



BESTATTUNGSWELT

Das Fachblatt für die Bestattungsbranche
Ausgabe 05.2017



Jedem Tierchen sein Pläsierchen?

Wenn Geschmack an seine Grenzen stößt.



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.



Daxecker®



Liebe Leserin, lieber Leser,

kurz vor Redaktionsschluss erreichte uns die Nachricht, dass ein japanisches Bestattungshaus noch in diesem Jahr einen „Drive through“-Service für den Abschied einrichten wird.

Trauernde können im Auto an einem Fenster vorbeifahren und per Touchscreen ihre Kondolenz hinterlassen, während die Angehörigen im Gebäude dabei zusehen können.

Abschied to go? Expresstrauern? Mit Mayo oder mit Ketchup? Die Vorstellung dieses Szenarios wirkt schon sehr befremdlich. Der Gipfel des Unpersönlichen ist damit erreicht. Wo Zeitersparnis und Bequemlichkeit zulasten der Menschlichkeit praktiziert werden, hört die Toleranzgrenze auf. Für die Trauerkultur ist das wie ein Tritt vor das Schienbein. Innovative Wege der Abschiednahme hin oder her, aber diese Art hilft vermutlich niemandem: weder den Hinterbliebenen noch denen, die ihr Beileid bekunden möchten.

Klar, letztlich muss jeder für sich entscheiden, ob er diesen Weg akzeptiert. Aber vielleicht löst dieses Vorhaben auch eher ein Umdenken in die ganz andere Richtung aus? Alles andere wäre eher ein Trauerspiel.

Herzlichst

Ihr Bestattungswelt-Team

Nicola Tholen
Projektleitung

Britta Schaible
Redaktion

Alle weltweiten Bestattungsgebiete finden Sie auf unserer Homepage: www.seebestattung-albrecht.de

Seebestattungen in der Ostsee

Seebestattungs-Reederei Albrecht
Friedrichsschleuse 3a
26409 Carolinensiel-Harlesiel
Tel.: 0 44 64 - 13 06
Fax: 0 44 64 - 80 37
www.seebestattung-albrecht.de

Travemünde, Warnemünde, Rügen, Heikendorf

Seebestattungs-Reederei Albrecht



10
Den Kunden ganz entspannt begegnen
Die BW im Interview mit Axel Bendixen



18
Werbung anlässlich eines Todesfalls
Dr. Thomas Utzerath
KLEINER Rechtsanwälte



20
Wertschätzung
Was macht den Wert
eines Unternehmens aus?

BEITRÄGE

- 3 Editorial
- 6 Die obere Hälfte
Erasmus A. Baumeister
- 10 Den Kunden ganz entspannt begegnen
Die Bestattungswelt im Interview mit Axel Bendixen
- 12 Entlastung mit sensiblem Mahnwesen
Individuelle Kundenbetreuung mit Überblick
- 14 Immer das Gleiche:
Sterben ist ja nur ein Geschäft für Bestatter
Dipl.-Kfm. Wolf Meth
- 18 Werbung anlässlich eines Todesfalls
Dr. Thomas Utzerath, KLEINER Rechtsanwälte
- 20 Wertschätzung
Was macht den Wert eines Unternehmens aus?
- 22 Grundkurs Bestattung
Weiterbildung für Quereinsteiger
- 22 Gute Aussichten mit Domblick
Der Bestattertag in Köln
- 23 Wenn sich Wasser und Erde treffen
Die Wasserurne als innovative Form der Beisetzung
- 24 OKI: Perfekte Drucklösungen für Bestatter
Professioneller Trauerdruck
- 25 Digitaler Service
Jetzt auch in Österreich: das Bestatterportal Kollenhof
- 25 Ein außerirdischer Gewinn
- 27 Nachgelesen
Die Büchertipps der Bestattungswelt
- 28 Termine/Inserenten

IMPRESSUM

Herausgeber Agentur Erasmus A. Baumeister e.K. c/o Verlag Bestattungswelt Ltd Koppensteinstraße 1 50935 Köln	Redaktionsanschrift Verlag Bestattungswelt Ltd Friesenwall 19 50672 Köln Telefon: 0221 / 277 949 20 Telefax: 0221 / 277 949 50 info@bestattungswelt.com www.bestattungswelt.com	Chefredaktion und Projektleitung Britta Schaible Nicola Tholen Erscheinungsweise zweimonatlich Nächster Anzeigen-/Redaktionsschluss 06.11.2017	Gestaltung Florian Rohleder Copyright Verlag Bestattungswelt Ltd. Nachdruck, Vervielfältigung und elektronische Speicherung, auch auszugsweise, sind nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlags gestattet.	Für unverlangt eingesandte Manuskripte, Bilder, Bücher und sonstige Unterlagen wird keine Gewähr übernommen. Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben nicht unbedingt die Meinung der Redaktion oder des Verlags wieder.	Bei Preisausschreiben der Redaktion ist der Rechtsweg ausgeschlossen. Es gelten die Mediadaten vom 01.01.2017. € 7,50
--	---	---	---	--	---



BESTATTERTAG

hören. umsetzen. gewinnen.



ULM, 11.10.2017

MITTWOCH 09:00-16:30 UHR

BILDUNGSFORUM
KLOSTER
UNTERMARCHTAL



- Grundlagen der Raumgestaltung von Bestattungsunternehmen
- Umbau oder Neubau, was kostet bauen?



- Finanzierung von Firmenkäufen, Gründungen und Umbaumaßnahmen
- Endlich ohne Außenstände und Ausfallrisiko arbeiten



- Kein Konzept ohne geschulte Mitarbeiter



- Markteroberung für Bestattungsunternehmen
- Private Kolumbarien, rechtliche Grundlagen
- Verkaufspsychologie für Bestatter – mehr Umsatz pro Auftrag



- Die Schaufensterausstellung als entscheidendes Element eines ganzheitlichen Marketingkonzeptes



- Bestattersoftware, maßgeschneidert



- Innovative Ideen & hochwertige Qualität für den Bestattungsbedarf



- Hygiene im Bestattungsgewerbe für Ihre persönliche Sicherheit und ein gesundes Berufsleben



- Die Diamantbestattung – eine gefragte Alternative zu traditionellen Bestattungsformen

Teilnahmegebühr: 49,- EUR (Auszubildende kostenfrei)

Der unabhängige Bestattertag ist eine Informationsveranstaltung für Bestattungsunternehmen im deutschsprachigen Raum. Er findet seit 2001 bis zu zehn Mal jährlich mit immer wechselnden Themen statt.

MITTWOCH 08.11.2017

KIEL

MITTWOCH 06.12.2017

HANNOVER



Die obere Hälfte

Text: Erasmus A. Baumeister

Meteorologisch war dieser Sommer seltsam, Regen, Kälte, und wenn es dann mal sommerlich wurde, war es auch gleich richtig heiß und oft schrecklich schwül.

An einem besonders drückenden Tag betrat ich mittags das Ladenlokal eines kleineren Bestattungsunternehmens. Praktischerweise wurde die Tür von einer Aschekapsel mit gut leserlichem Namen auf dem Deckel aufgehalten. Belüftung hatten die Räumlichkeiten auch dringend nötig, die Sonne stand schon Stunden auf der großen Schaufensterfront, und bei gefühlten 90 % Luftfeuchtigkeit ist der Griff zu einem praktischen Türstopper nachvollziehbar. Eine gefüllte Aschekapsel wiegt ein paar Kilo, erfüllt damit den Zweck und ist auch nicht so sperrig

wie eine Kiste Bier oder ein Sarg. Also her damit, und so ist wieder ein weiteres belastendes Alltagsproblem gelöst. Die Tür war zwar etwas zurückgesetzt, öffnete aber nach außen, sodass die personalisierte Aschekapsel doch tatsächlich auf dem Gehsteig stand. Auch wenn kaum ein Mensch außerhalb der Bestattungsbranche eine Aschekapsel kennt, wird es nicht lange dauern, bis hier wieder ein lokalpressetaugliches Skandalchen entdeckt ist. Da ich den Bestatter noch nicht kannte und nicht sofort mit der eben festgestellten Katastrophe anfangen wollte, bat ich sofort nach der Begrüßung, die Tür zu schließen, damit wir uns besser unterhalten können. Unter Kommentierung der unangenehmen Wetterlage wurde die Aschekapsel wie selbstverständlich geborgen und zurück auf den Schreibtisch, zu einer anderen Kapsel, gestellt, die Tür fiel zu. Schon während unseres Gesprächs verstand ich schnell, dass sich das Qualitätsniveau des gesamten Un-

ternehmens auf Türstopperhöhe abspielt. Ich wurde eingeladen, weil der Bestatter seit Jahren mit rückläufigen Auftragszahlen zu tun hat und zudem feststellen musste, dass er nur noch Bestattungen auf unterstem Level, „Ohne alles“, durchführt. Ja, warum wohl?

Ein anderer Termin in diesem Sommer führte mich zu einer Bestatterin, die ich auf einem Bestattertag kennengelernt habe. In einem kleinen Ladenlokal am Anfang einer Fußgängerzone wurde ich in einen bildhübschen Beratungsraum geführt. Ein großer runder Biedermeiertisch mit sechs Stühlen, an der Wand eine passende Anrichte und der Rest war ultramodern, ein sehr schöner Kontrast mit perfekt abgestimmten Farben. Auch der optimalen Beleuchtung sah man ihren Preis an. Ein überraschendes Wohlfühlambiente auf Fünf-Sterne-Höhe. Die Unterhaltung begann natürlich mit einem ausführlichen Lob meinerseits über die ge-

**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

lungene Einrichtung. Die lebhafteste Bestatterin freute sich und sagte: „Herr Baumeister, ich verkaufe hier eine hochqualitative und individuelle Dienstleistung, dann muss das hier auch so aussehen.“ Da konnte ich nur zustimmen. Auf der Anrichte entdeckte ich ein antikes Silbertablett mit drei oder vier Kristallkaraffen und ein weiteres Tablett mit verschiedenen Gläsern. Sah wertvoll aus. Die Bestatterin erkannte meinen Blick und erklärte: „Da habe ich einen sehr guten Cognac und selbst gebrannten Pflaumenschnaps von meinem Onkel drin.“ Ich fragte, ob es für die Hinterbliebenen sei. „Ja klar, ich trinke so etwas nicht. Aber viele meiner Kunden fragen nach kurzer Zeit, ob in den Karaffen das ist, was sie vermuten. Ich biete so was nie an, ich muss schon gefragt werden, und ich werde oft gefragt.“ Nach einem kleinen Schnäpschen seien die Hinterbliebenen „angekommen“, wird mir versichert. Kaffee und Wasser gibt es natürlich auch, aber das gäbe es ja überall. Zuerst wusste ich nicht, ob mir das gefällt, und obwohl es mit unangenehmen Spirituosen zu tun hat, weiß ich jetzt, dass es mir gefällt, auch so etwas kann die Qualität eines Unternehmens perfektionieren. Die Bestatterin ist Marktführerin in ihrer Stadt und hat die Bestattungszahlen in den letzten fünf Jahren verdoppelt. Ich soll ihre Beratungsunterlagen entwickeln, da aus Platzgründen der Ausstellungsraum einem weiteren Büro weichen musste. Außerdem muss eine perfekte Internetpräsenz her, die zum Qualitätsniveau dieses Unternehmens passt. Diese Bestatterin ist gut und erfolgreich und will den Abstand zu ihren Wettbewerbern trotzdem noch weiter vergrößern. Es sollen gar nicht mehr Bestattungen werden, sondern Umsatz und Ertrag pro Auftrag sollen durch eine optimale Kommunikation der aktuellen Möglichkeiten gesteigert werden.

Ende August traf ich bei einer außergewöhnlich netten Bestatterfamilie ein, die schon länger ihre Schreinerei geschlossen hatten und jetzt auf eine deutliche Steigerung der Bestattungszahlen angewiesen ist. Im Gespräch lernten wir uns kennen. Ich erfuhr viel über die Historie des Unternehmens, den Wettbewerb, die Familienstruktur, die Arbeitsweise und die Ziele. Ich war mir schnell sicher, dass man als Hinterbliebene hier in diesem Hause optimal aufgehoben ist. Hier gibt es Qualität mit Herz und Seele. Eine effiziente Marketingkonzeption zur Markteroberung war mir schnell klar. Die

drei aktiven Familienmitglieder waren perfekt zu transportierende Persönlichkeiten. Es war zwar eine etwas ländliche Region, aber selbst hier funktioniert eine zeitgemäße Kundenakquisekonzeption auch immer schneller. Zum Schluss wurde mir der nagelneue Leichenwagen präsentiert. Er war extra für meinen Besuch besonders repräsentativ im Innenhof vor der Garage geparkt und war so poliert, als wenn jetzt sofort ein Mercedes-Werbespot für den weltweiten Einsatz gedreht würde.

Die Kommunikation, das Marketing und die Kundenakquise müssen die gleiche Qualität haben wie die Leistung, die verkauft wird.

Ein fantastisches Auto. Ich war dennoch fassungslos. Warum braucht ein so kleines Unternehmen einen so fürchterlich teuren Leichenwagen? Ich sagte es auch so ähnlich, und mein Entsetzen übertrug sich auf die Bestatterfamilie. Wir redeten. Es stellte sich jetzt heraus, dass nun überhaupt kein Pfennig mehr für eine Marketingkonzeption zur Kundenakquise da ist. Dieses Unternehmen ist in der Lage, maximale Qualität zu liefern, aber wenn die Kunden hierfür fehlen, hilft es auch nichts. Die Qualitätsoptimierung in einem Bestattungsunternehmen braucht auch eine perfekt durchdachte Reihenfolge. Natürlich ist ein neuer Leichenwagen schön und gehört zum gesamten Qualitätseindruck dazu. Aber kein Kunde geht wieder, wenn er sieht, dass der großartig gepflegte Leichenwagen nicht das allerneueste Modell ist. Natürlich ist ein beeindruckender Leichenwagen auch ein Marketinginstrument, aber eben nicht das einzige und auch nicht das wichtigste.

Bestattungsunternehmen, die eine großartige Qualität liefern, gehört die Zukunft. Diese Unternehmen sprechen Menschen an, die noch Wert auf eine individuelle Bestattung, Zeremonie und Trauerfeier legen. Es sind Menschen, die eine perfekte Leistung zu schätzen wissen und gerne gut bezahlen. Es sind Menschen, die bezahlen können und

wollen. Für ein Bestattungsunternehmen ist es gut, das Image des gehobenen Preisniveaus und der perfekten Qualität zu haben, so wird genau die richtige Zielgruppe angesprochen. Die Zukunft wird nicht mehr ausschließlich von der Anzahl der Bestattungsaufträge bestimmt, sondern auch von der Qualität. Die untere Hälfte der Bestattungen, also über 400.000 pro Jahr, werden unaufhaltsam ins qualitative und preisliche Nichts abstürzen. Mit der oberen Hälfte der Bestattungen in Deutschland verdient ein Bestattungsunternehmen weiterhin gutes Geld. So macht es dann auch noch in zehn, zwanzig und dreißig Jahren große Freude, ein Bestattungsunternehmen zu betreiben. Die Qualität, mit der die Menschen angesprochen werden, die ein Bestatter gerne als Kunde begrüßt, betrifft definitiv alle Bereiche, und das wird täglich wichtiger. Ein Beratungsgespräch durch einen freundlichen und optimal qualifizierten Bestatter mit der Fähigkeit zur Empathie ist maßgeblich für die Qualität eines Bestattungsunternehmens. Die perfekte Abwicklung von Überführung, Versorgung, Trauerfeier etc. ist selbstverständlich. Aber auch Räumlichkeiten, Benehmen, Kleidung und Hygiene gehören dazu. Die Reihenfolge der Qualitätsoptimierung muss gut geplant sein. Ein Bestattungsunternehmen verkauft immer eine Leistung, die sich im vierstelligen Bereich aufhält, die reine Bestattungsleistung kostet zwei-, drei- oder viertausend Euro, viel Geld. Also muss alles, was der Kunde von diesem Unternehmen wahrnimmt, auch diesem Qualitäts- und Preisniveau entsprechen. Die Kommunikation, das Marketing und die Kundenakquise müssen die gleiche Qualität haben wie die Leistung, die verkauft wird. Beratungsunterlagen, die Internetpräsenz, als wichtigstes Medium überhaupt, und die Gesprächsführung müssen perfekt sein. Dann spricht ein Bestattungsunternehmen die Zielgruppe an, von der es in Zukunft lebt. Ich biete Ihnen über 20 Jahre Erfahrung mit über 1.500 Bestattungsunternehmen an. Ein gutes Unternehmen noch zukunftstauglicher und effizienter zu machen, ist gar keine so große Angelegenheit. Es ist wichtig, jedes Unternehmen, egal, wie gut es dasteht, immer weiterzuentwickeln. Ich erstelle Ihnen gerne nach einem Gespräch eine kostenlose Analyse und ein Angebot zu unseren Leistungen. 

www.erasmus1248.de



© Dominik Nahr

GEDENKSPENDEN AN ÄRZTE OHNE GRENZEN

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

Unternehmen

Ansprechpartner/-in

Straße, Hausnr.

PLZ, Ort

Telefon / E-Mail

Den Kunden ganz entspannt begegnen

Die Bestattungswelt im Interview mit Axel Bendixen

Text: Katinka Lampe

Die Trauerhilfe Bendixen ist ein modernes Bestattungsunternehmen mit drei Filialen im Norden Deutschlands. Dem jungen Geschäftsführer Axel Bendixen liegt die Bewahrung und Weiterentwicklung einer starken Bestattungskultur sowie eine qualitativ hochwertige Beratung und Betreuung der Angehörigen besonders am Herzen. Als Sprecher der BestatterjuniorenBund engagiert er sich außerdem für eine gute Vernetzung junger Bestatterinnen und Bestatter.

BW: Herr Bendixen, Sie sind 29 Jahre jung und leiten ein erfolgreiches Bestattungsunternehmen in Schleswig-Holstein. Welche Geschichte steckt dahinter?

AB: Ich bin mit dem Bestattungsberuf aufgewachsen. In meinem Familienkreis gab es ein Bestattungsunternehmen und ich war schon von Anfang an mit dabei, habe die tägliche Arbeit des Bestatters mitbekommen und im Betrieb ausgeholfen, wenn ich gebraucht wurde. Durch mehrere Umstände und Schicksalsschläge ergab sich dann 2007 die Möglichkeit, mich mit einem eigenen Unternehmen selbstständig zu machen.

BW: Diese Entscheidung haben Sie vermutlich nicht bereut. Ihr Unternehmen ist gewachsen und neben Ihrem Stammhaus in Kropp haben Sie zwei weitere Filialen eröffnet.

AB: Genau. Inzwischen sind wir auch in Schuby und Bergenhusen vertreten. Diese Erweiterungen kamen im Laufe der Zeit. Auch personell sind wir gewachsen, sodass ich inzwischen 22 Voll- und Teilzeit-Mitarbeiter beschäftige, die an den drei Standorten tätig sind.

BW: Und wie sehen Ihre Aufgaben als Geschäftsführer aus?

Axel Bendixen
Trauerhilfe
Bendixen, Kropp



Foto: © Trauerhilfe Bendixen

AB: Im Moment beschäftige ich mich besonders mit den zukünftigen Entwicklungen. Ich plane einige Umstrukturierungen. Typische BWL-Tätigkeiten fallen natürlich auch in mein Aufgabengebiet. Ich habe außerdem immer einen Überblick über die Personalplanung und -revision. Die gesamte

Koordination – und damit meine ich jetzt nicht die einzelner Trauerfeiern, sondern die übergeordnete Koordination – macht einen großen Teil meiner Arbeit aus. Für das Tageschäft und den Personaleinsatz habe ich einen Betriebsleiter.

BW: Bedeutet das, dass Sie selbst gar nicht ins Trauergespräch mit den Angehörigen gehen?

AB: Doch, das ist mir nach wie vor sehr wichtig. Ich kann mich in diesem Punkt natürlich auf meine Mitarbeiter verlassen, führe aber dennoch gerne selbst Trauergespräche und bin auch auf den Abschiedsfeiern präsent.

BW: Sie sind Sprecher der BestatterjuniorenBund. Was ist das Ziel dieses Bundes?

AB: Ziel der BestatterjuniorenBund ist die Vernetzung und der Austausch von jungen, leistungsfähigen Bestattern auf Landes- und Bundesebene. Wir möchten in den Dialog über eine moderne Bestattungskultur treten und einen Beitrag für Kollegenhilfe, Weiterbildung und Qualitätssteigerung leisten. Einmal im Jahr organisieren wir ein Bundesjuniorentreffen als Zusammenkunft der aktiven Bestatterjunioren auf Bundesebene. Das diesjährige Treffen findet vom 28.09. bis 01.10. am Fleesensee in Mecklenburg-Vorpommern statt. Alle Interessierten sind herzlich eingeladen!

„Auch muss ich selbst im Zweifelsfall keine Rechtsstreitigkeit bemühen, das läuft alles über die ADELTA.“

BW: Das hört sich spannend, aber auch nach viel Arbeit an. Wie schaffen Sie das alles?

AB: Ich habe gute Partner. Seit 2009 schon arbeite ich mit der ADELTA.BestattungsFinanz zusammen. Das war damals die Empfehlung eines Kollegen und hat mich überzeugt. Die Rechnungsstellung läuft so über die ADELTA und das entlastet mich in vielen Punkten.

BW: Wo genau sehen Sie die Vorteile beim Service der ADELTA.BestattungsFinanz?

AB: Ich kann über das Onlineportal immer sehen, wie der Stand der Dinge ist, muss mir aber keine Sorgen machen, wenn ein Kunde verspätet zahlt, da ich das Geld dann schon

auf dem Konto habe. Auf diese Weise kann ich den Kunden immer freundlich und unvoreingenommen begegnen und habe viel weniger Stress. Auch muss ich selbst im Zweifelsfall keine Rechtsstreitigkeit bemühen, das läuft alles über die ADELTA.

Ein weiterer Vorteil für meine Kunden ist, dass ich ihnen einen Blanko-Antrag für eine Ratenzahlung mitgeben kann. Viele entscheiden sich später noch, die Möglichkeit der Ratenzahlung zu nutzen, und können das dann mit der ADELTA ziemlich einfach absprechen.

BW: Noch eine Frage zum Schluss. Sie sind 29 und leiten ein Unternehmen mit drei Standorten und 22 Mitarbeitern. Was soll da noch kommen? Haben Sie Zukunftspläne?

AB: Ich bin natürlich immer daran interessiert, unseren Service zu optimieren und eine Steigerung der Qualität und Reichweite des Unternehmens zu erzielen. Außerdem liegt es mir am Herzen, die Arbeit der BestatterjuniorenBund voranzutreiben.

www.trauerhilfe-bendixen.de

Axel Bendixen ist ein Bestattungsunternehmer, dem man die Leidenschaft für den Beruf gleich anmerkt. Mit nicht einmal 30 kann er schon auf eine erfolgreiche Unternehmensgeschichte zurückblicken. Auch für die Zukunft hat er noch viele Visionen. Wir sind gespannt und wünschen ihm viel Erfolg!

REEDEREI HUNTEMANN
individuell besonders kostengünstig

SEEBESTATTUNG – das ist Individualität

Fordern Sie kostenlose verkaufunterstützende Materialien bei uns an!

REEDEREI HUNTEMANN GMBH
Schleuse 2
26434 Hooksiel
Fon: 0 44 25/17 37
www.reederei-huntemann.de



Entlastung mit sensiblem Mahnwesen

Individuelle Kundenbetreuung mit Überblick



Der Bestatter baut bereits ab dem Zeitpunkt des Trauergesprächs zu seinen Kunden eine emotionale Bindung auf, die sich während der Planung und Durchführung der Beisetzung noch vertieft.

Auf der anderen Seite ist der Bestatter aber auch Unternehmer und muss wirtschaftlich handeln – immer mit Blick auf den Kontoauszug. Zur Vermeidung von Außenständen und Forderungsausfällen nutzen daher immer mehr Bestatter einen Abrechnungsservice wie den der ADELTA.FINANZ AG. Da die Bestatter diese enge Bindung zu ihren Kunden aufbauen, ist es natürlich verständlich, dass sie wissen möchten, wie das Mahnwesen mit einem Abrechnungsservice funktioniert, wenn der Kunde nicht pünkt-

lich zahlt. Jedoch auch in der Zusammenarbeit mit einem Abrechnungsservice bleibt die notwendige Sensibilität im Mahnwesen jederzeit erhalten. Zunächst hat der Kunde grundsätzlich ein Zahlungsziel von 21 Tagen. Wenn er innerhalb dieser Zeit die Rechnung nicht begleicht, versendet die ADELTA.FINANZ AG am 22. Tag die erste freundlich formulierte Erinnerung. Bei weiterem Ausbleiben des Geldeingangs wird die zweite Mahnung am 30. Tag verschickt. Die ADELTA.FINANZ AG ist daran interessiert, so wenig Vorgänge wie möglich an einen Rechtsanwalt abzugeben. Daher werden die Kunden bei Nichtzahlung auch telefonisch kontaktiert. So wird versucht zu klären, warum bisher keine Zahlung erfolgte, und man hat so auch die Möglichkeit, dem Hinterbliebenen noch einmal eine Ratenzahlung/Rückzahlungsvereinbarung anzubieten. Ein Gang zum Rechtsanwalt lässt sich so in den meisten Fällen verhindern. Der Bestatter hat zu jedem Zeitpunkt über sein Kundenportal einen Überblick über die offenen Forderungen. So kann der Bestatter auf einen Blick erkennen, wie das Zahlungs-

verhalten seiner Kunden ist und welcher seiner Kunden nicht pünktlich zahlt. Der Bestatter kann jederzeit Herr des Mahnverfahrens bleiben.

Er hat sogar die Möglichkeit, das erste Mahnschreiben an seinen Kunden weitere 10 Tage zurückzustellen. Der Bestatter kann dann selbst noch einmal Kontakt mit seinem Kunden aufnehmen. Erfolgt daraufhin immer noch keine Zahlung, wird dann erst nach den 10 weiteren gewährten Tagen das erste Mahnschreiben versendet. Möchte der Bestatter dies nicht, so hat er sogar die Möglichkeit, die Forderung zurückzukaufen. So ist in jedem Fall ein sensibler und sehr individueller Umgang mit dem Mahnwesen möglich.

Verlängerte Zahlungsziele

An gewisse Abläufe ist die ADELTA.FINANZ AG gebunden, da sie der BaFin unterstellt ist. Die Erfahrung zeigt jedoch, dass man ab und zu auch schon einmal flexibel reagieren muss. Wenn der Bestatter die ADELTA.FINANZ AG informiert, dass ein Kunde Leistungen vom

Sozialamt beantragt hat, dann wird das Zahlungsziel auf bis zu 90 Tage erweitert. Der Bestatter kann dies einfach handschriftlich auf der Forderung vermerken. Die ADELTA.FINANZ AG benötigt für die Verlängerung des Zahlungsziels im Falle einer Sozialbestattung eine Bescheinigung vom Sozialamt über die entsprechende Antragsstellung. Sobald der Nachweis vorliegt, wird das Zahlungsziel auf 90 Tage verlängert. Das erspart allen Seiten Ärger und den Hinterbliebenen unnötige Mahnungen.

Sensibles Thema Abtretungsvermerk

Bei der Überlegung zur Zusammenarbeit mit einem Abrechnungsservice stellt neben dem Mahnwesen der notwendige Abtretungsvermerk ein zweites sensibles Thema dar. Es gibt gelegentlich bei den Bestattern Bedenken, wie Kunden reagieren könnten, wenn auf der Rechnung die Kontodaten der ADELTA.FINANZ AG aus Düsseldorf zu lesen sind. Bei Abrechnungen von Ärzten ist man dies schon lange gewohnt, aber in anderen Branchen ist dies noch eher weniger



„Das erspart allen Seiten Ärger und den Hinterbliebenen unnötige Mahnungen.“

Stefan Mittelbach, ADELTA.FINANZ AG, stellv. Vertriebsdirektor

bekannt. Hier muss es erst gar nicht zu diesen Überlegungen kommen, wenn der Bestatter bereits im Trauergespräch den Arztvergleich darstellt und über die Vorteile, die dem Hinterbliebenen dadurch entstehen, aufklärt. Wenn der Bestatter dem Hinterbliebenen erläutert, dass er sich so ganz auf seine ursprüngliche Aufgabe als Bestatter konzentrieren und sich Zeit für die Hinterbliebenen nehmen möchte, so nimmt man den Kunden schon den Wind aus den Segeln. Welcher Arzt kümmert sich selbst um Buchhaltung und das Mahnwesen? In den meisten Fällen ist eine Abrechnungsstelle zwischengeschaltet. Im Trauergespräch kann der Bestatter dann zusätzlich noch auf den Vorteil der Möglichkeit einer Ratenzahlung zu moderaten Konditionen hinweisen. Für weitergehende Informationen und Fragen rund um das Thema Abrechnungsservice und Forderungsankauf bietet die ADELTA.FINANZ AG interessierten Bestattungsunternehmen ein persönliches und unverbindliches Beratungsgespräch an. ☞

www.adelta-sepulkral.com



Westhelle Köln GmbH
Bestattungsbedarf · Särge · Dekorationen

5-teiliges Stelen-Schachtelsystem BABUSCHKA



formschön, modern, leicht, praktisch und vielseitig in seinen Möglichkeiten • erhältlich in allen RAL-Farben, Acryl-Glas, verschiedenen Dekoren und Echtholz-Funieren • ideal für den einfachen, leichten und schnellen Transport und Aufbau (Einzelteile zwischen 1,9 und 7 kg) • 5-teilig und ineinander schachtelbar • verschiedene Aufsätze wie Windlicht, Rednerpult-Aufsatz, runde und/oder eckige, herzförmige, beleuchtete Aufsatz-Platten, Bildträger, Wasserschale u. v. m.

www.westhelle-koeln.de · Telefon 02247 968 25 64



Immer das Gleiche: Sterben ist ja nur ein Geschäft für Bestatter

Text:
Dipl.-Kfm. Wolf Meth
Unternehmensberater und
Bestattercoach

Ein Standardsatz, den der Bestatter selbst wahrscheinlich nicht so oft hört. Doch im „neutralen“ Bekann- tenkreis ist diese Einstellung der Menschen Standard. Auch wenn Sie argumentieren, dass ein erfülltes Leben auch einen entsprechenden Impact am Lebensende verdient, senken die Menschen die Augen und sind meist nicht zu überzeugen.

Auch wenn wir vom Tod sprechen, hängt die Unlust, ein Ende des Lebens zu „gestalten“, mit der Gesellschaftseinstellung zum Leben ab. In der westlichen Hemisphäre wird der freie Wille, das Recht zur freien

Gestaltung des eigenen Lebens im Schlepptau der Menschenwürde bei jeder Gelegenheit als Maxime bemüht. Wir sollten darauf achten, dass diese Prämissen nicht zu elitären Slogans verkommen, die den Einzelnen nicht mehr berühren. Wir führen in der Mehrzahl der Fälle ein fremdbestimmtes Leben, das aus vielerlei Zufällen entsteht. Der Zufall unserer Geburt, in welchem Land, von welchen Eltern, weiblich oder männlich, reich oder arm, wie wir in die Welt gerieten. Die Liste lässt sich weiter und weiter fortführen – der Zufall der Begegnungen bis zur Partnerwahl, der Berufswahl in der Pubertät usw. Natürlich können wir entscheiden – doch wie viele Auswahlkriterien haben wir – 1, 2, 3 oder noch mehr?

Das Leben von Zufällen gesteuert? Der freie Wille?
Selbst der freie Wille wird vom Zu-

fall begleitet – von Werten, die im Moment en vogue sind, von der Führungselite gerade forciert werden und von den Medien auf die Schiene gebracht werden. Warum meint jeder, dass das „Duell“ der Kanzlerkandidaten zum Einschlafen war? Die Antwort ist klar: Beide fühlen sich den gleichen Werten verpflichtet, da jede Abweichung davon einen Sturm der Medien hervorrufen würde. Doch in dieser Konformität – was erlaubt ist und was nicht – ist die Werteorientierung der Menschen gefangen. Das sind Werte des Zusammenlebens – brav und anständig (mit den Ausnahmen) – permanent überprüft von den Verfassungsrichtern – aber bar jeder Emotion. Dies versachlicht und materialisiert das Leben. Straßenbefragungen lassen zwar immer eine Spaß wollende Jugend finden. Doch auch dieser Spaß ist zur Norm geworden.

Immer weniger, aber doch, lässt die Religion die Menschen den Sachzwängen entfliehen. Aber auch weniger Religiöse genießen die Feiertage, deren Sinn und Ursprung sie nicht mehr kennen, aber es besteht die Chance, die Familie zu pflegen, die trotz fünfzigprozentiger Scheidungsrate im Wertekanon ganz oben steht.

Der Worte kurzer Sinn

Der Jenseitsglaube der Religionen soll hier nicht Gegenstand der Betrachtung sein – der Glaube an ein „ewiges Leben“ lässt ältere Menschen ruhig schlafen.

Doch betrachtet man das Leben nur in sich, frage ich mich, ob die Werte des Grundgesetzes und der Einfluss der Religionen Substanz genug sind, um dem Menschen der Zukunft und auch heute einen Leitpfad für ein erfülltes Leben zu bieten.

Und erfülltes Leben heißt nicht nur Spaß haben wollen (irgendwann hört sich in der Wiederholung der Spaß auf) oder die Sammelwut im Erringen von Macht, Geld und allem, was dazu gehört.

Ich erwarte von der (internationalen) Elite,

Wir werden bei einem Verlust nicht die Trauer eliminieren können – doch, hoffe ich, die Entsorgungsmentalität.

eine Wertebasis zu schaffen, die uns den Menschen des 21. Jahrhunderts schafft, der das Leben auf gutem Niveau leben lernt und das Leben mit einem Anfang und auch dem Ende integriert und sich nicht in die Mystik oder in den Nihilismus flüchten muss, um die Begrenzung des Seins auszuhalten. In etwas mehr als hundert Jahren haben wir die Menschen von Kaisertreuen in Nationalisten und Marxisten verwandeln können. So wird es wohl auch möglich sein, aus einer Grundgesetz-Ethik zu einer Ethik der Ak-

zeptanz des Lebens, wie es ist, zu kommen, aber mit allen Facetten, die eine entwickelte Gesellschaft einbringen kann. Es ist Zeit, damit zu beginnen, dass Ethikunterricht in den Schulen vom Nebenfach zum Hauptfach wechselt. An sich ist dies nichts Neues. Die katholische Kirche hat diese pädagogische Vernetzung längst im Marchtaler-Plan eingewebt.

Was bringen uns diese Gedanken am Ende des Lebens?

Das Leben an sich als Sinn zu spüren – ohne Angst vor seinem Ende. Vielleicht wird der Bestatter einmal, bei einem mutierten gesellschaftlichen Wollen, für die Angehörigen ein „Dankeschön“ an das Leben rituell ausrichten müssen.

Wir werden bei einem Verlust nicht die Trauer eliminieren können – doch, hoffe ich, die Entsorgungsmentalität. Doch für positive Veränderungen bedarf es der Elite, in allen Bereichen – auch beim Bestatter. ☘

www.meth-consulting.com
www.asche-glas-koerper.com

Ihr zuverlässiger Partner rund um Ihren Trauerdruck!

wormstall
wormstall bürotechnik

Das neue **MUSS**
in der Bestatterbranche.



800 Bestatter sind überzeugt,
Sie auch?

Professioneller Trauer- & Bannerdruck mit der „ Eierlegenden Wollmilchsau“

Der Samsung MultiXpress X7400LX umfasst den kompletten Bürodruck, den professionellen Trauer- sowie Bannerdruck. Drucken, Scannen, Kopieren, Faxen, Trauer- & Infobanner, sowie Broschüren drucken. **Alles mit einem einzigen Gerät.**

Rufen Sie uns an: 02374/4042

www.trauerdruck-wormstall.de

Den Schmerz können
wir nicht nehmen.
Die finanzielle Belastung
können wir lindern.

HinterbliebenenService

Ein Angebot der ADELTA.FINANZ AG

www.hinterbliebenen-service.de

Nehmen Sie direkt mit uns Kontakt auf:
Schinkelstraße 44a | 40211 Düsseldorf | Fon: +49 (0) 211/35 59 89-0 | info@adeltafinanz.com

 **ADELTA.FINANZ AG**
Vertrauen – Sicherheit – Zuverlässigkeit



Werbung anlässlich eines Todesfalls



Foto: © germanopol/fotolia.com

„Die Klage über die Schärfe des Wettbewerbs ist in Wirklichkeit meist nur eine Klage über den Mangel an Einfällen.“

Walter Rathenau

An Einfällen mangelt es Unternehmen in der Bestattungsbranche in der Regel jedoch gar nicht. Viel häufiger stellt sich ihnen die Frage, welche Ideen sich auch umsetzen lassen, ohne mit dem Gesetz in Konflikt zu geraten. Dieser Beitrag möchte dazu einige Hilfestellungen geben.

Letztes Jahr berichtete die Süddeutsche Zeitung (SZ) über die Auseinandersetzung zwischen zwei Bestattungsunternehmern. Hintergrund des Streits war, dass ein Bestattungsunternehmer seine Mitarbeiter mit Firmenwerbung am Hemdkragen auf den

Friedhof geschickt hatte. Sein Konkurrent verklagte ihn deswegen und bekam vor dem Oberlandesgericht München recht. Das Gericht war der Ansicht, dass Trauernde das Recht hätten, einer „pietätvollen Bestattung beizuwohnen“. Dabei dürften sie nicht durch Werbung gestört werden. Der Schriftzug auf den Hemden des beklagten Beerdigungsunternehmers sei aber „durchaus geeignet, Trauergäste zu stören“. Das zuvor genannte Beispiel aus der Rechtsprechung führt zu der Frage, innerhalb welcher Grenzen Bestattungsunternehmer, aber auch andere Hersteller und Dienstleister der Bestattungsbranche, für ihre Leistungen werben dürfen. Einige Fallgruppen sollen im Folgenden näher beleuchtet werden:

Werbung auf Friedhöfen

Wie in dem eingangs geschilderten Beispiel möchten Bestattungsunternehmen häufig direkt dort für ihre Leistungen werben,

wo Bestattungen stattfinden, nämlich auf dem Friedhof. Dem haben die Gerichte in der Vergangenheit aber häufig einen Strich durch die Rechnung gemacht. So wurde z. B. das Aufstellen eines Werbecontainers in unmittelbarer Nähe zur Grabstelle als wettbewerbsrechtlich unzulässig angesehen. Das Landgericht Trier hat in einer Entscheidung aus dem letzten Jahr in dem Aufstellen von Blumenvasen mit Werbeaufklebern einen Verstoß gegen die Regelung in der gemeindlichen Friedhofssatzung gesehen. Danach war es verboten, „Waren aller Art sowie gewerbliche Dienste“ auf dem Friedhof anzubieten. Das Verteilen von Werbeartikeln auf Gräbern, so das LG Trier, sei weder mit der Würde des Ortes noch mit der gebotenen Achtung vor dem Trauergefühl der Hinterbliebenen zu vereinbaren. Das in der Friedhofssatzung der Gemeinde geregelte, uneingeschränkte Werbeverbot diene vornehmlich den Interessen der

Friedhofsbesucher. Diese sollen ebenso wie trauernde Angehörige auf dem Friedhof, als einem Ort des Gedenkens an Verstorbene und der Trauer, von Werbung jeglicher Art verschont werden. Der werbende Charakter darf demnach sowohl nach Art und Zweckbestimmung nicht im Vordergrund stehen. Die Grabstätte soll ohne Zustimmung der Berechtigten nicht zu Werbezwecken missbraucht werden.

Unter Berücksichtigung der erwähnten Rechtsprechung dürfte ein dezenter Hinweis auf das Eigentum an Gegenständen, die auf dem Friedhofsgelände abgestellt sind (z. B. an einem Aushubcontainer), aber zulässig sein. Ansonsten sollte man sich bei der Werbung auf dem Friedhof grundsätzlich in Zurückhaltung üben.

Hausbesuche

Ungebetenen Besuch bekommt niemand gerne und schon gar nicht den Besuch eines Werbetreibenden in zeitlicher Nähe zu dem Tod eines nahen Angehörigen. Deshalb ist die Rechtsprechung hier auch besonders streng und hält unerbetene Hausbesuche bei den Angehörigen eines Verstorbenen mit dem Ziel, einen Bestattungsauftrag oder einen Auftrag für einen Grabstein zu erhalten, für unzulässig. Während der Bundesgerichtshof (BGH) zunächst nur Hausbesuche als wettbewerbswidrig angesehen hatte, die vor Ablauf einer 4-wöchigen Wartefrist nach dem Todesfall erfolgten, so hat er später auch Vertreterbesuche als unzulässig erachtet, die nach Ablauf dieser Frist erfolgten. Es sei nämlich eine höchstpersönliche, auf Gefühlen und Pietät beruhende Entscheidung, ob ein Grabmal gesetzt werden solle oder nicht. Diese höchstpersönliche Entscheidung der Angehörigen soll nicht durch einen Dritten beeinflusst werden, der allein aus wirtschaftlichem Gewinnstreben handelt. Hausbesuche sind allerdings dann zulässig, wenn sie auf den ausdrücklichen Wunsch der Angehörigen erfolgen.

Zusendung von Werbedrucksachen

Ein gängiges, aber im Vergleich zu Hausbesuchen weniger aufdringliches Marketinginstrument liegt in der Versendung von Broschüren und sonstigen Werbeflyern, durch die auf das eigene Waren- oder Dienstleistungsangebot aufmerksam gemacht werden soll. Die Rechtsprechung sieht die – auch unverlangte – Zusendung von Werbedruck-

Die Grabstätte soll ohne Zustimmung der Berechtigten nicht zu Werbezwecken missbraucht werden.

sachen, z. B. für den Verkauf oder die Bearbeitung von Grabsteinen, im Vergleich zu unaufgeforderten Hausbesuchen deutlich großzügiger. Dies gilt jedenfalls dann, wenn der Werbende eine zweiwöchige Schonfrist seit dem Todesfall einhält. Zwar stellt es für Trauernde regelmäßig eine Zumutung dar, wenn sie als unmittelbare Reaktion auf eine von Ihnen veröffentlichte Todesanzeige ein Werbeschreiben, etwa für einen Grabstein, erhalten. Eine unzumutbare Belästigung der Angehörigen eines Verstorbenen liegt nach der Rechtsprechung des BGH aber dann nicht (mehr) vor, wenn ein Unternehmer ein Werbeschreiben erst zwei Wochen nach dem Todesfall oder später versende. Vorsicht ist allerdings beim Versand von E-Mails oder Telefaxschreiben geboten: Hier ist ungeachtet des Zeitpunkts des Versands jegliche Werbung verboten, sofern keine vorherige ausdrückliche Einwilligung des Empfängers der Werbung vorliegt.

Werbung mit hoheitlicher Beauftragung

Es kommt nicht selten vor, dass Gemeinden einen ortsansässigen Bestattungsunternehmer mit der Organisation von Bestattungen und Trauerfeiern sowie insbesondere mit der Vergabe von Trauerterminen beauftragen. In diesem Fall hat der von der Gemeinde beauftragte Unternehmer häufig ein Interesse daran, in der Werbung die Zusammenarbeit mit der Gemeinde zu kommunizieren. Ob er dies auch darf, bewerten die Gerichte allerdings unterschiedlich. So wird in einigen älteren Urteilen die Auffassung vertreten, dass der Umstand der öffentlichen Beauftragung nicht zielgerichtet zugunsten eines privaten Bestattungsunternehmens eingesetzt werden dürfe. Demnach sei jegliche Werbung mit der Beauftragung durch eine Gemeinde unzulässig. Dagegen hat etwa das OLG Nürnberg die Auffassung vertreten, dass mit dem Hinweis „Vertragspartner der Stadt X“ geworben werden dürfe, sofern eine entsprechende Beauftragung durch die Gemeinde tatsächlich erfolgt ist. Darüber hinausgehende Wettbewerbsbeschränkungen könnten einem privaten Bestattungsunternehmer nicht auferlegt werden. Dies gelte jedenfalls dann, soweit der Bestattungsunternehmer in der Werbung nicht den unzutreffenden Eindruck erwecke, er sei der Einzige im Bereich der jeweiligen Gemeinde, der Aufträge von Hinterbliebenen entgegennehmen und durchführen könne oder dürfe. Unter Beachtung der genannten Grenzen darf also mit einer Beauftragung durch die Gemeinde geworben werden. ❸

www.kleiner-law.com



Dr. Thomas Utzerath ist Rechtsanwalt bei KLEINER Rechtsanwälte, Düsseldorf. Einer seiner Tätigkeitsschwerpunkte liegt im Gesundheitsrecht einschließlich Arzneimittel- und Medizinprodukterecht. Daneben berät er regelmäßig Unternehmen aus der Bestattungsbranche, insbesondere im Wettbewerbsrecht, und vertritt diese auch regelmäßig vor den Wettbewerbsgerichten.

KLEINER Rechtsanwälte ist eine im nationalen und internationalen Wirtschaftsrecht tätige Anwaltssozietät mit Standorten in Düsseldorf, Mannheim und Stuttgart. Unser Team von über 20 Rechtsanwälten berät und vertritt in- und ausländische Unternehmen sowie die öffentliche Verwaltung. Beratungsschwerpunkte sind neben dem Handels- und Gesellschaftsrecht der gewerbliche Rechtsschutz und das Wettbewerbsrecht, das Vertriebsrecht, das Arbeitsrecht sowie die umfassende Beratung des Mittelstands.

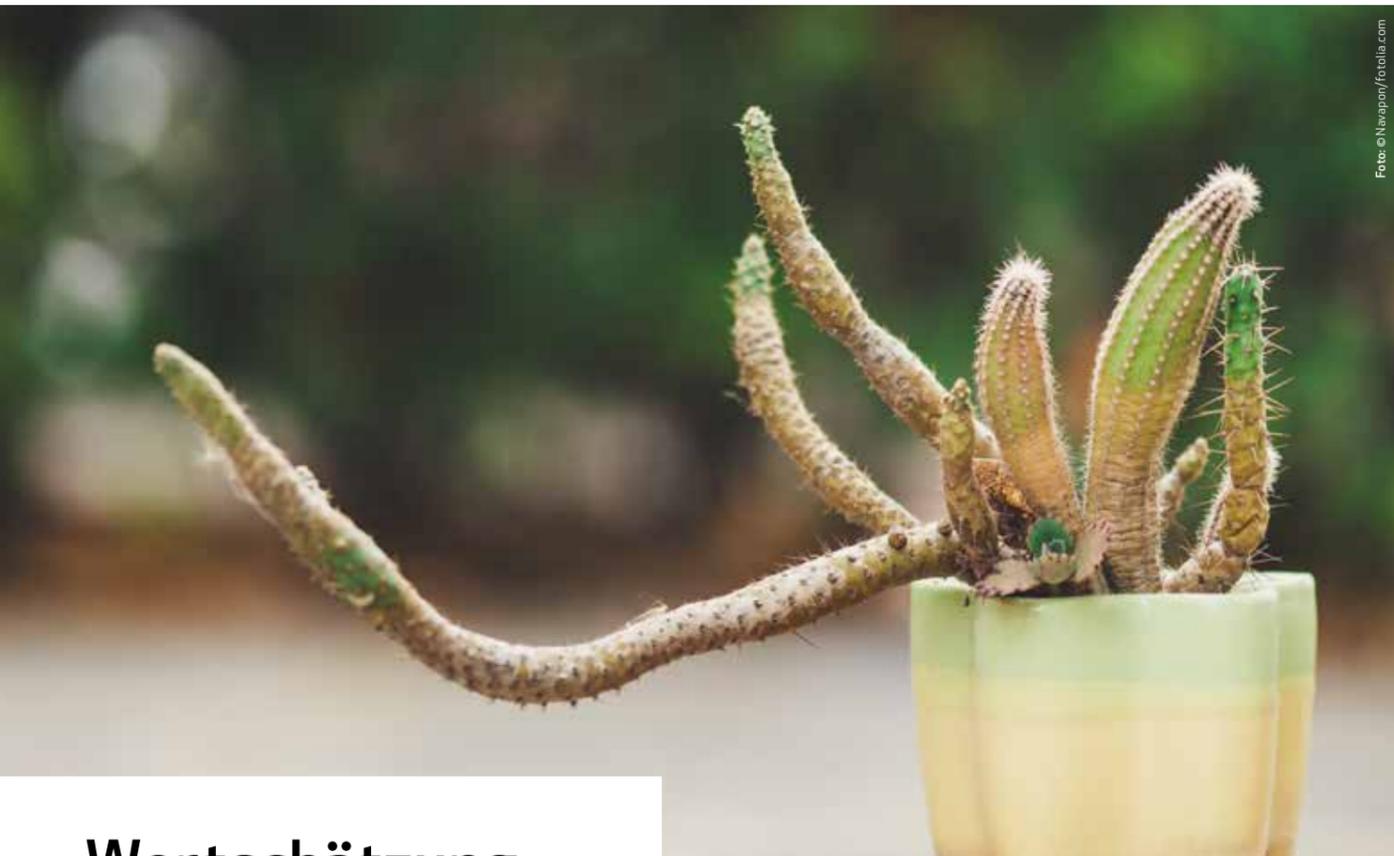


Foto: © Navapony/fotolia.com

Wertschätzung

Was macht den Wert eines Unternehmens aus?

Text: Jule Baumeister

Ein Unternehmen, ja, das eigene Unternehmen zu verkaufen, ist in jeder Hinsicht eine große Herausforderung – es eröffnen sich unerwartete und bisher nie bedachte Aufgabenstellungen und Perspektiven.

Ein deutlich gewichtiger (wenn nicht sogar der wichtigste) Baustein dieses komplexen Aufgaben-/Fragen- und Lösungsapparates ist der Unternehmenswert.

Der Unternehmenswert ist ein Wert, der sich unter Berücksichtigung diverser Aspekte generiert. Der Markt, die Zahlen, die Substanz und die ‚weichen‘ Faktoren. Sicher eine der schwierigsten Aufgaben für den Verkäufer – einen Verkaufswert festzulegen/zu bestimmen – bedarf der Objektivität, des Weitblicks und der Stärke.

So viel vorweg: Ein Unternehmen ist so viel wert, wie ein Käufer bereit ist zu zahlen. Ich beginne mit den weichen Faktoren, den emotional besetzten und subjektiven Faktoren – dass die Immobilie, in der Ihr Unternehmen untergebracht ist, von Ihrem Urgroßvater selbst erbaut wurde, ist toll, und dass das von ihm handgeschnittene Kreuz in der Ausstellung noch nie seinen Platz verlassen hat (und eigentlich auch in Zukunft dort bleiben sollte) und dass der große Weihnachtskaktus im Fenster das erste Mal 1953 geblüht hat (seitdem hatte das Unternehmen immer Glück), sind sehr persönliche Erinnerungen. Auch dass Ihre Frau, genau wie Ihre Oma und Uroma schon, sich liebevoll um die hinterbliebenen Haustiere kümmert, ist sicher eine große Auszeichnung und macht Ihr Unternehmen zweifellos zu etwas ganz Besonderem, zu einem Unternehmen mit besonderem Wert!

Macht es deswegen Ihr Unternehmen auch wertvoller im monetären Sinne? Im Gegenteil: Hier treten Sie eher ein vielleicht schwieriges Erbe an – dieses Image einzukaufen geht nicht, Sie müssen noch besser sein. Subjektive, als positiv empfundene Werte können leider oft den Wert sogar schmälern. Eine persönliche, familiäre Tradition kann und sollte durch einen neuen Besitzer keinesfalls authentisch weitergelebt werden! Das wäre äußerst unglaubwürdig in der Außenwirkung und eine falsche und zu hochgesteckte Erwartungshaltung an den Käufer. Hier ist emotionale und charakterliche Stärke gefragt, unternehmerischer und objektiver Weitblick – auch wenn's schmerzhaft ist. Dass hingegen Sie wie schon Ihr Vater und Opa im Schützenverein sind, sich beim Aufstellen des Maibaums engagieren, Ihre Frau sich ehrenamtlich im Kinderheim betätigt und wöchentlich

Blumen ins Hospiz bringen lässt, schon! Auch dass Sie als Familie, als gesamtes Unternehmen mit Ihrem Engagement und Selbstverständnis dazu in der Lage sind, Ihre Nachfolger in Ihrer bisherigen Infrastruktur einzuführen – Kontakte zu den Menschen, den Vereinen, den Verwaltungen, den Kommunen, Kirchen u. v. m. herzustellen, ist Gold wert!

Dann ist da die Substanz – was ist vorhanden? Wie sind die Gegebenheiten? Was konkret an ‚Hardware‘ gehört zum Unternehmenswert? Was soll mit verkauft werden? Was macht das Unternehmen wertvoller und was eben nicht? Der alte Leichenwagen hat Ihnen immer gute Dienste geleistet und Sie nie im Stich gelassen, dass die hintere Stoßstange drei Mal mit Klebeband repariert wurde, sehen Sie schon nicht mehr, außerdem hat er nur Euro 3 und darf ja eigentlich eh nicht mehr zum Friedhof in der nächsten Kreisstadt fahren – aber es ist ein funktionierendes Bestattungsfahrzeug! Nein – ziehen Sie getrost die Kosten für die Verschrottung von der angestrebten Verkaufssumme ab.



Foto: Agentur Baumeister

Jule Baumeister

Projektmanagement, Strategieentwicklung und Mitarbeiterführung bei der Agentur Baumeister

Und dann ist da noch der superschicke und sündhaft teure Innenausbau Ihrer Beratungs-, Abschieds- und Ausstellungsräume von 1998 – so traurig das ist, Sie werden keinen Pfifferling dafür bekommen. Wahrscheinlich sind Sie günstiger dabei, wenn Sie die Räume vor dem Verkauf gründlich und in alle Richtungen veränder- und ausbaubar, neutral und modern renovieren. Einer der größten substanzialen Werte Ihres Unternehmens steckt in Ihrem Namen und der dazugehörigen Wort- und/oder Bild-Marke und Ihrem Ruf. Nur mit der Fortführung Ihres Namens und Markenauftritts ist es sinnvoll, ein Unternehmen für viel Geld zu kaufen, anstatt einfach ein neues zu eröffnen. In Ihrem Namen, dem Firmennamen, steckt das gesamte Image, die gesamte Historie Ihres Schaffens ist hier verankert, ja, im kollektiven Bewusstsein Ihrer Region verankert. Das sind echte Werte. Sorgen Sie dafür, dass Sie makellos dastehen.

www.baumeister-baumeister.de

Grabkreuzbeschriftungen
Beschriftung nach Maß

Kundentreue ist unsere Bestätigung

www.grabkreuzbeschriftung.de

Beschriftung nach Maß | Kinzenbacher Str. 20 | 35435 Wettenberg | Tel. 0641 2095065

grabkreuze.de
Holzkreuze - direkt vom Hersteller

Unsere Grabkreuze - 100 Prozent Qualität aus deutscher Produktion
Wir fertigen Qualitätskreuze in unserer eigenen Produktion im Emsland. Durch ständige Produktionsoptimierung, Verbesserung der Materialbearbeitung und deren Veredelung können wir Ihnen eine Qualität bieten, die höchsten Ansprüchen gerecht wird.

MADE IN GERMANY
Grabkreuz aus heimischer Eiche

Unser Angebot

Grabkreuz, Holzkreuz Größe S
80 cm hoch und 50 cm breit.
Lattenbreite 8cm, Stärke 2,3cm.
Preis pro Stück 16,50 € | VPE 10 Stück

Grabkreuz, Holzkreuz Größe M
120 cm hoch und 50 cm breit.
Lattenbreite 8cm, Stärke 2,3cm.
Preis pro Stück 19,50 € | VPE 10 Stück

Grabkreuz, Holzkreuz Größe L
145 cm hoch und 59 cm breit.
Lattenbreite 10cm, Stärke 2,3cm.
Preis pro Stück 23,50 € | VPE 7 Stück

Die Lieferung erfolgt in jeweiliger VPE frei Haus! Preise verstehen sich netto zzgl. der ges. MwSt

Tischlerei Büttel GmbH & Co KG Hookstraße 13 48480 Spelle-Venhaus
Tel: 05977 253 Fax: 05977 8327 Online bestellen unter: www.grabkreuze.de

Weiterbildung für Quereinsteiger Grundkurs Bestattung

Speziell für Quereinsteiger, die in Bestattungsinstituten als Berater arbeiten, hat Rapid Data eine Weiterbildung konzipiert, die auf kompakte Weise die Grundzüge des Bestattungswesens vermittelt.

Die Themenschwerpunkte sind die Kundenkommunikation, die Planung und Organisation von Bestattungen sowie betriebswirtschaftliche Hintergründe. Der Kurs besteht

aus den drei Wochen-Modulen Beratung & Betreuung, Kommunikation & Qualität sowie Wirtschaft & Handel. Jedes Modul besteht aus mehreren Themeneinheiten und umfasst 40 Unterrichtsstunden mit einer abschließenden Prüfung. Das Kursziel ist die effiziente Vermittlung der wesentlichen kaufmännischen und kommunikativen Kenntnisse für die praktische Arbeit im Beratungs- und Betreuungsbereich.

„Hinterbliebene wünschen sich Beratung – auch über den Sarg, die Urne und die Wäsche hinaus. Doch viele Branchenneulinge sind anfangs unsicher, wenn es darum geht, Abschiedskultur zu vermitteln“, sagt Rapid-Data-Geschäftsführer Michael Angern. Der Bestatter sei kein Handwerker mehr, sondern in erster Linie Dienstleister, der unter anderem auch rechtliche Grundlagen beherrschen und sich in Qualitätsmanagement, EDV und Marketing auskennen müsse. Dies betreffe vor allem die Berater in Bestattungshäusern, für die der Grundkurs Bestattung die nötigen Grundlagen vermitteln will.



Foto: © Rapid Data

i Der nächste Kurs startet am 22. Januar 2018. Weitere Informationen finden Sie unter www.rapid-data.de im Bereich Forum/Weiterbildungen.

Der Bestattertag in Köln Gute Aussichten mit Domblick

Der vergangene Bestattertag am 13. September in Köln war wieder ein voller Erfolg. Für die Veranstaltung häuften sich schnell die Anmeldungen, sodass sogar einige Teilnehmer im Vorfeld auf die kommenden Termine des in der Branche beliebten Seminars vertröstet werden mussten.



Foto: © VTT Studio/fotolia.com

Verwunderlich ist das nicht. Wo bekommt man schon so viel Input, praktische Hilfe, Tipps und Anregungen, Fachwissen und Erfahrungswerte sowie direkten Austausch an einem Tag? Ob Rechnungsmangement, ob Unternehmenskommunikation, ob Architektur, Hygienefragen oder auch spezifische Softwarelösungen: Wo trifft man die Fachmänner und -frauen, die aus ihren Bereichen ihr Know-how und ihre Erfolgskonzepte und -produkte praxisorientiert und ansprechend präsentieren, sodass auch der vorher unmotivierte Mitarbeiter, der sich auf dieser Veranstaltung eigentlich lieber zurücklehnen wollte, gespannt bleibt bis zur letzten Minute? Und wo kann man sich mit Kollegen in einer unverkrampften und angenehmen Atmosphäre einmal in Ruhe

austauschen? Das alles und noch viel mehr passiert auf dem Bestattertag. Der Bestatter Dieter K. aus einer kleinen Stadt im Rheinland fasst es wie folgt zusammen: „Dieser Tag hat mich auf viele neue Ideen gebracht, die mir sicherlich helfen werden und mein Unternehmen auch wieder stärker machen.“ Viele Teilnehmer sind „Wiederholungstäter“ und nicht zum ersten Mal auf dem Bestattertag erschienen. Einige nehmen dafür sogar auch eine längere Reise in Kauf. Ganz klar: Wer nicht hinget, der verpasst was. Und das Beispiel Köln zeigt, dass rechtzeitige Anmeldungen immer empfehlenswert sind. Für dieses Jahr sind noch Termine frei. Wer weiß, ob das morgen auch noch so sein wird?

i Termine, Infos und Anmeldung unter: www.bestattertag.de

Wenn sich Wasser und Erde treffen



Wasserurne Multicolor Light



Wasserurne Tuscany Red



Beispielfoto Grab mit Wasserurne

Mit dem innovativen Produkt Wasserurne erweitert der Dürerer Friedhof-Ost nun sein Angebot: pflegefreie Grabmöglichkeiten, die den Kreislauf der Natur widerspiegeln und gleichzeitig die Merkmale Urne, Denkmal und Übergabe der Asche an die Erde vereinen.

Die Wasserurne ist eine patentierte Bronzeurne, die die Asche des Verstorbenen peu à peu in die Erde lanciert – ganz unsichtbar und diskret. Sie enthält spaltartige Öffnungen, die das Regenwasser auffangen, das sich mit der Asche verbindet und von der Erde absorbiert wird. Eine Gedenkplatte mit Namen und persönlichen Daten des Verstorbenen kann dazu angebracht werden.

Diese besonders natürliche Bestattungsart bietet den Hinterbliebenen eine würdevolle Form der Beisetzung ohne jeglichen Grabpflegeaufwand, da dieser vom Friedhofsbetrieb erledigt wird.

Wir hoffen, dass dieses aus den Niederlanden stammende Konzept auch bald bundesweit zu dem Angebot auf unseren Friedhöfen gehört.

i www.wasserurne.de



Ralf Krings seit 1985

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.

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






Professioneller Trauerdruck OKI: Perfekte Drucklösungen für Bestatter

Trauerpapiere in höheren Grammaturen, Sonderformate und Weißdruck auf dunklem Papier – Drucklösungen für Bestatter müssen vielfältige Anforderungen erfüllen. OKI bietet eine große Bandbreite an hochwertigen und kostengünstigen Lösungen speziell für Bestatter.

OKI Farbdrucker verarbeiten personalisierbare Trauerdrucksachen in nahezu allen Formaten und auch auf schwerem Papier professionell und mühelos. Sonderformate lassen sich sogar als Vorlagen abspeichern und damit ganz einfach wiederholt abrufen. Darüber hinaus eignen sich die Systeme auch perfekt für die Verarbeitung sämtlicher Bürodokumente und sind damit die optimale All-in-one-Lösung für Bestattungsunternehmen. Als Rundum-Sorglos-Paket bietet OKI dazu einen kostenlosen 3-Jahres-Vor-Ort-Service.

In Kooperation mit Rössler Papier liefert der Druckerhersteller darüber hinaus das optimale Lösungspaket für individuellen Trauer-Bannerdruck: Mit einem OKI

Farbdrucker (wie z. B. dem OKI C831dn oder C833dn), einem höhenverstellbaren Metall-Bannerständer, Banner-Papier sowie einer Vorlagen-CD und dem OKI Template Manager lassen sich Trauer-Banner ganz einfach selbst erstellen. Bedruckt



mit einem Portraitfoto, den Lebensdaten, einem Sinnspruch und einem Fotomotiv sind Banner eine individuellere Alternative zum großformatigen Bild.

Weitere Informationen zum OKI Trauerdruck unter: www.oki.de



Natururnen
Urnen, natürlich schön

Wir lassen Sie
nicht im Regen stehen

IKT Lenz GmbH & Co. KG | Niederrengse 1 | 51702 Bergneustadt | Tel.: 02763 / 212 040 | Fax: 02763 / 212 094 | info@natururne.de | www.natururne.de

Jetzt auch in Österreich Digitaler Service



Ein außerirdischer Gewinn

Das Bestatterportal Kollenhof bietet ab September 2017 seine Dienstleistungen auch für die Bestatter/-innen in Österreich an. Da die Bestattungskultur in Deutschland und in Österreich viele Parallelen aufweist und die Nachfrage aus dem Nachbarland stetig steigt, ist dieser erweiterte Service für die Firmeninhaber Gert-Jan und Marion Kollenhof eine selbstverständliche Maßnahme. Die Besucher der FORUM BEFA in Salzburg konnten sich am Firmenstand schon ein umfassendes Bild zu den digitalen Leistungen des Unternehmens verschaffen. Die österreichischen Kunden können gleichermaßen von allen Modulen Gebrauch machen. Innerhalb des Moduls „Trauerdruck-adressen“ werden jetzt auch alle Adressen in Österreich postalisch geprüft. Diese Prüfung kann auch von den deutschen Kunden beauftragt werden. Sie haben auch Zugang zu den Adressen aus Österreich, ohne diesen Service extra buchen zu müssen. Auch für die Zukunft sind interessante Innovationen geplant. Bleiben Sie gespannt.

Weitere Informationen sowie die persönliche Beratung erhalten Sie telefonisch unter 02951 – 93 78 11 oder unter www.kollenhof.de.



Der Erwerb von Eintrittskarten für die Hamburger Elbphilharmonie ist gar nicht so einfach. Der Inhaber Dieter Röchter von Bestattungen Röchter mit Sitz in Schloß Holte-Stukenbrock (gegründet 1952) hat Glück gehabt. Die ADELTA.FINANZ AG lässt

sich für ihre Kunden immer etwas Besonderes einfallen und dieses Mal hat er das große Los im Rahmen der Preisverleihung auf der FORUM in Hamburg gezogen. Anja Strunz-Happe, Vertriebsleiterin für die Region Nord/West, überreichte dem strahlenden Gewinner am 20. Juli den Gutschein vor Ort, der neben dem Besuch einer Veranstaltung in der Elbphilharmonie für zwei Personen auch einen Bewirtungsgutschein enthält. Gemeinsam mit seiner Familie freut sich Dieter Röchter nun auf die Reise und diesen besonderen Kulturgenuss.

Professioneller Trauerdruck

OKI

Die perfekte Drucklösung für Bestatter

Drucken Sie all Ihre Trauerdrucksachen in Sonderformaten und auf schweren Papieren professionell, zuverlässig und ganz einfach. Zusätzlich erledigt Ihr neuer OKI Farbdrucker auch alle Bürodokumente in brillanter Druckqualität – kostengünstig und schnell, mit 3 Jahren kostenloser Vor-Ort Garantie und Next-Day-Service. Und mit dem Trauer-Bannerdruck erschließen Sie sich ganz neue Umsatzmöglichkeiten.

- Ihr neuer OKI Farbdrucker:**
- Für alle Trauerdrucksachen
 - Für individuellen Trauer-Bannerdruck
 - Für den täglichen Bürodruck

Detaillierte Informationen zum OKI Trauerdruck und Trauerbanner-Druck erhalten Sie hier:



OKI C833dn

Mobile Lautsprecheranlagen für Bestattungen



Neue gesetzliche Bestimmungen!
Wir liefern zukunftssichere, gebühren- und anmeldefreie Funkfrequenzen!

LINN SPRACHVERSTÄRKER

- Hochwertige, robuste Profigeräte, glasklarer Klang, auch auf weite Entfernungen
- Einsetzbar in und vor der Trauerhalle, am Grab, im Friedwald, ...
- Laiensichere Bedienung
- Individuelle Ausstattungen durch Bausteinsystem
- Einspielen ausgewählter Trauermusik möglich
- Kürzeste Aufbauzeiten dank:
 - drahtloser Mikrofontechnik
 - netzunabhängigem Akkubetrieb
- **Unverbindlicher Teststellungsservice**
- Wir betreuen Sie auch nach dem Kauf, eigene Technikabteilung - schnelle Bearbeitung

Wahlweise:
Sender
- Handmikrofone
- Ansteckmikrofone
- Headsetmikrofone



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

Profitieren Sie von unserem **Beratungsservice!**
Unter **02234 / 200 40 40** stehen wir Ihnen jederzeit gerne zur Verfügung.
Oder besuchen Sie uns unter:
www.linn-sprachverstaerker.de



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

Nachgelesen

Trauerhilfe, Verlustbewältigung und Perspektiven. Auch in dieser Ausgabe möchten wir Ihnen eine kleine Auswahl von Büchern vorstellen, die in der schwierigen Zeit der Abschiednahme und der Trauer hilfreich sein können.

Kerry Egan

leben

Von Sterbenden lernen, was zählt

Dies ist kein Buch über das Sterben – es ist ein Buch über das Leben! Die erfahrene Hospiz-Seelsorgerin Kerry Egan erzählt Geschichten von Sterbenden. Sie handeln von Hoffnung und Glück, Reue und Trauer, Stolz und Demütigung, Offenbarung und viel zu lange gehüteten Geheimnissen. Und vor allem: von der Liebe – zu ihren Kindern, Partnern und Freunden, von unerfüllter, verlorener, vergeblicher Liebe. Gemeinsam ist allen Geschichten das Ringen darum, dem eigenen Leben einen Sinn zu geben, und der unbedingte Wille, die Welt nicht schwarz-weiß zu sehen, sondern in all ihren Schattierungen von grau bis bunt.

Kerry Egan

leben

Gütersloher Verlagshaus
Gebundenes Buch mit Schutzumschlag
ISBN: 978-3-579-08686-6
€ 17,99 (inkl. MwSt.)



Sabine Rachl

Ich wohne bald im Zeitlosraum

Mutgeschichten vom Sterben und vom Leben – Kinder und ihre Familien erzählen

Als Lehrerin und im Kinderhospiz hat Sabine Rachl viele Kinder und ihre Familien begleitet. Sie erzählt in diesem Buch die Geschichten von sterbenden Kindern, ihren Geschwistern, Eltern und Großeltern. Alexandra, Lucía, Kim, Hauke, Elvi, Erich und viele andere sprechen von ihren Erfahrungen mit Sterbesituationen und von ihrem eigenen Lebendigkeit, das sich durch die Erfahrung des Todes verändert hat. Es sind Geschichten vom Lachen und Weinen, von Schmerz und von Freude und von der Verbundenheit, die immer bleibt – Geschichten, die Mut machen, weil sie zeigen, dass das Sterben zum Leben gehört.



Sabine Rachl

Ich wohne bald im Zeitlosraum

Patmos Verlag
Buch mit Hardcover
ISBN: 978-3-8436-0966-1
€ 18,00 (inkl. MwSt.)

Beatrix Schulte

Die Seelenfeder

Wie wir durchs Schreiben wieder in Kontakt mit uns kommen

Besonders in Zeiten der Trauer durch Tod oder Trennung können Worte heilend wirken. In den stillen Stunden, in denen das Alleinsein unerträglich wird, kann das Schreiben zu einem vertrauten und geliebten Ritual werden, an das man sich hoffnungsvoll klammert. Das Tagebuch bietet eine Kontinuität in einer Welt, die ins Wanken geraten ist. Beatrix Schulte vermittelt in ihrem Buch u. a. verschiedene Techniken, um das eigene Unterbewusstsein zu Wort kommen zu lassen und sich damit über etwas klar zu werden oder Erlebnisse loszulassen. Mit dem Pulsschlag des Lebens verbindet uns auch das Schreiben, weil die Hand direkt mit dem Herzen verbunden ist. Sie führt uns treffsicher zurück ins Leben, wenn wir durch Krankheit, Schicksale oder Krisen das Gefühl hatten, innerlich sei etwas abgestorben. Wenn wir schreiben, fühlen wir uns lebendig. Wer schreibt, stellt sich dem Leben.

Beatrix Schulte

Die Seelenfeder

Lingen Verlag
Klappenbroschur
ISBN: 978-3-9433-9052-0
€ 9,95 (inkl. MwSt.)



LAVABIS Hygiene Online

Jetzt den neuen Katalog 2017/2018 anfordern!

Bestatterbedarf

Desinfektion und Reinigung

Einmalartikel

Praktische Sets

Bestattungsmusik

Einmalartikel

Praktische Sets

Praktische Sets

Bestatterbedarf für Ihre tägliche Versorgung der Verstorbenen rund um die Uhr unter www.lavabis.de Online bestellen. Europaweite Lieferung.

LAVABIS GmbH · Steilshooper Allee 49 · 22309 Hamburg
☎ +49 (0)40 46655525 · 📠 +49 (0)40 46655527 · info@lavabis.de

gebrauchte-bestattungswagen.de



Edler Bestattungswagen Mercedes Vito NEUWAGEN 1/2 Sargausbau
Klima, 18" Räder, Navigation und Rückfahrkamera,
ab 36.800 € zzgl. Mwst

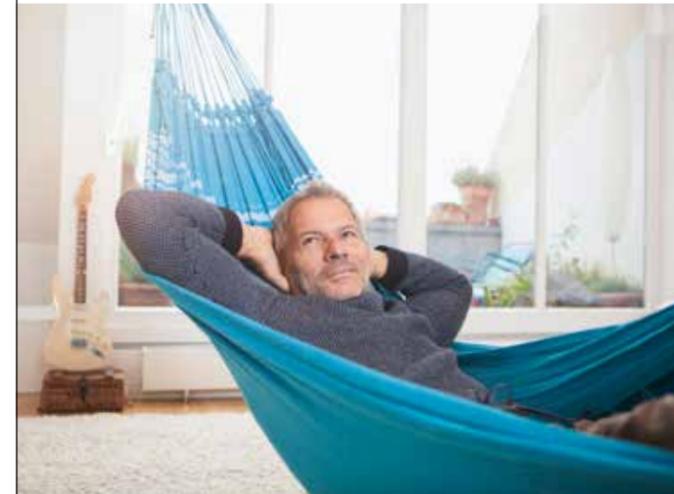
Bestattungen **WOLF OHG**

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

Mit uns lebt Ihr Lebenswerk weiter.

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

Qualitätszertifizierter
Bestattungsdienstleister



Wenn Sie keinen Nachfolger innerhalb der
Familie finden, sind wir jederzeit an einem
Gespräch zum Verkauf interessiert. Erfol-
reich geführte Bestattungsunternehmen im
gesamten Bundesgebiet finden innerhalb
der AHORN Gruppe eine neue Zukunft, so
dass Ihr Lebenswerk fortbesteht.

Ronald Dahlheimer
0531 / 580 896 11
ronald.dahlheimer@ahorn-ag.de
www.ahorn-ag.de



ESCHKE
Bestattungsfuhrwesen
Familienbetrieb in 4. Generation seit 1910

Tradition Qualität Innovation



Umfassendes Leistungsspektrum für:
Bestatter · Friedhöfe · Krankenhäuser
Callcenter bundesweit.

Eschke Bestattungsfuhrwesen GmbH & Co. KG
Lauterstr. 34 · 12159 Berlin-Friedenau
Tel: 030 - 851 55 72 · Fax: 030 - 851 52 10
www.bestattungsfuhrwesen.de

BW BESTATTUNGSWELT
Das Fachblatt für die Bestattungsbranche

unabhängig | innovativ | kreativ
www.bestattungswelt.com

KLEINER
RECHTSANWÄLTE

Mittelstand im Mittelpunkt
www.kleiner-law.com

Renommiertes, gut situiertes und altein-
gesessenes Bestattungsinstitut an junge/n,
solvente/n Bestatter/Bestatterin in Nord-
deutschland zu verkaufen (Kauf/Pacht).
Nähere Angaben unter **Chiffre BW 05-17-01**

Langjährig erfahrenes Bestatter-Ehepaar sucht
Bestattungsinstitut ab 200 Bestattungen/Jahr zum
Kauf oder auf Rentenbasis in Franken, Rheinland-Pfalz,
oder Hessen sowie Österreich. Die Übernahme wäre von
uns langfristig geplant und darf auch gerne im Bereich
von bis zu drei Jahren liegen. Ihre Angaben werden von
uns garantiert vertraulich behandelt. Wir bitten um Ihre
aussagekräftige Zuschrift unter **Chiffre BW05-17-02**

Seebestattung

Der maritime Abschied in Nord- & Ostsee

Sylt | Warnemünde
Wismar | Nordstrand | Usedom



- ⚓ Erfahrung seit mehr als 20 Jahren
- ⚓ eigene Flotte an über 5 Standorten
- ⚓ stilvolle und komfortable Räumlichkeiten
- ⚓ maritime Trauerfeiern für bis zu 100 Gäste (standortabhängig)
- ⚓ auch anonyme & stille Seebestattungen möglich
- ⚓ Gastronomie und Service an Bord

www.seebestattung-adlerschiffe.de

ADLER-SCHIFFE

Ansprechpartner: Karin Micklich & Petra Krüger · Tel. 0 46 51 - 98 70 814 · seebestattung@adler-schiffe.de
Zentrale: Adler-Schiffe GmbH & Co. KG · Boysenstr. 13 · 25980 Sylt/Westerland

TERMINE

MESSEN

14.10.2017
Memorès Uitvaartbeurs
Friesland 2017,
NL-Leeuwarden

05.11.2017
happy END, Hamburg

25.-26.11.2017
Mein letzter Weg –
Vorsorge zu Lebzeiten,
Erding

BESTATTERTAG INTENSIV
Veranstaltung für Bestatter
und Friedhofsgärtner

11.10.2017 Ulm
08.11.2017 Kiel
06.12.2017 Hannover

Anmeldung und weitere Informationen
unter www.bestattertag.de

FRIEDHOFSVERWALTUNGSTAG

09.11.2017 Hamburg

Weitere Informationen zu den Veranstaltungen
unter www.friedhofsverwaltungstag.de

**WORKSHOP LAVABIS
BESTATTUNGSKOSMETIK**

07.10.2017 Lauterbach

Anmeldung und weitere Informationen
unter www.lavabis.de

INSERENTEN

2 Daxecker Sargerzeugung
www.daxecker.at

3 Seebestattungs-Reederei Albrecht
www.seebestattung-albrecht.de

5 Bestattertag
www.bestattertag.de

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

9 Ärzte ohne Grenzen e. V.
www.aerzte-ohne-grenzen.de

11 Reederei Huntemann GmbH
www.reederei-huntemann.de

13 Westhelle Köln GmbH
www.westhelle-koeln.de

15 Wormstall Bürotechnik
www.trauerdruck-wormstall.de

16 Adelta.Finanz AG
www.adeltafinanz.com

21 Beschriftung nach Maß
www.grabkreuzbeschriftung.de

21 Tischlerei Büttel GmbH & Co KG
www.grabkreuze.de

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

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

25 OKI Systems (Deutschland) GmbH
www.oki.de

26 Linn Sprachverstärker
www.linn-sprachverstoerker.com

26 Handelsagentur Martin Plaumann
www.handelsagentur-plaumann.de

27 Lavabis GmbH
www.lavabis.de

28 Bestattungen Wolf OHG
www.bestattungen-wolf.de

28 Eschke Bestattungsfuhrwesen
GmbH & Co. KG
www.bestattungsfuhrwesen.de

29 Ahorn AG
www.ahorn-ag.de

29 Adler-Schiffe GmbH & Co. KG
www.adler-schiffe.de

30 Seebestattungsreederei
der Hammonia GmbH
www.seebestattungen-paxmare.de

31 Pludra Frankfurt GmbH
www.pludra.de

32 Rapid Data GmbH
www.rapid-data.de

BEILAGEN

Bestattungen Lichtblick
www.weltweite-ueberfuehrungen.de

Forevent GmbH
www.forum-bestattung.de

Kollenhof – Das BestatterPortal
www.kollenhof.de

Suchan Großhandel für
Bestattungsbedarf
www.bestattungsbedarf-west.com

Seebestattungs-Reederei-Hamburg -
Kapitän Horst Hahn & Co. GmbH
www.seebestattungen.de

VNR Verlag für die Deutsche Wirtschaft AG
www.wirtschaftswissen.de

Viele Bestattungsunternehmen schätzen schon heute unsere kompetente und verantwortungsvolle Arbeit.

PAX MARE
Seebestattungsreederei
seit 1973

VERTRAUEN SIE ERFAHRENEN PARTNERN

Bestattungen im Seegebiet zwischen Juist und Norderney

PaxMare Seebestattungsreederei der Hammonia GmbH
Tel.: 02922 9090018 | info@seebestattungen-paxmare.de
www.seebestattungen-paxmare.de

Nutzen Sie das komfortable Buchungsmodul auf unserer Homepage!

PLUDRA

Urnen

NEUHEITEN 2017

Alle neuen Modelle jetzt im

ONLINE-SHOP

unter www.pludra-shop.de
erhältlich!



1 MUSCHELN AM STRAND
Best.-Nr.: 08952735305

2 UNENDLICH
Best.-Nr.: 05952735002

3 SEELANDSCHAFT
Best.-Nr.: 08952735306



4 HIBISKUS
Best.-Nr.: 06952735300

5 WEIDE
Best.-Nr.: 05952735503

Unser
URNEN NEUHEITEN

Prospekt ist da!
Fordern Sie gleich
Ihr Exemplar an!



www.pludra-shop.de

Online
erfolgreicher
sein:
webtool.de

Jan Patrzek und Sandra Bäcker,
Bestattungshaus Patrzek,
Helmstedt

Wenn alles passt.