





Sarg, was Du denkst.

Was ist ein Sarg? Ein hochwertiger Sarg ist Ausdruck der Beratungsqualität des Bestatters. Er ist aber auch Gradmesser für die Wertschätzung der Hinterbliebenen gegenüber ihren lieben Verstorbenen. Särge von Daxecker® werden aus heimischen Hölzern in bester Güte und mit großer Sorgfalt ausschließlich in Österreich hergestellt.

Sargkultur aus Österreich.







Liebe Leserin, lieber Leser,

was kann entstehen, wenn eine bekannte Soziologin und Sterbebegleiterin gemeinsam mit dem Ex-Bürgermeister von Bremen und Mitglied von Deutschlands berühmtester Hausgemeinschaft ein Projekt startet? Ein wunderbares Buch. Annelie Keil und Henning Scherf haben mit dem Titel "Das letzte Tabu: Über das Sterben reden und den Abschied leben lernen" (Herder-Verlag) eine interessante und auch eine schöne Perspektive für das Leben und das Lebensende geschaffen. Es geht vor allem um die Fragestellungen "Warum wollen wir leben?" und "Wie wollen wir sterben?". Auf berührende Weise setzen sich die Autoren dabei mit ihren Erfahrungen im Umgang mit der Vergänglichkeit auseinander und ermutigen den Leser, das Leben in jeder Phase selbstbestimmt zu leben. Der Mensch muss und darf auch im Alter immer wieder mit Neuem rechnen.

Entstanden ist ein sehr persönliches Buch, das sich für die Kultur der Menschlichkeit am Lebensende einsetzt: den Abschied gemeinsam leben, um erträglicher zu machen, was wir zuletzt alle durchleben müssen.

 $Im\,Herbst\,sind\,f\ddot{u}r\,diesen\,Titel\,einige\,Lesungen\,bundesweit\,geplant.\,Applaus!$

Herzlichst

Ihr BestattungsWelt-Team

Nicola TholenProjektleitung

Britta Schaible Redaktion



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







BEITRÄGE

- 3 Editorial
- 6 Unternehmenswert/Erlebnis Erasmus A. Baumeister
- 8 Sieben Jahre Abschreiben war gestern Die BestattungsWelt im Interview mit André Kroon
- 10 Was ist nur los mit uns? Konfliktmanagement - Rechtsanwalt Claus Volke
- 12 Kurzzeitkolumbarium Dipl.-Ing. Architektur Karsten Schröder
- 15 Ein Saphir oder Rubin als glänzendes Symbol der ewigen Erinnerung Einzigartige Erinnerungsstücke von Mevisto
- 16 Die perfekte Unternehmenspräsentation Das Bestatter-Profil von Rapid Data
- 17 ADELTA BestattungsFinanz eine Premiumdienstleistung, die sich rechnet Ein Interview mit Stefan Mittelbach

- 18 Nur noch schnell 130 Mails checken ... FRIEDHOF HEUTE - Modernes Friedhofsmarketing
- 20 Umfassender Service immer ganz persönlich Ein Interview mit Martin Plaumann
- 22 Büsum/Nordsee: Die letzte Ruhe auf See Reederei Rahder – kompetenter und zuverlässiger Partner für Bestattungsunternehmen
- 24 Zeitgemäße Problemlösungen durch neue Urnenwandanlage in Roetgen PAUL WOLFF®
- 25 Tröstende Akzente für die Trauerbewältigung Kreatives für den Abschied
- 26 Einmal Biker -immer Biker
- 26 Auf nach Indien
- 27 Kindertrauer mit Praxistipps
- 30 Termine/Inserenten

IMPRESSUM _

Herdusgeber	reduktionsansemine
Agentur Erasmus A.	Verlag Bestattungswelt Ltd
Baumeister e. K.	Friesenwall 19
c/o Verlag Bestattungswelt Ltd	50672 Köln
Koppensteinstraße1	Telefon: 0221 / 277 949 20
50935 Köln	Telefax: 0221 / 277 949 50
Geschäftsführung	info@bestattungswelt.com
Hans-Joachim Frenz	www.bestattungswelt.com

Chefredaktion und Projektleitung Britta Schaible

Nicola Tholen Erscheinungsweise zweimonatlich

Copyright Verlag BestattungsWelt Ltd. Nachdruck, Vervielfältigung Nächster Anzeigen-/ auch auszugsweise, sind nur mit schriftlicher Genehmigung des

0711 2016

Florian Rohlede

Verlags gestattet sonstige Unterlagen wird keine

Bei Preisausschreiben de ausgeschlossen. Es gelten die Mediadaten

des Verlags wieder



BESTATTERTAG



MITTWOCH 26.10.2016 09:00 - 16:30 UHR BESTATTUNGSFORUM OHLSDORF

HAMBURG





- Architektur vorher nachher, ein Werkbericht
- · Umbau oder Neubau, was kostet Bauen?



- Sozialamtsbestattungen aus Sicht eines Premiumdienstleisters
- Endlich ohne Außenstände und Ausfallrisiko arbeiten
- Der Bestatter und die Werteorientierung der Mitbürger am Ende ihres Lebenszyklus
- Markteroberung für Bestattungsunternehmen
- Private Kolumbarien, rechtliche Grundlagen
- Verkaufspsychologie für Bestatter mehr Umsatz pro Auftrag



- Bestattersoftware, maßgeschneidert
- Innovative Ideen & hochwertige Qualität für den Bestattungsbedarf seit Generationen



Teilnahmegebühr: 49,00 EUR Auszubildende kostenfrei

MITTWOCH 16.11.2016 MITTWOCH 07.12.2016 STUTTGART DORTMUND

Unternehmenswert

In vielen Bestattungsunternehmen steht bald oder auch erst in den nächsten paar Jahren ein Generationswechsel oder ein Inhaberwechsel, also ein Unternehmensverkauf, an.

Man hört in der deutschen Bestattungsbranche immer irgendwelche Formeln, wie der Wert eines Bestattungsunternehmens zu ermitteln ist. Da ich für über 1.400 Bestattungsunternehmen mit meiner Agentur arbeite, habe ich schon unzählige Kaufe und Verkäufe in den letzten 20 Jahren vermittelt und begleitet. Ich habe immer mindestens 10 Unternehmen auf dem Schreibtisch, die einen Nachfolger suchen, und habe auch meistens sehr schnell den entsprechenden Käufer in meinem Kundenkreis gefunden. Da gibt es keine Probleme. In seltenen Fällen wird es aber problematisch, weil die Preisvorstellung des Verkäufers unrealistisch ist und am Markt vorbeigeht. Im Moment ist die Zeit für den Verkauf günstig, es werden gute Preise gezahlt, teilweise sehr gute. Aber eine Formel zur Kaufpreisermittlung gibt es nicht. Der Preis setzt sich aus sehr vielen Aspekten und Fakten zusammen. Natürlich spielt die Anzahl der jährlich durchgeführten Bestattungen eine Rolle. Aber es ist nicht so, dass die Anzahl der Bestattungen mit Summe X multipliziert wird und der Verkaufspreis ist fertig. Faktoren wie Umsatz und Gewinn, Unternehmensverlauf in den letzten 10 Jahren, Wettbewerbssituation, Leistungsspektrum, Räumlichkeiten, Mitarbeiter, Expansionsmöglichkeiten, Standort/ Region, Mietverträge, eingezahlte Vorsorgeverträge etc. sind ausschlaggebend für die Preisermittlung. Aber auch harte Faktoren wie Fahrzeuge, Warenbestand und Immobilen müssen bewertet und in ein Gesamtkonzept integriert werden. Jeder Verkäufer möchte natürlich den bestmöglichen Preis erzielen. Genau an diesem Punkt gibt es viele Möglichkeiten. Es ist gar nicht schwer, ein Unternehmen, das in 3 Jahren verkauft werden soll, so aufzustellen, dass der erzielbare Verkaufspreis deutlich steigt. Ich habe viele Unternehmen in dieser Phase begleitet und gemeinsam mit den Inhabern in kurzer Zeit den Unternehmenswert deutlich gesteigert. Gerade zurzeit ist es sehr einfach, mit einer geschickt eingefädelten Bestattungsvorsorgeoffensive das Treuhand-Anlagevermögen eines Bestattungsunternehmens schnell und deutlich zu steigern, was sich außergewöhnlich positiv auf der Kaufpreis auswirkt. Mit einem geschickten

Marketingkonzept sind die Bestattungszahlen innerhalb von 3 Jahren so zu steigern, dass der dadurch erzielbare Verkaufspreis die Investition in das Marketingkonzept um ein Vielfaches bezahlt macht. Es kann sehr sinnvoll sein, dass ein Bestattungsunternehmen, das in einigen Jahren verkauft werden soll, jetzt selber noch einen anderen Anbieter erwirbt, um durch den Zukauf eine Unternehmensgröße zu erreichen, mit der ein deutlich besserer Preis zu bekommen ist. Je größer das Unternehmen, umso höher der mögliche Verkaufspreis pro Bestattungsauftrag. Die Investition in einen neuen Standort, eine Filiale kann sich aus gleichen Gründen

Je größer das Unternehmen, umso höher der mögliche Verkaufspreis pro Bestattungsauftrag.

lohnen. Mit einem perfekten Marketingkonzept auf Basis meiner Erfahrung ist es gerade jetzt sehr einfach, schnell einen neuen Markt zu erobern. Eine der effizientesten Maßnahmen ist es, den Umsatz und Ertrag pro Bestattungsauftrag zu steigern. Dies ist übrigens auch der Punkt, der am schnellsten umzusetzen ist. Ich meine damit nicht, dass einfach die Preise erhöht werden, sondern ich meine die Einführung einer notwendigen Verkaufspsychologie, die optimale Kommunikation mit dem Einzugsgebiet und die Vergrößerung des Leistungsspektrums. Die Preise müssen selbstverständlich auch korrigiert, überdacht und weiterentwickelt werden. Mit meiner Erfahrung im gesamten deutschsprachigen Raum seit 20 Jahren, mit Unternehmen jeder Größenordnung, 20 bis 20.000 Bestattungen pro Jahr, kann ich Ihnen sagen, wie Ihr Unternehmenswert zu steigern ist. Außerdem kann ich Ihnen auch den Käufer mitbringen. Bei Fragen hierzu können Sie mich wie immer direkt anrufen unter 0172-2011268, ich habe Zeit, ich bin im Auto, oder Sie schreiben mir eine Mail.



Erlebnis

Text: Erasmus A. Baumeister Foto: Benedikt Hoffmann

In den letzten Monaten wurde ich oft angesprochen, warum ich so lange nicht mehr von kuriosen Erlebnissen auf meinen Reisen durch die deutsche Bestattungsbranche geschrieben habe.

Dafür gibt es zwei Gründe. Erstens: Es wird alles immer besser. Zweitens: Es gibt zu viele andere wichtige Themen. Aber ich habe hier doch mal wieder etwas. Ein Bestatter aus Norddeutschland lud mich ein. Vor Kurzem übernahm er nach dem Tod des Vaters das Faden letzten Jahren verlorenen Marktanteile zurückzugewinnen, und er fragt nach meiner möglichen Hilfe. Klinkeranwesen. Ich wurde vor dem Haus von dem Bestatter erwartet, der gerade eine Zigarette rauchte. Offensichtlich tat er das öfter an dieser Stelle, denn sein Standort war in einem Radius von zwei Metern umzingelt von einer Hügellandschaft aus zertretenen Zigarettenkippen. Nach der Begrüßung kam der gute Vorschlag, mir erst einmal das Bestattungshaus zu zeigen. Gute Idee. "Wir fangen mal mit dem Café an", sagte mein Gastgeber stolz und öffnete eine sehr große dunkle Tür. Ich stand plötzlich in einem sechs Meter hohen Raum mit mindestens 15 langen Tischen mit jeweils 10 Stühlen. Die Tische waren eingedeckt. Altmodisches braunes Kaffee- und Kuchengeschirr und eine dreieckig gefaltete Papierserviette, farblich perfekt auf Teller und Tasse abgestimmt. "Das Café hat mein Vater 1986 eröffnet, es war das erste Café in einem Bestattungsunternehmen", klärte mich mein Gesprächspartner auf. Ich staunte, denn es war auf den ersten Blick zu sehen, dass diese Räumlichkeiten seit 1986 auch nicht mehr genutzt wurden. Nach Fertigstellung vor 30 Jahren hat definitiv niemand mehr diesen Raum betreten. Das Café hatte eine Ausstrahlung wie Fotodokumentationen aus Tschernobyl. Man sieht einen Kindergarten, der vor 30 Jahren Hals über Kopf verlassen wurde, das Spielzeug liegt rum, als hätte noch vor Minuten ein Kind damit gespielt. Man sieht einen zugewachsenen Lunapark, in dem die Gondeln vom Karussell im Wind wackeln. Man sieht die verlassene Krankenhauskantine mit gedeckten Tischen und vor 30 Jahren angetrockneter Suppe. OK, das Café wurde 1986 fertiggestellt und dann kam sofort die Flucht. Ich musste auch noch feststellen, dass der damalige Inhaber offensichtlich über Jahrzehnte mit abgewetzten

Der Boden war in drei bis fünf Schichten damit ausgelegt, jede Farbe, jede Größe, aber immer mit viel Patina. Nach der Verarbeitung dieser unerwarteten Eindrücke brachte ich nur ein "Oh, ganz schön groß" heraus. "Die Abschiedsräume sind hier drüben." Mit einem Gefängniswärter-Schlüsselbund wurde wieder eine riesige dunkle Tür geöffnet. Dahinter konnte man fast nichts sehen. Ich erahnte einen fürchterlich langen und breiten Gang, an dessen Ende eine einzige Glühbirne mit den letzten Zuckungen eines langen Lebens versuchte, etwas Licht zu erzeugen. Wir betraten den Gang. Ich hatte zum ersten Mal in 20 Jahren Angst in einem Bestattungsunternehmen. Als meine Augen sich etwas an die Dunkelheit gewöhnten, stellte ich fest, dass dieses Bauwerk mindestens 20 Meter lang war. Hinten bei der armen Glühbirne war wieder eine große dunkle Tür. An den Wänden rechts und links waren ebenfalls jeweils vier große Doppelflügeltüren zu erkennen. "Wir haben hier acht Abschiedsräume und da am Ende geht es in die Feierhalle", so erläuterte der potenzielle Kunde die Situation. Der imposante milienunternehmen. Der Unternehmer hat vor, die in Schlüsselbund verschaffte uns Zutritt zur Verabschiedung Nr. 2. Aufgrund nicht vorhandener Nutzung hatte sich dieser Raum aber zum Lager für Altreifen Pünktlich fahre ich vor das ziegelrote norddeutsche gewandelt. Einlagerungsdatum ab 1986. "Alle Abschiedsräume haben eine andere Wandfarbe, das ist die Idee von meinem Vater gewesen, das gab es damals noch nicht." Ich sagte "Aha, interessant", obwohl ich gar keine Wandfarbe erkennen konnte, der Raum war voll mit Autoreifen. "Die Feierhalle kann ich Ihnen leider jetzt nicht zeigen", entschuldigte sich der Jungunternehmer. Da war ich aber froh. Denn wenn sie nicht vorzeigbar war, dann musste es ja noch schlimmer sein, als das bisher präsentierte. Der Vater hatte das alles hier 1986 gebaut, sogar ohne Fenster, das gab es damals bestimmt noch gar nicht, stellte ich fest. Das anschließende Gespräch wurde in einem kleinen Raum geführt, den der Bestatter in den letzten zwei Monaten, seit dem Tod des Vaters, hergerichtet hatte. Der Raum hatte ein Fenster. Zum Glück war der Vater schon tot, es wäre ja blöd, wenn er miterleben müsste, wie sein Sohn das einmalige Konzept zerstört. Ich erfuhr, dass der Vater Anfang der Neunzigerjahre schwer erkrankte und kaum noch arbeiten konnte. Statt die Verantwortung für das Unternehmen an seinen damals sehr jungen, aber erfahrenen Sohn zu übergeben, dirigierte er das Unternehmen aus dem Bett und schikanierte Familie und Mitarbeiter, bis diese schließlich alle weg waren. Fast 25 Jahre ging das so. Vor 2 Monaten starb er. Bis 1986 führte das Unternehmen fast 400 Bestattungen jährlich durch, jetzt sind es keine 30 mehr. Das ist schade, besonders für den Sohn, er ist jetzt auch schon 48. Leider kenne ich einige solcher Biografien in der Bestattungsbranche. Wenn es zwischen den Generationen nicht klappt, leidet auch immer das Unternehmen. Oft so, dass zum Schluss eigentlich nichts mehr übrig bleibt, wie hier.

6 **BW**05.2016 BW 05.2016 7



Das Team von Kroon Bestattungen

Sieben Jahre Abschreiben war gestern

Die BestattungsWelt im Interview mit André Kroon

André und Daniel Kroon sind das junge Bestatter-Duo aus Halle an der Saale, dessen Markenzeichen die Krone ist. Seit sechs Jahren führen die beiden ihr eigenes Bestattungsunternehmen. Das Erfolgskonzept? Innovatives Design und professionelle Lösungen.

BW: Herr Kroon, ich habe gehört, Sie kommen gerade aus dem Urlaub?

AK: Na ja, Urlaub kann man nicht unbedingt sagen. Ich war zwei Tage weg. Am dritten Tag habe ich dann unser neues Fahrzeug abgeholt. Das war eher etwas stressig. Länger in den Urlaub zu fahren, ist als Unternehmer schon schwierig. Ich glaube, das höchste der Gefühle waren einmal fünf Tage.

BW: Wie sind Sie zu Ihrem eigenen Unternehmen gekommen?

AK: Seit zehn Jahren haben mein Partner und ich schon einen eigenen Maler- und Tapezierbetrieb. Ich bin aber schon lange in der Bestattungsbranche tätig. Meine Ausbildung habe ich bei einem sehr großen Bestatter absolviert. Dort war es nicht so einfach, individuelle Ideen umzusetzen, und diesen Wunsch hatte ich. Deswegen haben wir vor sechs Jahren ein eigenes Bestattungsunternehmen eröffnet.

BW: Den Fotos im Internet nach zu urteilen, heben sich Ihre Räumlichkeiten durch ein besonders modernes und elegantes Design von denen anderer Bestatter ab. Sprechen Sie damit ein bestimmtes Klientel an?

AK: Ja, dabei haben Sie noch nicht die Einrichtung unserer neueren Filiale gesehen! Vor zwei – oder sind es schon drei? – Jahren haben wir einen weiteren Standort eröffnet. Ein altes Bestattungshaus, das wir ganz modern umgestaltet haben, sodass es jetzt richtig hipp wirkt. Wir versuchen damit natürlich dem Anspruch unserer Kunden gerecht zu werden. Hier im Paulusviertel wohnen viele gut situierte Menschen, die besonderen Wert auf Normen und Ästhetik legen.

BW: Konservativ jedenfalls wirkt Ihr Unternehmen nicht.

AK: Das stimmt. Bei uns ist es eben anders. Die Menschen verändern sich. Wir wollen zeigen, dass wir nicht so eingefahren sind. Bei unseren Kunden zu Hause stehen ja auch keine wuchtigen Schrankwände mehr, die das ganze Licht nehmen und einen fast erschlagen. Wenn die Menschen zu uns kommen, sagen sie: "Das sieht aber schick aus!", und fühlen sich gleich wohl. Manche haben Vorurteile, weil wir so ein junges Team sind und nicht so aussehen, wie viele sich einen Bestatter vorstellen. Heute etwa trage ich ein

hellblaues Hemd und eine rosa Blümchenkrawatte. Aber unser professionelles Auftreten und Arbeiten überzeugt letztendlich jeden Kunden.

BW: Auch Ihr Fuhrpark präsentiert sich heller als gewohnt.

AK: Ja, unsere ganze Flotte ist weiß. Darauf unser Markenzeichen, die Krone – das fällt natürlich auf. Wir haben sogar zwei weiße Limousinen. Auf Qualität legen wir großen Wert. Sei es bei den Autos oder bei der Technik vom Laptop bis zum Lautsprecher. Die Musik auf der Bestattung muss eben auch gut klingen. Da muss man schon mal einiges an Geld in die Hand nehmen.

BW: Apropos "Geld in die Hand nehmen". Sie sind Leasing-Partner bei der ADELTA BestattungsFinanz. Was bedeutet das eigentlich?

AK: Tja, wie soll ich das erklären? Ich habe ein aktuelles Beispiel. Schon länger wünsche ich mir eine FERNO-Trage für das Unternehmen. Die sind sehr wendig und rückenschonend, aber nicht günstig. Nehmen wir an, ich hätte für 8.000 Euro eine gekauft. Diese Investition hätte ich über sieben Jahre abschreiben müssen. Es ist steuerrechtlich einfach sinnvoller, die Trage zu finanzieren. Die Bank aber würde über einen solchen Betrag nur lachen. Und die herkömmlichen Leasing-Unternehmen rümpfen die Nase, wenn es um die Finanzierung einer Trage geht, mit der Leichen transportiert werden. Plötzlich hatten wir ein Rundschreiben von der ADELTA im Briefkasten mit genau dem richtigen Angebot. Ich habe Herrn Portner angesprochen und er hat mir ADELTA Leasing erklärt. Genau so etwas brauche ich! 48 Stunden später hatte ich die Zusage, dass es mit der Trage klappt. Eine Woche später war die Trage da. So einfach ist das. Für Unter"Ich habe das Geld innerhalb von 48 Stunden und meine Ruhe."

nehmen, die mit steuerrechtlichen Problemen kämpfen müssen, ideal.

BW: Übernimmt die ADELTA.Bestattungs-Finanz auch Ihre Rechnungsabwicklung?
AK: Ja. Das klappt auch problemlos. Viele schimpfen ja über den Sektor. Aber als Unternehmer muss ich an das Ausfallrisiko denken. Die ADELTA gibt mir finanzielle Sicherheit. Und unsere Kunden haben ein höheres Zahlungsziel. 21 Tage, das könnte ich mir sonst gar nicht leisten. Ich habe das Geld innerhalb von 48 Stunden und meine Ruhe. Den Kunden kann ich von der ADELTA überzeugen, indem ich ihm seine eigenen Vorteile aufzähle.

nung von ADELTA bei uns auftaucht und seine Probleme darlegt, kann ich bei der ADELTA anrufen und die bremsen den Mahnungsverlauf. Hauptsache, man redet. Am Ende lässt sich das Problem etwa durch eine Umfinanzierung in Ratenzahlung lösen.

BW: Die ADELTA ist nicht Ihr einziger Partner. Sie sind auch sonst gut in der Branche vernetzt. Und ab und zu sitzen Sie alle beim Kaminabend zusammen und tauschen sich aus?

AK: Die Kaminabende, die wir organisieren, sind etwas eingeschlafen. Aber das wollen wir diesen Winter reaktivieren. Der Winter ist ohnehin als düstere Jahreszeit gut dafür geeignet, um sich mit den Tod zu beschäftigen. Wir laden dann Seelsorger, Hospizdienste oder andere Unternehmen ein, die thematisch etwas beitragen können. Dazu wird der Garten geschmückt und es gibt Glühwein. In dieser Atmosphäre kann man entspannt zusammenkommen und zum Beispiel etwas über die Technik der Körperabformung erfahren

BW: Bei so viel Elan und Innovation – was wünschen Sie sich für Ihr Unternehmen noch? AK: Ich möchte mich weiter vergrößern. Unser Personal haben wir schon aufgestockt. Inzwischen arbeiten drei ausgebildete Fachkräfte, ein Azubi, eine Aushilfe und eine "gute Seele" für uns. Wovon ich noch träume, ist eine weitere passende Immobilie. Dort möchte ich meinen Fuhrpark unterbringen können, einen Kühlraum und eine Abschiedshalle. Aber ein geeignetes Objekt zu finden, kann ich nicht erzwingen. Da muss ich abwarten.

1 www.kroon-bestattungen.de

KROON Bestattungen hat sich als modernes
Bestattungsunternehmen in Halle an der Saale
etabliert. Durch die Unterstützung der ADELTA
BestattungsFinanz genießt André Kroon mehr
unternehmerische Freiheit und kann neue Ideen
verwirklichen. Herr Kroon ist ein authentischer
und humorvoller Bestatter mit Begeisterung für
Qualität. Er ist jung und voller Tatendrang, sodass
wir gespannt sein können, wie sich KROON
Bestattungen weiterentwickelt.



8 **BW**05.2016 9

Was ist nur los mit uns?

Unternehmen müssen sich auf neue Stress- und Überlastungsprobleme bei ihren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern einstellen



Claus Volke, Rechtsanwalt, Fachanwalt für Gewerblichen Rechtsschutz, Fachanwalt für IT-Recht und Mediator

In den letzten 24 Monaten konnte man sehr viele Beiträge über die zunehmende Stressbelastung bei Arbeitnehmern lesen: Hiernach leiden z. B. mehr als 56 % aller Befragten unter steigendem Stress und sogar über 80 % klagen über einen ständig zunehmenden Psychostress am Arbeitsplatz.

Einige Zahlen

34 Prozent der Befragten machten deutlich, dass sie auch während des Feierabends keine Erholung mehr finden können, und laut einer Umfrage der Kaufmännischen KKH fehlten Mitarbeiter, die psychische Beschwerden haben, heute schon mehr als 40 Tage im Jahr. Erschreckend dabei ist die Tatsache, dass zudem immer häufiger eine Arbeitsunfähigkeit nicht mehr nur auf körperlichen Beschwerden, sondern auch auf psychosomatischen Störungen, die wiederum meistens durch Stress unmittelbar oder zumindest mittelbar ausgelöst werden, beruht. Die Diagnosen psychischer Erkrankungen und Depressionen stiegen in den letzten 15 Jahren um über 165 % an und es gibt einen zunehmenden Missbrauch von Medikamenten und leichten bis schweren Drogen am Arbeitsplatz. Der Krankenstand hat im Jahr 2016 gleich mehrere Rekorde gebrochen.

Nach einer gerade veröffentlichten Studie des Meinungsforschungsinstituts Fittkau Maaß träumt zudem fast die Hälfte der deutschen Arbeitnehmer von einer langen Auszeit vom Job. Etwas weniger als die Hälfte der Auszeit-Aspiranten (43 Prozent) würden gerne zwischen drei und sechs Monaten Pause vom Job nehmen. Fast ein Drittel tendiert mit zehn

bis zwölf Monaten sogar zum ganzen "Sabbatjahr". Elf Prozent können sich sogar eine Zeitspanne von bis zu zwei Jahren vorstellen. Und was sind die Gründe für diesen Wunsch, nach einer langen Auszeit? 57 Prozent äußerten den Wunsch mehr zu reisen und mehr Zeit für sich und ihre privaten Interessen zu haben. Knapp dahinter wollen viele neue Perspektiven und zu sich selbst finden (54 Prozent).

UND: Die Hälfte der Befragten will mit der Auszeit einen Burn-out überwinden oder einem vorbeugen. Mit einigem Abstand folgen dann Sprachen lernen (30 Prozent), das Leben grundlegend verändern (21 Prozent), die Unzufriedenheit mit dem Job (20 Prozent) oder der privaten Situation (13 Prozent).

Und nun ganz andere Ergebnisse ...

Auf der anderen Seite wurden gerade im letzten Jahr auch Umfrageergebnisse bekannt, die diese Zahlen fast schon sonderbar erscheinen lassen.

Danach verbringt ein Mitarbeiter in Deutschland rund 3,5 Stunden am Tag seiner Arbeitszeit mit privaten Dingen. Egal ob Mails, SMS, Twitter, WhatsApp, private Telefongespräche, Einkäufe oder die Buchung des nächsten Urlaubs (über 60 % des gesamten Online-Shoppings in Deutschland erfolgt so z. B. während der Arbeitszeit). Hinzu kommen dann noch die durchschnittlich rund 150 (!) Blicke auf das eigene Smartphone während der Zeit am Arbeitsplatz. Allein diese Beschäftigungen mit dem eigenen Handy bedeuten übrigens, dass ein solcher Mitarbeiter im Durchschnitt alle 3,2 Minuten seine Arbeit unterbricht, auf sein Smartphone blickt und im Anschluss daran dann die Neuigkeiten liest, bearbeitet und in der Regel auch gleich noch bearbeitet und beantwortet. Dauert das mehr als 3 Minuten, ist die nächste Nachricht schon wieder ein-

Die Folgen der ständigen Unterbrechungen

Wenn man dabei nun noch die wissenschaftlich anerkannten Erkenntnisse berücksichtigt, dass jeder Mensch nach einer Unterbrechung seiner gerade vorliegenden Arbeit wieder bis zu 20 Minuten brauchen kann, bis er wieder da ist, wo er vor der Unterbrechung war (und viele wissen sogar gar nicht mehr, was sie vorher getan haben), könnte allein dieser private Missbrauch vielleicht den Stress in der restlichen verbleibenden Arbeitszeit erklären. Weitere gezielte Unterbrechungen, wie z. B. durch Kaffeeholen, Toiletten- oder Kopiergänge oder dem kleinen Schwätzchen in der Tür mit der netten Mitarbeiterin von nebenan, sind hierbei übrigens nicht einmal miteinbezogen worden.

Die Auswirkungen in den Unternehmen

Ich will und werde dies alles gar nicht bewerten, aber eine zunehmende Folge dieser Erkenntnisse ist mittlerweile in sehr vielen Unternehmen zu beobachten: Die aus dem subjektiv empfundenen zunehmenden Stress der Mitarbeiter resultierenden Streitigkeiten, Probleme und offenen oder versteckten Konflikte unter den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern innerhalb der Unternehmen, aber auch im Umgang zwischen den Unternehmen, nehmen in bedrohlichem Ausmaße zu. Alle diese Ergebnisse führen zu erheblichen Effektivitäts- und Effizienzdefiziten bei den Arbeitsergebnissen und Leistungen einzelner Personen, Personengruppen oder Teams und damit in der Regel zu erheblichen wirtschaftlichen Nachteilen der Unternehmen. Die zunehmende Zahl zwischenmenschlicher Probleme führt des Weiteren zu sich ständig ausweitenden versteckten oder offen ausgetragenen Konflikten unter den Mitarbeitern oder Unternehmen.

Nicht selten führen diese zu Disziplinarmaßnahmen, zu Abmahnungen, Kündigungen, Auflösungen ganzer Abteilungen, Versetzungen von Mitarbeitern oder in letzter Konsequenz sogar zu zeit- und kostenintensiven arbeitsrechtlichen Verfahren. Genau diese Resultate sind es dann aber auch, die in den bekannten Bewertungsportalen über Unternehmen dazu führen, dass diese als Arbeitgeber bei vielen ausgezeichneten Fachkräften nicht mehr in Betracht kommen und sogar aktiv gemieden werden. Ein Imageverlust ist in jedem Fall gegeben.

Konfliktmanagementsystem (KMS)

Kommt es zu solchen personengebundenen und -bezogenen unternehmensinternen oder -externen Konflikten, sollte das Unternehmen ein aktives Programm und Verfahrensstrukturen zur Lösung von Konflikten oder besser noch ein präventives System zur Konfliktvermeidung vorhalten können. Solche Konfliktmanagementsysteme (KMS) sind bei größeren Unternehmen seit Jahren Standard und führten dort zur Gründung entsprechender Abteilungen mit in der Regel gleich mehreren hochqualifizierten Mitarbeitern. Diese stammen meist aus juristischen Bereichen und können in der Regel zudem zusätzliche fachspezifische Qualifikationen vorweisen. Hierzu zählen u. a. die Kenntnisse psychologischer Grundlagen, aber insbesondere auch solche aus den Bereichen der Mediation, der Wirtschaftsmediation, dem Konfliktmanagement und der Kommunikationspsychologie.

Wirtschaftliche Anforderungen eines eigenen Konfliktmanagementsystems

Es ist klar, dass die Gründung und der Betrieb einer solchen eigenen Abteilung wirtschaftlich nur für wenige Unternehmen überhaupt realisierbar sind. Klar ist aber auch, dass die aus den o. a. Umständen entstehenden erheblichen wirtschaftlichen Risiken und Nachteile ein Unternehmen ohne solche Systeme und Strukturen noch viel härter trifft. Ein Unternehmen, das nicht die Instrumente, persönlichen und finanziellen Mittel und Möglichkeiten vorweisen kann, präventiv oder reaktiv dagegen vorzugehen, wird wirtschaftliche Nachteile haben.

Wenn ein Unternehmen heute noch kein echtes Konfliktmanagementsystem bereithält, können sich innerhalb der offiziellen und inoffiziellen Hierarchien der Mitarbeiter erhebliche Konflikte festsetzen, die dann zu Umsatzrückgängen, erhöhten Krankenständen, Mobbingfällen oder auch zu einem Weggang von guten Mitarbeitern führen können. Die wahren Hintergründe sind den Unternehmensleitungen dann jedoch in den seltensten Fällen überhaupt bekannt, da sie schlichtweg einfach nicht sichtbar sind. Die Verantwortlichen sehen daher in der Regel nur die Folgen und Auswirkungen.

Die Belastungen nehmen zu und die Stimmung in der Arbeitswelt wird immer schlechter. Jetzt sind die Unternehmen gefragt und stehen in der Verantwortung. Nehmen sie diese nicht wahr, wird der Krankenstand mit all seinen mittelbaren und unmittelbaren Auswirkungen gnadenlos zuschlagen, und neue Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu finden, denen nicht angeboten werden kann, dass sich das Unternehmen auch wirklich um sie und ihre persönlichen Bedürfnisse kümmert, wird schon bald nicht mehr möglich sein.

Und eines ist sicher: Besser wird es nicht mehr, denn die Komplexität und die Dynamik im Geschäfts- und Arbeitsleben wird noch weiter zunehmen.

www.erfolgreiche-mediation.de

DIE VORTEILE EINES KONFLIKTMANAGEMENTSYSTEMS

Die Vorteile eines solchen systematischen Konfliktmanagements für interne und externe Wirtschaftskonflikte sind für die Unternehmen einfach nachvollziehbar:

- → Kenntnis der Unternehmensleitungen von der Anzahl, Bedeutung und Intensität der bereits im Unternehmen bestehenden Probleme und Konflikte UND damit verbunden auch die Kenntnis der Ergebnisse einer durchführbaren rechtlichen Prozessrisikoanalyse (plus: zentrales Berichtswesen)
- → Schnellere Lösungen bei Konflikten
- → Erheblich reduzierte Konfliktkosten durch die Vermeidung von gerichtlichen Verfahren und durch Abschaffung der durch die Konflikte erzeugten mittelbaren und unmittelbaren negativen Folgefaktoren im Unternehmen
- → Gesteigertes Konfliktbewusstsein bei allen Mitarbeitern
- → Einführung präventiver Prozesse und Instrumente zur unternehmensinternen und eigenständigen Konfliktbeilegung (z.B. durch Schulung einzelner Mitarbeiter für verschiedene Formen der Beilegungsverfahren)
- → Im Unternehmen bekannte und klar und offen geregelte Verfahrensabläufe bei Konfliktfällen
- → Feste Konfliktanlaufstellen mit persönlich bekannten Ansprechpartnern
- → Klare und vertraute Verfahrensabläufe mit entsprechenden Standards
- → Abbau von Stress und den damit verbundenen nachteiligen wirtschaftlichen Folgen
- → Höhere Zufriedenheit der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter
- → Geringere Krankenstände
- → Interessanterer Arbeitgeber für neue qualifizierte Mitarbeiter

Seebestattungen ab Cuxhaven / Nordsee -Die Reederei Ihres Vertrauens-









Reederei NARG | Kapitän-Alexander-Str. 19 | 27472 Cuxhaven | Tel. (04721) 7 25 01 | Fax.(04721) 72 51 00 info@reederei-narg.de www.reederei-narg.de

10 **BW**05.2016 **BW**05.2016 11

Kurzzeitkolumbarium

Mehr Abschied in Ihrem Abschiedsraum.

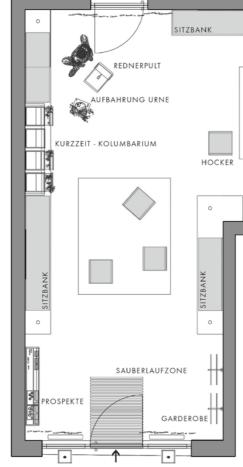
Text & Grafiken:

Dipl.-Ing. Architektur Karsten Schröder

In der Zeit zwischen Einäscherung und Bestattung stehen die Urnen evtl. besser in Ihrem Abschiedsraum als in einem Stahlschrank im Keller. Bieten Sie doch auch für diese Wochen in Ihren Räumen Gedenkzeit an.

Ob es sich dabei um 2, 4 oder 6 Wochen handelt, ist gleichgültig, diese Zeit reicht in jedem Fall aus, um ein weiteres Mal Kontakt zwischen den Angehörigen und Ihrem Haus herzustellen. Bei einem erneuten Aufenthalt in Ihrem Unternehmen ergibt sich evtl. die Initialzündung für eine besondere Abschiedsfeier oder eine Abkehr von der zunächst gewählten anonymen Beisetzung. Zumindest geben Sie mit diesem Leistungsangebot eine gute Gelegenheit zur Trauerarbeit.

Ihr Abschiedsraum wird dadurch einmal mehr zu einem Raum für Rituale. Es gibt in diesem Raum natürlich auch weiterhin Platz für zahlreiche Nebenveranstaltungen, die sich ebenso am Thema Trauer und Abschied orientieren: Infoabende, Fortbildungen, Workshops für Pflegekräfte, Konzerte, Lesungen und Ausstellungen. Aktivieren Sie diesen Raum aber auch für einen weiteren Dialog mit dem Verstorbenen.



Dazu lassen Sie von innen beleuchtete, aus edlem Holz beschaffene kubische Boxen herstellen. Mit oder ohne Tablar, fest oder ausziehbar, und stellen diese in Vie-

durchsichtige, gläserne Frontscheibe heben Sie, und nur Sie, mit einem Saugnapf aus einem umlaufenden Rahmen heraus. Die Sitzbereiche entlang der Wand definieren Sie mit Sitz- und Rückenpolstern in Hausfarbe. Die verstreuten Sitzwürfel stellen Sie bei Bedarf zu Reihen zusammen. Die Vorhangstoffe nehmen ebenso Ihre Hausfarbe auf und werden begleitet von Grau- und Weißtönen. Im Zugangsbereich Ihres Multifunktionsraumes findet der eintretende Gast eine unscheinbare Garderobe, Stellfläche für den Rollator und eine Anrichte mit Ihren Prospekten.

rersäulen auf eine umlaufende Bank. Die

SITZBANK

Das allgemeine Raumlicht kommt flächig von oben, dieses wird ergänzt mit linienförmigem Licht aus dem Bereich unterhalb der Bänke und den nach oben gerichteten Einzelspots in den Raumecken. Des Weiteren, sehr wichtig, weil extrem stimmungsvoll, die Einzelspots mit sehr schmalem Lichtkegel, welche auf die großformatigen Fotografien an der Wand gerichtet sind. Die Beduftung kommt aus einem Wandbord, die Beschallung aus der abgehängten Decke und beides darf der Kunde regeln.

Zur Lage und Größe des Raumes. Enge wird in den meisten Fällen nicht übel genommen, vielleicht können Sie Ihren Raum temporär um den Bereich eines Foyers erweitern, oder es gelingt der Austritt in einen begrünten kleinen Innenhof.



Auch eine Stehbank im Zutrittsbereich wird von Gästen aus der dritten Reihe sehr gerne angenommen. Große Qualität ergibt sich durch einen halböffentlichen, geschützten Vorbereich in Form einer kleinen Nische mit einem Sessel inkl. Beistelltisch. Angehörige haben sehr oft das Bedürfnis, sich während einer Verabschiedung die Hände

zu waschen. Ein Handwaschbecken sollte leicht auffindbar und sich nach Möglichkeit in unmittelbarer Nähe befinden. Kurze Wege zum Hygieneraum hat nicht nur für Sie und Ihre Mitarbeiter Vorteile, in einigen Häusern gelingt die Waschung eines Verstorbenen durch den Angehörigen als erster Schritt aktiver Trauerarbeit.

Der Vorteil eines Kurzzeitkolumbariums gegenüber eines echten Kolumbariums ist natürlich der, dass Sie sofort dürfen. Sie können damit auch überprüfen, wie Ihr Kunde auf einen solchen Raum reagiert, bevor Sie den Weg zu einem Kolumbarium

als Friedhofsersatz beschreiten. Selbstverständlich lässt sich der besondere Umgang mit der Ihnen anvertrauten Urne wundervoll nach außen kommunizieren.

Schicken Sie mir doch eine Skizze und ich erstelle einen maßstäblichen Entwurf, den wir dann gemeinsam vor Ort überprüfen. Festpreisangebote, auch alle anderen Funktionsräume Ihres Bestattungshauses betreffend, finden Sie auf meiner Seite im Netz.

1 www.2plus-konzeptionen.de



Karsten Schröder

untersucht für Bestattungsunternehmen in ganz Deutschland Möglichkeiten zur räumlichen Erweiterung. Er erarbeitet dabei maßgeschneiderte Entwurfskonzepte und überprüft sie vor Ort.



Abwechslung gefällig?!

Acryl-Glas Dekorationen & Einrichtungen immer wieder NEU



Dekorationen & Einrichtungen für die Aufbahrung und Präsentation aus Acryl-Glas • schlichtes, modernes und zeitloses Design geben Ihrer Aufbahrung oder Ausstellung Leichtigkeit und Großzügigkeit • individuelles Dekorieren – immer wieder neu • Produkte sind miteinander kombinierbar

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



12 **BW**05.2016 13









oder 100 g Asche





Entstehung des Mevisto Kristalls



Schliff per Hand



Fassung nach Wunsch

Nutzen Sie als offizieller Partner unseren Händler-Login und profitieren Sie von einem umfangreichen Service! www.mevisto.com/de/partnerzone

www.mevisto.com





Ein Saphir oder Rubin als glänzendes Symbol der ewigen Erinnerung

Einzigartige Erinnerungen an geliebte Menschen sowie besondere Momente und Ereignisse in einer einzigartigen, außergewöhnlichen Form: Genau so ein Produkt bietet die Mevisto Edelsteinmanufaktur aus Österreich seit mittlerweile zwei Jahren weltweit an.

Konkret handelt sich dabei um Saphire und Rubine, die aus den Haaren oder der Asche von Menschen gefertigt werden. Genauer gesagt mit daraus extrahierten Elementen aus denen wir alle bestehen. Die Edelsteine von Mevisto ermöglichen damit eine ewig andauernde Erinnerung, die jederzeit gespürt und auch bei sich getragen werden kann. Damit entsteht ein Erinnerungsstein und unvergängliches Erbstück über Generationen hinweg, das eine ganz persönliche Geschichte erzählt.

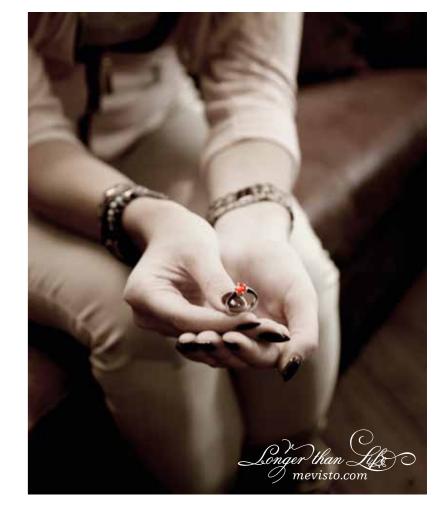
Eine persönliche Geschichte erzählt von Nina H. (Wien) in Erinnerung an ihren geliebten Vater

Ich war 19 Jahre alt, als mein Vater völlig unerwartet verstarb. Mitten in den Maturavorbereitungen hat mich das Schicksal doppelt getroffen – nicht nur aufgrund des herzzerreißenden Verlustes, sondern auch, weil ich immer viel mit meinem Vater gelernt habe. Für mich war klar, ein Edelstein sollte mich für immer an meinen lieben Vater erinnern und gefasst in einem Ring als Glücksbringer auf meinem weiteren Lebensweg begleiten. Auch wenn ich den Gang zum Grab meines Vaters brauche, habe ich immer mit meinem Mevisto das Gefühl, dass mir mein Vater weiterhin zur Seite steht und ich eine fühlbare Erinnerung in meinen Händen halten kann.

Mit dem Mevisto Rubin habe ich ein persönliches Erinnerungsstück für die gemeinsam erlebten Momente. Damit fällt es mir wesentlich leichter, loszulassen und Unausgesprochenes besser zu verarbeiten.

Edelsteine aus Haaren oder Asche

Von dieser Möglichkeit, aus den Haaren oder der Asche personalisierte Edelsteine



fertigen zu lassen, haben bereits viele Menschen als Zeichen der ewigen Verbundenheit Gebrauch gemacht. Durch ein weltweit einzigartiges Herstellungsverfahren ist Mevisto der einzige Hersteller, dem es gelungen ist, mehrere Elemente aus den Haaren oder der Asche von Menschen in einem einzigartigen Edelstein zu binden und dies wissenschaftlich nachzuweisen.

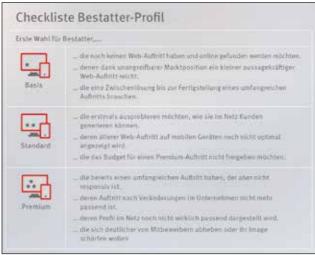
Für die Herstellung eines personalisierten Edelsteines von Mevisto werden 100 Gramm Asche oder 10 Gramm Haare benötigt. Die Edelsteine werden ab 1 Karat bis 50 Karat angeboten, Sondergrößen und Sonderwünsche sind auf Anfrage jederzeit

möglich. Die personalisierten Edelsteine von Mevisto werden in einer eleganten Schatulle übergeben. Darüber hinaus bietet Mevisto die Möglichkeit, den ganz persönlichen Edelstein in ein Schmuckstück zu fassen. So lassen die personalisierten Rubine und Saphire aus Asche oder Haaren, gefasst in einem Ring oder Anhänger, die Hinterbliebenen nie alleine. So einzigartig wie das Leben und der Mensch, so einzigartig sind die Edelsteine von Mevisto. Erinnerungen halten ein Leben lang, ein Mevisto ist für die Ewigkeit.

1 www.mevisto.com

Die perfekte Unternehmenspräsentation





Bestatter unterscheiden sich nicht so sehr darin, was sie ihren Kunden anbieten, sondern wie sie es anbieten. Deshalb legt die Unternehmensberatung Rapid Data großen Wert auf ein einzigartiges Bestatter-Profil, wenn sie ihren Kunden mit Webtool ein strategisches Werkzeug für erfolgreiches Online-Marketing an die Hand gibt.

Webtool verbindet die ansprechende Unternehmenspräsentation – das Bestatter-Profil - mit verschiedenen Funktions-Modulen zu einem einheitlichen und serviceorientierten Online-Auftritt. Ein umfangreiches Gedenkportal, eine komfortable Traueradress-Verwaltung und ein Redaktionssystem mit passendem Content für eine gut geführte Facebook-Seite stehen aktuell zur Verfügung, mehrere weitere Module sind bereits in der Umsetzung.

Das Bestatter-Profil ist in drei Varianten für jeden Bedarf geeignet und bietet von Basis über Standard bis Premium einen steigenden Individualisierungsgrad.

Das günstigste Basis-Profil ist eine Art erweiterte Web-Visitenkarte mit Imagetext, einer Leistungsübersicht und einem Kontaktformular. Es wird nach Wunsch aus mehreren modernen Designs, Bildwelten, Texten und Farben kombiniert. Das Standard-Profil informiert außerdem über Bestattungsarten, Vorsorge sowie erste Schritte im Trauerfall und kann inhaltlich ergänzt werden.

Mit einem Premium-Profil kann ein Bestatter hervorragend mit seinen Alleinstellungsmerkmalen punkten. Dieser unverwechselbare Auftritt wird vom Design- und Online-Team bei Rapid nach einem detaillierten Briefing erstellt und im Idealfall mit einem professionellen Foto-Shooting kombiniert. Das Ergebnis ist immer ein individuelles Bestatter-Profil, das sich positiv von der Masse abhebt und die Besonderheiten des Bestattungshauses klar erkennen lässt.

Standard- und Premium-Profil können über ein CMS-System vom Bestatter selbst gepflegt werden. Jedes Profil ist selbstverständlich responsiv, also auf allen mobilen Endgeräten optimal bedienbar. Letzteres spielt neben den bekannten SEO-Parametern und der zunehmend wichtigen Qualität der Inhalte auch eine große Rolle für ein gutes Google-Ranking. 3

1 www.webtool.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: Ia, 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.

www.adeltafinanz.com



BW05.2016 17

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

16 BW05.2016

Nur noch schnell 130 Mails checken ...

FRIEDHOF HEUTE - Modernes Friedhofsmarketing

Klar – und dann die Welt retten, oder so ähnlich. Jeder kennt das. Eine neue und unbekannte Aufgabe droht und uns fällt alles Mögliche ein, den Beginn zu verzögern.

Was machen wir denn nun mit dem Marketing für den Friedhof? Jeder sagt, dass wir so etwas brauchen. Aber wie fangen wir denn damit an? Das schlechte Gewissen (DSG) beginnt den ewigen Kampf mit dem inneren Schweinehund (DIS).

Zu Hause bringt man gerne den Müll noch raus. Bei der Gelegenheit könnte man danach schnell noch die Spülmaschine ausräumen. Schließlich soll ja alles ordentlich sein. DIS geht in Führung. Im Büro würde man sich nochmals einen Kaffee holen. Dann ein kurzer Blick in den Terminkalender, man will ja nicht gestört werden – auch wenn man hofft, dass genau das passiert. Gut, noch den Kollegen anrufen, wegen dieser Kleinigkeit, dann ist das vom Tisch. Schließlich besteht die (versteckte) Hoffnung, dass ich erfahre, dass eine neue Kleinigkeit so dringend ist, dass ich ihr alle Aufmerksamkeit widmen muss.

DIS baut seinen Vorsprung aus. Dann die Ernüchterung: Es liegt nichts Dringendes an. Na gut, fangen wir also an. DSG macht den ersten Punkt.

In den vergangenen Ausgaben sprachen wir – zwar ausführlich, aber längst nicht erschöpfend – über diese Themen:



Die 30iger Zone Keine Investitionen in Sicht

- → Mit Kommunikation in kleinen Schritten beginnen
- → Individualisierung der Vision starten
- → Daran arbeiten, ein Marketingbudget im Haushalt zu verankern

Gerade in dieser Situation sollten Sie unbedingt beginnen, um gerade die Kommunikation nach innen flottzumachen, um Verbündete zu gewinnen.



- → Kommunikation macht erfolgreich
- → Notwendigkeiten der Werbung
- → Ganzheitliches Marketing
- → Visionen und deren Wichtigkeit
- → Hartnäckigkeit steter Tropfen höhlt den Stein
- → Selbstmachen oder richtig delegieren

Wenn nun die Entscheidung gefallen ist, dass man etwas tun muss, also die Zukunft aktiv gestalten kann und sollte, stellt sich die Frage: Was zieht so etwas nach sich? Kurz gesagt: Je tiefer man einsteigt, umso größer und wirksamer werden die Mittel. Aber das ist ja häufig so. Wir

empfehlen: Learning by Doing. Wachsen Sie mit Ihren Aufgaben und lernen Sie die richtigen Lösungen langsam kennen. Dafür haben wir unser Geschwindigkeitsmodell entwickelt. Hier gibt es drei Geschwindigkeiten des Vorgehens: die Dreißiger-Zone, die Landstraße und die Autobahn.

Nun können Sie sich eine Geschwindigkeit aussuchen und starten. Wie das genau funktioniert, erklären wir Ihnen gerne. Es ist ganz einfach und trotzdem wirkungsvoll – nach innen und außen.

www.friedhof-heute.de



Die Landstraße Kleinere Investitionen laufen

- → Investitionen unbedingt mit Kommunikation begleiten
- → Ziele aus der Vision ableiten
- → Marketingplan entwickeln
- → Marketingbudget im Haushalt verankern und ausweiten



Die Autobahn Größere Investitionen laufer

- → Investitionen unbedingt mit Kommunikation begleiten
- → Individualisierung der Vision
- → Marketingkonzept entwickeln und realisieren
- → Marketingbudget im Haushalt ausweiten



www.adeltafinanz.com



Umfassender Service immer ganz persönlich

Kleine und mittelgroße Bestattungsunternehmen benötigen oft eine besondere Unterstützung. Die Handelsagentur Plaumann steht Ihnen mit einem vielseitigen Dienstleistungsangebot und einer fairen Preispolitik zur Verfügung. Die BestattungsWelt im Gespräch mit dem Inhaber Martin Plau-

BW: Herr Plaumann, vielen unserer Leser sind Sie noch als Vertriebsleiter der Firma Pollmann Karosserien & Spezialaufbauten aus Bremen bekannt. Was hat Sie zum Schritt in die Selbstständigkeit bewogen?

MP: Wenn man wie ich jahrelang mit Bestattern beruflich zu tun hatte, dann unterhält man sich auch schon einmal über Dinge, die über den eigentlichen Auftrag hinausgehen. Es ging nicht immer nur um die reine Auftragserteilung und -abwicklung. Durch die Gespräche habe ich erfahren, dass viele Bestatter aus verschiedenen Gründen schlicht mit organisatorischen und logistischen Problemen überfordert sind.

BW: Was sollen wir unter organisatorischen Problemen verstehen?

MP: Ganz einfach. Ein Fahrzeug muss repariert werden. Wie überbrücke ich diese Zeit? Wie sieht es mit Kulanz und Garantie aus? Welche Werkstatt ist für welche Tätigkeiten zuständig? Was darf es kosten?

Ich benötige ein neues Fahrzeug. Wer baut zurzeit die besten Bestattungswagen - zielgerichtet für meinen Bedarf? Da ist es doch für den Kunden wichtig, einmal einen Insider mit Branchenerfahrung zu kennen und seine Unterstützung zu erfahren.

> "Expandieren: Ja, aber nicht um ieden Preis."

BW: Welchen Vorteil verschaffen Sie dem Bestattungsunternehmer im Rahmen seiner

MP: Auch diese Frage lässt sich relativ einfach beantworten. Als mittelständischer und

unabhängiger Bestatter stehe ich alleine da. Als Mitglied eines Vereins nicht. Es macht doch einen Unterschied, ob ich über den Einkaufsverband deutscher Bestatter e. V. mit stetig steigender Mitgliederzahl meine Ansprüche und Interessen durchsetze oder als "kleiner" Kunde.

BW: Das leuchtet ein. Aber vom Vertriebsleiter der Firma Pollmann zum "Sarghändler" ist es doch ein großer Schritt.

MP: Warum? Der Markt bestimmt sich durch die Nachfrage. Ich hatte im Vorfeld durch die Gespräche mit Kunden erfahren, dass gerade ein Bedarf an kurzfristiger Belieferung und fairen Preisen auch für kleine Bestatter vorhanden ist ... und außerdem bestehen auch der Wunsch und das Interesse an einem persönlichen Kontakt. Also Service. Hier bin ich und kann nur sagen, dass dieser Aspekt vielleicht von Mitbewerbern vernachlässigt wurde. Das führte dann im Rahmen der Geschäftsentwicklung gleich dazu, dass ich nicht nur Großhandelsprodukte frei Kunde kurzfristig ausliefern kann, sondern über unsere Werkstatt das fertig ausgeschlagene Produkt bundesweit liefern kann.

BW: Was würden Sie sich für die Zukunft wünschen und welche beruflichen Ziele verfolgen Sie? Wie weit möchten Sie expandieren?

MP: Für die Firma wünsche ich mir weiterhin Wachstum und Erfolg sowie einen fairen Wettbewerb. Expandieren: Ja, aber nicht um jeden Preis. Ich möchte bei einem gesunden Mittelmaß bleiben. Die Größe und der Umsatz sagen noch nichts über den eigentlichen Erfolg aus. Je größer ein Unternehmen wird, desto unpersönlicher. Ich möchte selber noch die Zeit finden, mich persönlich um meine Kunden bzw. die Bestatter zu kümmern. Die absolute Zufriedenheit meiner Kunden steht für mich im Mittelpunkt.

BW: Herr Plaumann, wir danken für dieses Gespräch. Noch eine private Frage: Was machen Sie im Urlaub?

MP: Urlaub? Dafür habe ich zu viel zu tun. Aber es bleibt noch Zeit für ein paar Spaziergänge mit meiner Partnerin und unserem Hund. Das muss erst einmal reichen.

1 www.handelsagentur-plaumann.de

Martin Plaumann

Geschäftsfüher

Martin Plauman







Bestattungswagen MB Vito 114 CDI 447 neues Modell 1/2 Sargausbau EZ 2016 5.500 km, Navigation und Rückfahrkamera, sofort verfügbar

Bestattungen WOLF OHG

Südstraße 7-9 57632 Eichen info@bestattungen-wolf.de Tel. 0170-7722320



HANDELSAGENTUR MARTIN PLAUMANN









*AB 80 EURO/TAG

IHR HANDELSPARTNER FÜR

Bestattungswagen, Mietfahrzeuge, Särge, Bestattungszubehör, Finanzierung Ankauf von Bestattungsfahrzeugen

Kaufen und verkaufen Sie kein Bestattungsfahrzeug ohne Angebot von uns!

Fordern Sie auch unverbindlich unseren Katalog an!



Handelsagentur Martin Plaumann · Tel: 04240-919 75 98 · Fax: 04240-919 75 99 post@handelsagentur-plaumann.de · www.handelsagentur-plaumann.de

20 BW05.2016 BW 05.2016 21

Büsum/Nordsee: Die letzte Ruhe auf See

Reederei Rahder – kompetenter und zuverlässiger Partner für Bestattungsunternehmen





Büsum/Nordsee – Das Meer stellt für viele Menschen einen besonderen Bezugspunkt in ihrem Leben dar und ist für sie aus persönlichen, familiären oder beruflichen Gründen von großer Bedeutung. So wünscht sich mancher, diese Beziehung auch über seinen Tod hinaus zu verewigen, und bevorzugt für sich eine Seebestattung statt der traditionellen Erdbestattung.

Vom malerischen Fischer- und Urlaubsort Büsum, ca. 100 km nördlich von Hamburg an der Nordsee gelegen, bietet die Reederei Rahder Seebestattungen mit der MS "Hauke" an.

Die MS "Hauke" wurde 1969 in der für hochwertige Holzjachten bekannten Bültjer-Werft in Ditzum als Gründungsschiff der Reederei gebaut und diente bis 1972 als hochseetauglicher Krabbenkutter ausschließlich der Fischerei.

Im Laufe der Jahre und mit wandelnden Aufgaben veränderte sich auch die MS "Hauke" und wurde liebevoll umgestaltet, die eigentliche Bauweise ist jedoch immer erhalten geblieben. So wurden der Holzrumpf und sein Oberdeck aus Holz wie auch der Mast



nie verändert. Gerade für Seebestattungen ist die MS "Hauke" wegen ihrer Bauart und Geschichte ganz besonders geeignet. Denn ein Krabbenkutter verfügt über einen unvergleichlichen Bezug zur See und eine außergewöhnliche Atmosphäre. Dies schätzen auch die Familienangehörigen und Freunde, die ihren Verstorbenen zur letzten Ruhe auf die Nordsee begleiten.

Nach der Begrüßung der Trauergesellschaft durch den Kapitän steuert die MS "Hauke" das Seebestattungsgebiet am Tertiussand vor der Küste Büsums im geschützten Bereich Nationalpark Schleswig-Holsteinisches Wattenmeer an. Die Urne ist zu dieser Zeit in würdevoller maritimer Atmosphäre im Salon der MS "Hauke" drapiert. An der Beisetzungsposition vollzieht der Kapitän das seemännische Ritual in Form einer kurzen Trauerrede, dem Ablassen der Urne und dem Fahren einer Ehrenrunde um die Beisetzungsposition. Je nach Wünschen der Angehörigen kann die Zeremonie auch ganz individuell und persönlich ergänzt und gestaltet werden. Nach circa 1 ¾ Stunden erreicht die MS "Hauke"wieder den heimatlichen Hafen.

Auf der MS "Hauke" können bis zu 50 Gäste mitfahren. Wird die Trauergesellschaft größer, können größere Schiffe der Reederei für die Seebestattung genutzt werden, beispielsweise die MS "OL Büsum" oder die MS "Lady von Büsum". Diese nimmt bis zu 480 Gäste an Bord.

Der Reederei Rahder ist die individuelle und einfühlsame Betreuung der Trauernden ein großes Anliegen. Dies gilt nicht nur für die Fahrt und die Seebestattung selbst, sondern auch für die Vorbereitungen. "Für Seebestattungen gibt es kein starres Muster", erklärt Reeder Hauke Rahder, "wir gehen individuell und persönlich auf die Wünsche der Hin-

Der Reederei Rahder ist die individuelle und einfühlsame Betreuung der Trauernden ein großes Anliegen.

terbliebenen ein und stehen ihnen beratend zur Seite." Sei es die Musik, die zur Zeremonie gespielt werden soll, die Organisation von Blumengestecken, das Catering oder die Terminabsprache – einfühlsam nimmt sich das Team der Reederei Rahder Zeit für die Planung jeder einzelnen Seebestattung.

Dazu gehört auch die Erledigung der Formalitäten. "Hier sehen wir uns als Partner

nehmen", erklärt Hauke Rahder. "Nach Absprache regeln wir vor Ort alle Dinge, die zur Abwicklung und Nachabwicklung notwendig sind", so Rahder, "einschließlich des Kontakts mit dem Krematorium sowie der Umbettung." Dass seine Reederei kompetent alle Anforderungen erfüllt, die an eine Seebestattung gerichtet werden, versteht sich von selbst.

Viele Familienangehörige haben der Reederei Rahder schon Briefe geschickt, in denen sie sich für die mitfühlende und aufrichtige Betreuung bedanken. "Die Trauernden fühlen sich bei uns gut betreut", schildert Hauke Rahder. Das liegt sicher auch daran, dass sein Unternehmen selbst sehr familiär strukturiert ist und persönlich auf die Trauernden eingehen kann.

So ist die Reederei Rahder nicht nur ein kompetenter, sondern auch ein einfühlsamer Partner bei der Durchführung von Seebestattungen auf der Nordsee.



22 **BW**05.2016 **BW**05.2016 23





Zeitgemäße Problemlösungen durch neue Urnenwandanlage in Roetgen

"Durch die Kombination der angenehm zurückhaltend gestalteten Urnenstelen in Combination mit einer fest vorgegebenen und farblich darauf abgestimmten Verschlussplatte aus regionalem Naturstein ist die gewünschte, dem Ort angemessene und ruhige Wirkung der Anlage sichergestellt. Prof. Norbert Kloeters

Viele Städte und Gemeinden erweitern aufgrund der unverändert starken Nachfrage an überirdischen Bestattungsformen ihre Friedhöfe mit Urnenwandsystemen.

So auch die Gemeinde Roetgen bei Aachen. Ausschlaggebend für die Entscheidung war in diesem Fall jedoch ein zu hoher Grundwasserspiegel. Er verhindert, dass die betroffenen Grabstätten nach einer angemessenen Ruhephase neu belegt werden können. Ein Ausweg besteht darin, das Areal zunächst mit Erdreich aufzuschichten, bevor die Wiederbelegung erfolgt. Zwar ergeben sich durch die Aufschüttung topografische Veränderungen, diese können jedoch durch den geschickten Einsatz architektonischer Elemente aufgefangen werden. Das Beispiel Roetgen zeigt, dass sich auch Urnenwände dafür eignen.

Auf dem städtischen Friedhof in Roetgen hatte die Aufschüttung zur Folge, dass ein Plateau mit umlaufenden Böschungen entstanden war, die dringend befestigt werden

Die höhergelegte Gräberebene musste erschlossen werden, zudem sollte auch eine harmonische und architektonisch ansprechende Einbindung des erhöhten Bereichs in das bestehende Gelände erreicht werden. Weil der Roetgener Friedhofsverwaltung eine ästhetisch anspruchsvolle Gestaltung am Herzen lag, wurde das Aachener Büro 3+ Freiraumplaner unter der Leitung von Prof. Norbert Kloeters mit der Planung beauftragt. Die Idee, im Zuge dieser Maßnahme gleichzeitig den Bau einer Urnenwandanlage anzugehen, passte sehr gut in das Gesamtkonzept der Landschaftsarchitekten. Für Svenja Steinbusch – betraut mit der Ausführungsplanung - war es wichtig, die Grenzen des Plateaus architektonisch zu definieren und optisch einzufassen. Inspiriert von der zeitlos schlichten Material- und Formensprache der Urnenwandsysteme aus dem Hause PAUL WOLFF®, wählten die Planer zwei vierstöckige Wandelemente dieses Herstellers aus. Diese verfügen insgesamt

über 76 Kammern, deren Verschlussplatten aus drei unterschiedlichen Naturstein-Ausführungen bestehen. Die Urnenwände schließen gemeinsam mit dahinter angeordneten, nicht sichtbaren L-Steinwänden die Hanglage rückwärtig ab und werden von einer geradlinigen Treppenachse durchbrochen, welche beide Höhenebenen wirkungsvoll miteinander verbindet.

Mithilfe der kompakten Urnenwände wurde so ein Raum des Gedenkens und der Begegnung geschaffen, der Schutz und Rückzug gewährt, der aber dank der ebenfalls von PAUL WOLFF® gelieferten großzügigen Treppenkonstruktion mit den filigranen Seitenführungen auch offen und durchläs-

Eingefasst wird die Anlage durch zwei Stelenmodule an den Wandaußenseiten und eine vorstehende Bodenplatte, die dem Ablegen von Grabschmuck dient. Zwei Bänke, die ebenso wie die Urnenwände aus Betonwerkstein gefertigt sind, laden Besucher zum Verweilen ein.

1 www.paul-wolff.com

Tröstende Akzente für die Trauerbewältigung

Maike Sander, Ina Hattebier und Johanna Wilke haben Kreatives für den Abschied gestaltet.

Trauer verstecken? Das muss heute niemand mehr. Die Themen Sterben, Tod und Abschied treten zunehmend aus der Tabuzone heraus. Und das ist gut so.

Inzwischen hat sich eine neue Trauerkultur entwickelt, die es einem erlaubt, sich auf ganz individuelle Weise von den Verstorbenen zu verabschieden:

Die Künstlerinnen Maike Sander und Ina Hattebier haben sich mit der Vergänglichkeit intensiv auseinandergesetzt und setzen mit ihren Kreationen besondere Akzente für die traurigen Anlässe im Leben. Lässt man sich beispielsweise von der mexikanischen Kultur und dem "Dia de los Muertos" inspirieren, feiert man diesen Tag der Toten mit Skeletten aus Pappmaschee und Kerzenhaltern, Teelichtern, Kugeln und anderen Produkten, die mit bewusst fröhlichen Toten-



trends/trauer-trends

Wir suchen abgeschriebene Bestattungswagen

der Baujahre 1965 bis 2000 (auch in schlechtem Zustand) für den Export.

Großvolumige Motoren/ohne KAT kein Problem. KFZ ab Baujahr 2000 in kommissionsweisem Verkauf

KFZ-Handel R. Stock Wuppertal/Penzlin Tel. 0171-8005073 cardepot.stock@gmx.de

Wir, ein Bestattungsunternehmen in der Region Berlin-Brandenburg, suchen Mitarbeiter

Leidenschaft für den Beruf. Sie sind engagiert, flexibel, teamfähig, sicher im Umgang mit PC und den modernen Medien und verfügen über eine gute Allgemeinbildung.

(gerne auch Ehepaar) zur Festanstellung mit

Führerschein ist Voraussetzung. Wir sind ein qualifiziertes Team in einem familiär geführten Unternehmen und bieten sehr gute Arbeitsbedingungen, Qualifizierungs- und Aufstiegsmöglichkeiten (auch für Quereinsteiger). Chiffre: BW 05-16-01

individuell besonders kostengünstig Fordern Sie kosteniose verkaufserstützende Materialien bei uns an! SEEBESTATTUNG das ist Individualität EEDEREI HUNTEMANN GME 26434 Hooksiel Fon: 0 44 25/17 37

BW05.2016 25 24 BW05.2016



Einmal Biker immer Biker

Die Ideenmanufaktur E2B-Berlin hat für alle Motorradfahrer etwas ganz Besonderes entwickelt: die Bikers Urne. Dem Motto folgend "Du kannst Dein Biker-Leben nicht in einer Holzkiste beenden", spiegelt das einzigartige Design die wahre Biker-Lebensphilosophie wider.

Auf nach

Die handgefertigte Urne besteht aus der Verbindung eines original Harley-Davidson-Twin-Cam-Zylinders sowie aus amerikanischem Nussholz. Dabei handelt es sich in erster Linie um eine Schmuckurne, die vielfach bereits schon europaweit über Bestattungsunternehmen verkauft wurde.

Ein Produkt made in Germany: Design und Herstellung von Bikern für Biker. Mit dieser Urne haben die Angehörigen die Möglichkeit, ihrer Trauer und dem Gedenken an den Verstorbenen einen ganz persönlichen Rahmen zu geben.

Die Bikers Urne wurde übrigens nominiert für den Start-up-Wettbewerb "Kopf schlägt Kapital".

 Weitere Informationen und eine Beratung erhalten Sie per E-Mail unter kontakt@e2b-berlin.de, telefonisch unter 0172 - 308 87 00 oder über www.bikers-urne.com.

INDIEN

Aufgrund der regen Nachfrage für die besondere Leserreise nach Indien bietet der Veranstalter Art Travel Forum diese Reise auch im Frühjahr des kommenden Jahres an: vom 10.-22. März 2017.

ganz besondere Reise nach Indien. Lassen Sie sich entführen an einen Ort, an dem sich Kultur, Tradition, Spiritualität, Schönheit und Geschichte verbinden. Ein interessantes

Programm wartet auf Sie: der Besuch der Städte Neu-Delhi, Varanasi und Kalkutta. Weitere Highlights der Reise sind eine Flussfahrt auf dem Ganges und verschiedene Ausflüge zu den beeindruckenden Sehenswürdigkeiten und Bauwerken. Außerdem gibt es fachspezifische Besichtigungen und Tagestouren, die Sie mit der Welt der indischen Bestattungskultur vertraut machen. Lernen Sie die Friedhöfe, Mausoleen, Bestattungsreinrichtungen und Krematorien dieses faszinierenden Kontinents kennen.

Freuen Sie sich auf den Frühling und eine

• Fordern Sie telefonisch oder schriftlich weitere Informationen an. Frau Hörburger steht Ihnen gerne unter der Rufnummer 07531-942 96 10 und per E-Mail unter hoerburger@arttravelforum.com zur Verfügung.



Kindertrauer mit Praxistipps

Kinder sind traurig, wenn ihnen etwas verloren geht, wenn etwas zu Ende geht, wenn ein lieber Freund oder Verwandter plötzlich nicht mehr da ist. Und sie haben ein Recht auf ihre Gefühle.





Mit dem Buch "Weil Du mir so fehlst" möchte die Autorin und Trauerbegleiterin Ayşe Bosse Kinder dazu anregen, ihre Trauer auf ihre eigene Weise zu leben.

Die Lektüre ermutigt Kinder, in ihrer Trauer aktiv zu sein. Erzählt wird die Geschichte eines Bären, der jemanden sehr vermisst. Es gibt viel Raum zur Gestaltung und tröstende Anregungen: Fotos einkleben, Erinnerungen sammeln oder Trauerklöße kochen. So lernen Kinder, mit dem Verlustschmerz umzugehen.

Ein tolles Buch, das in seiner Klarheit beeindruckt und mit seiner Poesie berührt. Empfohlen für Kinder ab 4 Jahren. Außerdem erwähnenswert: Der extra für diesen Titel komponierte Song "Weil Du mir so fehlst" von BOSSE ist als kostenloser Download dabei.



Autorin: Ayse Bosse Illustration: Andreas Klammt

Weil Du mir so fehlst

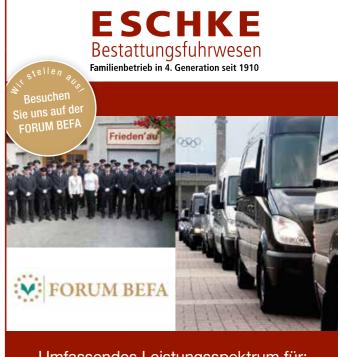
64 Seiten / Format: 21,5 x 25,5 cm Preis: € 14,99/A € 15,50 ISBN-Nr. 978-3-551-51876-7





NORDSEE

- seit 1996 Seebestattungen ab Norddeich, Norderney, Juist, Borkum und Baltrum mit unserem Neubauschiff "Groninger
- bis zu 15 Personen Seebestattungen Spanien, Costa Blanca, Altea mit der "Blue Moon" bis zu 8 Personen
- Die Angehörigen haben exklusiv bei uns die Möglichkeit, an der Stele "Meeresblick" am Norddeicher Hafen ihrer Verstorbenen durch das Anbringen einer Namensplakette



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

BW05.2016 27 26 BW05,2016







Dauner Str. 6 D-41236 Mönchengladbach www.holzkreuzbeschriftung.de info@hkd-systems.de Tel. 02166 687 68-90 Fax 02166 687 68-79

Alteingesessenes Bestattungshaus (Familienbetrieb) im PLZ-Gebiet 23/24 aus gesundheitlichen Gründen zu verkaufen.

Bestattungsfahrzeug DB muss übernommen werden. Immobilie Kauf/Pacht, nach Vereinbarung. Zuschriften unter Chiffre: BW 05-16-02



www.bestattungswelt.com

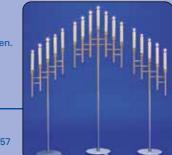


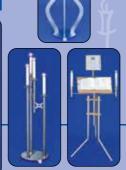
Ralf Krings seit 1985

Donatusstraße 107-109 · Halle E1

Licht und Leuchter Waren aus NE-Metallen und Metallgestaltung Licht & Leuc

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





Waren aus NE-Metallen 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 02234/922547 50259 Pulheim



Sylter Seebestattungs-Reederei



- · freier und unabhängiger Familienbetrieb
- · seit über 25 Jahren auf Sylt ansässig
- · mit uns direkt ab Hafen Hörnum/Sylt
- · kurzfristige und individuelle Termine



Kapt. Fritz Ziegfeld



Ms. Ekke Nekkepen

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



Oualitätszertifiziertei Bestattungsdienstleistei **EUROCERT** DIN EN ISO 9001

Mit uns lebt Ihr Lebenswerk weiter.

Unternehmensentwicklung der AHORN Gruppe: 0531 / 580 896 11 | ronald.dahlheimer@ahorn-ag.de Sie suchen nach einem Nachfolger für Ihr Bestattungsinstitut?

Tragen Sie sich mit dem Gedanken, Ihr Bestattungsunternehmen zu verkaufen?

Die Ahorn AG ist deutschlandweit an der Weiterführung erfolgreicher Firmen interessiert. Gerne führen wir ein persönliches Gespräch, um gemeinsam mit Ihnen über die Zukunft Ihres Instituts zu sprechen und um Ihre Unternehmensnachfolge zu sichern.

Oder Sie nutzen unseren Unternehmenswertrechner auf www.ahorn-ag.de - dort können Sie sich anonym und unverbindlich über den Verkaufswert Ihres Betriebes informieren.

28 BW05.2016 BW 05.2016 29

TERMINE _

MESSEN

08.10.2016

FORUM BEFA, Berlin

11./12.11.2016

Funergal, Ourense/Spanien

20.11.2016

happy END Bestattungsmesse, Hamburg

BESTATTERTAG INTENSIV

Veranstaltung für Bestatter und Friedhofsgärtner

26.10.2016 Hamburg 16.11.2016 Stuttgart 07.12.2016 Dortmund

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

FRIEDHOF HEUTE -MODERNES FRIEDHOF-MARKETING

09.11.2016 Berlin

Weitere Informationen finden Sie unter www.friedhof-heute.de

FRIEDHOFSVERWALTUNGSTAG

10.11.2016 Essen

Die Inhalte und weitere Informationen zu den Veranstaltungen finden Sie unter www.friedhofsverwaltungstag.de

INSERENTEN

- 2 Daxecker Sargerzeugung www.daxecker.at
- 3 Reederei H. G. Rahder GmbH www.seebestattung-buesum.de
- 5 Bestattertag
- 9 Beschriftung nach Maß www.beschriftung-nach-mass.de
- 11 Reederei Narg www.reederei-narg.de
- 13 Westhelle Köln GmbH www.westhelle-koeln.de
- 14 Mevisto GmbH www.mevisto.com

- 16 PaxMare Seebestattungsreederei www.seebestattunaen-paxmare.de
- 19 Ärzte ohne Grenzen e. V. www.aerzte-ohne-grenzen.de
- 20 Bestattungen Wolf OHG www.bestattungen-wolf.de
- 21 Handelsagentur Martin Plaumann www.handelsagentur-plaumann.de
- 23 Linn Sprachverstärker www.linn-sprachverstaerker.com
- 25 Reederei Huntemann GmbH www.reederei-huntemann.de
- 27 atf Art Travel Forum GmbH www..arttravelforum.com

- 27 Seebestattungsreederei Norddeich www.seebestattungen.org
- 27 Eschke Bestattungsfuhrwesen GmbH & Co. KG
- www.bestattungsfuhrwesen.de
- 28 HKD Systems GmbH wwwholzkreuzbeschriftungen.de
- 28 Ralf Krings Licht & Leuchter
- www.licht-leuchter.de 28 ikt Lenz GmbH & Co. KG
- 29 Sylter Seebestattungsreederei
- www.sylterseebestattungsreederei.de
 - 29 Ahorn AG
 - www.ahorn-ag.de

- 30 Seebestattungs-Reederei Albrecht www.seebestattung-albrecht.de
- 31 Adelta.Finanz AG www.adeltafinanz.com
- 32 Rapid Data GmbH www.rapid-data.de
- BEILAGEN
- Adelta.Finanz AG
- www.adeltafinanz.com
- Forevent GmbH
- www.forum-bestattung.de
- Messe Dresden Pieta
- www.nieta-messe.de





IHRE EMPFEHLUNG RETTET LEBEN: Machen Sie Ihre Kunden auf die Möglichkeit aufmerksam, im Gedenken an einen Verstorbenen an ÄRZTE OHNE GRENZEN zu spenden und so unsere weltweite Nothilfe zu unterstützen. Vielen Dank!





www.aerzte-ohne-grenzen.de/gedenkspende-empfehlen

BITTE SCHICKEN SIE MIR KOSTENLOS UND UNVERBINDLICH INFORMATIONSFLYER FÜR MEINE BERATUNGSGESPRÄCHE ZU.

Bitte ausfüllen und zurücksenden an:

ÄRZTE OHNE GRENZEN e.V. Am Köllnischen Park 1, 10179 Berlin oder per Fax: 030 700 130 - 340

Bei Fragen erreichen Sie uns:

Montag bis Freitag, 9-17 Uhr Telefon: 030 700 130 - 130 spendenaktion@berlin.msf.org

10 Stück	20 Stück	Stück
nternehmen		
nsprechpartner/-in		
raße, Hausnr.		
LZ, Ort		
elefon / E-Mail		

