäste sollen Messe einmal ganz anders erleben, und dazu bieten wir auch das entsprechende Rahmenprogramm. Fulda hat für die Größe der Stadt eine erhebliche Anzahl von Hotels mit verschiedenen Schwerpunkten. Für die Aussteller und Besucher unserer Fachmesse Sepultura Eventus bietet sich ein Wellness-Rahmenprogramm in einmaligem Ambiente an. In diesem Bereich sind die Einrichtungen „Sieben Welten“ und „Spa Esperanto“ bundesweit einzigartig. Diese Saunawelten in verschiedenen Landesausprägungen und angeschlossenen Luxus-Wellness-Bereiche setzen bundes- und europaweit Maßstäbe. Und dann gibt es noch ein rockiges Abschluss-Highlight im Hof des barocken Stadtschlosses. Also in mancher Hinsicht ein andere Messe.

Vielen Dank für das Gespräch, Herr Ritz.

Sepultura Events
Koordinator Markus Ritz + das Rimann-Team
Tel.: 0661-67 927 0
E-Mail: kontakt@sepultura-eventus.de
www.sepultura-eventus.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

Wie der Vater, so der Sohn?
– Generationenkonflikte

Offenes Tagesseminar
24. Juli 2012, Leipzig

Jetzt anmelden!

BESTATTER AKADEMIE

Alle Infos unter
www.bestatter-akademie.de

Sylter Seebestattungs-Reederei
mit eigenen Schiffen ab Sylt und Cuxhaven

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

Kapt. Fritz Ziegfeld

Ms. Ekke Nekkepen, ab Sylt

Ms. Sarah,
ab Cuxhaven

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

Seit 2008 mit
eigenem Schiff
auch ab Cuxhaven

Foto: © Fräulein Zuckerwatte

Dorothea Sorge-Werres

Als Diplom-Psychologin begleitet Frau Sorge-Werres seit 20 Jahren Menschen bei ihrer persönlichen und beruflichen Entwicklung. Die zertifizierte Trainerin arbeitet schwerpunktmäßig in den Bereichen Gesprächsführung und Führungskräfteentwicklung. Als Supervisorin/Coach (DGSv) unterstützt sie die Klärung schwieriger beruflicher Situationen Einzelner und in Unternehmen. Ihre besondere Leidenschaft gilt Konflikten sowie Fragen rund um das Thema „Frau und Beruf".*

Erfahrungen als Psychotherapeutin in einer Fachklinik und als Coach für Führungskräfte in einem Großkonzern haben ihre Arbeitsweise geprägt: Mit Einfühlungsvermögen und Flexibilität gilt ihr Blick dem Menschen – denn jeder kommt anders zu seinem Ziel.

Seit 2005 ist sie als Inhaberin von scope4 freiberuflich tätig als Personal-, Team- und Organisationsentwicklerin. Frau Sorge-Werres (geb. 1969 in Gießen, Hessen) lebt nach mehreren Stationen innerhalb und außerhalb Deutschlands in ihrer Wahlheimat Leipzig.

DIE NEUE SERIE IN DER BESTATTUNGSWELT:

Motivierende Kommunikation zwischen Chefs und Mitarbeitern

Tipps für die erfolgreiche Zusammenarbeit, die Spaß macht.

Von **Dorothea Sorge-Werres**, Referentin und Coach der Bestatter-Akademie

In der Presse ist häufig davon zu lesen, dass die meisten Mitarbeiter mit ihrem Chef nicht zurechtkommen oder dass Chefs glauben, sie haben die falschen Mitarbeiter und deshalb können sie mit ihrem Unternehmen nicht erfolgreich sein. Ohne auszuschließen, dass diese Aussagen im Einzelfall zutreffen können, möchten wir Sie, liebe Chefs – und Sie, liebe Mitarbeiter/-innen, dazu einladen, neun Aspekte in Bezug auf Ihre eigene ganz konkrete Arbeitssituation zu reflektieren. In dieser und den nächsten acht Ausgaben der BestattungsWelt möchten wir Sie einladen, über die Themen Zusammenarbeit und Kommunikation in Ihrem Bestattungsunternehmen nachzudenken und neue Anregungen für sich mitzunehmen – als Führungskraft und Mitarbeiter gleichermaßen.

Teil 1: Bin ich hier richtig?

Liebe Führungskraft,

Sind Sie sicher, dass Sie wirklich eine Führungskraft sein wollen? Vorher waren Sie vielleicht ein guter Bestatter. Sie kannten sich aus – waren erfahren. Jetzt müssen Sie Menschen führen, nicht nur organisieren und Kundengespräche führen. Das ist etwas ganz anderes – oftmals so aufwendig wie die „eigentliche" Arbeit. Das macht man nicht nebenbei. Sie müssen sich mit einer völlig anderen Materie beschäftigen. Und Sie sollten die Zeit und Geduld mitbringen, dieses neue Handwerk von der Pike auf zu lernen – so wie Ihr altes auch. Sind Sie sicher, dass Sie das wollen? Dann gehen Sie es an. Erwerben Sie das Rüstzeug, das Sie als gute Führungskraft brauchen. Die Bestatter-Akademie hat sich zum Ziel gesetzt, Ihnen hier ein guter Partner zu sein und Sie mit dem nötigen Know-how zu auszurüsten.

Liebe/r Mitarbeiter/-in,

Sind Sie sicher, dass Sie den richtigen Job haben? Und wenn Sie sich jetzt fragen, was das mit dem Verhältnis zu Ihrem Chef zu tun hat, da kann man nur sagen: ALLES! Wenn Sie Ihren Job nicht mögen, weil Sie dort falsch sind oder Dinge tun müssen, die Sie aus tiefster Seele gar nicht tun wollen, dann stehen die Chancen gut, diese Abneigung auch auf Ihren „ahnungslosen" Chef zu übertragen. Nur wer sich mit seinem Job wohlfühlt, kann sich auch mit seinem Chef wohlfühlen. – Fortsetzung folgt –

RuheForst® Flensburger Förde/Glücksburg

Hier beginnt der Lebenskreis - und hier schließt er sich

Auch in diesem Jahr wird ein regionaler Taufgottesdienst im RuheForst Flensburger Förde / Glücksburg stattfinden. Schon zweimal hatte es einen solchen Gottesdienst auf dem RuheForst an der Flensburger Förde gegeben. Trotz des strömenden Regens kamen im letzten Jahr mehr als 250 Gäste zum Andachtsplatz des Waldfriedhofs RuheForst Flensburger Förde / Glücksburg. Eingeladen hatten die Kirchengemeinden Glücksburg, Munkbrarup und Grundhof. Den Gottesdienst teilten sich drei Pastoren. Anschließend begab sich dann die gesamte Gemeinde an den Fuß des RuheForst-Friedhofs. Im Windschatten und ohne den Regen fand dann die Taufe von 13 Täuflingen aus der Region statt. Im kühlen Ostsee -Wasser der Flensburger Förde stehend tauften die drei Pastoren nebeneinander ihre neuen Gemeindemitglieder. Dieses Bild werden die Anwesenden wohl ihr Leben lang nicht vergessen. Unschwer lässt sich die allgemeine Begeisterung der Eltern, der Angehörigen und Freunde der Familien sowie der übrigen Gemeindemitglieder vorstellen. Eine von dem außergewöhnlichen Ereignis ergriffene Besucherin fasste das bemerkenswerte Geschehen in der Feststellung zusammen: „Sehen Sie, hier schließt sich nun der Kreis. Mein Mann und ich haben hier schon ein RuheBiotop gekauft. Und nun wird hier unsere jüngste Enkelin getauft." Die Trägerschaft des Waldfriedhofs RuheForst Flensburger Förde/Glücksburg hatte von Beginn an die evangelisch-lutherische Kirchengemeinde Glücksburg übernommen. Bei der Einsegnung des Friedhofs hatte Pastor Norbert Siemen den neuen RuheForst mit den Worten begrüßt: „In der unendlichen Schöpfung unseres Gottes geborgen bleiben und mitten in der Natur an den Anfang und das Ende erinnert werden". Auch am 16. Juni diesen Jahres wird dieser schöne Satz nun wieder seine außergewöhnlich zutreffende Bestätigung finden.

www.ruheforst-gluecksburg.de
Telefon: (04631) 40 91 39 2

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-rheinhessen-nahe.de
wwww.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. Ruhe finden.

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

DIE NEUE RUBRIK IN DER BESTATTUNGSWELT:

Nachgelesen

In dieser neuen Rubrik stellen wir interessante Titel aus den Bereichen Literatur und Kultur vor, die als Empfehlung für Ihre Kunden im Trauerfall hilfreich sein können.

Mit wem können wir sprechen, wenn uns der Tod eines Kindes aus der Bahn wirft?

Georg Schwikart zeigt in diesem Buch, wie Menschen lernen können, mit der besonderen Trauer um ein verstorbenes Kind umzugehen: Es lädt ein auf einem heilsamen Weg, auf dem Emotionen ausdrücklich erwünscht sind. Ermöglicht wird dies durch einen ausgewogenen Dreiklang von Bildern, Texten und Musik. Kleine Exkurse runden das Buch ab: Pfarrer Hartwig Schüpp erläutert die besondere Trauer um ein Kind; Maler Gerhard Mevissen berichtet, wie seine Ausleihbilder auf dem Trauerweg helfen können; Georg Schwikarts Essay regt an, der Trauer aktiv zu begegnen.

Georg Schwikart
Aus der Tiefe
Ein Trostbuch für verwaiste Eltern.

Mit Audio-CD
48 Seiten, durchgehend vierfarbig
mit Bildern von Gerhard Mevissen.
Pappband.

€ 14,99 D / € 15,50 A/ SFr. 21,90
Verlag: Gütersloher Verlagshaus
ISBN 978-3-579-07300-2

Weitere Informationen unter: www.gtvh.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 C430DN** von Ricoh lassen sich repräsentative, hochwertige Medien einfach und kostengünstig herstellen. So haben Sie als Bestatter die Möglichkeit, Ihren Kunden ein komplettes und persönliches Lösungspaket von höchster Qualität aus einer Hand anzubieten.

Die Highlights des Druckers:

- Trauerdruck aus bis zu 3 Universalkassetten möglich
- gestochen scharfes Druckbild mit bis zu 1.200 dpi
- automatisch doppelseitiger Druck
- Multifeeder bis 256 g/m²
- z. B. 110 x 140 mm Sterbebild, 115 x 355 mm (Doppellangkarte)

➔ **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.

Sie finden uns auf der FORUM 2013/Stand D 10

wormstall bürotechnik

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

Licht und Leuchter

Seit 1985
Licht & Leuchter

Waren aus NE-Metallen und Metallgestaltung

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

Ralf Krings seit 1985

Waren aus NE-Metallen
Metallgestaltung
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

BEISTELLTISCH MENSULA

STEHPULT ORATIO

individuelle Farb- und Furniergestaltung möglich

Bernd Rotterdam
Schreinermeister

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

individuelle Katafalke • 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

BESTATTER mit kleinem Institut aus Raum Dortmund
sucht aktive Mitarbeit/Zusammenarbeit/Kooperation
bei/mit Bestatterkollegen in NRW.
Interesse auch an späterer Firmennachfolge.

Kontaktaufnahme erbeten unter: trauerhilfe@online.de

Familiäres Bestattungsunternehmen
im PLZ-Bereich 9 aus gesundheitlichen
Gründen zu verkaufen

Chiffre: BW 02-13-01

FÖRSTER-BeWa

FÖRSTER - **Be**stattungs**Wa**gen

Mehrsargfahrzeug 1-2sarg Hubsystem 6-Sitze+Sargraum Vito Panorama - Dohna"

... eine Spur persönlicher ...

www.foerster-bewa.de

Auto-Förster GmbH
01809 Dohna
Müglitztalstr. 40

Tel.: 0 35 29 / 51 55 84
Fax: 0 35 29 / 51 94 92
bewa@foersterdohna.de

www.bestattungszelte.de

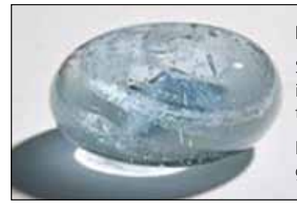
x-tent
Winfried Haag
Leipziger Platz 8
15232 Frankfurt (Oder)
Tel.: 0335 4000056
Fax: 0335 4000159
mail: info@bestattungszelte.de

Wir stellen aus: Pieta Messe Dresden 24.-26. Mai 2013

BW | BestattungsWelt
Das Fachblatt für die Bestattungsbranche

unabhänig · innovativ · kreativ

www.verlag-bestattungswelt.de



Erinnerung für Generationen

Spuren von Totenasche (2g) in Glaskörpern (70 mm) transformiert.

Information unter:
glaskoerper@email.de

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

Sichern Sie Ihre Unternehmensnachfolge

- *Suchen Sie nach einem Nachfolger für Ihr Bestattungsinstitut?*
- *Tragen Sie sich mit dem Gedanken, Ihr Bestattungsunternehmen zu verkaufen?*

Qualitätszertifizierter Bestattungsdienstleister
EUROCERT
DIN EN ISO 9001
QMZ 50153

Lassen Sie Ihr Unternehmen bewerten. Nutzen Sie dazu den „Unternehmenswertrechner" unter *www.ahorn-ag.de*, das ist für Sie anonym und vollkommen unverbindlich. Vertrauen Sie auf unsere Kompetenz, Erfahrung und Seriosität.

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Gerne führen wir ein persönliches Gespräch mit Ihnen. Vertraulichkeit ist selbstverständlich!

Ahorn AG | Unternehmensentwicklung | 05751 / 964 68 01 | peter-ludwig.jessen@ahorn-ag.de

Termine

FACHMESSEN

PAX MESSE GIESSEN
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
Bestattung · Trends · Ambiente

20. April 2013
Schuppen 52, Hamburger Hafen
www.forum-bestattung.de

LEBEN UND TOD BREMEN
Veranstaltung rund um die Themen Vorsorge, Pflege, Begleitung, Abschied und Trauer

16.–17. Mai 2013
Messe Bremen
www.lebenundtod-bremen.de

PIETA DRESDEN
Fachmesse für Bestattungsbedarf und Friedhofstechnik

24.–26. Mai 2013
Messe Dresden, Halle 1
www.pieta-messe.de

FACHMESSEN

SEPULTURA EVENTUS FULDA
Deutsche Fachmesse für das Bestattungsgewerbe

24. August 2013
Kongresszentrum und Tagungshotel Esperanto in Fulda

www.sepultura-eventus.com
www.rimann-fulda.de

DEVOTA
Fachmesse für den Bestattungsbedarf – Jubiläum 20 Jahre

27.–29. September 2013
Ried im Innkreis/Österreich
www.devota.at

BESTATTERTAG

17.04.2013 Stralsund
15.05.2013 Rheine
29.05.2013 Meiningen
12.06.2013 Bremerhaven
26.06.2013 Paderborn
15.08.2013 Ostwestfalen
21.08.2013 Neuwied
11.09.2013 Bayreuth
23.09.2013 Siegen

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

DIE BESTATTER-AKADEMIE

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"
02.05.2013 Bochum
„Die Vereinbarkeit von Friedhofs- und Gemeindesatzungen"
07.05.2013 Heilbronn
„Des Bestatters neue Räume!"
16.05.2013 Leipzig
„Kommunikationsaufbauseminar"
23.05.2013 Hannover
„Offline – Arbeiten zwischen Muss und Muße"
28.05.2013 Leipzig
„Dreierpack – Das Umsatz-Kompakt-Seminar"
29.05.2013 Essen
„Die Kostentragungspflicht bei Mittellosigkeit des Hinterbliebenen"
04.06.2013 Aurich
„Des Bestatters neue Räume!"
06.06.2013 Köln
„Kommunikationsaufbauseminar"
18.06.2013 Erlangen
„Kommunikationsaufbauseminar"
20.06.2013 Hamburg
„Der Bestatter als Arbeitgeber"

Informationen finden Sie unter www.bestatter-akademie.de

INSERENTEN

2 **Daxecker Sargerzeugung** www.daxecker.at
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 **Reederei Elbeplan GmbH** www.seebestattung-nordsee.com
11 **Phoenixx-Germania** www.phoenixx-germania.de
13 **Wormstall Bürotechnik** www.wormstall-bt.de
15 **Bestatterschaufenster** www.bestatterschaufenster.de
16 **Karosseriebau Kurt Welsch** www.welsch-online.de
16 **Linn Sprachverstärker** www.linn-sprachverstärker.de
17 **Bestatterschaufenster** www.bestatterschaufenster.de
19 **Westhelle Köln GmbH** www.westhelle-koeln.de
20 **ForEvent GmbH** www.forum-bestattung.de
23 **Kuhlmann-Cars** www.kuhlmann.cars.de
25 **Reederei H.G. Rahder GmbH** www.seebestattung-buesum.de
26 **Krematorium Hamm /Werl** www.feuerbestattungen-westfalen.de
29 **Messe Dresden Pieta** www.pieta-messe.de
29 **Kurt Eschke KG** www.bestattungsfuhrwesen.de
31 **Foliensarg** www.foliensarg.de
32 **Bestatter-Akademie** www.bestatter-akademie.de
32 **Sylter Seebestattungsreederei** www.sylterseebestattungsreederei.de
33 **ikt Lenz GmbH & Co. KG** www.natururne.de
34 **Ruheforst Verwaltung** www.ruheforst.de
35 **Wormstall Bürotechnik** www.wormstall-bt.de
36 **Ralf Krings Licht & Leuchter** www.licht-leuchter.de
36 **Tischlerei Rotterdam** www.tischlerei-rotterdam.de
37 **Auto-Förster GmbH** www.foerster-bewa.de
37 **Firma Haag** www.bestattungszelte.de
37 **Ahorn AG** www.ahorn-ag.de
39 **Die Feuerbestattungen** www.die-feuerbestattungen.de
40 **Rapid Data GmbH** www.rapid-data.de

BEILAGEN

BL **Adelta.Finanz AG** www.adeltafinanz.com
BL **Devota** www.devota.at
BL **Pietätsgroßhandel Rimann KG** www.rimann-fulda.de
BL **DSBG Deutsche See-Bestattungs-Genossenschaft e.G.** www.dsbg.de

Die Feuerbestattungen

Ihr Kunde hat die Wahl …

www.die-feuerbestattungen.de 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

Wir legen Wert auf Qualität.
Ausgezeichnet mit dem:

RAL GÜTEZEICHEN
FEUERBESTATTUNGSANLAGEN

Bei manchen Namen werden Sie besonders froh sein, mit PowerOrdo zu arbeiten!

Mit PowerOrdo können Sie den kompletten Bestattungsauftrag mit nur einmaliger Dateneingabe abwickeln. Die effiziente Bearbeitung über thematisch gestaltete Masken spart sehr viel Zeit und sorgt äußerst zuverlässig für fehlerfreie Dokumente.

Mehr dazu erzählen wir Ihnen gerne unter 0451 61966-0.

powerordo

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