



BESTATTUNGSWELT

Das Fachblatt für die Bestattungsbranche
Ausgabe 01.2018

[Einblick]



- Einblick
- Anblick
- Überblick
- Durchblick
- Lichtblick
- Hinblick
- Blickfang
- Blickfeld
- Ausblick
- Rundblick
- Vollblick
- Weitblick
- Seitblick
- Blickkontakt
- Augenblick

ULTRA PROFESSIONAL Überführungstrage

aus hochfestem Aluminium,
mit Treppensteigevorrichtung



auch als Umbausatz
für Tragen aller
Fabrikate lieferbar

Treppensteiger-
vorrichtung

stabiler
Reißverschluss

klappbarer
Stützfuß

Stützfuß als Trage-
griff verwendbar



Best.-Nr.: **15016701**
(silber)

Best.-Nr.: **15016702**
(blau)

Best.-Nr.: **15016703**
(bordeaux)

Best.-Nr.: **15016704**
(schwarz)

TANEXPO
5. - 7. APRIL 2018

BEFA FORUM 2018
10. - 12. MAI 2018

www.pludra-shop.com

Liebe Leserin, lieber Leser,

man soll ein Buch nicht nach seinem Umschlag beurteilen oder auch „Don't judge a book by its cover“: Diesen Satz hört und liest man immer wieder.

Aber heißt es nicht auch „Der erste Eindruck zählt“? Was stimmt denn nun eigentlich? Die Wahrheit liegt wahrscheinlich, wie so oft, irgendwo in der Mitte. Im Hinblick auf die Unternehmenskommunikation ist es wohl die Authentizität, die ausschlaggebend ist.

Ein Bestattungshaus, das eine freundliche, moderne und auf die Bedürfnisse von Trauernden ausgerichtete Innenarchitektur bereithält, sollte seine Philosophie und die Dienstleistungen auch über eine ansprechende Schaufenstergestaltung widerspiegeln. Und dann gibt es auch den Bestattungsbetrieb, der zwar nach außen hin in jeder Hinsicht glänzt, während die Gestaltung der Räumlichkeiten jedoch seit mindestens zwei Generationen vernachlässigt wurde. Da liegt ein dringender Handlungsbedarf vor.

Um es in einem Sprichwörtchen auszudrücken, so sind es im Rahmen der Kommunikation und Einrichtung auf jeden Fall die inneren sowie auch die äußeren Werte, die zählen. Authentizität und Charakter sorgen für Sympathie und sind vertrauens-erweckend. Jeder Mut wird belohnt.

Herzlichst

Ihr BestattungsWelt-Team

Britta Schaible
Redaktion

Nicola Tholen
Projektleitung



Trauer-Bilderrahmen mit Digitaldruck online konfigurieren und bestellen

- Foto-Datei hochladen und Maß festlegen
- Passepartout oder Auflage bestimmen
- Rahmen und Glas auswählen
- Trauerflor und Staffelei hinzufügen

Produktion und Versand in 2 Werktagen möglich

10% sparen mit Gutscheinen für Bestattungswelt-Leser:
Bei Onlinebestellung „Trauer2018“ hier eingeben:

www.bilderrahmenwerk.de/trauerrahmen





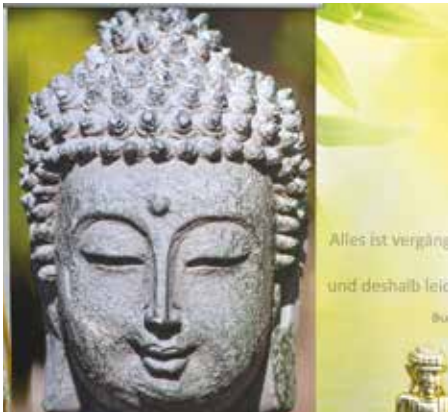
8

„Die beste Entscheidung, seit ich selbstständig bin.“ Die BW im Gespräch mit Thorsten Schneider



22

Praktisch, portabel und patentiert
Das mobile und multifunktionale Kranzständersystem „Steadfast Jaw“



23

Zeitgemäße Kommunikation im Jahr 2018
Schaufensterausstellungen

BEITRÄGE

3 Editorial	18 Wie man im Netz die Trauergemeinschaft erreicht Online-Blumenbestellung, Online-Spende
6 Schaufenster Erasmus A. Baumeister	19 Termin-Tipp: Der Bestattertag in Potsdam/Berlin am 1. Juni 2018
8 „Die beste Entscheidung, seit ich selbstständig bin.“ Die Bestattungswelt im Gespräch mit Thorsten Schneider aus Bergheim-Quadrath	20 „Be the change you wish to see.“ Selbstverwirklichung aus den Tiefen der Persönlichkeit
10 Der Ortstermin Dipl.-Ing. Architektur Karsten Schröder	22 Praktisch, portabel und patentiert Das mobile und multifunktionale Kranzständersystem „Steadfast Jaw“
12 Mehr Liquidität Auch ohne Bank! Geht das?	23 Zeitgemäße Kommunikation im Jahr 2018 Schaufensterausstellungen
14 Handwerk hat goldenen Boden ... aber reicht das für den Bestatter der Zukunft?	26 Termine/Inserenten

IMPRESSUM

Herausgeber Agentur Erasmus A. Baumeister e.K. c/o Verlag Bestattungswelt Ltd Neusser Straße 617-621 50737 Köln Geschäftsführung Hans-Joachim Frenz	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 09.03.2018	Gestaltung Florian Rohleder Titelfoto Jose Fontano 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 Mediadata vom 01.01.2018. € 7,50
---	---	---	---

Anmeldung + Infos unter: www.bestattertag.de (verbandsunabhängig)



BESTATTERTAG

hören. umsetzen. gewinnen.



KAISERSLAUTERN

21.02.2018

MITTWOCH 09:00–16:30 UHR

KLOSTER NEUSTADT
WALDSTRASSE 145
67434 NEUSTADT AN DER WEINSTRASSE

- 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 21.03.2018 DRESDEN
MITTWOCH 25.04.2018 MÜNSTER

Das Leben ist wie eine Pustebblume. Wenn die Zeit gekommen ist, muss jeder alleine weiterfliegen.



SCHAUFENSTER

Text: Erasmus A. Baumeister

Das Schaufenster, das Schaufenster eines Bestattungsunternehmens, ist der allererste – und dadurch sehr wichtige Kontakt zu Ihren potenziellen Kunden. Der Blick in Ihr Innerstes, in Ihr Leistungsspektrum, in Ihre Qualität, in Ihre Kreativität, in Ihre Lebendigkeit etc.

Ihr Schaufenster bietet Ihnen eine großartige Plattform, vorbeiziehende Menschen auf der allerersten Stufe der Kommunikation, nämlich der visuellen Kommunikation, zu packen. Das ist die Chance, Kontakt aufzunehmen und Interesse zu wecken, auch wenn kein akuter Bedarf besteht. Der visuelle Eindruck ist der schnellste, der entscheidende, der bleibende Eindruck.

Zuallererst findet der Blick in Ihr Schaufenster statt – unbewusst. Was hier passiert, ist entscheidend, denn diese allerersten 3 Sekunden lösen eine Reaktion beim Betrachter aus – erst einige Sekunden später erfolgt das bewusste AHA, die Rezeption, das Verstehen und das Interesse. Sie haben also 3 Sekunden, um Ihren zufälligen Besucher zu bannen, neugierig zu machen, zu faszinieren, zu überraschen, ja, zu interessieren. Ihr Schaufenster ist das Guckloch in Ihr Unternehmen – auch für Neugierige, die nicht zufällig passieren, sondern interessiert sind, denen aber der Mut zum Eintreten noch fehlt, ist es eine großartige Gelegenheit, sich vorsichtig anzunähern. Also sollte Ihr Schaufenster auch für Passanten mit Vorsatz präpariert sein. Das Schaufenster bedient am besten den Ansatz für effizientes Marketing in der Bestattungsbranche. Da ein Bestattungsunternehmen auf den ersten Blick das unattraktivste

Produkt und die unbeliebteste Dienstleistung überhaupt verkauft, muss all dieses so verpackt werden, dass die Menschen es schaffen, sich auch mal ohne aktuellen Sterbefall mit dieser Thematik zu beschäftigen. Jeder kennt den Effekt, wenn man als aktives Mitglied der Bestattungsbranche privat auf neue Menschen trifft und irgendwann herauskommt, dass man Bestatter ist, alle Menschen fürchterlich viele Fragen haben und dieses Thema lange den Abend bestimmt. Das ist der Beweis dafür, dass es in der Zielgruppe, also bei allen, ein großes Interesse gibt, die Menschen das aber gar nicht wissen. Aus diesem Grund muss effizientes Marketing in unserer Branche genau dieses Interesse durch geistreiche Ideen, durch Kreativität und Qualität auslösen. Ihr Schaufenster ist das effizienteste Instrument, Ihren Geschäftsinhalt unterhaltsam zu transportieren, Interesse zu wecken und besonders die Menschen in guten Zeiten zu erreichen.

Einer der wichtigsten Aspekte ist der Image-transfer – vor allen Inhalten steht die evolutionärbiologisch zwangsläufige Spontanentscheidung über Sympathie oder Antipathie. Das passiert nach demselben Programm, das in uns abläuft, wenn wir neue Menschen kennenlernen – deutlich bevor wir uns intellektuell etwas gut- oder schlechtreden und durch Gelerntes beeinflussen, entscheidet unser Gehirn für uns. Auf der visuellen, allerersten Kommunikationsebene packen Sie den Ins-Fenster-Schauer unter Zuhilfenahme einfacher Botschaften, die die urtypischsten Sinne in uns ansprechen, um im zweiten Schritt ein „Ach, guck mal“ auszulösen und damit im Gedächtnis zu bleiben oder direkt zum Eintreten verleiten und einladen. Diese Initialbotschaften, die unsere Netzhaut treffen, sollten, ja müssen schön und abwechslungsreich sein! Völlig egal, welches Thema Sie präsentieren – es muss (!) schön und besonders hochqualitativ präsentiert sein, damit eben genau dieser Sympathieeffekt ausgelöst wird. Erst mal nur schön – bevor der Intellekt sich zuschaltet – dann haben Sie schon gewonnen – ganz einfach! Klar, was als schön empfunden wird, ist subjektiv. Aber hier gibt es Regeln, mit denen man, wenn man sie kennt, beherzigt und geschickt anwendet, auf der nonverbalen, visuellen Ebene kommunikatorische Wunder vollbringen kann. Regeln, die eben genau auf die Rezeption in den ersten 3 Sekunden abzielen, um anschließend die Wirkung auf der bewussten Ebene fortzusetzen. Die gesamte Kunstgeschichte befasst sich seit Jahrhunderten genau damit: mit der verschlüsselten und doch wirksamen Botschaft, der Metabotschaft in einem Kunstwerk. Es zu lesen ist Know-how, es zu schaffen ist Genie, es zu rezipieren ist Genuss. Mit unter semantischen, semiotischen und pragmatischen Aspekten und genau abgestimmten Bestandteilen wird eine Syntax

Als Schaufenster bezeichnet man meist großflächige Durchsichtfenster eines Handelsbetriebs oder einer Einrichtung, hinter denen Waren von außen sichtbar zur Schau gestellt werden oder auf Dienstleistungen hingewiesen wird. Die Waren bzw. Hinweise sind in der Regel attraktiv dekoriert („Visual Merchandising“). Eine veraltete Bezeichnung für die Auslage hinter einem Schaufenster ist der aus dem Französischen stammende Begriff Etalage. Schaufenster zählen für den stationären Einzelhandel, namentlich für den Fachhandel und Warenhäuser, zu den wirksamsten Werbemitteln. Vom Informations- und Unterhaltungswert der Schaufensterauslagen leitet sich auch der Begriff window shopping ab. Damit wird das ohne Kaufabsicht erfolgende Flanieren vor Schaufenstern in Geschäftsstraßen oder Einkaufszentren bezeichnet.

[Quelle: Wikipedia]

geschaffen, die den Rezipienten unweigerlich konsumieren lässt. Einfach gesagt: Professionelle Schaufensterausstellungen, die regelmäßig wechseln und unterschiedlichste Themen aus Ihrem und rund um Ihren Geschäftsinhalt visualisieren, ziehen die Menschen in ihren Bann. Sie sehen – Ihr Schaufenster bietet Ihnen eine kaum ausschöpfbare Spielwiese zu Interpretation und Zurschaustellung Ihres Unternehmens, Ihrer Persönlichkeit, Ihres Leitgedankens, Ihrer Integrität, Ihres Images und Ihrer Ungefährlichkeit. Lassen Sie diese, Ihre Chance nicht ungenutzt! Bringen Sie die Menschen, die Ihr Schaufenster passieren, in den Genuss der Schönheit und der Überraschung. Das Schaufenster als preiswertes und effektives Werbemedium mit direktem Zielgruppenkontakt. Der erste Eindruck zählt! In der schnellen, bunten globalen Welt von heute darf diese Branche nicht nach außen hin schon „tot“ aussehen. Im Gegenteil – das Ladenlokal soll Leben, Wärme, stilvolle Kreativität, Hilfe, Offenheit und positive Atmosphäre ausstrahlen. Das Bestattungsunternehmen ist ein Ort der Unterstützung, Menschlichkeit und Hilfestellung, das muss jeder auf den ersten Blick erkennen. Das Schaufenster ist das Medium zum Dialog mit den Menschen. Es muss eine positive Aussage vermitteln, und das im stetigen Wechsel. Die kreative Schaufensterausstellung ist Symbol/Synonym/Visitenkarte hochqualitativer und professioneller Arbeit. Die Erfahrung zeigt, dass schon die ersten Ausstellungen ungeahnte Reaktionen hervorrufen, die Schwellenangst wird abgebaut. Genau dieser Effekt bewirkt eine langfristige Kundenbindung und die Festigung der Marktpresenz.

www.erasmus1248.de

„Die beste Entscheidung, seit ich selbstständig bin.“

Die Bestattungswelt im Gespräch mit Thorsten Schneider aus Bergheim-Quadrath

Text:
Nicola Achterberg

Ehrlich und kompetent: Das Bestattungshaus Thorsten Schneider e. K. in Bergheim-Quadrath mit Filialen in Elsdorf-Berrendorf, der Elsdorfer Innenstadt und in Kerpen-Sindorf ist eine feste Größe für die Menschen der Region. Bodenständig und zuverlässig ist auch der Inhaber Thorsten Schneider, mit Herz bei seinem Beruf – und manchmal bei der Nordsee.

BW: Herr Schneider, Sie sind 42 Jahre alt, Familienvater und leiten ein sehr erfolgreiches Bestattungsunternehmen an insgesamt vier Standorten. Wie kam es dazu?

TS: Ich bin gelernter Schreinermeister. Schon mein damaliger Chef hat Bestattungen angeboten – allerdings eher nebenbei. Als ich mich selbstständig machte, stellte sich mir die Frage, wo ich meinen Schwerpunkt setzen möchte. Die Entscheidung war eigentlich ganz einfach, denn als Bestatter habe ich die Möglichkeit, Menschen direkt beizustehen, und das tue ich von ganzem Herzen.

BW: Das heißt also, Sie selbst haben das Bestattungshaus Schneider gegründet. Welche Rolle spielt Ihre Familie dabei?

TS: Eine große. Mein Vater und meine Schwester arbeiten direkt im Betrieb mit und meine Nichte ist bei uns gerade im 2. Ausbildungsjahr. Wir sind also auch ein Familienbetrieb, bei dem es kurze Wege gibt und alles vertrauensvoll Hand in Hand abläuft.

BW: Beim Betrachten Ihrer Website fällt auf, dass Sie dort Bilder präsentieren, die Impressionen aus Deutschlands Norden zeigen. Was hat es damit auf sich?



Das Team vom Bestattungshaus Thorsten Schneider:
Thorsten Schneider mit Familie

TS: Meine Familie und ich sind riesige Sylt-Fans. Einmal im Jahr fahren wir dorthin, das ist unser Ausgleich. Schon vor dem Übersetzen ab Rømø stellt sich das Urlaubsgefühl ein. Man lässt vieles auf dem Festland zurück und kann sich ideal erholen. Das genießen wir alle sehr.

BW: Welche Besonderheiten sehen Sie im täglichen Umgang mit Trauernden und Hinterbliebenen?

TS: Besonders ist, dass wir überwiegend zu den Hinterbliebenen nach Hause kommen, das macht ca. 80 % der Fälle aus. Es ist mir wichtig, dass sie sich gerade in einer so

sensiblen Zeit möglichst geborgen fühlen können, und da ist das eigene Zuhause von großer Bedeutung.

BW: Obendrein haben Sie in all Ihren Geschäftsräumen für eine äußerst stimmungsvolle Atmosphäre der Ruhe gesorgt. Wie wichtig ist Ihnen dort das Ambiente bei der Kundenberatung?

TS: In unseren Räumen haben wir bewusst eine Art Wohnzimmer-Atmosphäre geschaffen, damit sich die Hinterbliebenen bei uns wohlfühlen können, auch und gerade wegen der traurigen Umstände. Viele haben gar nicht das Gefühl, bei einem Bestatter zu sein. So können sie der Situation schon etwas getröstet begegnen.

Besonders ist, dass wir überwiegend zu den Hinterbliebenen nach Hause kommen, das macht ca. 80 % der Fälle aus.

BW: Was liegt Ihnen im direkten menschlichen Kontakt am Herzen?

TS: Respekt vor dem Verstorbenen und Ernsthaftigkeit bei der Betreuung der Hinterbliebenen. Der menschliche Kontakt ist und bleibt das Wichtigste, das ist es, was meinen Beruf so erfüllend macht.

BW: Es kommt leider immer wieder vor, dass ein Trauerfall die Angehörigen auch in finanzielle Nöte bringt. Haben Sie dazu einen Vorschlag, wie das anders werden könnte?

TS: Mein Vorschlag dazu ist ein Fonds. Ähnlich wie bei anderen Posten könnte ein bestimmter Prozentsatz direkt vom Bruttolohn auf der Gehaltsabrechnung abgezogen und so für die Bestattung vorgesorgt werden. Mir tut es immer persönlich leid, wenn Menschen unverschuldet in soziale Not geraten, und so könnte zumindest für die eigene Beerdigung rechtzeitig Entscheidendes geregelt sein.

BW: Schon seit rund fünf Jahren, seit 2013, ist Ihr Partner die ADELTA Bestattungs-Finanz. Was schätzen Sie an der Zusammenarbeit und wie wichtig ist sie für Ihr Unternehmen?

TS: Da gibt es vieles, was ich außerordentlich schätze. Die ADELTA Bestattungs-Finanz ist sehr diskret im Umgang mit den Hinterbliebenen und ebenso feinfühlig. Es werden Lösungen gefunden, z. B. durch eine Ratenzahlung. Finanzierungsanfragen werden kompetent und mit Berücksichtigung des jeweiligen Falls geklärt.

BW: Und für Sie selbst als Unternehmer?

TS: Die ADELTA.BestattungsFinanz nimmt mir beispielsweise das Mahnwesen ab. Die Beträge sind pünktlich auf dem Konto und ich kann mich um die Menschen kümmern. Ich würde die Zusammenarbeit immer wieder so machen, das war die beste Entscheidung in meiner Selbstständigkeit – das und eben generell, Bestatter zu werden. Und das sehe ich durchaus als gleich wichtig an!

www.bestattungshaus-schneider.de

Thorsten Schneider ist ein Bestatter mit Leib und Seele. Immer da für die Menschen, die ihn brauchen, tatkräftig, einfühlsam und ein echter Familienmensch mit Hang zur Waterkant. Wir wünschen ihm weiter viel Erfolg!

SEEBESTATTUNG – das ist Individualität

REEDEREI HUNTEMANN
individuell besonders kostengünstig

Fordern Sie kostenlose verkaufsunterstützende Materialien bei uns an!

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

Der Ortstermin

Hilfe von außen

Text & Grafiken:
Dipl.-Ing. Architektur Karsten Schröder

In den letzten Ausgaben der Bestattungswelt habe ich Ihnen meine Empfehlungen zur Gestaltung Ihrer Ausstellung, Ihres Beratungsraumes, Ihres Abschiedsraumes und Ihrer Feierhalle grob skizziert. In dieser Ausgabe erlaube ich mir etwas Eigenwerbung zu machen und Ihnen ein Produkt vorzustellen, das Ihnen bei der Vorplanung Ihrer baulichen Veränderung helfen könnte: der „gemeinsame Nachmittag vor Ort“.

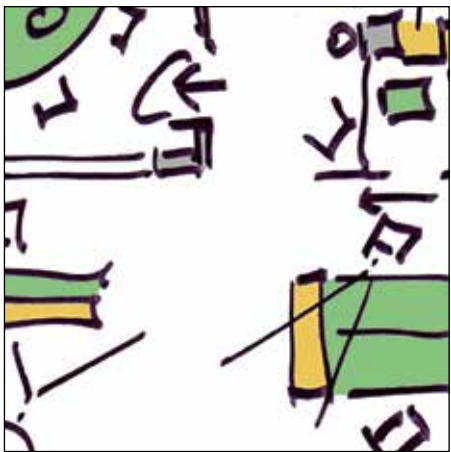
Dieses Treffen schafft zusätzliche Sicherheit bei der Frage nach Ihrem zukünftigen Leistungspaket, der Art und Größe der Räume, der Ausstattung und den zu erwartenden Kosten Ihrer Baumaßnahme. Schauen wir uns doch die Agenda eines solchen Workshops einmal an.

14:00 Uhr
Sie stellen sich und Ihr Unternehmen vor. Woher kommen Sie und wohin soll die Reise gehen? Wir erlauben uns die Frage, ob Ihre Mitbewerber es überhaupt verdient haben, dass Sie so viel Geld ausgeben. Nach einem

gemeinsamen Gang durch den Bestand oder der Begehung eines oder mehrerer Grundstücke setzen wir uns an einen Tisch und erarbeiten eine Raumlise. Diese Raumlise, mit einer beispielhaften Grundrisslösung, den genauen Maßen und den Anforderungen an den jeweiligen Raum dient als Entwurfsgrundlage für Ihren Architekten vor Ort.

15:00 Uhr
Aus den Ergebnissen dieser Raumlise wird jetzt die Bruttogrundfläche ermittelt. Diese Fläche, inklusive der Erschließungs-, Technik- und Konstruktionsgrundfläche, ist die Grundlage für eine erste Kostenschätzung. Sowohl im Neubau als auch im Bestand. Beim Neubau erhalten Sie Varianten im Massiv-, Fertigteil- oder Modulbau und Mischformen aus diesen Konstruktionsvarianten. Eventuell unterscheidet sich die Gebäudehülle Ihres Kundenbereiches ja von der Gebäudehülle Ihres Technikbereiches?

16:00 Uhr
Auf Grundlage der mitgebrachten maßstäblichen Grundrisslösungen aller Funktions-



bereiche wird jetzt ein grober Lösungsansatz skizziert. Bei einem Neubau ist dies eine grobe Verteilung der Funktionsflächen auf dem bestehenden Lageplan, beim Bauen im Bestand eine innenräumliche, teilmöblierte Gliederung. Wir überlegen uns, was der Kunde zu welchem Zeitpunkt sieht, wie Sie öffentliche von halböffentlichen Bereichen deutlich trennen können und wie sich die aktiven und passiven Arbeits- und Stauraumflächen verteilen.

17:00 Uhr
Der Leitfaden kommt auf den Tisch. Dieses Raumbuch enthält Herstellerangaben von Produkten, die in meinen vergangenen Projekten äußerst zweckdienlich waren. Wir sehen uns exemplarische Gestaltungsvorschläge für jeden Raum Ihres Bestattungshauses an. Des Weiteren ein übertragbares Farbkonzept, eine Lichtplanung mit allen Leuchtenangaben, Möbelentwürfe und eine verkaufsoptimierte Ausstellung. Ein Begleittext zu diesem Raumbuch erläutert noch einmal für Sie den theoretischen Hintergrund.



18:00 Uhr
Der Bestand wird optimiert. Wir gehen abschließend gemeinsam durch Ihr Unternehmen und übersetzen das Gezeigte auf Ihr bestehendes Unternehmen. Was sieht der Kunde? Wie präsentiert sich Ihr Unternehmen? An welcher Stelle gibt es für den

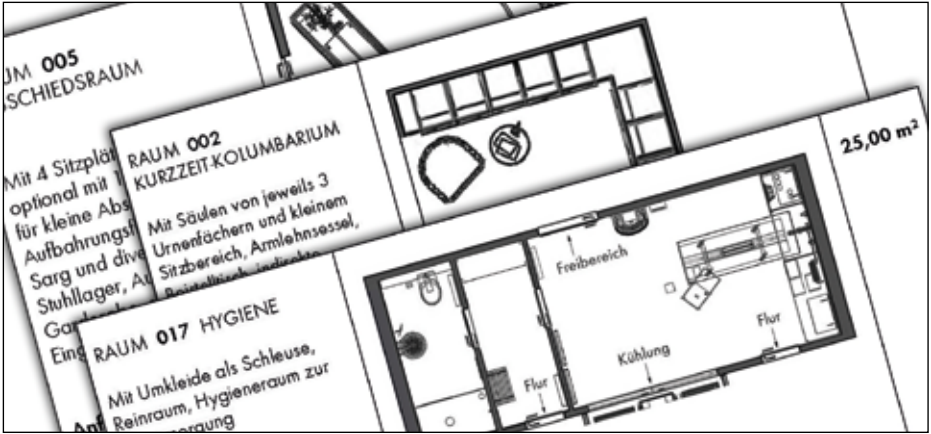
momentanen Bestand unmittelbar Handlungsbedarf?

19:00 Uhr
Ein Fazit auf dem Weg zum Bahnhof. Ich packe meine Skizzenrolle, den Taschenrechner und die Entwurfsmappe in meinen Rollkoffer und wir überlegen uns, auf der Fahrt in Ihrem Auto, wie es weitergehen könnte. Genügt das heute Erarbeitete, für Ihren Architekten oder Raumausstatter vor Ort, oder ist noch ein detailliertes Entwurfskonzept notwendig? Dies wäre dann ein zweiter Schritt, aber für heute raucht der Kopf und das Gesagte muss sich setzen. Sollte Ihnen dieses Produkt nützlich erscheinen, studieren Sie bitte die Angebote auf meiner Homepage, senden Sie mir eine kurze Zeile und wir besprechen, welche Unterlagen Sie mir zur Einarbeitung überlassen.

www.2plus-konzeptionen.de



Karsten Schröder
Nach einer Bauzeichnerlehre in Stuttgart und einigen Jahren in einem Wiener Planungsbüro studierte Karsten Schröder an der Universität Siegen Architektur. Nach einem Lehrauftrag im Fach Entwerfen trat er durch Zufall in die Bestattungswelt. Für diese Branche bearbeitet er in seinem Hamburger Büro zurzeit das 186ste Projekt.



Mobile Lautsprecheranlagen für Bestattungen

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

Wahlweise:
Sender
- Handmikrofone
- Ansteckmikrofone
- Headsetmikrofone

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

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

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

Mehr Liquidität

Auch ohne Bank! Geht das?



Text: Petra Weiss

Die richtigen Steuerungsinstrumente zu kennen, zu verstehen und anwenden zu können, führt betriebswirtschaftlich zu lukrativen Lösungen; gerade im Bereich der Unternehmensfinanzen. Mehr Liquidität muss nicht gleich mehr Kreditvolumen heißen.

Liquidität ist in der Bestattungsbranche ein einengendes Thema. Der Zeitraum zwischen Leistung und Lohn nimmt Bestattungsinstituten so manches Mal die finanzielle Luft zum Atmen. Das wirkt vergleichbar wie beim Menschen. Gut mit Sauerstoff versorgt, sind wir Menschen vitaler und dynamischer in unserem Tun. Ein Bild, das sich auf Bestattungsunternehmen übertragen lässt. Sind sie gut mit Liquidität versorgt, sind sie ebenso vitaler und dynamischer in ihrem betriebswirtschaftlichen Handeln. Wie die Luft im Gleichklang mit der Körperkraft fließt, so fließen die Finanzen im Gleichklang mit der Erfolgskraft von Bestattungsunternehmen. Engpässe nehmen die „Luft“. Engpässe im Geldfluss sind – so zeigt die Erfahrung – in der Regel nicht

hausgemacht. Sie entstehen eher durch äußere Einflüsse. Häufig entstehen Engpässe im Geldfluss durch das Zahlungsverhalten von Hinterbliebenen. Und das kann den Bestattungsbetrieb richtig viel Geld kosten, weil er ja erst einmal – im wahrsten Wortsinne – in Vorleistung gehen muss, mit professioneller Arbeit und auch mit Auslagen. Anders gesagt: mit gebundenem Kapital. Wer sich einmal die Vorleistungen aus Material und Arbeit unter die Lupe nimmt und sie in Bezug zum Zeitraum des Geldflusses aus offenen Posten setzt, kann sich die Summe dieser versteckten Kosten rechnerisch vor Augen führen. Diese Kosten sind im Grunde nichts anderes als Kreditkosten, die der Bestatter stillschweigend anstelle seiner Auftraggeber trägt. Wer diese Kosten dann selbst noch über Kontokorrent-Inanspruchnahme abdeckt, muss die Bankzinsen noch obendrauf rechnen. Damit ist das wahre Ausmaß aber noch nicht auf dem Tisch. Denn entgangene Skonti und Rabatte beim Wareneinkauf sind ebenfalls zu berücksichtigen. Eine teure Realität offenbart sich.

Es hat sich bewährt, derlei betriebswirtschaftliche Rechnungen aufzumachen und nach Lösungen zu schauen. Eine solche Lösung kann der Einsatz eines externen Abrechnungsservices bringen. Am besten wählt man einen, der mit den Abläufen in Bestattungsunternehmen vertraut ist. Er funktioniert wie ein Hebel, der die Verstopfung im Geldfluss dadurch beseitigt, dass er die Liquidität für erbrachte Lieferungen und Leistungen, sofort aufs Konto des Bestattungshauses fließen lässt; spätestens innerhalb 48 Stunden. Damit kommt echte Dynamik in den Betrieb. Unverzüglich können Lieferantenrechnungen mit Skontoabzug bedient werden. Bessere Konditionen für den Wareneinkauf können ausgehandelt werden. Geldkosten durch Banken können vermieden werden, weil erst gar kein Kredit zur Zwischenfinanzierung, beziehungsweise Überbrückung beansprucht werden muss. Denn der Einsatz eines externen Abrechnungsservice ist quasi Liquidität aus der inneren Quelle der geleisteten Arbeit.

Alles kommt in seinen gesunden und authentischen Fluss: Geldströme können frei und direkt fließen, was ausbremst, wird gelöst, nicht zuletzt auch mentale Belastungen. Mit dem Abrechnungsservice Bestattungsfinanz haben Bestatter beispielsweise die Möglichkeit, dieses feine Finanzwerkzeug über ein halbes Jahr lang unverbindlich zu testen. Fachberater helfen dabei, diese versteckten Kosten zu betrachten. Nach Fakten und Zahlen zu entscheiden gibt Sicherheit. Und ein sicheres Gefühl ist auch eine super Basis für Erfolg.

Mit einem Abrechnungsservice für Bestattungshäuser lässt sich vieles optimieren und gestalten. Bankenunabhängige Liquidität wirkt sich positiv auf das Rating aus. Man macht sich einen Namen als guter Zahler und genießt gute Bonität. Offene Posten sind passé. Dadurch ist auch die Eigenkapitalquote gestärkt. Frei und unbehelligt von äußeren Einflüssen den Erfolg im Griff haben, aus der inneren Quelle heraus.

www.adelta-sepulkral.com

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. Erfolgreich 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



Ihr zuverlässiger Partner rund um Ihren Trauerdruck!



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

Handwerk hat goldenen Boden

... aber reicht das für den Bestatter der Zukunft?



Foto: © Fabien Lemaire/fotolia.com

Text:
Wolf Meth,
Bestattungscoach

Eine gut situierte Familie in einer ländlichen Gegend – die neunzigjährige Mutter ist verstorben – Aufbahrung in einer bescheidenen Aussegnungshalle – alle sind sie gekommen – auf dem Land tut man das so. Die Bestatter halten sich im Hintergrund. D. h., außer den allernächsten Angehörigen kannte niemand den Bestatter – „ein paar schwarze Männer“. Durch die Trauerfeier führte ein junger Pfarrer, eifrig und gebildet, der sein christliches Repertoire eine Dreiviertelstunde wiedergab – die Köpfe der Zuhörer rückten immer tiefer, speziell, als für das Verständnis des Gesagten Bibelfestigkeit gefragt gewesen

wäre. Aber wer kennt schon die Symbolik der Grundlagen der komplexen Entwicklung des Christentums? Alle sind sie in dieser Gegend „Christen“ im Sinne von: „Es wird wohl was Höheres geben“. Nicht einmal der Unterschied zwischen Evangelisten und Aposteln ist von allgemeinem Wissen. Und der Bestatter ist dort Handlanger im Verständnis des Berufes alter Zeit. Paradoerweise sind die Angehörigen zufrieden. Sie kennen es nicht anders.

Aber was bleibt in den Köpfen der Trauergemeinde?
Wer kam und wer kam nicht zum Begräbnis? Und die Rituale des Pfarrers, die der Verstand nicht erfasst, die aber – wie Musik – eine spirituelle Erhöhung in der Gruppe schaffen.

Der Bestatter?
Da gibt es Bestatter in religiös ausgedünnten Landstrichen, die auf wunderbare Weise die

rituelle Funktion der Pfarrer übernommen haben und Teil der Bevölkerung wurden – einer von ihnen sind. Jeder Bestatter bemüht sich um die Organisation und handwerklich mögen unterschiedliche Schwerpunkte gesetzt werden, doch wird dies von den Trauergästen kaum bemerkt. Jede Umfrage ergibt einen 98-prozentigen Zufriedenheitsgrad bei den betroffenen Hinterbliebenen. Wie sollen sie auch vergleichen? Auch die Bestattung im Prolog wurde positiv zur Kenntnis genommen.

Die Unterschiede in den Beurteilungen ergeben sich immer nur bei der Frage:
„Welchen Bestatter würden Sie mir empfehlen?“

Die Unterschiede in den Beurteilungen ergeben sich immer nur bei der Frage: „Welchen Bestatter würden Sie mir empfehlen?“ Da gibt es eine Grundregel für die Führungskräfte aller Berufe – Vertrauen aufbauen schafft Erfolg.

Es gibt mehrfache Untersuchungen in Bezug auf die erfolgreiche Führungskraft:
Der „Beziehungs“-Manager ist dem Manager mit profundesten Sachkenntnissen in der Erfolgsquote 60:40 überlegen. Dies gilt mit hoher Priorität auch für den Bestatter als Unternehmer.

Unsere Marktrecherchen ergaben mehrere Kriterien für den Erfolg des Bestatters:

- 1. Priorität:** Man kennt den Bestatter sehr gut, er ist verbindlich, liebenswert, man kennt ihn/sie in der Altenpflege, im Krankenhaus, mehr als nur als Abholer usw. Sich gut zu kennen, schafft Vertrauen. Immer wieder bemerken wir die Arbeitsteilung im Familienbetrieb – die Frau/Tochter im Büro, der Bestatter konzentriert sich auf die handwerklichen Tätigkeiten. Diese klassische Arbeitsteilung mag erfolgreich sein, doch vergessen wir nicht: Ob Mann oder Frau, der Kontakt- und mehr Beziehungsorientierte von den beiden muss imageprägend sein und schwerpunktmäßig den beruflichen Kontakt mit den Menschen suchen. Büroarbeit kann man delegieren. Auf gleiche Weise kommt der Bestatter zur Wirkung, wenn er Rituale bei der Trauerfeier einbringt – vielleicht selbst die Trauerrede hält. Nur dann hat die Bestatterleistung

eine Werbewirksamkeit, die zu neuen Kunden führt. Da muss es keine Rivalität mit den Geistlichen geben. Es ist Abstimmung gefordert.

Auch das „gewusst wie“ geführte Trauergespräch ist wichtig für den engeren Kreis der Angehörigen. Aber wer erzählt schon anderen von dem angenehmen, einfühlsamen Trauergespräch?

Das so entwickelte Image muss Schwerpunkt in den Kommunikations- und Werbemedien sein (Internet, Prospekte etc.)

- 2. Priorität:** Auch das Verhalten der Mitarbeiter ist ein wichtiger Faktor, der zu dem nach außen übermittelten Image passen muss. Wer sich als „einfühlsam“ bezeichnet, sollte seine Mitarbeiter entsprechend schulen. Denken Sie an das Verhalten am Telefon! Dort wird dem unbekannten Anrufer das Image Ihres Unternehmens vermittelt – falsch oder richtig, das hinterfragt niemand.
- 3. Priorität:** Stattliches Bestattungshaus, möglichst im Zentrum, mit Feierhalle, Abschiedsraum etc. Dies kommt aber nur zur Wirkung, wenn die ersten Prioritäten erfüllt sind.

Also, wo geht die Reise für die Bestattungen hin?

Im „reichen“ Deutschland landen immer mehr Menschen an der Armutsgrenze! Das sind nicht weniger als 13 Mio. Menschen (Quelle: Statista). Von den Erwerbslosen, und das ist vielfach das ältere Bestatter-Klientel, sind es 59 %. – Vorsorge? – Die Genannten haben schlicht und einfach nicht die Mittel dazu.

In diesem Grenzbereich steht Würde und Finanzierbarkeit im Zentrum der Betrachtung

– und für den Bestatter die positive Nachrede – immer wieder – egal aus welcher Richtung. Daraus entsteht eine Corporate Identity: „Diesen Bestatter kann sich jeder leisten.“ Das spricht auch den Begüterten an, der sich mit Sterben und Bestattung nicht auseinandersetzen will und dafür seine Mittel nicht einbringen will, da es nicht seinem Wertekanon entspricht – und das ist die Mehrheit. Selbst nur 36 % der älteren Menschen sind an einem aufwendigeren Begräbnis interessiert. Im Detail sind es jene, die meinen: „Die Dinge muss man regeln“ bzw. „Man sollte in Würde aus dem Leben gehen“. Für 64 % ist es rausgeworfenes Geld, das eher für den eigenen Spaß oder die Hinterbliebenen zu verwenden ist (Studie Prof. Kruse, Uni Bremen). Und nur wenn dieses eine Drittel des Klientels Sie findet, können Sie zeigen, was Sie können. Dieser Kunde erwartet repräsentative Vorschläge und wird selten umfangreich präsentieren, was er sich selbst vorgestellt hat. Er kommt überhaupt nur dann zu Ihnen, wenn Sie nicht nur ein Image aufgebaut haben, dass man Ihnen vertrauen kann, sondern Sie auch preiswert sind im Normalen und großartig sind, wenn es drauf ankommt. Hat ein Unternehmen einmal ein Hochpreisimage, kommt es nicht mehr davon weg. Der „Hochglanzprospekt“ oder Internetauftritt kann nur immer ein Abbild dessen sein, was ist, und nur das nehmen die Menschen auf – denken Sie daran, wenn Sie Ihr Werbebudget planen.

meth@meth-consulting.com
Telefon: 0170 – 832 07 87

Ein Stück Ewigkeit

Transformierte Asche - mit Glas verschmolzen – ein Anker für die Psyche in der Trauer

ab 198 €

Die Trauer über den Verlust eines geliebten Menschen lässt uns oft nur in langsamen Schritten loslassen. Das nicht mehr Wiederkehrende - akzeptieren und dann wieder nicht.

Die Asche ist physisch das Letzte was bleibt - und auch die ist oft in alle Winde verstreut oder weit weg auf einem Friedhof oder einem von den Behörden genehmigten Waldstück.

2-3 Gramm Asche, „eine symbolische Menge“, verschmelzen unsere Künstler bei 1300 Grad in Glas, greifbar für den Hinterbliebenen, wenn das Loslassen zur Qual wird – ein Zeitfenster über das Leben hinaus.

In Wien hat der Gesetzgeber diesen Gedanken in der Verordnung WLBG §30 Abs. 5(6) aufgenommen. Unsere Glaskünstler erzeugen in Wien.
Aber vor allem kann sich unsere Produkte jedermann leisten (ab 298.— inkl. MwSt.).

KONTAKTADRESSE Deutschland
Wolf METH - Am Stein 8 - 97080 Würzburg - info@asche-glas-koerper.com - www.asche-glas-koerper.com
T: +49(0)931 8806 20 80 - M: +49(0)170 832 0787 - FAX: +49 3212 99 16 324

VERTRAGSPARTNER:
METH-CONSULTING & HANDELS GmbH
Trattnerhof 2, Top 205
1010 Wien
UID: ATU43693605

Foto: © Tjefferson - Fotolia.com

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

HinterbliebenenService

Ein Angebot der ADELTA.FINANZ AG

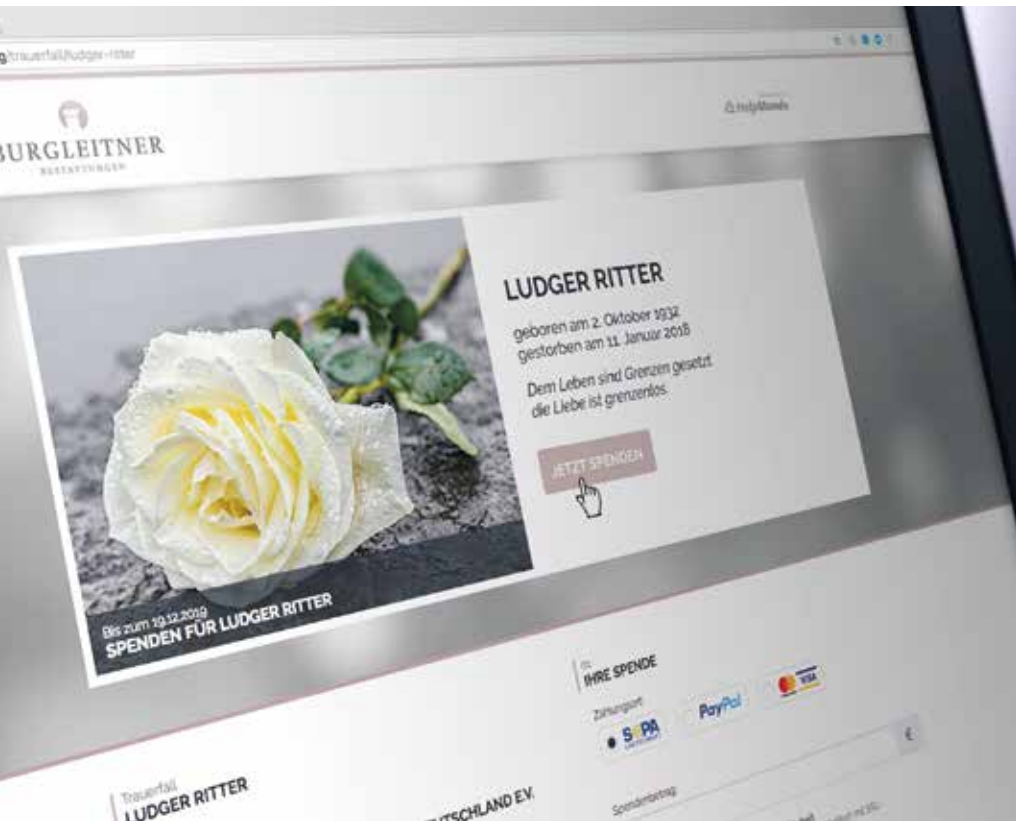
www.hinterbliebenen-service.de

Nehmen Sie direkt mit uns Kontakt auf:
Marc-Chagall-Straße 2 | 40477 Düsseldorf | Fon: +49 (0) 211 355 989-0 | info@adeltafinanz.com

ADELTA.FINANZ AG
Vertrauen – Sicherheit – Zuverlässigkeit

Online-Blumenbestellung, Online-Spende

Wie man im Netz die Trauergemeinschaft erreicht



Mit attraktiven Zahlungsmöglichkeiten online für einen festgelegten Zweck spenden.



Trotz Online-Bestellung werden die Blumengrüße vom bevorzugten Floristen geliefert.

den Serviceleistungen reagieren kann, hat die Unternehmensberatung Rapid Data zwei neue Webtool-Module entwickelt, die seit Jahresbeginn erfolgreich in der Praxis eingesetzt werden: Online-Blumenservice und -Spendenportal. Damit wird über die unmittelbare Trauergemeinschaft hinaus auch der weitere Bekanntenkreis des Verstorbenen angesprochen und das Image des progressiven Bestatters, der zukunftsorientiert denkt und handelt, wird gefestigt. Die beiden neuen Services ergänzen sich, sind aber auch einzeln anwendbar. Die größte Wirkung entfalten sie im Zusammenhang mit dem Gedenkportal. In bereits vorhandene Websites lassen sie sich problemlos integrieren.

Der Bestatter von morgen steht vor vielen Herausforderungen: Die fortschreitende Digitalisierung, die zunehmende Individualisierung und der Wertewandel sorgen für neue Bedürfnisse sowie Trends innerhalb der Trauerkultur und der gesamten Bestattungsbranche. Der Beruf des Bestatters wird folglich immer mehr zu dem eines umfassenden Dienstleisters, der weit über das eigene Handwerk und die konkrete Bestattung hinausdenken muss.

Die Kunden suchen immer häufiger nach Angeboten oder Möglichkeiten, die den Lebensstil des Verstorbenen widerspiegeln und den individuellen Bedürfnissen entsprechen. Einerseits erfordert der zunehmende Wunsch nach Selbstbestimmung, dass der Bestatter als „Manager der Trauerkultur“ persönlich angepasste Angebote offeriert. Rituale sind für die Menschen wichtiger denn je und der Wunsch nach Orientierung steigt kontinuierlich. Andererseits führt die zunehmende Transparenz zu größerer Vergleichbarkeit und höherem Kostendruck. Damit der Bestatter zeitgemäß auf die Wünsche seiner Kunden mit entsprechen-

Was ist Webtool?

Die modulare Online-Plattform Webtool ist die Antwort auf aktuelle und zukünftige Trends in der Bestattungskultur. Webtool verknüpft den Online-Auftritt des Bestatters mit verschiedenen interaktiven Servicemodulen für die Trauergemeinschaft. Dadurch wird nicht nur das Dienstleistungsangebot des einzelnen Bestatters erweitert, sondern auch die eigene Bestattermarke nachhaltig gestärkt.

Trauerfloristik bequem online anbieten – direkt über Ihre Website

Mit dem Modul Blumenservice kann die Trauergemeinschaft Blumengrüße, Kränze oder Gestecke bequem und einfach von zu Hause aus bestellen. Die Online-Aufträge werden dank Webtool direkt über die Website des Bestatters aufgegeben. Über eine einfache Suchmaske können die Webseitenbesucher den gewünschten Sterbefall und Termin auswählen und Blumen direkt zur Trauerfeier liefern lassen. Der Bestatter wählt im Vorfeld den Floristen seines Vertrauens, der dann in Kooperation mit Euroflorist die eingehenden Aufträge der Trauergemeinschaft bearbeitet und abwickelt. Am Ende profitieren alle Beteiligten: Der ausführende Florist sorgt für qualitativ und optisch passenden Trauerschmuck im Sinne der Angehörigen und gewährleistet gleichzeitig eine pünktliche Lieferung an den gewünschten Zielort. Die bestehenden Geschäftsbeziehungen bleiben unangetastet und die eingehenden Bestellungen sind ein On-Top-Geschäft mit neuen Kunden und vergleichsweise wenig Aufwand. Der Trauernde kann auf einfache Weise einen floralen Abschiedsgruß senden und der Bestatter erhält für jede Bestellung eine Provision.

Transparentes Spenden und zusätzliche Website-Besucher

Mit dem Spendenportal können auf Wunsch des Verstorbenen oder der Angehörigen online Spenden gesammelt werden – für ein gemeinnütziges Projekt, einen wohltätigen Verein oder sogar die Bestat-

tung selbst. Das in den Web-Auftritt des Bestatters eingebundene Spendenportal HelpMundo sorgt für eine absolut sichere und mühelose Abwicklung. Viele bekannte Hilfsorganisationen sind bereits als Spendenempfänger mit den entsprechenden Daten hinterlegt und können per Mausklick ausgewählt werden. Überdies besteht die Möglichkeit, weitere Spendenzwecke zu hinterlegen. Die Nutzer erhalten weiterführende Informationen zum Verwendungszweck und können die Bezahlmethode aus den heutzutage üblichen Verfahren wählen. Nach Angabe der Kontoverbindung sowie Eingabe der Spendensumme und der persönlichen Daten ist bereits alles erledigt. Die Spendenquittung kommt per E-Mail. Das Spendenportal ermöglicht insgesamt ein modernes und transparentes Spendenmanagement, bei dem nun auch die persönliche Kondolenzspende online und damit bargeldlos möglich ist. Zudem entlastet dieser Service den Bestatter organisatorisch, da keine Spendenkonten mehr angelegt und verwaltet werden müssen. Summa summarum ebnet Webtool den Weg für eine zeitgemäße Abschiedskultur, die sich den persönlichen Bedürfnissen der Menschen widmet und dabei immer auch das Andenken der Verstorbenen bewahrt. Das gilt auch für die weiteren Module wie das Erinnerungsbuch und das Gedenkportal.

➤ Weitere Informationen erhalten Sie bei Rapid Data unter 0451-619660, unter www.webtool.de oder auf der BEFA FORUM in Düsseldorf.



Unbedingt im Kalender vermerken: 1. Juni 2018

Der Bestattertag in Potsdam/Berlin

Sie haben am Wochenende um den 1. Juni diesen Jahres noch nichts vor? Sie haben schon lange eine kleine Reise im Sommer nach Berlin, Potsdam und das schöne Umland auf Ihrer Wunschliste?

Sehr gut. Dann haben wir genau die passende Empfehlung für Sie: Am 1. Juni findet der *Bestattertag Intensiv* in Potsdam statt: in den liebevoll restaurierten Räumlichkeiten des ehemaligen historischen Güterbahnhofs am Werderschen Damm.

Ein besonderer Tag in einer besonderen Location mit ganz besonders interessanten Fachvorträgen erfahrener Referenten aus der Bestattungsbranche erwartet Sie. Hier erhalten Sie alles Wissenswerte für Ihren unternehmerischen Erfolg – immer mit dem Fokus auf Praxisnähe sowie auf Ihre individuellen Bedürfnisse und Strukturen vor Ort.

Unser Tipp: rechtzeitig anmelden!

➤ www.bestattertag.de

Viele Bestattungsunternehmen schätzen schon heute unsere kompetente und verantwortungsvolle Arbeit.

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!

ESCHKE

Bestattungsfuhrwesen

Familienbetrieb in 4. Generation seit 1910

Würdevolle Fernüberführungen deutschlandweit & europaweit

Vertrauen Sie unserer Erfahrung!

Umfassendes Leistungsspektrum für:
Bestatter · Friedhöfe · Krankenhäuser
Callcenter bundesweit · Tag und Nacht

Lauterstr. 34 · 12159 Berlin-Friedenau
Tel: 030 - 851 55 72 · Fax: 030 - 851 52 10
www.bestattungsfuhrwesen.de

LAVABIS

Hygiene Online

Bestatterbedarf

Desinfektion und Reinigung

Hygienebekleidung

Bestattungskosmetik

Embalming-Geräte und Instrumente

Praktische Sets

Chirurgische Instrumente

Embalming-Produkte

Wasch- und Seziertische

Bestatterbedarf für hygienische 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

BESTATTUNGSWELT

Das Fachblatt für die Bestattungsbranche

unabhängig | innovativ | kreativ

Nutzen Sie die Gelegenheit, Ihr Produkt in einem modernen Kommunikations- und Werbemedium vorzustellen, gerne auch als redaktionelle Anzeige! Anzeigen immer 4-farbig ab € 150,00.

Tel. 0221-277 949 20

www.bestattungswelt.com



„Be the change you wish to see.“ (Mahatma Gandhi)

Selbstverwirklichung aus den Tiefen der Persönlichkeit

Text: Jule Baumeister

Ein Unternehmen zu gründen – es zu führen und groß zu machen – heißt, den Mut zu haben, die Kraft aufzubringen, sich selber mit jeder zur Verfügung stehenden Energie selbst zu verwirklichen – ja, seine Persönlichkeit, seine Vision, seine Idee zum Selbstzweck werden zu lassen und sein gesamtes Leben eben dieser Idee unterzuordnen. Im besten Sinne eine Verschmelzung von Arbeit und Persönlichkeit – eben eine echte Unternehmerseele. Jenseits der neudeutschen Work-Life-Balance-Flausen.

Zu diesem Mut, zu dieser großen Kraft gehört auch der Realitätssinn – das Gespür für den richtigen Zeitpunkt, die Sensorik für Notwendigkeiten und die Fähigkeit, loslassen zu können. Loslassen – eine oft beschworene, esoterisch anklingende, moderne Gutmenschen-Leitformel – aber genau darum geht es! Loslassen! Loslassen im Sinne von Kraft aufzubringen, eine mutige Entscheidung zu treffen und sie konsequent durchzuziehen. Die Fähigkeit, loslassen zu können, um aus dieser Stärke heraus die richtigen und klugen Entscheidungen treffen zu können. Die Entscheidung, das eigene Unternehmen zu verkaufen, ist ein großer Schritt. Zunächst aber reine Theorie. In jedem Fall – egal, ob Sie verkaufen wollen, weil Sie zu alt sind, Ihren Lebensabend im Wohnmobil auf dem Weg um die Welt verbringen möchten, Ihre Kinder

einfach was anderes machen wollen oder einfach beschlossen haben, dass es nun genug ist – wird der Verkauf ein Abnabelungsprozess sein, der meistens grob unterschätzt wird.

Ob Sie Ihr Unternehmen geliebt haben und mit Leib und Seele Bestatter sind oder ob Sie es getan haben, weil es einfach lukrativ ist oder Ihr Großvater Sie dazu gezwungen hat – wie auch immer – es ist in jedem Fall ein ganz, ganz großer Teil von Ihnen – ein Lebenswerk auf allen Ebenen. Dieses Lebenswerk gilt es für alle Beteiligten weiterzugeben, zu verkaufen.

Um den besten Preis zu erzielen, muss Ihr Unternehmen bestmöglich dastehen. Und um langfristig ein gutes Gefühl dabei zu haben, erst recht.

Und um genau das zu schaffen – das gute Gefühl zu haben und zu behalten,

das Richtige zu tun, das Lebenswerk, das eigene Baby abzugeben – in fremde Hände –, dafür müssen auch Sie bestmöglich dastehen, Sie als Persönlichkeit – als Mensch.

Denn es gibt kaum was Schmerzhafteres, als beobachten zu müssen, dass das eigene Unternehmen nicht im eigenen Sinne weitergeführt wird – da hilft auch alles Loslassen nichts. Es kann sich nur dann für alle Beteiligten ein guter Weg auftun, wenn Sie von Beginn an den Wechsel leben und sich selber, dem Unternehmen und auch Käufer die Zeit geben, ja, die Chance einräumen, diesen Übergang zu spüren, zu leben, zu sein – ja, zu gestalten. Gemeinsam.



Jule Baumeister
Baumeister & Baumeister

Wenn Sie das nicht tun und einfach den Verkauf eines Teils Ihres Lebens als reines Geschäft betrachten, werden Sie vielleicht eine harsche Quittung bekommen und Ihr Geschäftssinn wird Sie emotional überholen.

Leben Sie den Wechsel in aller Ausführlichkeit – dann wird es sowohl Ihnen als auch dem Käufer gut gehen und Ihr Geschäft erfolgreich weitergeführt werden können.

Wenn Sie sich stabil und innerlich aufgeräumt diesem gesamten und langwierigen Prozess stellen und sich ausführlichst – eben auch tief im Inneren – darauf vorbereiten, können Sie nur gewinnen – auf allen Ebenen – und Sie können Ihren Traum, im Wohnmobil um die Welt zu fahren, tief befriedigt leben. Leben Sie den Wechsel, den Sie sehen möchten. Wir helfen Ihnen dabei. Be the change you wish to see.

www.baumeisterundbaumeister.de

Grabkreuzbeschriftungen
Beschriftung nach Maß
Kundentreue ist unsere Bestätigung



www.grabkreuzbeschriftung.de
Beschriftung nach Maß | Kinzenbacher Str. 20 | 35435 Wetztenberg | 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.



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

Praktisch, portabel und patentiert

Das mobile und multifunktionale Kranzständersystem „Steadfast Jaw“

Text: Britta Schaible

Ideen, die den Arbeitsalltag erleichtern, sind immer gute Ideen. Das mobile und flexible Kranzständersystem „Steadfast Jaw“ (Standfeste Klaue) ist eine geniale Erfindung des Bestatters Holger Deussen aus Herzogenrath. Die entsprechende Patentanmeldung beim Deutschen Patent- und Markenamt in München liegt hierzu vor.

Steadfast Jaw ist im Innen- und Außenbereich einsetzbar: in der Trauerhalle, im Abschiedsraum, in der Kirche oder auch am Grab. Es kann für die Dekoration individueller Kränze und Gestecke, als Korbbalger (z. B. für Abschiedsblumen) oder als Tischchen für die Platzierung von Urnen, Kerzen und Teelichtern verwendet werden. Das System ist standsicher, robust und wetterfest. Es ist unkompliziert und ohne Werkzeug auf- und abzubauen und daher praktisch in der Handhabung. Der Kern des Systems ist eine Kunststoffklaue, in welche die Standrohre einfach in der gewünschten Länge eingeschoben werden.

Das entscheidende Merkmal ist außerdem die hohe Flexibilität. Die Kranzständer sind in den Größen 60 cm, 90 cm und 120 cm erhältlich und können auf Wunsch in weiteren Größen geliefert werden. Die einzelnen Bestandteile sind untereinander austauschbar und bei Verlust oder Beschädigung schnell auszuwechseln.

Bei der Entwicklung dieses Systems wurde an alles gedacht. Die Platzierung auf



unebenen Böden (z. B. Wiese oder Naturstein) sowie auf abfallenden und ansteigenden Stellflächen ist problemlos möglich – das System bleibt jederzeit standfest und stabil. Im Rahmen der Vorbereitung der Dekoration für den Abschied eines Verstorbenen ist Steadfast Jaw eine echte Hilfe. Rückenprobleme haben aufgrund des leichten Gewichts hier gar keine Chance, da es einfach und angenehm zu transportieren ist. Hierfür reicht eine kleinere Ta-

sche (z. B. Skitasche), worin das ganze Set platzsparend und gut zu verstauen ist.

➤ Weitere Informationen und Preise erhalten Sie unter der nachfolgenden Adresse (Holger Deussen steht Ihnen für weitere Fragen gerne zur Verfügung):
Geschwister Deussen Bestattungen oHG
 Geilenkirchener Str. 438
 52134 Herzogenrath, Tel. 02406- 60 71
 info@bestattungen-deussen.de

Natururnen
 Urnen, natürlich schön

Helau und Alaaf!

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

Zeitgemäße Kommunikation im Jahr 2018

Schaufensterausstellungen



Text: Britta Schaible

Der Schriftsteller Kurt Tucholsky hat einmal gesagt: „Was einer recht auffällig ins Schaufenster legt, das führt er gar nicht.“ Eine interessante Aussage, wenn man an die Möglichkeiten der Schaufenstergestaltung eines Bestattungsunternehmens denkt.

Zum Angebot des Bestatters gehören Särge und Urnen – das ist bekannt. Auch der barocke Eichensarg mit Wulst oder die Urne mit dem Airbrush-Motiv „Skyline Berlin“ sind zweifellos Produkte, die der Bestatter in seinem Sortiment führt oder auch zeitnah besorgen kann. Offen bleibt hierbei die Frage nach der Aussage: Bin ich ein moderner

Dienstleister mit einem umfangreichen Serviceangebot oder bin ich nur der Sargverkäufer? Welche Wirkung haben diese Produkte im Schaufenster auf Passanten und auf Kunden? Was möchte ich eigentlich kommunizieren?

Höchstwahrscheinlich wird man sich erst im Sterbefall mit den Hinterbliebenen darüber unterhalten, ob eher der klassische Sarg oder die moderne Urne für den letzten Weg infrage kommt. Gewonnen hätte man mit diesem Schaufenster gar nichts. Insbesondere für ein Bestattungsunternehmen bedeutet ein Schaufenster jedoch viel mehr als nur eine reine Präsentationsfläche

von Produkten. Mit modernen und speziell für die Branche konzipierten Schaufensterausstellungen können Menschen jeden Alters unterhalten, aufgeklärt und informiert werden – zu jeder Tages- und Nachtzeit.

Die Themen Tod, Trauer, Bestattung und Abschied sind keine Appetithappen, sie gehören im Allgemeinen eher zur „schwer verdaulichen Kost“. Trotzdem gibt es Möglichkeiten, auf eine nachhaltige Weise auf sie und sich aufmerksam zu machen oder auch zum Nachdenken anzuregen. Eine hochwertige und interessante Visualisierung dieser Themen trägt dazu bei, den Zugang zu ihnen zu erleichtern, und weckt Informations- und Aufklärungsbedarf.

Wie erkläre ich meinen Kindern den Tod? Warum ist eine Bestattungsvorsorge sinnvoll? Wie wurden die Menschen im antiken Ägypten bestattet? Was ist eine Baumbestattung? Wie verfasse ich eine Beileidsbekundung?

Diese Fragen beschäftigen die Menschen heute und in Zukunft. Eine zeitgemäße Schaufensterausstellung gibt hierzu erste Antworten und Anreize. Und sie führt dazu, dass sich der ein oder andere hier gerne weiter beraten und informieren wird, auch außerhalb eines Trauerfalls.

➤ www.erasmus1248.de

Licht und Leuchter
 Waren aus NE-Metallen und Metallgestaltung

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

Ralf Krings seit 1985

Waren aus NE-Metallen
 Metallgestaltung
 Donatusstraße 107-109 · Halle E1
 50259 Pulheim

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

bestattungswagen-wolf.com



**2 Bodensysteme, oben liegender Boden mit 2 Bahnen oder mit Hubsystem
viele Aussenfarben, Panorama, Spange, Edelstahlleisten oder neutrales Schwarzglas**

sofort verfügbare neue Vito ab 38.990 € zzgl. MwSt

Bestattungswagen WOLF OHG

Südstraße 7-9 57632 Eichen info@bestattungswagen-wolf.com Tel. 0170-7722320



HANDELSAGENTUR MARTIN PLAUMANN



IHR HANDELSPARTNER FÜR

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

Kaufen und verkaufen Sie kein Bestattungsfahrzeug
ohne Angebot von uns!

Wir kaufen an: MB E Klassen ab Baujahr 2012
Übergabe sofort aber auch gerne später.



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



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

SEEBESTATTUNG

Der maritime Abschied in Nord- & Ostsee

Sylt | Warnemünde
Nordstrand | Wismar | Rügen | Usedom



- ⚓ Erfahrung seit mehr als 20 Jahren
- ⚓ eigene Flotte an 6 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 Micklisch & 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

17.03.2018
Memorès, Groningen (NL)
04.-05.05.2018
Leben und Tod, Bremen
10.-12.05.2018
Befa Forum, Düsseldorf

FRIEDHOFSVERWALTUNGSTAG

08.02.2018 Steinbach (Taunus)
07.06.2018 Veitshöchheim
21.11.2018 Hannover

Informationen zu den Veranstaltungen unter www.friedhofsverwaltungstag.de

BESTATTERTAG INTENSIV

Veranstaltung für Bestatter und Friedhofsgärtner

21.02.2018 Kaiserslautern
21.03.2018 Dresden
25.04.2018 Münster
01.06.2018 Potsdam/Berlin
13.06.2018 Schweinfurt

Anmeldung und weitere Informationen unter www.bestattertag.de

WORKSHOP LAVABIS
BESTATTUNGSKOSMETIK

10.02.2018 Hamburg
24.03.2018 Osterburken
02.06.2018 Berlin
23.06.2018 Hamburg
15.09.2018 Lauterbach
13.10.2018 Köln

10.05.-12.05.2018 auf der Messe BEFA FORUM

Weitere Informationen unter www.lavabis.de

INSERENTEN

- | | | | |
|--|---|---|---|
| 2 Pludra Frankfurt GmbH
www.pludra.de | 13 Andreas Wormstall Bürotechnik
www.trauerdruck-wormstall.de | 21 Beschriftung nach Maß
www.grabkreuzbeschriftung.de | 25 Adler-Schiffe GmbH & Co. KG
www.adler-schiffe.de |
| 3 Werkladen Conzen Kunst Service GmbH
www.bilderrahmenwerk.de | 15 Meth Consulting & Handels GmbH
www.asche-glas-koerper.com | 21 Tischlerei Büttel GmbH & Co KG
www.grabkreuze.de | 26 Seebestattungs-Reederei Albrecht
www.seebestattung-albrecht.de |
| 5 Bestattertag
www.bestattertag.de | 16 Adelta.Finanz AG
www.adeltafinanz.com | 22 Ralf Krings Licht & Leuchter
www.licht-leuchter.de | 27 Daxecker Sargerzeugung
www.daxecker.at |
| 7 Reederei H. G. Rahder GmbH
www.seebestattung-buesum.de | 19 Seebestattungsreederei der Hammonia GmbH
www.seebestattungen-paxmare.de | 23 ikt Lenz GmbH & Co. KG
www.natururne.de | 28 Rapid Data GmbH
www.rapid-data.de |
| 9 Reederei Huntemann GmbH
www.reederei-huntemann.de | 20 Eschke Bestattungsfuhrwesen GmbH & Co. KG
www.bestattungsfuhrwesen.de | 24 Bestattungen Wolf OHG
www.bestattungen-wolf.de | BEILAGEN |
| 11 Linn Sprachverstärker
www.linn-sprachverstaerker.com | 20 Lavabis GmbH
www.lavabis.de | 24 Westhelle Köln GmbH
www.westhelle-koeln.de | Agentur Erasmus A. Baumeister e. K.
www.erasmus1248.de |
| 13 Ahorn AG
www.ahorn-ag.de | | 25 Handelsagentur Martin Plaumann
www.handelsagentur-plaumann.de | FORUM BEFA GmbH & Co. KG
www.befa-forum.de |



Seebestattungs-Reederei
Albrecht

39° 29'N 002° 41'E

Seebestattungen im Mittelmeer
z.B. ab Mallorca, Venedig oder St. Tropez

www.seebestattung-albrecht.de

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®

Dirk Schumacher
Bergisches Bestattungshaus,
Wiehl

Weiterdenken für die Zukunft.

Online
erfolgreicher
sein:
webtool.de

 **RAPID**DATA
Ihr Erfolg ist unser Programm

PowerOrdo Scrivaro Webtool PowerOrdo Krematorium

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