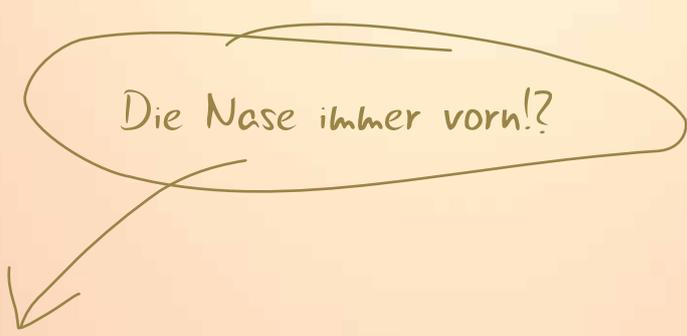




BESTATTUNGSWELT

Das Fachblatt für die Bestattungsbranche

Ausgabe 03.2013



Die Nase immer vorn!?



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®



Liebe Leserin, lieber Leser,

in unserer Sprache sind die Themen Tod und Sterben umfangreich vorhanden. Redewendungen wie „Du hast mich zu Tode erschreckt“, „himmelhoch jauchzend, zu Tode betrübt“, „kein Sterbenswörtchen sagen“ oder „über Tod und Teufel reden“, um nur einige zu nennen, sind für uns Metaphern, die wir ganz selbstverständlich für die Beschreibung von Gefühlszuständen oder Situationen verwenden. Für viele Menschen hält sich jedoch die Selbstverständlichkeit, sich konkret mit der Vergänglichkeit auseinanderzusetzen, in stark überschaubaren Grenzen.

Die Gründe hierfür sind sicherlich verschieden, aber eigentlich auch nicht immer nachvollziehbar. Und die Erfahrung zeigt uns, dass der bewusste Umgang mit dem Tod, der Trauer und dem Sterben oder auch nur das darüber Sprechen durchaus für Erleichterung sorgen kann.

Wenn es uns gelingt, diese Themen so zu kommunizieren, dass sich die Menschen unweigerlich auch in guten Zeiten damit auseinandersetzen, dann ist das schon ein großer Schritt nach vorne. Und vielleicht bzw. hoffentlich wird die Bestattungsvorsorge dann irgendwann einmal so selbstverständlich werden wie die Kranken-, Renten- oder Altersvorsorge.

Herzlichst,

Ihr BestattungsWelt-Team

Nicola Tholen
Projektleitung

Britta Schaible
Redaktion



SEEBESTATTUNG AB BÜSUM/NORDSEE

Die letzte Ruhe auf See





REEDEREI
H.G. RAHDER

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



6

Nächstenliebe und Fachkompetenz
Die Bestattungswelt zu Besuch bei Oerding Bestattungen



8

„Mama, was soll ich morgen anziehen?“
Ein Essay von Erasmus A. Baumeister



20

Urlaubszeit ... und jetzt?
Das umfangreiche Dienstleistungsangebot der Firma Eschke

BEITRÄGE

- | | |
|--|---|
| <p>3 Editorial</p> <p>6 Nächstenliebe und Fachkompetenz
Die Bestattungswelt zu Besuch bei Oerding Bestattungen</p> <p>8 „Mama, was soll ich morgen anziehen?“
Erasmus A. Baumeister</p> <p>12 Vereinbarkeit von Friedhofsgebühren und Satzungen mit höherrangigem Recht
Rechtsanwalt Philip Khoury</p> <p>14 Zukunft auf dem Friedhof
„Um Kunden kümmern!“</p> <p>16 20 Jahre DEVOT A</p> <p>17 Heute schon gelacht?</p> <p>18 Für Sie gelesen</p> | <p>19 Motivierende Kommunikation zwischen Chefs und Mitarbeitern
Tipps für die erfolgreiche Zusammenarbeit – Teil 2</p> <p>20 Urlaubszeit ... und jetzt?
Das umfangreiche Dienstleistungsangebot der Firma Eschke</p> <p>22 „Diesseits und Jenseits“
Eine ergänzende Publikumsveranstaltung in Fulda</p> <p>25 Andere Länder, andere Sitten?
Fachreisen für Bestatter und ihre Begleitung</p> <p>26 Die Messe Forum in Hamburg</p> <p>26 Ein Stein für die Ewigkeit</p> <p>30 Termine</p> |
|--|---|

IMPRESSUM

<p>Herausgeber Verlag Bestattungswelt Ltd. Friesenwall 19 50672 Köln Tel. 0221-277 949 20 Fax 0221-277 949 50</p> <p>info@bestattungswelt.com www.bestattungswelt.com</p>	<p>Chefredaktion und Projektleitung Britta Schaible Nicola Tholen</p> <p>Erscheinungsweise zweimonatlich</p> <p>Nächster Anzeigen-/Redaktionsschluss 17.07.2013</p>	<p>Gestaltung Florian Rohleder</p> <p>Copyright Verlag Bestattungswelt Ltd</p> <p>Titelfoto © GaToR-GFX/fotolia.com</p>	<p>Nachdruck, Vervielfältigung und elektronische Speicherung, auch auszugsweise, sind nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlags gestattet.</p> <p>Für unverlangt eingesendete Manuskripte,</p>	<p>Bilder, Bücher und sonstige Unterlagen wird keine Gewähr übernommen. Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben nicht unbedingt die Meinung der Redaktion oder des Verlages wieder.</p>	<p>Bei Preisausschreiben der Redaktion ist der Rechtsweg ausgeschlossen.</p> <p>Es gelten die Mediadaten vom 01.01.2013</p>
--	--	--	--	---	---

ERASMUS A. BAUMEISTER



Ich bin kein Arzt.

Aber ich bin mir sicher, dass es Ihnen durch unsere Zusammenarbeit (noch) besser gehen wird.

Hausbesuche mache ich immer persönlich.

Ich freue mich auf Ihren Anruf

unter 0221-3101391

Nächstenliebe und Fachkompetenz

Die Bestattungswelt zu Besuch bei Oerding Bestattungen

Zwischen Bremen und Hamburg liegt die Samtgemeinde Zeven. Hier trifft die Bestattungswelt im Mai 2013 Lars Oerding, der ein bemerkenswertes und innovatives Unternehmen mit vier Standorten in der Region leitet.

BW: Herr Oerding, alles, was wir über Ihr Bestattungsinstitut bis jetzt erfahren haben, hat uns sehr beeindruckt. Die Zuwendung und Betreuung der Angehörigen scheint für Sie im Vordergrund Ihrer Arbeit zu stehen. Was hat Sie motiviert, diesen Beruf zu ergreifen?

Lars Oerding: Da muss ich etwas weiter ausholen. Tatsächlich hat mir meine Mutter schon früh so etwas wie Sozialkompetenz zugesprochen und geglaubt, dass ich einmal einen pflegerischen Beruf ergreifen würde. Das war aber nicht mein Ziel. Ich habe einen Umweg über das Handwerk gemacht ...

BW: Dabei sind Sie nicht geblieben, warum?

LO: Über eine berufsbegleitende Fortbildung hat das Bestatterwesen mein Interesse nachhaltig geweckt. Ich habe genau gespürt, dass das die richtige Wahl für mich ist. Allerdings habe ich mich mit meiner Frau Tanja abgestimmt, die durch den frühen Verlust Ihres Vaters zunächst Berührungängste mit diesem Thema hatte.

BW: Inzwischen arbeitet Ihre Frau sogar im Familienunternehmen mit ...

LO (lächelt): Ja, und zwar so kompetent und einfühlsam, dass ich davon überzeugt bin, sie könnte ohne Weiteres meinen Platz einnehmen ...

BW: Wie haben Sie sich in Ihrer Region etabliert? Gab es eine harte Konkurrenz vor Ort?

LO: Ich habe mich 2006 mit einem Kollegen an drei Standorten, in Elsdorf, Heeslingen und Horstedt, selbstständig gemacht. Schon damals hatten wir das Gefühl, dass es „Neu-

land“ zu erobern gab, dass viele in der Branche seit Jahren nichts verändert hatten und auch nur wenig Interesse daran verspürten.

BW: Und Sie wollten etwas bewirken?

LO: Genau. Ich sah Handlungsbedarf. Trauernde Menschen brauchen eben nicht nur einen Dienstleister für alles Praktische und die Behördengänge.

BW: Sie bieten daher nicht nur alle üblichen Dienstleistungen an, sondern einiges darü-

ber hinaus. Würden Sie unseren Lesern bitte schildern, was Oerding Bestattungen so besonders macht?

LO: Gerne. Wir sehen uns auch als Trauerbegleiter und sind entsprechend qualifiziert. Denn die schwierigste Phase der Trauer beginnt für die Angehörigen, wenn der Alltag ohne den Verstorbenen bewältigt werden muss. Viele Menschen haben in ihrem Umfeld nicht den nötigen Rückhalt oder suchen andere Ansprechpartner. Wir bieten zwei kostenfreie Gesprächskreise unter der Lei-



Lars Oerding und seine Frau Tanja führen erfolgreich das Bestattungshaus in Zeven.

Foto: © Stephan Plusch

tung von unseren ausgebildeten und erfahrenen Trauerbegleitern bzw. Seelsorgern an, beide in geschützter und angenehmer Atmosphäre in unserem Café.

BW: Das bedeutet, dass Sie die Menschen nicht irgendwohin schicken, sondern sich selbst um sie kümmern. Sie verdienen daran gar nichts. Sind Sie Idealist?

LO: Nächstenliebe ist ein ganz wichtiger Grundsatz in unserem Haus. Trotzdem bin ich natürlich auch Unternehmer.

BW: Und ein erfolgreicher, wie wir wissen ...

LO: Ein wichtiger Schritt in unserer Firmengeschichte war 2010 die Übernahme des Bestattungshauses Dittmer. Das traditionsreiche, bereits 1892 gegründete Unternehmen war hier sehr bekannt, die Inhaber suchten einen passenden Nachfolger und haben sich dann für uns entschieden, worauf wir natürlich stolz sind.

BW: Sie haben den Namen Dittmer dann zunächst noch weitergeführt?

LO: Ja, das war für zwei Jahre sehr sinnvoll. 2012 haben wir den Imagewechsel vollzogen. Inzwischen hat sich der Name Oerding eingepreßt und einen guten Eindruck hinterlassen.

BW: Sehe ich das richtig, dass mündlich ausgesprochene Empfehlungen für Bestatter besonders wichtig sind?

LO: Das stimmt. Jeder Angehörige macht in

der gefühlsbetonten Zeit, in der er mit uns zu tun hat, persönliche Erfahrungen und wird diese seinem Umfeld mitteilen. Es ist uns tatsächlich gelungen, die Menschen in dieser Region durch unsere Art der Zuwendung zu gewinnen und eben für sie da zu sein. Zum Beispiel bieten wir auch regelmäßig interessante Vorträge zu verschiedenen Themen bei uns im Hause an.

BW: Welche Themen gibt es für Sie, abgesehen von der Trauerbegleitung?

LO: Zum Beispiel auch die Bestattungsvorsorge. Hierbei versuchen wir ebenfalls, ganz im Sinne der Menschen, die zu uns kommen, Empfehlungen für Finanzierungsmodelle auszusprechen.

BW: Apropos Finanzierung: Seit dem Wegfall des Sterbegeldes kann sich nicht mehr jede Familie die Form von Bestattung leisten, die sie vielleicht gerne durchführen würde. Wie gehen Sie damit um?

LO: Ich habe mich bereits bei der Gründung des Unternehmens für die Premiumdienstleistung des Marktführers ADELTA BestattungsFinanz entschieden. Das erleichtert nicht nur unserem Unternehmen die Abrechnung, auch für die Angehörigen bieten sich viele Vorteile, darunter die kostengünstigen Ratenzahlungsmodelle.

BW: Das heißt, dass sich die Angehörigen gerne auf diese Form der Abrechnung einlassen?

LO: Ja, da gab es nie Akzeptanzprobleme. Uns

Nächstenliebe ist ein ganz wichtiger Grundsatz in unserem Haus.

bleibt mehr Zeit für den persönlichen Kontakt, und das Finanzielle wird respektvoll, aber mit großer Klarheit über die ADELTA abgewickelt – auch bei Härtefällen. Ich bin ganz sicher, dass unser Vertrag mit ADELTA ein Grundstein zum Erfolg unseres Unternehmens ist.

BW: Herr Oerding, wir bedanken uns für das Gespräch und wünschen Ihnen weiterhin alles Gute.

Kurz vor Redaktionsschluss erreichte uns die Nachricht, dass in den frühen Morgenstunden des 18. Mai ein Brand den Anbau des Bestattungsinstitutes in der Labesstraße vollständig zerstörte. Der beherzte Großeinsatz der Feuerwehr verhinderte Personenschaden im angrenzenden Wohnhaus. Die Brandursache wird noch untersucht. Lars Oerding, der sich bei allen Helfern und Unterstützern bedankte, konnte trotz des entstandenen Sachschadens zusichern, alle Dienstleistungen wie gewohnt und zuverlässig durchzuführen. ☘

📍 www.oerding-bestattungen.de



ADELTA.FINANZ AG
Geschäftsbereich
BestattungsFinanz

**Kosten senken. Liquidität sichern.
Unternehmen stärken.**

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



Foto: © Eidler von Fabens tein/fotolia.com

„Mama, was soll ich morgen anziehen?“

Text: Erasmus A. Baumeister

Die von mir hier verarbeitete Problematik erlebe ich jeden Tag seit über fünfzehn Jahren. Es ist ein Generationsproblem. Es ist ein Kommunikationsproblem. Es ist ein Individualproblem. Es ist ein Edukativproblem. Es ist ein Sozialproblem. Es ist ein Zeitproblem. Es ist kein Problem der Bestattungsbranche, obwohl ich es anhand von Bestattungsunternehmen darstelle. Dieses Problem liefert Aspekte von größter Komik mit maximalem

Unterhaltungswert, bis hin zu fürchterlicher Tragik, die einen fassungslos macht.

„Mama, was soll ich morgen anziehen, ich habe doch 30-jähriges Abitreffen?“, ruft Dieter Schmatke aus seinem Zimmer runter zu seiner Mutter, die ihm gerade Fischstäbchen bruzzelt. „Komm runter, wenn du was von mir willst“, antwortet seine Mutter wie immer. „Du ziehst morgen den blauen Anzug an, ein Hemd bügele ich dir noch und ich habe dir einen neuen Schlips auf dem Markt gekauft, mit Hundebabys drauf, richtig niedlich.“ „Helga, sag deinem

Sohn, dass er natürlich bei seiner überflüssigen Party nichts trinken darf, er hat Bereitschaftsdienst“, dröhnt eine Stimme aus dem angrenzenden Beratungsraum des Bestattungsunternehmens. Hier sitze ich mit Horst Schmatke und alle Türen sind offen. Seit Jahren spricht Horst Schmatke nicht mehr mit seinem Sohn Dieter. Jetzt erfahre ich die ganze Geschichte. Als Horst damals das Bestattungsunternehmen von seinem Vater übernahm, hat Dieter vorgeschlagen, eine Internetpräsenz entwickeln zu lassen und vielleicht mal über ein Marketingkonzept nachzudenken. Seit dieser Zeit ist Dieter für seinen Vater komplett gestorben. Horst erzählt allen, dass Dieter doch zu doof sei. Dieter spielt schon seit Jahrzehnten mit dem Gedanken, das Familienunternehmen zu verlassen, er wird hier sowieso niemals etwas zu sagen haben. Er ist neunundvierzig, sein Vater vierundsiebzig, und der hat erst vor sieben Jahren den Laden übernommen. Aber der Zug ist wohl abge-

fahren, und so wird Dieter wohl für immer schlechter behandelt als die Nacktschnecke in den Erdbeeren von Vater Horst. „Mama, nächste Woche, zu meinem Geburtstag, will ich Wolfgang und Manfred einladen, kannst du bitte Papa fragen, ob er meinen Dienst übernehmen kann?“ „Dieter, das kannst du vergessen, macht der nicht, Dienst ist Dienst, sagt er doch immer, und für deinen Geburtstag sowieso nicht.“ Das ist der letzte Dialog, den ich zum Abschied vom Bestattungsunternehmen Schmatke aus der Küche höre. Die interne Stimmung im Hause Schmatke ist mir relativ egal, aber der daraus resultierende unternehmerische Absturz ist oft sehr kompliziert wieder zu reparieren. Schmatke Bestattungen hat seit fast einhundert Jahren immer um die zweihundert Bestattungen jährlich durchgeführt. In den letzten sieben Jahren haben sich die Bestattungszahlen leider halbiert. Jetzt wird es finanziell eng. Jetzt hat selbst Vater Horst erkannt, dass da etwas passie-

ren muss. Deshalb bin ich doch mal eingeladen worden. Ich soll jetzt ganz schnell, mit allem, was man in den letzten Jahren versäumt hat, das Unternehmen retten. Die Analyse ist einfach. Seit Jahren gibt es keine interne Kommunikation, die Stimmung ist miserabel, darum fühlt sich keiner wirklich verantwortlich für das Unternehmen. Außerdem gibt es am Ort zwei Wettbewerber, die sich mit einer guten Kommunikation den verlorenen Marktanteil von Schmatkes aufteilen. Schmatkes geben natürlich auch zu, dass die familiäre Situation in der ganzen Stadt bekannt ist und inzwischen schon ihnen selbst, Witze über die von der Mutter für den Sohn ausgewählten Discountkravatten zu Ohren gekommen sind. Selbstverständlich kann ich hier mit einer maßgeschneiderten Marketingoffensive einen großen Marktanteil zurückerobern, sogar in überschaubarer Zeit.

Schicklich's Blechle...

Fahrzeuge mit höchster **Langlebigkeit** und dem höchsten **Wiederverkaufswert**...
...dank der stabilen, verzinkten Stahlkarosserie

Fahrzeuge mit höchster **Funktionalität**...
...dank der größten nutzbaren Stauräume seiner Klasse!

Rappold
 KAROSSERIEWERK GmbH
 Mettmanner Str. 147
 42489 Wülfrath
 Tel.: +49 (0) 2058 89 80-0
 Fax: +49 (0) 2058 89 80-42
 E-Mail: info@rappold-karosserie.de

Rappold XL 212 140007
 Design by MBTech

<http://www.Rappold-karosserie.de>

mit Konfigurator

Jedoch wäre dieser Kraftakt gar nicht notwendig, wenn das Unternehmen sich einfach regelmäßig weiterentwickelt hätte, Streitigkeiten hin oder her. Rechtzeitiges Erkennen der eigenen Situation ist natürlich nicht leicht, aber überlebensnotwendig. Da hilft oftmals ein neutraler Blick eines Außenstehenden.

„Herr Baumeister, gucken Sie sich meinen Mann doch mal an, der wird immer dicker, und Haare hat der auch nicht mehr, außerdem ist sein Gesicht jetzt endgültig Stoppschildrot. Der treibt sich auch nur noch in dem Saunaclub rum, da vorne am Bahnübergang“, unterbricht mich Sabine Lepiorz, als ihr Mann unser Gespräch verlässt, um dem Postboten zu öffnen. Ich lächle verlegen und erzähle einfach weiter von meiner Mediaplanung für das Bestattungshaus Lepiorz. Was soll ich auch dazu sagen, er ist wirklich sehr viel dicker geworden, aber Haare hat er doch eigentlich nie gehabt, außerdem kenne ich das rote Gesicht, ob Stoppschildrot jetzt schlimmer ist? Ich weiß ja, dass die beiden sich getrennt haben und das Unternehmen weiter gemeinsam führen, aber die Details gehen mich doch nichts an. Als später Frau Lepiorz zum Telefon muss, flüstert er mir erregt zu: „Die hält sich auch für zwanzig und findet sich unwiderstehlich, die mit ihrem persischen Lover und dem dämlichen Paris-Hilton-Hündchen, haben Sie die Kröte gesehen, sitzt auf ihrem Schreibtisch, ich glaube, das Vieh hat gar keine Beine, das Beste ist aber, dass sie diesen Hamster Tarzan nennt.“ Auch hier fällt mir nichts Besseres ein, als leicht zu grinsen und mein Thema fortzuführen. Allerdings finde ich den Namen Tarzan für das Zweihundertgrammhündchen sehr gut. Das Problem ist nur, wenn mir diese Geschichten schon erzählt werden, dann werden die auch dem oben genannten Postboten, dem Pfarrer, der Dame vom Standesamt und den Kunden erzählt. Und das sind Menschen aus dem Einzugsgebiet dieses Unternehmens. Das

sind potenzielle Kunden, das sind Multiplikatoren. Ich betreue dieses Unternehmen schon sehr lange. Wir haben gemeinsam, mit immer wieder guten Ideen, den Marktanteil in den letzten zehn Jahren fast verdoppelt. Nur seit Kurzem sind die Umsätze rückläufig und die Entwicklung des Marktanteils stagniert. Auch hier ist die Analyse nicht weiter schwierig. Wir präsentieren das Bestattungshaus Lepiorz mit einer äußerst kreativen und geistreichen Marketingkonzeption seit zehn Jahren sehr erfolgreich auf allerhöchstem Niveau in einem großen Einzugsgebiet. Mit wöchentlich wechselnden Anzeigen, hochwertigen Printmedien mit großer Marktdurchdringung, einem Veranstaltungsprogramm, einer tagesaktuellen Internetpräsenz und noch vielem mehr. Der große Erfolg der letzten Jahre beweist den richtigen Weg. Nur, wenn die nach außen kommunizierte Qualität intern nicht gehalten werden kann, dann ist die Marketingkonzeption auch nicht mehr authentisch. Gerade ein Familienunternehmen, in dem die Kunden Chefarztbehandlung erwarten und auch bekommen, muss authentisch in der Darstellung sein. Das bedeutet natürlich nicht, dass das sehr erfolgreiche Marketing jetzt auf Konflikt und „Sich-gegenseitig-schlecht-machen“ umgestrickt wird, sondern auch hier muss ein interne Lösung gefunden werden. Einer von beiden muss das Unternehmen verlassen, oder beide wenden sich an einen Dritten, der vermittelt, schlichtet, gemeinsame Lösungen erarbeitet und die zukünftige Kooperation von Neuem beginnen lässt. Ich habe in solchen Fällen schon einige Mediatoren erlebt. Es hat immer funktioniert. Es gibt sogar welche, die sich sehr gut in der Bestattungsbranche auskennen. Der zittrige Tarzan hat bestimmt keine Schuld an der Situation, er kann diese aber auch nicht lösen.

Generationskonflikte, Uneinigkeit unter mehreren Geschäftsinhabern, Eheprobleme, unterschiedliche Qualitätsansprüche,

Gerade ein Familienunternehmen, in dem die Kunden Chefarztbehandlung erwarten, und auch bekommen, muss authentisch in der Darstellung sein.

Nichtloslassen-Können, Vorwürfe, Geschwisterstreit, Erbschaftsdiskussionen etc. töten den geschäftlichen Erfolg. Früher oder später dringen diese Konflikte nach außen. Die Menschen reden über nichts lieber als über das Scheitern anderer. Nichts bleibt länger hängen. Innerbetriebliche Unebenheiten lassen die Inhaber das unternehmerische Ziel aus den Augen verlieren. Nur, das kann sich ein Bestattungsunternehmen in diesen Zeiten nicht erlauben. Der Wettbewerb wird härter und schneller, die Stammkundentreue ist stark rückläufig, die Umsätze sinken, die goldenen Jahrzehnte sind vorbei. Ich kenne leider sehr viele Unternehmen, bei denen diese und ähnliche Probleme den Alltag bestimmen. Ich kenne sogar viele Unternehmen, die sich so ruiniert haben. Ich kenne aber auch viele Unternehmen, die rechtzeitig ihre Situation erkannt und zum großen Teil mithilfe Dritter die Kurve bekommen haben. Ein erfolgreiches Bestattungsunternehmen muss gerade intern erstklassig aufgestellt sein. Ein einiges Team kann in Kombination mit einer maßgeschneiderten Marketingkonzeption in der Deutschen Bestattungsbranche alle Ziele erreichen.

www.erasmus1248.de



Westhelle Köln GmbH
Bestattungsbedarf · Särge · Dekorationen

Setzen Sie sich ab!

Unterscheiden Sie sich von Ihren Mitbewerbern, verwenden Sie **100% BIO** – der Umwelt zuliebe!!! –



Sargausstattung aus Baumwolle, 100% biologisch abbaubar, bestehend aus Seitenteil und großzügiger Matratzenauflage
• Kissen & Decke beidseitig gleicher hochwertiger Baumwoll-Stoff, 100 % biologisch abbaubar, Decke mit schlichtem Umschlag
• alle Teile sind gepolstert • attraktiver Preis • in mittlerweile 11 Farben verfügbar, die Sie untereinander kombinieren können

© Design ist gesetzlich geschützt.

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

Ruhe in Frieden ?

Die Konkurrenz schläft nicht !

tragbare Lautsprecheranlagen von LINN

zum besseren Verständnis der Trauerreden, in und vor der Trauerhalle sowie am Grab

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

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

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

Vereinbarkeit von Friedhofsgebühren und Satzungen mit höherrangigem Recht

Text: Rechtsanwalt Philip Khoury

Besteht eigentlich die rechtliche Möglichkeit, kommunale Friedhofsgebührensatzungen anzugreifen, oder handelt es sich hierbei um einen rechtsmittelfreien Raum? Viele Bestatter haben in ihrer täglichen Praxis mit der Beantwortung dieser Frage, sei es mittelbar oder unmittelbar, zu tun.

Hierzu zunächst die nachfolgenden rechtlichen Grundsätze:

Satzungen sind Rechtsnormen, die von unterstaatlichen Verwaltungsträgern zur Regelung ihrer eigenen Verwaltungsangelegenheiten mit Wirksamkeit für die ihnen angehörenden und unterworfenen Personen erlassen werden.

Nach den deutschen Gemeindeordnungen können die Gemeinden ihre eigenen Angelegenheiten durch Satzung regeln (Satzungsgewalt; z. B. § 10 Abs. 1 Niedersächsisches Kommunalverfassungsgesetz (NKomVG)). Dies gilt natürlich auch gleichermaßen für eine Friedhofsgebührensatzung.

Für die Gemeinde sind wesentliche Fragen in einer Hauptsatzung zu regeln. In ihr sind u. a. auch Regelungen zu treffen, wie die Verkündung von Rechtsvorschriften erfolgt. Nach Bekanntmachung muss die Satzung nebst Anlagen für jedermann einsehbar sein.

Friedhofsgebührensatzungen müssen wie andere Rechtsnormen, z. B. Gesetze, inhaltlich hinreichend bestimmt sein (Art. 20 Abs. 3 GG). Danach müssen auch für den juristischen Laien Inhalt und Tragweite



einer Satzung weitgehend nachvollziehbar und praktisch anwendbar sein. Schließlich muss eine Satzung verhältnismäßig sein. Dann erst sind Satzungen materiell rechtmäßig. Dies bedeutet, dass diese Satzungen nicht gegen geltendes Recht verstoßen dürfen.

Satzungen können die Verfassung der jeweiligen Körperschaft konstituieren und darüber hinaus auch Detailregelungen für ihr spezifisches Aufgabengebiet enthalten.

Wesentliches ist hingegen durch Parlamentsgesetz zu regeln.

Der Satzungsinhalt wirkt gegenüber den betroffenen Bürgern wie eine Rechtsnorm. Die betroffenen Kreise werden durch den Inhalt berechtigt und verpflichtet. Wer gegen ein Gebot oder Verbot einer Satzung vorsätzlich oder fahrlässig zuwiderhandelt, begeht eine Ordnungswidrigkeit, wenn und soweit die Satzung auf einen Bußgeldtatbestand hinweist.

Eine gegen höherrangiges Recht, insbesondere eine gegen Gesetze und Verordnungen verstoßende Satzung ist nichtig, entfaltet also von Beginn an keinerlei Rechtswirkungen. Derartige Rechtsfehler haben die Unanwendbarkeit einer Satzung zur Folge. Ob eine konkrete kommunale Friedhofsgebührensatzung angreifbar ist, entscheidet sich selbstverständlich einzelfallabhängig und kann nicht allgemein verbindlich bestimmt werden.

In diesem Zusammenhang sei gleichwohl der Verweis auf ein aktuelles Urteil erlaubt. Nach einem aktuellen Urteil des Verwaltungsgerichts Göttingen ist die Gebührenordnung für die Friedhöfe in Hann. Münden fehlerhaft und demnach rechtswidrig. Damit wurde der Ansicht des Klägers ge-

folgt, der gegen die Kommunalen Dienste Hann. Münden (KDM), welche für das Friedhofswesen zuständig sind, geklagt hatte. Der Kläger sollte eine Gebühr in Höhe von € 750,00 für eine Urnengrabstätte bis zum Jahr 2029 entrichten, obwohl er nach eigenen Angaben die Nutzung der Grabstätte nur bis 2014 verlängert hat.

Die Stadt Hann. Münden prüft derzeit die Möglichkeit, innerhalb der gesetzlichen Frist Berufung einzulegen oder dieses Urteil rechtskräftig werden zu lassen. Rechtlicher Hintergrund des Urteils ist, dass es keine gesetzliche Regelung darüber gibt, wann eine Gebührenschuld entsteht. Daher sei die Friedhofsgebührensatzung nach Ansicht des Gerichts insgesamt rechtswidrig.

§ 3 der Gebührensatzung der Kommunalen Dienste hinsichtlich der Entstehung der Gebührenpflicht bestimmt lediglich, wann und unter welchen Voraussetzungen das „abstrakte Gebühregrundverhältnis“ entstehe.

Der Kläger habe weder einen Verlängerungsantrag gestellt, noch gehe es in diesem Fall um die „Erteilung eines Auftrags für die Benutzung des Friedhofs“, heißt es in dem Richterspruch.

Für diesbezügliche Rückfragen steht der Verfasser neben sämtlichen anderen Rechtsfragen gerne zur Verfügung.

www.althoffundpartner.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?

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

Qualitätszertifizierter Bestattungsdienstleister



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




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

Kooperationen für eine erfolgreiche Zukunft auf dem Friedhof

„Um Kunden kümmern!“



Renate Micheel
Geschäftsführerin
Marketing Partner
Micheel UG

... so heißen hier nur zwei notwendige Erfolgsfaktoren, sagt Renate Micheel, Unternehmensberaterin der Marketing Partner Micheel UG. Viele Friedhöfe bündeln das „Versäumte“ mit dem Tag des Friedhofes. Nur mäßig stellen Friedhöfe und deren angeschlossene Gewerke fest, dass sich gemeinsame Ziele auch besser gemeinsam erreichen lassen. Es reicht nicht immer aus, Neues zu entwickeln. An einem Strang zu ziehen, indem Netzwerke gebildet werden, hilft, die Bedürfnisse aller Kundengruppen kennenzulernen. Vorsicht sei jedoch geboten, wenn es darum geht: Was der eine kann, kann ich auch!

Ziel ist es, die Kompetenzen aller Gewerke zu bündeln. So steht der Geschäftskunde nicht vor vollendeten Tatsachen, sondern kann Projekte mitgestalten. Ein runder Tisch macht hierfür Sinn. So werden Grabstätten-

arten von der Reihe über die Themen-grabstätte bis hin zum Kolumbarium und Mausoleum entwickelt oder optimiert und Vorsorgemodelle für Privatkunden besprochen. Es geht um erhaltenswerte, denkmalschutzwürdige Steine, Patenschaften oder um die Gründung eines Vereins auf dem Friedhof. Dem Bestatter mit seinen angeschlossenen Gewerken wird der Weg von der Anmeldung des Verstorbenen, über die Einstellung in die Verstorbenenhalle oder ins Krematorium bis hin zur Feier und Beisetzung leicht gemacht. Ein ergänzendes Online-Angebot für Bestatter ermöglicht ein schnelleres und fehlerfreieres Arbeiten.

Der Wandel der Bestattungskultur und der Trend zu neuen Bestattungsformen sind längst bekannt. Der Privatkunde entscheidet immer häufiger im Vorwege selbst, wo er einmal seine

letzte Ruhestätte sieht. Zunehmende Bestattungsformen außerhalb unserer Friedhöfe sind sicherlich für die Zielklientel wichtig, sie lassen aber den Bestattungsraum auf dem Friedhof leer. Rechtzeitiges Gegenlenken ist gefragt. Höchste Zeit, – wir sind gefordert, die Friedhofs- und Bestattungskultur in richtige Bahnen zu lenken. Ziel ist es, dass das „friedliche Nebeneinander aller Gewerke“ bald der Vergangenheit angehört. Wir müssen näher zusammenrücken und uns vor allen Dingen besser kennenlernen. Besonders in den Großstädten werden schon jetzt Leistungen verschiedener Friedhofsgewerke immer häufiger aus einer Hand angeboten.

Der Fokus, so Renate Micheel, liegt zunächst in der Betrachtung der „Geschäftskunden“ (Gewerke). Diese sind ungleich anders zu bewerten als der „Privatkunde“ (Bürger). Ziel muss es sein, den Geschäftskunden als Partner in eine Win-win-Situation zu bringen. In dieser geschäftsorientierten Partnerschaft stehen Fallzahlen, Umsätze und operative Veränderungen im Vordergrund, die für beide Seiten profitabel sind. Auf der anderen Seite erfährt der Privatkunde vom Friedhof Anerkennung, Rücksicht, Begleitung und Ansprache.

1 Renate Micheel ist von Herzen Marketing- und Vertriebspezialistin. Heute bringt sie ihr Fachwissen aus 13 Jahren Friedhofs- und Bestattungsleistungen von einem der weltweit größten Friedhöfe mit angeschlossenen Krematorium für Sie ein. Ihr Metier ist der Friedhof mit all seinen Facetten. Sie betreut und unterstützt Sie bei allen Abläufen und Strukturen des Friedhofes, von der kurzfristigen Einzelmaßnahme bis zum langfristigen Gesamtprojekt, egal wie groß Ihr Friedhof ist. www.mpm-friedhof.de

Friedhofsmarketing und noch viel mehr

Marketing Partner Micheel
Aus Erfahrung besser

Marketing Partner Micheel betreut und unterstützt Sie bei allen Abläufen und Strukturen des Friedhofs- und Bestattungswesens von der kurzfristigen Einzelmaßnahme bis zum langfristigen Gesamtprojekt

Marketing Partner Micheel UG
Mielsdorfer Strasse 13
23818 Neuengörs
Telefon: 04550 - 99 58 652
Telefax: 04550 - 99 58 653
www.mpm-friedhof.de
mpm-friedhof@t-online.de



Warum immer Erde zu Erde?

Wir legen Wert auf Qualität. Ausgezeichnet mit dem:

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



20 Jahre DEVOTA

Traditionsreiche Bestattungsfachmesse mit neuen Ideen

20 Jahre sind vergangen, seit die DEVOTA aus der Taufe gehoben wurde. Dieses Jubiläum werden wir im Rahmen der DEVOTA 2013 feiern, die vom 26. bis 28. September 2013 in Ried im Innkreis stattfindet und – so ist es gute Tradition auf der DEVOTA – auch diesmal wieder viele neue Ideen und neue Gesichter präsentiert.

Internationale Besucher, eine Fülle neuer Produkte und Dienstleistungen, Referate und Diskussionsforen zu aktuellen Themen: Die DEVOTA zählt seit vielen Jahren zu den fest etablierten Branchentreffs. Großer Erfolg ist auch dem „Weg“ beschieden, einer angegliederten Publikumsmesse, die die Begegnung von Fachleuten und Laien zum Ziel hat und in den vergangenen Jahren zu vielen außergewöhnlichen Kontakten und einem neuen Umgang mit dem Thema Tod geführt hat.

Auch für die DEVOTA 2013 hat sich Rudolf Kleewein von der veranstaltenden Impuls-Messegesellschaft mbH, Wien, viel Interessantes einfallen lassen. Ebenso der VuB, wie den „Bestatter-Wörkschop“. Nach dem großen Erfolg aus dem Jahre 2011 kann die Bestattungsfachmesse zum 20-jährigen Jubiläum drei Workshops am Tag anbieten.

Workshop 1: „Einen Blick wert“

Die Schaufenstergestaltung in der Bestatterpraxis. Erleben Sie zusammen mit Claudia Grätzbach von „Impulse für Bestatter“ an konkreten Beispielen, wie aus z. B. aus optischen Gemischtwarenläden attraktive Werbeflächen werden (können). Gemeinsam erarbeiten wir praktische Tipps für Ihren Arbeitsalltag in diesem Workshop.

Workshop 2: Kosmetische Verfahren

Auch auf der diesjährigen DEVOTA wird den Teilnehmern im Bestatter-Wörkschop „Kosmetische Verfahren“ Gelegenheit gegeben, einen kurzen Einblick in verschiedene Techniken zur Versorgung von Verstorbenen für eine Aufbahrung am offenen Sarg zu gewinnen und Techniken direkt zu üben. Die LAVABIS GmbH richtet den einstündigen Workshop aus und stellt neben den notwendigen Präparaten auch Hauttrainer und Übungsköpfe zur Verfügung. Ulrike Maenner-Hartung von der LAVABIS schult die Teilnehmer in der kosmetischen Behandlung der Verstorbenen. Dabei kann das handwerkliche Geschick bei der Beseitigung von Spuren der Rechts-

medizin geübt werden und es wird die restaurative Arbeit trainiert. Die Teilnehmer erhalten Tipps und Tricks als Visagist des Verstorbenen. Das alles steht unter dem Motto: „Tod gehört zum Leben – geben Sie dem Abschied am offenen Sarg Raum und begleiten Sie aktiv und fachgerecht die trauernden Hinterbliebenen.“

Workshop 3: Erstellen von Gedenk- und Erinnerungsbüchern

In diesem Workshop können Sie den Umgang mit Computern zwecks Drucktechnik erlernen und vertiefen. Gedenk- und Erinnerungsbücher sind in der heutigen Zeit ein wichtiger Faktor zur Kundengewinnung und Pflege der Kundenbeziehung. Geleitet und organisiert wird dieser Workshop von den erfahrenen Trainern der Firma Elektronik Printing.

Wir freuen uns über zahlreiche Anmeldungen und wünschen viel Spaß sowie gutes Gelingen.

➤ *Weitere Infos zu Öffnungszeiten, Eintrittspreisen etc. sowie alle aktuellen News unter www.devota.at*



Heute schon gelacht?



Während des Unterrichts

rollt Ewald der Radiergummi unter den Tisch. Er bückt sich, um ihn zu suchen. Da fragt der Lehrer: "Was würdet Ihr auf mein Grabstein schreiben?" In diesem Augenblick entdeckt Ewald das Radiergummi und ruft erleichtert in die Klasse: "Da liegt der Mistkerl!"

ES IST 24 UHR AUF DEM FRIEDHOF.

Zwei Skelette steigen aus ihren Gräbern. Sie laufen gemeinsam los und erreichen einen Baum, an dem zwei Motorräder abgestellt sind. Das erste Skelett schwingt sich auf das Motorrad und lässt den Motor an. Auf einmal ruft das andere Skelett „Ein Moment bitte. Ich habe etwas Wichtiges vergessen.“ und verschwindet. Nach einer kurzen Weile kehrt das Skelett zurück mit seinem Grabstein. „Was soll das denn? Bist Du wahnsinnig?“ fragt das Skelett auf dem Motorrad. Darauf erwidert das andere „Wieso? Ich fahre niemals ohne Papiere!“

Wie ...

lauten die letzten Worte eines U-Boot-Kapitäns?
„Öffnet mal das Fenster!
Die Luft ist so schlecht hier.“



Unser Nachbar Peter hat jetzt die ewige Ruhe gefunden!"
"Ich wusste gar nicht, dass er gestorben ist."
"Das ist er auch nicht. Er wurde Beamter."

„MANAGEMENT BY FRIEDHOFSGÄRTNER“?

EIN VORGESETZTER, DER VIELE MITARBEITER BESCHÄFTIGT,
ABER ZU KEINEM RICHTIGEN KONTAKT HAT.

Seebestattung

Nordsee · Ostsee · Weltweit

Reederei Elbeplan GmbH

persönlich · besonders · verlässlich

Kapitän Dirk Huntemann · Schleuse 2 · 26434 Hooksiel · Fon 04425/1737 · www.seebestattung-nordsee.com

www.natururne.de

Jetzt Katalog anfordern!

Auf 52 Seiten finden Sie Schmuckurnen in einer überzeugenden Vielfalt.

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

Für Sie gelesen

Vorbereitet sterben – Wenn der Tod ins Leben tritt

Text: Frank-Eric Müller



Literatur zum Thema Trauer, Tod und Sterben gibt es wie Sand am Meer. Das Buch „Vorbereitet sterben – Wenn der Tod ins Leben tritt“ sticht dabei heraus.

Schon der Titel provoziert. Vorbereitet sterben – ist das nicht ein Widerspruch in sich? Die meisten Menschen wünschen sich, einfach so zu sterben und eines Tages plötzlich nicht mehr aufzuwachen. Vorbereitet sterben setzt aber voraus, dass Menschen sich aktiv mit der eigenen Endlichkeit auseinandersetzen. Dabei haben wir doch genug damit zu tun, das Leben zu bewältigen. Warum sich dann auch noch bewusst mit dem Sterben befassen? Weil im Leben nichts so sicher ist wie der Tod. Die zehn Verfasser des Buches sind sich darin einig, dass eine bewusste Vorbereitung auf den Tod positive Auswirkungen auf die Lebensqualität von heute hat.



Frank-Eric Müller
Inhaber der Bestatter-Akademie

Das Buch „Vorbereitet sterben – Wenn der Tod ins Leben tritt“ sticht aus dem Literaturdschungel zum Thema auch heraus, weil es mehr als ein Ratgeber ist. Den zehn Verfassern ist es gelungen, ein kompaktes und dabei leicht lesbares und verständliches Buch zu entwerfen. Praxisnahe Beiträge wechseln sich mit Fachausführungen ab, die dem Leser hilfreiche Überlegungen mit auf den Weg geben. Aus psychosozialer, seelsorgerlich-theologischer sowie juristischer Sicht wird fachkompetent und professionell das Wesentliche auf den Punkt gebracht, Rituale des Trauerns beschrieben, die Phasen des Abschiednehmens dokumentiert oder die wichtigsten Fakten für Angehörige aufgezeigt. Das Buch sticht auch heraus, weil es so etwas wie die Quadratur des Kreises schafft. Das Buch ist erschienen im Verlag Oncken, der für die Verbreitung christlicher Literatur steht. Es ist aus christlicher Perspektive geschrieben, frömmelt aber nie und wirkt nicht spirituell abgehoben. Die schwere Thematik wird ehrlich und realistisch aufgegriffen und dennoch wird auf eine leichte Art Trost vermittelt.

Im ersten Teil führt der Theologe Christian Wolf in das Reden unserer Gesellschaft über das Sterben ein. Neben einer gesellschaftlichen Perspektive werden interessante biblisch-theologische Linien zum

Thema Tod aufgezeigt. Der zweite Teil des Buches beschreibt sehr unterschiedliche Sterbesituationen: Abschiednehmen im Krankenhaus, Todgeburten, Sterben im Hospiz oder der „nicht akzeptable Tod“ z. B. durch Unfall, Gewalttat oder Katastrophe. Aus dem Blickwinkel der Angehörigen werden authentische Lebenserfahrungen beschrieben. Im dritten Teil geht es um praktische Fragen: Fragen rund um Vollmachten, Testament und Patientenverfügung; Fragen an die Leistungen eines Bestatters; Fragen über die zu erwartenden Kosten. Sehr hilfreich ist die Checkliste für Hinterbliebene. Der vierte Teil des Buches wird von Texten und Ritualen um den Abschied dominiert. Krankenhausseelsorger Markus Kolbe stellt hier einige Anregungen zusammen, wie Angehörige den Abschied von einem geliebten Menschen vollziehen und so einen ersten Schritt der Trauer gehen können.

Zu den Autoren des Buches gehören unter anderem: Axel Bauermann (Diplompsychologe, Theologe, selbstständiger Bestatter), Prof. Dr. Ralf Dziewas (Krankenhauseelsorger, Professor für Diakonie), Evemarie Stephan-Ambacher (Rechtsanwältin und Notarin), Bernd Stummvoll (Krankenpfleger, Pastor und Seelsorger der Immanuel Diakonie Berlin, Dipl.-Psychologe der HU Berlin).

„Vorbereitet sterben – Wenn der Tod ins Leben tritt“ ist in der 2. überarbeiteten Auflage 2010 im Oncken Verlag Kassel (ISBN 978-3-87939-009-0) erschienen. Das Buch ist gebunden mit 136 Seiten Umfang (Einband Hardcover) und kostet EUR 12,95.

Es ist geschrieben für Menschen, die sich der Tatsache der eigenen Sterblichkeit stellen wollen und die die wesentlichen und notwendigen Aspekte schriftlich festhalten möchten, damit die Angehörigen erfahren, wie der letzte Abschnitt gestaltet werden soll. Es ist darüber hinaus auch für Menschen geschrieben, die aus familiären, beruflichen oder ehrenamtlichen Gründen Menschen auf der letzten Etappe des Lebens begleiten.

www.bestatter-akademie.de



Foto: © Fräulein Zuckerwatte

DIE NEUE SERIE IN DER BESTATTUNGSWELT:

Motivierende Kommunikation zwischen Chefs und Mitarbeitern

Tipps für die erfolgreiche Zusammenarbeit, die Spaß macht.

Text: Dorothea Sorge-Werres

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

Teil 2: Mitarbeiten und Mitdenken

Liebe Führungskraft,

Wie viele Brillen tragen Sie? Keine bzw. nur eine? Das ist nicht gut. Sie sollten mindestens noch eine weitere Brille in Ihrem Gepäck haben. Die Mitarbeiterbrille. Es ist verständlich, wenn Sie Ihre Meinung für das Nonplusultra halten (damit sind Sie in guter Gesellschaft), aber auch Mitarbeiter haben Meinungen und wollen gehört werden. Sie wollen als gleichberechtigte Partner anerkannt werden, das Recht haben, Bestehendes in Frage zu stellen, und ihre Lösungen von Zeit zu Zeit auch umgesetzt sehen. Ansonsten sinkt die Motivation, Kreativität und Engagement gehen verloren.

Liebe/r Mitarbeiter/-in,

Gehören Sie auch zu denen, die immer nur „Ja und Amen“ sagen und im Stillen unglücklich mit der Situation sind? Das ist nicht gut. Woher soll Ihr Chef dann wissen, ob Sie mit Job und Aufgaben zufrieden sind? Besser wäre, wenn Sie Aufgaben nicht einfach nur annehmen, sondern a) nach dem Sinn und Zweck des Ganzen fragen und b), wo immer möglich, Ihre eigenen Vorstellungen und Ideen mit einbringen. Viele Unternehmer sind angenehm überrascht, auf interessierte und engagierte Mitarbeiter zu stoßen. Und viele Mitarbeiter hätten dies von ihrem Chef nie gedacht.

➤ Fortsetzung folgt

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



Urlaubszeit ... und jetzt?

Das umfangreiche Dienstleistungsangebot der Firma Eschke in Berlin-Friedenau: die perfekte Entlastung – nicht nur für die Urlaubstage.

Text: Britta Schaible
Foto: © Eschke GmbH & Co. KG

Urlaubszeit, so heißt es, ist die schönste Zeit. Aber was machen wir, wenn wir uns zeitlich gesehen eigentlich gar keinen Urlaub leisten können, weil wir als Bestatter Tag und Nacht, 365 Tage im Jahr erreichbar und einsatzbereit sein müssen? Bei dieser ständigen Belastung ist es umso wichtiger, mitunter eine Auszeit zu nehmen. Nur so kann unsere Einsatzbereitschaft erhalten bleiben.

Aber was passiert während unserer Abwesenheit? Wie können wir sicherstellen, dass alles wie gewohnt weitergeht, dass unsere Firma bestens vertreten wird? Wir brauchen einen Partner, der dies für uns garantieren kann!

Die Firma Eschke Bestattungsfuhrwesen GmbH & Co KG in Berlin bietet hierzu einen umfassenden Service für Bestatter, Friedhöfe und Krankenhäuser an – und zwar bundesweit. Das professionell für Bestatter eingerichtete Callcenter nimmt Ihren Wünschen entsprechend eingehende Anrufe für Ihre Firma entgegen. Das speziell geschulte Personal betreut Ihre Kunden zeitnah, kompetent, serviceorientiert und veranlasst alle weiteren Schritte wie von Ihnen gewünscht.

Die Firma Eschke übernimmt nicht nur die Telefonbereitschaft, sondern steht Ihnen auch in anderen Situationen zur Verfügung: Sie betreuen einen Sterbefall in Berlin? Die

Firma Eschke übernimmt in Ihrem Auftrag die Überführung und erledigt den Behördenservice. Wir holen den Verstorbenen zusammen mit den fertigen Dokumenten ab oder der Verstorbene wird direkt zu Ihnen überführt oder ins Krematorium gebracht. Sie organisieren eine Beisetzung in Berlin? Die Firma Eschke übernimmt von Grabmachertechnik über Trägerdienste, Feiertbetreuung und Kondolenzdiener sämtliche von Ihnen gewünschten Leistungen auf dem Friedhof.

In beiden Fällen kann auch die Feierhalle Frieden'au für Abschiednahmen und Trauerfeiern in Ihrem Auftrag gebucht werden. Auch eine neu gestaltete Cafeteria steht zur Verfügung.

Seit 1910 bietet die Firma Eschke Dienstleistungen für Bestattungsunternehmen an und befindet sich mittlerweile in der vierten Generation. Das Dienstleistungsspektrum wurde ständig erweitert und den veränderten Wünschen und Ansprüchen der Auftraggeber angepasst. Eines blieb jedoch immer gleich:

Die Firma Eschke arbeitet nur im Auftrag von Bestattungsinstituten, nicht im Auftrag von Hinterbliebenen. Jederzeit stehen Ihnen freundliche und kompetente Ansprechpartner zur Verfügung, die sich für Ihre Anliegen gerne einsetzen.

*Eschke Bestattungsfuhrwesen GmbH & Co. KG
Lauterstr. 34, 12159 Berlin-Friedenau
Tel. 030-851 55 72*

www.bestattungsfuhrwesen.de



Eine gute Dekoration arbeitet
24 Stunden an 365 Tagen
für Ihr Unternehmen.

Also zeigen Sie
Profil und ver-
abschieden Sie
sich von 08/15!
Ideen bekommen
Sie von uns.

Info-Telefon:
0231-586803051



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.



Foto: © Sepultura Eventus

„Diesseits und Jenseits“

Eine ergänzende Publikumsveranstaltung in Fulda

In Fulda werden die gerne mit Distanz betrachteten Themen rund um's Sterben durch die Publikumsveranstaltung „Diesseits und Jenseits“ wieder in die Mitte der Gesellschaft geholt. Am 24. August, begleitend zur Fachmesse „Sepultura Eventus“, werden Informationen über verschiedene Aspekte von Leben und Sterben für interessierte Besucher und Fachvertreter angeboten.

Die neu hinzugekommene Publikumsveranstaltung „Diesseits und Jenseits“ bietet Platz für alle Themen rund um Bestattungsvorsorge, Seelsorge, Glauben und Sterben,

Selbsthilfegruppen bis hin zu Aspekten der Erinnerungskultur, Vorsorge und Pflege oder Schmerztherapie. Hospize und Palliativeinrichtungen finden ebenso ihren Platz wie Bestattungswälder, Seebestattungen, Totenmasken oder Erinnerungsdiamanten. Es werden auch Bereiche aus dem Diesseits, wie z. B. Feng-Shui, Wein, Architektur und Skulpturen, gezeigt.

Einen gesonderten Teil der Publikumsveranstaltung bietet die Ausstellung „Die Holzkiste“ zu künstlerischen Särgen und Urnen. Für interessierte Besucher findet begleitend

zur eintägigen Veranstaltung eine Reihe von Fachvorträgen und Workshops statt. Die Verbindung von geschlossener Fachmesse für die Branche und Publikumsveranstaltung für interessierte Bürger auf 2.500 qm plus 2.300 qm Ausstellungsfläche ist in dieser Form neuartig und verspricht vielfältige Darstellungsmöglichkeiten für die Branche und zugleich eine starke Wahrnehmung in der Öffentlichkeit.

„Das Thema ‚Diesseits und Jenseits‘ beschäftigt Menschen in den verschiedenen Lebensphasen aus unterschiedlichen Grün-

den. Diese Themenbreite decken wir mit der Kombination von Fachmesse, Publikumsveranstaltung und Vorträgen möglichst vollständig ab. Man kann sich außerhalb der ‚Ausnahmesituation‘ Sterbefall in der Familie hier in aller Ruhe und mit einem gewissen Abstand informieren“, sagt Organisator Markus Ritz.

In vielen Bereichen zeigt der Organisator, dass er neue Wege gehen will. So wird im Programm unterschieden zwischen Fachvorträgen für die Messebesucher von „Sepultura Eventus“ aus der Branche und den Vorträgen und einem Workshop der begleitenden Publikumsveranstaltung „Diesseits und Jenseits“.

Fulda als Standort liegt nicht nur geografisch in der Mitte Deutschlands, sondern

ist auch bestens angebunden durch die Autobahnen A7 und A66. Der Bahnhof mit seinen ICE-Trassen ist ein zentraler Knotenpunkt im Netz der Deutschen Bundesbahn. Empfohlen wird die Anreise am Freitag, um am Samstag entspannt um 9 Uhr beim Veranstaltungsstart dabei zu sein. Durch die zentrale Lage ist die Anreise jedoch auch am Samstag innerhalb von 2 bis 4 Stunden von überall aus möglich. Für die Aussteller und Besucher 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-Bereichen setzen bundes- und europaweit Maßstäbe. Nach der Veranstaltung heißt es dann am Samstagabend „Who want's to live for-

ever ...?“ im barocken Schlosshof bei einem Konzert der bekannten Queen-Tribute-Band „Queen Kings“. Vorband ist „She“, die Girls-Rock-Band, ein besonderer Ohren- und Augenschmaus. Besucher und Aussteller von „Diesseits und Jenseits“ können einen Bus-Shuttle vom Hotel und Kongresszentrum zum Stadtschloss nutzen.

Anmeldungen für Aussteller sowie Gäste sind über die Website www.sepultura-eventus.de möglich. Dort werden auch in Kürze alle aktuellen Informationen zur „Diesseits und Jenseits“ veröffentlicht.

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

„Es mag sein,
 dass wir durch das Wissen
 anderer gelehrter werden.
 Weiser werden wir nur
 durch uns selbst“

Michel de Montaigne, 1533 – 1592, Politiker, Philosoph

JUBILÄUM

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

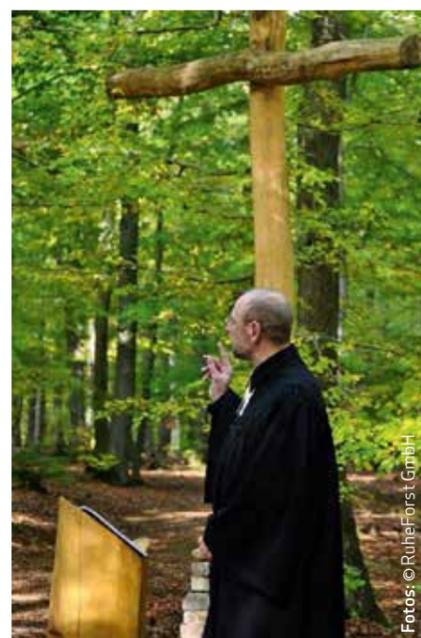
Der RuheForst wird 10 Jahre alt

RuheForst-Geschäftsführer Jost Arnold sieht den Erfolg der neuen Idee in ihrer zeitgemäßen Erscheinungsform

Letzte Ruhe finden in der Natur und dies möglichst stilvoll und mit einem hohen Maß an Würde, das hat sich die RuheForst GmbH zur Aufgabe gemacht. RuheForst-Geschäftsführer Jost Arnold betont die Bedeutung des relativ neuen Unternehmens RuheForst aus der Tatsache, dass die Idee inzwischen angenommen wurde. RuheForst sind zu Friedhöfen umgewidmete Wälder, die ganz besondere Anforderungen erfüllen müssen. „Es sind vor allem ältere und gepflegte Wälder, die wir für die Einrichtung unserer RuheForst-Begräbnisstätten bevorzugen. In der Regel zeichnen sich diese abwechslungsreichen Wälder durch eine Vielzahl ganz besonderer Naturmerkmale aus, wie beispielsweise große alte Buchen und Eichen, schöne Büsche und Vogelhecken und darüber hinaus in einer landschaftlich besonders schönen Lage“, erklärte Arnold, selbst Förster, die Bedingungen, die ein RuheForst unabdingbar erfüllen müsse.



Kreuz mit Urne



Trauerrede in der Natur

So böten die RuheForst-Waldfriedhöfe die Möglichkeit einer sehr würdevollen Bestattung, wie sie dem Zeitgeist entgegenkomme. Pflege, Kosten und Atmosphäre eines „üblichen“, meint herkömmlichen Friedhofs passten vielfach heute nicht mehr in die Zeit. Und die oftmals wenig tröstliche Atmosphäre, die auf vielen städtischen Friedhöfen herrsche, tue ein Übriges. Daher änderten sich die Einstellungen rapide und der Bedarf nach neuen Wegen und Möglichkeiten des Gedenkens steige, ohne dass die Angehörigen und anderen Beteiligten befürchten müssten, als pietätlos und undankbar den Verstorbenen gegenüber zu gelten.

„Der Wald hat für uns Deutsche eine ganz besondere Bedeutung.“

Ohnehin reiche das besondere Gefühl der Deutschen zu „ihrem Wald“ Jahrtausende

zurück. Spätestens in der Romantik und den vielen Mythen und Märchen, die sich um den deutschen Wald ranken, wurde dem Wald durch die deutsche Dichtung, nicht nur durch Joseph von Eichendorff, sondern insbesondere auch durch die Gebrüder Grimm, jener Symbolcharakter verliehen, den wir heute noch kennen.

Wie das Klima veränderten sich auch die Lebensumstände schneller und nachhaltiger als je zuvor. Dazu zählt zweifelsohne auch der Umgang mit dem Sterben, insbesondere dem Tod von nahen Verwandten oder engen Freunden. Gehörte früher noch der Tod selbstverständlich zum Leben, so fällt es den

Menschen heute oftmals schwer, sich mit Tod und Sterben angemessen auseinanderzusetzen. Individuell wie im Leben, so wird inzwischen auch im Umgang mit dem Tod ein hohes Maß an Individualität gesucht. „Und was liegt da näher als die Ruhe, die letzte Ruhe im Wald zu suchen und eben auch zu finden?“, so Arnold. ☺

☺ Weitere Informationen finden Sie im Internet unter www.ruheforst.de. Das Team der RuheForst GmbH steht Ihnen gerne unter der Telefonnummer (0 60 62) 95 92-50 oder -18 sowie per E-Mail unter Kontakt@RuheForst.de zur Verfügung.

Andere Länder, andere Sitten?

Fachreisen für Bestatter und ihre Begleitung: Das vielseitige Angebot des Reiseveranstalters atf – Art Travel Forum

Im Herbst 2013 (vom 26.–30. Oktober) findet eine besondere Reise nach Sizilien statt. Nach dem Flug folgt der Empfang bei den italienischen Bestattern mit Fachprogramm und Austausch. Zu entdecken gibt es traditionelle und moderne Bestattungskulturen. Die Höhepunkte dieser Tour: Palermo, Vulkan Ätna, unterirdische Grabstätten, Meeresstraße Messina, malerische Küsten, Katakomben, Mumifizierungen, Monte Pellegrino u. v. m. Auch für das Jahr 2014 sind interessante Reiseziele geplant. ☺

☺ Weitere Informationen erhalten Sie unter: info@arttravelforum.com oder telefonisch unter der Rufnummer: 07531-94 29 60

Bestatter-Fachreise nach Dubai, Frühjahr 2013



ANZEIGE

In Zusammenarbeit mit der sizilianischen Bestattungsbehörde Einladung zur offiziellen Reise für Bestattungsunternehmen:

26.10.–30.10.2013 SIZILIEN

Flugreise nach Sizilien mit Fachprogramm und Highlight über den Dächern von Palermo. Von Adel bis Mafia, von unterirdischen Grabstätten und Katakomben, Mumienkult, Monte Pellegrino, Inselwelten, VIP Empfänge – dies sind nur einige Highlights dieser Reise.

Vorabinfo 2014 in Zusammenarbeit mit dem USA-Bestattungsverband:

12.04.–19.04.2014 CALIFORNIEN – NEVADA – ARIZONA

Los Angeles, Hollywood, Las Vegas, Grand Canyon, Rundreise mit Empfang bei der amerikanischen Bestattungsgilde, Besuch der Geisterstädte und alter Goldminen, indianische Stammesbräuche, zwischen Totems und Totenwache, POWWOW der Stammeshauptlinge

Information kostenfrei anfordern unter:
E-Mail: hoerbuerger@arttravelforum.com
Telefon: 07531 94 29 60



Nur noch 10 Wochen



MESSE-EVENT FÜR BESTATTUNGEN

Fulda · 24. August 2013

www.sepultura-eventus.de

Die Messe Forum in Hamburg

Würde man einen Branchenfremden fragen, wie er sich eine Messe für den Bestattungsmarkt vorstellt, so würde dieser vielleicht antworten: „In Schwarz gekleidete Menschen? Dunkelbraune Särge? Eine gedrückte Stimmung?“ Weit gefehlt! Auf der Forum, die im April in Hamburg stattfand, zeigte sich wieder ein buntes und interessiertes Publikum, das gemeinsam mit den Ausstellern für einen regen Austausch sorgte. Namhafte nationale und internationale Hersteller und Dienstleister der Bestattungsbranche präsentierten den Besuchern die neuesten Trends und Entwicklungen. Immer mehr Menschen wünschen sich einen ganz individuellen Abschied bzw. etwas Besonderes. Das kann der apfelgrüne oder knallrote Sarg sein, der Erinnerungsdiamant oder aber auch die Airbrush-Urne mit Motorradmotiv. Auch moderne Bestattungsfahrzeuge und entsprechende Transportmöglichkeiten können den Alltag des Bestatters erheblich erleichtern. Die Bestattungswelt war auf der Forum in Hamburg vertreten und konnte sich einen interessanten Überblick



über das Angebot und die Innovationen der Anbieter verschaffen. Sicherlich bleiben viele dieser Eindrücke und Einblicke in den kommenden Ausgaben unseres Magazins nicht unberücksichtigt.

www.forum-bestattung.de

ESCHKE

Bestattungsfuhrwesen
Familienbetrieb in 4. Generation seit 1910

Tradition Qualität Innovation



Sie sind dann mal weg?
Kein Problem. Wir sind doch da. Tag und Nacht!

Nutzen Sie unser Callcenter mit speziell geschultem Personal.

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

Ein Stein für die Ewigkeit



Wenn ein geliebter Mensch von uns geht, bleibt nur mehr die Erinnerung. Die Nachwelt ist darum bemüht, dem Leben und dem Wirken dieses Menschen ein Denkmal zu setzen – entweder in Form eines Grabmales oder vielleicht sogar als eine in Stein gemeißelte Figur. Das Grab an sich ist nicht nur letzte Ruhestätte, sondern in den meisten Fällen für die Hinterbliebenen auch ein Ort der Trauer, der Zwiesprache und des Trostes. Was liegt da näher, als dem Verstorbenen mit einem entsprechenden Grabmal ein würdiges, sichtbares Zeichen des Dankes, der Wertschätzung und der Liebe zu setzen? Die ARGE URNENHAIN möchte hier den Friedhofsbetreibern Alternativen zu Urnenwänden aufzeigen, welche zum einen von den Investitionskosten her gesehen attraktiver sind als halb anonyme Urnenwände und zum anderen den Hinterbliebenen eine individuelle Gestaltung ermöglichen.

www.arge-urnenhain.at

Ein eigenes Kolumbarium?
Nicht immer nur interessant finden,
sondern machen!

www.althoffundpartner.de



Die rechtlichen Grundlagen gibt's bei mir.

PHILIP KHOURY

Schwerpunkt Bestattungsrecht & Arbeitsrecht
Wandweg 1 · 44149 Dortmund · Telefon: 0231 - 989 69 02-0



ALTHOFF & PARTNER
RECHTSANWÄLTE · STEUERBERATER GbR



KOSTENLOSE BEFA-AKTION

- Entwurf Ihres Messestandes
- Draufsicht
- Seitenansicht
- 3D-Rendering



Die BEFA steht vor der Tür:
Nutzen Sie unseren Standortvorteil.

- Messestand
- Technik
- Catering
- niedrige Transportkosten
- keine Hotelkosten für Messebauer
- gute Kontakte zur Messe Düsseldorf
- Standby über die gesamte Messelaufzeit











UELLENDAHL
objekt - design

Dipl. Des. Stefan Uellendahl
Feldhauser Weg 19
40764 Langenfeld
0049[172] 2189104
info@uellendahl-design.de
www.uellendahl-design.de



Licht und Leuchter

Waren aus NE-Metallen und Metallgestaltung

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



Ralf Krings seit 1985

Waren aus NE-Metallen
Metallgestaltung
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!



KATAFALK ARCO



KATAFALK TENSIONE



BEISTELLTISCH MENSULA

STEHPUHT ORATIO

Bernd Rotterdam
Schreinermeister

individuelle Farb- und Furniergestaltung möglich

Berliner Straße 486 · 51061 Köln

individuelle Katafalke · Ausstattungen · Innenausbau · Möbel und mehr

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

www.tischlerei-rotterdam.de

Bestatter sucht Bestattungswagen

E-Klasse W 211 ab 2003

Vito oder VW T 5 ab 2003

Tel. 02685-636 Fax 987542

Bestattungswagen MB Vito 109 CDI



EZ 2004, nur 59.000 km,
1. Hand, Scheckheft,
1-2 Sargsystem
16.500,- € zzgl. Mwst.
Tel. 0170-7722320

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

Chiffre: BW 03-13-01

Für vorgemerkte Käufer
suchen wir Bestattungsunternehmen
im gesamten Bundesgebiet.



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

Verkaufe Bestattungswagen
MB Vito 113 CDI 136 PS, EZ
10.2011 Ca. 29.000 km, 2-Sarg-
Syst. E-Stahl, Preis 42.000 €
zzgl. MwSt. Tel. 02304-243426



FÖRSTER-BeWa
FÖRSTER - Bestattungswagen



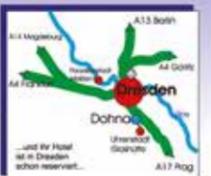
Mehrsargfahrzeug 1-2sarg Hubsystem 6-Sitze+Sargraum Vito Panorama - Dohna™

... 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



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

Termine

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

● FACHMESSE FORUM

Bestattung · Trends · Ambiente

14. September 2013

Maimarkthalle Mannheim
www.forum-bestattung.de

● DEVOTA

Fachmesse für den Bestattungsbedarf – Jubiläum 20 Jahre

27.-29. September 2013

Ried im Innkreis/Österreich
www.devota.at

INTERNATIONALE MESSEN

● EXPO FUNERARE BUKAREST

Fachmesse für das Bestattungswesen

14. – 16. Juni 2013

Bukarest/Rumänien
www.romexpo.ro

INSERENTEN

2 Daxecker Sargerzeugung
www.daxecker.at

3 Reederei H.G. Rahder GmbH
www.seebestattung-buesum.de

5 Agentur Erasmus A. Baumeister e.K.
www.erasmus1248.de

7 Adelta.Finanz AG
www.adeltafinanz.com

9 Rappold Karosseriewerk GmbH
www.rappold-karosserie.de

11 Westhelle Köln GmbH
www.westhelle-koeln.de

11 Linn Sprachverstärker
www.linn-sprachverstärker.de

13 Ahorn AG
www.ahorn-ag.de

13 Seebestattungs-Reederei Albrecht
www.seebestattungen-nordsee.de

14 Marketing Partner Micheel UG
www.mpm-friedhof.de

15 Die Feuerbestattungen
www.die-feuerbestattungen.de

16 Reederei Elbeplan GmbH
www.seebestattung-nordsee.com

17 ikt Lenz GmbH & Co. KG
www.natururne.de

19 Foliensarg
www.foliensarg.de

21 Bestatterschaufenster
www.bestatterschaufenster.de

23 Kuhlmann-Cars
www.kuhlmann.cars.de

24 Ruheforst Verwaltung
www.ruheforst.de

25 Art Travel Forum GmbH
www.arttravelforum.com

25 Sepultura Events
www.sepultura-eventus.de

26 Kurt Eschke KG
www.bestattungsfuhrwesen.de

27 Althoff und Partner GbR
www.althoffundpartner.de

27 Uellendahl Objekt-Design
www.uellendahl-design.de

28 Ralf Krings Licht & Leuchter
www.licht-leuchter.de

28 Tischlerei Rotterdam
www.tischlerei-rotterdam.de

29 Auto-Förster GmbH
www.foerster-bewa.de

29 Sylter Seebestattungsreederei
www.sylterseebestattungsreederei.de

31 Mevisto
www.mevisto.eu

32 Rapid Data GmbH
www.rapid-data.de

BEILAGEN

BL Adelta.Finanz AG
www.adeltafinanz.com

BL ForEvent GmbH
www.forum-bestattung.de

BESTATTERTAG

19.06.2013 Neumünster/Schleswig-Holstein

26.06.2013 Helmstedt bei Wolfsburg

14.08.2013 Potsdam

21.08.2013 Neuwied

11.09.2013 Bayreuth

25.09.2013 Heilbronn

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

DIE BESTATTER-AKADEMIE

18.06.2013 Erlangen

„Kommunikationsaufbauseminar“

20.06.2013 Hamburg

„Der Bestatter als Arbeitgeber“

02.07.2013 Celle

„Des Bestatters neue Räume“

03.07.2013 Bremen

„Die Vereinbarkeit von Friedhofs- und Gemeindegesetzungen“

18.07.2013 Kassel

„Komische Typen“

24.07.2013 Leipzig

„Wie der Vater so der Sohn? – Generationskonflikte“

06.08.2013 Bonn

„Des Bestatters neue Räume!“

22.08.2013 Berlin

„Die Kostentragungspflicht bei Mittellosigkeit der Hinterbliebenen“

29.08.2013 Leipzig

„Offline – Arbeiten zwischen Muss und Muße“

03.09.2013 Nordhausen

„Des Bestatters neue Räume!“

05.09.2013 Dortmund

„Individuelle Trauerreden“

19.09.2013 Stuttgart

„Der Bestatter als Arbeitgeber“

19.09.2013 Stuttgart

„Zum privaten Kolumbarium in vier Schritten“

24.09.2013 Hamburg

„Dreierpack-Das Umsatz-Kompakt-Seminar“

25.09.2013 Stuttgart

„Individuelle Trauerreden“

Informationen finden Sie unter www.bestatter-akademie.de

ANZEIGE

Familienunternehmen mit Stammsitz im westl. Ruhrgebiet und Niederlassung im Grossraum Wuppertal sucht Allrounder-Bestatter für Stammsitz UND Niederlassung.

Neben Bewerbern mit einschlägiger Berufserfahrung gerne auch ausgebildete Berufsanfänger.
Chiffre 03-13-02



„Lake view round #1“
designed by Dan Clayton



„Mevisto #1“
designed by Rupert Rettensteiner



„Mevisto #2“
designed by Daniela Reiter



Stones for Generations

MEVISTO stellt aus Asche Verstorbener oder Haare Liebender unvergleichliche Saphire und Rubine her.

www.mevisto.eu



Sie werden nie mehr durchlaufenden Posten nachrennen.

Floristen, Musiker und Restaurants – bei Ihren durchlaufenden Posten kommt schnell eine Menge Geld zusammen. Zum Glück haben Sie mit der DLP-Kontrolle in PowerOrdo alle Auslagen und Zahlungen immer automatisch im Blick.

Wir erläutern wir Ihnen gerne noch weitere Funktionen, die PowerOrdo zum wichtigsten Werkzeug in Ihrem Bestattungsbetrieb machen. Mehr dazu erzählen wir Ihnen unter 0451-619660.

