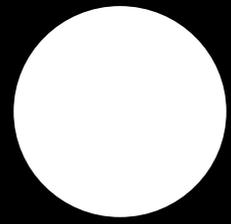




BESTATTUNGSWELT

Das Fachblatt für die Bestattungsbranche
Ausgabe 01.2019

Was ist das Schwerste von allem?



Was Dir am Leichtesten erscheint:
Mit den Augen sehen, was vor Dir liegt.

Johann Wolfgang von Goethe





Individuell und einzigartig!

Kremationsasche ist nicht mehr die einzige Kohlenstoffquelle, welche bei der ALGORDANZA die Basis für den Erinnerungsdiamanten bildet. Dieser kann nun auch aus mindestens fünf Gramm Haaren der verstorbenen Person entstehen.

Dies ist für die Hinterbliebenen eine schöne Alternative und Ergänzung, wenn neben dem Erinnerungsdiamanten auch eine Beisetzung in Sarg oder Urne gewünscht oder gar gefordert ist.

Die Beauftragung und der Besitz eines Erinnerungsdiamanten aus Haaren ist in allen Bundesländern Deutschlands uneingeschränkt erlaubt!



ALGORDANZA Erinnerungsdiamanten GmbH
Kemptener Str. 8 | 88131 Lindau am Bodensee
Tel.: 00800 7400 5500 (kostenlos)



Liebe Leserin, lieber Leser,

„Früher war alles besser.“ Mit Sicherheit stimmt diese Redewendung nicht. Können Sie sich noch einen beruflichen Alltag ohne Internet, Smartphones oder andere mobile Endgeräte vorstellen? Es ist gar nicht allzu lange her, dass Briefe, Postmitteilungen und Telefonate die Welt der Kommunikation bestimmten. Mit Einzug der ersten Anrufbeantworter, Faxgeräte und ISDN-Anschlüsse in die Büros und später auch in die privaten Räume hatte man damals oft das Gefühl, die Technik sei nun ausgereift. Weit gefehlt.

Umso mehr werden heute traditionelle Wege der Kommunikation wertvoller, weil sie fast schon besonders sind. Eine mit Füllfederhalter handgeschriebene Karte bzw. ein Brief oder ein Telefonat, das nicht zwischen zwei Terminen im Auto stattfindet, kosten vielleicht ein bisschen Zeit, aber sie sind Ausdruck einer persönlichen und greifbaren Kontakt- und Kundenpflege, die auch nach einem Trauerfall wichtig sind. Ihre Kunden werden es zu schätzen wissen.

Eigentlich könnte man das oben erwähnte Sprichwort umformulieren: „Früher war alles anders, manchmal auch besser.“ Die Kunst besteht in der Regel darin, für Innovationen offen zu sein, ohne die Tür vor den Traditionen zu schließen.

Herzlichst

Ihr Bestattungswelt-Team

Britta Schaible
Redaktion

Nicola Tholen
Projektleitung



PIETA

10. FACHMESSE FÜR BESTATTUNGSBEDARF
UND FRIEDHOFSTECHNIK

24 – 25 MAI 2019

MESSE DRESDEN





6

Wir müssen uns die Kunden rechtzeitig erziehen
Erasmus A. Baumeister



8

Finanzielle Sicherheit
Wie ist das bankenunabhängig möglich?



18

Im Trauerfall etwas Gutes tun
Hilfe, die ankommt: eine Gedenkspende an den Verein ÄRZTE OHNE GRENZEN e.V.

BEITRÄGE

- 3 Editorial
- 6 Wir müssen uns die Kunden rechtzeitig erziehen
Erasmus A. Baumeister
- 8 Finanzielle Sicherheit
Wie ist das bankenunabhängig möglich?
- 10 Disruption
Alles neu macht das neue Jahr
- 12 Tradition mit Herz und Verstand
Die Bestattungswelt im Gespräch mit Alexander F. Christ aus Bayreuth, Himml Bestattungen
- 14 „Richtig schön unkompliziert!“
Aus Bildern wahre Erinnerungsschätze werden lassen
- 16 Sowas macht man nicht ... oder?
DOCH! Anzeigenwerbung mit Preisen im Fachmagazin – ein Fauxpas oder Normalität?
- 17 Imagepolitik durch Hilfestellungen für Senioren
- 17 Schon gewusst?
- 18 Im Trauerfall etwas Gutes tun
Hilfe, die ankommt: eine Gedenkspende an den Verein ÄRZTE OHNE GRENZEN e.V.
- 20 Zeitgemäße Bestattungskultur in Deutschland
Die neue Serie in der Bestattungswelt (Teil 2)
- 21 FORUM BEFA Hamburg
- 22 Da schau her!
Über die Gestaltung Ihrer Schaufenster
- 26 Termine/Inserenten

IMPRESSUM

Herausgeber Agentur Erasmus A. Baumeister e.K. c/o Verlag Bestattungswelt Ltd Neusser Straße 617-621 50737 Köln	Redaktionsanschrift Verlag Bestattungswelt Ltd Jakob-Esser-Platz 2 50354 Hürth Telefon: 02233 628 328 info@bestattungswelt.com www.bestattungswelt.com	Chefredaktion und Projektleitung Britta Schaible Nicola Tholen Erscheinungsweise zweimonatlich Nächster Anzeigen-/Redaktionsschluss 08.03.2019	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 01.01.2019. € 7,50
--	---	---	---	--	---



BESTATTERTAG

hören. umsetzen. gewinnen.



KASSEL

13.02.2019

MITTWOCH 09:00-16:30 UHR

HOTEL KLOSTER HAYDAU
IN DER HAYDAU 2
34326 MORSCHEN

- 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



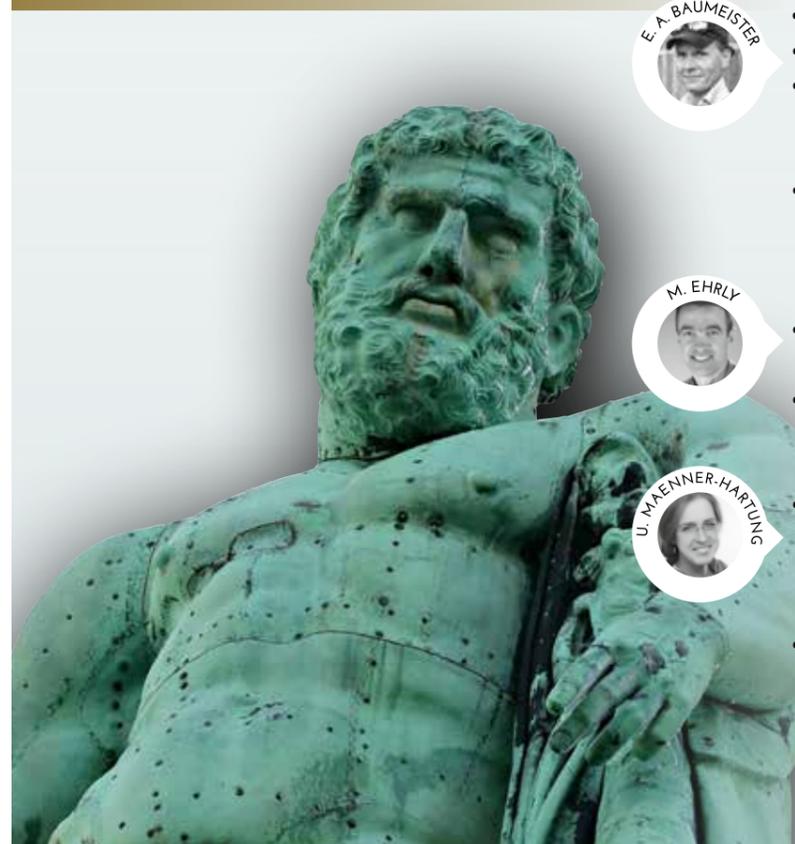
- Hygiene im Bestattungsgewerbe für Ihre persönliche Sicherheit und ein gesundes Berufsleben



- 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 13.03.2019 MITTWOCH 03.04.2019
SCHWERIN MÜNCHEN



Wir müssen uns die Kunden rechtzeitig erziehen

Text: Erasmus A. Baumeister

Über 90% der Feuerbestattungen finden mit den beiden günstigsten Sargmodellen statt. Die Trauerfeiern mit Sarg sind rückläufig. Individuelles Abschiednehmen ist oft nur noch in tragischen Fällen erwünscht.

Ganz persönliche Rituale von Hinterbliebenen, die einen geliebten Menschen verloren haben, sind selten. Wenn sie jedoch vorkommen, dann sind sie richtig gut. Davon brauchen wir mehr. Die Bestattung und deren Qualität entwickeln sich seit über zwanzig Jahren immer weiter nach unten. Der Bestattung ist die Position des Statussymbols abhandengekommen. Inzwischen bieten gute Internetbestatter transparente Leistungen an. Mit Investorengeld bestens ausgestattet wird mymoria natürlich früher oder später einen messbaren Marktanteil haben. Der Traditionsbestatter verliert diese Fälle.

Wie schon in vorherigen Artikeln beschrieben, wird es täglich wichtiger, dass ein Bestattungsunternehmen sich rechtzeitig auf die Zweiteilung des Marktes einrichtet.

Die untere Hälfte der Bestattungen in Deutschland wird immer weiter abstürzen, qualitativ und umsatztechnisch, das ist nicht zu verhindern. Die obere Hälfte muss rechtzeitig ausgebaut werden, damit es weiter erfolgreich sein wird Bestattungen zu verkaufen, qualitativ und umsatztechnisch. Es gibt genug und auch immer mehr Familien in Deutschland, die sich eine individuelle Bestattung leisten können. Die Bestattung muss wieder den Status bekommen, den sie über Jahrtausende weltweit hatte. In unserer Konsumgesellschaft lässt sich alles verkaufen, wenn es ein bestimmtes Image transportiert, es angesagt ist, Zeitgeist vermittelt, modern oder tatsächlich sinnvoll ist. Jedes Produkt kann richtig transportiert zum Will-ich-haben-Produkt werden. Werte wie Tradition und Familie sind den Deutschen gerade sehr wichtig. Genau zwischen diesen beiden Werten ist die Bestattung platziert. Eigentlich müsste die Zeit doch gut sein für individuelle Bestattungen in den Familien, die es sich leisten können. Ein Bestattungsunternehmen muss die Familien heute mit beeindruckenden Ideen, mit großartigen Leistungen, mit überraschenden Produkten und einem Feuerwerk aus Ritualen in guten Zeiten erreichen, damit sich die Qualität der Individualbestattungen weiter positiv entwickelt. Die Bestattungsbranche erhält sich so den guten Kunden von morgen.

Die Familie, die heute den verstorbenen Opa individuell bestatten lässt, wird das in zehn Jahren mit Oma auch so machen. Aus diesem Grund ist es absolut notwendig sofort zu handeln. Es darf nicht sein, dass der Kunde, mangels Information zum Thema Bestattung, immer mehr durch die Sorge vor den Kosten geleitet wird. Wir werden nie wieder die Geld-spielt-keine-Rolle-Bestattungen der 60er, 70er und 80er Jahre erleben. Und genau das soll es auch nicht sein. Sondern wir brauchen die Bestattung 2019, ohne den Markt zu revolutionieren, wir müssen ihn schnell weiterentwickeln. Ein Bestattungsunternehmen darf sich den Markt nicht von den Kunden machen lassen. Der Kunde, der vielleicht zuletzt vor zwanzig Jahren mal bei einem Bestattungsunternehmen war, hat natürlich keine Ah-

nung, was heute möglich ist. Er kennt weder die Produkte noch die Dienstleistungen, und über persönliche Rituale hat er sich auch keine Gedanken gemacht. Ein Bestattungsunternehmen verkauft nun mal das unattraktivste Produkt auf dieser Welt. Die Leistungen unserer Branche sind keine Alltagsprodukte. Die potentiellen Kunden haben zu selten Kontakt mit einem Bestatter, sodass sie das Leistungsspektrum kaum kennen. Das Ziel muss sein, dass die Menschen nicht mehr sofort erzählen, wie bescheiden die Oma war, sondern im Bestattungshaus mit eigenen Ideen eintreffen, weil sie sich in der Familie mit den Themen Tod, Trauer und Sterben auseinandergesetzt haben. Je mehr ein Bestattungsunternehmen in die Kommunikation mit den Kunden von morgen geht, umso besser werden sich Umsatz und Ertrag pro Auftrag entwickeln. Ein Bestattungsunternehmen entertaint heute die Kunden von morgen. Dem Antiprodukt Bestattung muss viel um den Hals gehängt werden, damit es für die Zielgruppe interessant ist. Die Zielgruppe muss das beeindruckende Leistungsspektrum eines Bestattungshauses heute kennen und verstehen, damit es morgen, in fünf oder fünfzehn Jahren eine individuelle Bestattung beauftragt. Als Bestattungsunternehmer kann man so ziemlich alles bestimmen, nur nicht den Zeitpunkt des Todesfalls. Jeder Tag, der vergeht, bis ein Bestattungsunternehmen in die Kommunikation mit der Zielgruppe tritt, schwächt den Markt von morgen.

Alle Medien, die ein Bestattungsunternehmen zur Kommunikation nutzen kann, müssen so lebendig sein, dass die Menschen sich gerne damit beschäftigen. Ob Internetpräsenz, Anzeigen, Schaufensterausstellungen, Broschüren, Veranstaltungen, Imagefilm, Beratungsunterlagen, Vorträge, Kooperationen, Fotos, Dekorationen, Plakate, Sponsoring etc., es muss modern sein, dem Zeitgeist entsprechen, um so zum Das-will-ich-wissen-Produkt zu werden. Mit einem guten Imagefilm, 2 bis 2,5

Minuten, kann ein Bestattungsunternehmen Menschen erreichen und begeistern. Die Zielgruppe muss nicht lange Texte lesen, bewegte Bilder sind viel schneller zu erfassen. Mit einem Imagefilm können blitzschnell Vorurteile und Berührungsängste abgebaut werden. Die Bestatterfamilie und das Team werden als ganz normale Menschen ohne Gruselfaktor transportiert. Das Googleranking der Website wird besser, weil Google Individualfilme positiv bewertet. Zu allem, was heute verkauft wird, ob Rasenmäher, oder Zahnpasta, gibt es einen Film. So eben auch zur Bestattung und zum Bestattungsunternehmen. Der Imagefilm wird kostenlos bei YouTube eingestellt und steigert die Besucherzahlen auf der eigenen Website. Der Film wird als Link in die E-Mail-Signatur des Bestattungsunternehmens eingebaut und so in die Welt verschickt. Der Film dient als Basis für Social-Media-Aktivitäten. Ein Imagefilm läuft im Schaufenster als Endlosschleife. Ein Film kann die Einleitung zu einem Vortrag oder einer Veranstaltung sein. 2 bis 2,5 Minuten schafft jeder, aber eine DIN-A4-Seite Text, schafft heute kaum noch einer. Ein Film ist der einfachste Zugang zu den Leistungen eines Bestattungsunternehmens für Menschen, die gerade keine Bestattung beauftragen müssen, für die Kunden von morgen. Der Imagefilm ist hier nur ein Beispiel für zeitgemäße Kommunikation. Beispiele finden Sie unter www.erasmus1248.de. Ohne eine aktive Kommunikation, die spätestens heute startet, ruiniert sich die Bestattungsbranche den Markt von morgen. Wie das geht, erzähle ich Ihnen gerne. 

 www.erasmus1248.de

LAVABIS® Hygiene Online
www.lavabis.de
WORKSHOP BESTATTUNGSKOSMETIK

23.02.2019 Hamburg
13.04.2019 Osterburken
29.06.2019 Köln
27.07.2019 Hamburg
26.10.2019 Osterburken

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



Finanzielle Sicherheit

Wie ist das bankenunabhängig möglich?

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 finanzi-

elle 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 Wortsinn – in Vorleistung gehen muss, mit professioneller Arbeit und auch mit Auslagen. Anders gesagt: mit gebundenem Kapital. Wer 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.

Engpässe im Geldfluss sind – so zeigt die Erfahrung – in der Regel nicht hausgemacht. Sie entstehen eher durch äußere Einflüsse.

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.

AHORN GRUPPE
Bestattungskultur gestalten

Ronald Dahlheimer
Direktor Unternehmensnachfolge
+ 49 172 403 12 04
ronald.dahlheimer@ahorn-gruppe.de
www.ahorn-gruppe.de



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

Machen Sie den ersten Schritt!



Mit uns lebt Ihr Lebenwerk weiter.

Wenn Sie keinen Nachfolger innerhalb der Familie finden sind wir jederzeit zu einem Gespräch zum Verkauf interessiert. Erfolgreich geführte Bestattungsunternehmen im gesamten Bundesgebiet finden innerhalb der AHORN Gruppe eine neue Zukunft.

Vertrauen Sie auf unsere Kompetenz, Erfahrung und Seriosität. Ihre Kunden von heute werden es Ihnen morgen danken.



Disruption

Alles neu macht das neue Jahr

Text: Jule Baumeister
 Üblicherweise starten wir seit Ewigkeiten das neue Kalenderjahr mit allerlei guten Wünschen und mit vielen guten Vorsätzen, die dann hoffentlich im Mai langsam beginnen die ersten sichtbaren Früchte (z. B. die Bikinifigur) zu tragen. Der alles neu machende Mai beginnt spätestens im Januar!

Eingefahrene Strukturen, Verhaltensweisen, Gedanken und Das-war-schon-immer-so-und Was-soll-ich-denn-machen-Dogmen werden nur selten in einer Nacht weggeböhlert oder mit dem ein oder anderen Gläschen sauren Schaumweines weggeplubbert. Immer häufiger begegnet mir bei 50- bis Ende-50-jährigen Bestattungsunternehmern zunehmende Genervtheit und die Sehnsucht nach dem Aufhören. Seltenst ist diese Sehnsucht mit konkreten Plänen gefüllt. Weder hinsichtlich dieses

vermeintlichen Zieles noch hinsichtlich seiner Erreichbarkeit.

Aus jahrelangen Beobachtungen heraus wage ich die Interpretation, dass eine Mitursache für diese Genervtheit die permanente Beschleunigung der Taktung unseres gesamten Lebens ist. Das betrifft ja schon lange nicht mehr nur den digitalen Bereich – durch eine Beschleunigung hier entsteht auch eine Beschleunigung und damit Überfrachtung in absolut allen anderen Bereichen. Anstelle einer Entlastung durch Informationsmenge und Geschwindigkeit, entsteht auch ein erhöhtes bis hin zu einem nicht zu bewältigenden Arbeitsvolumen. Wenn dann der Punkt kommt, an dem der Unternehmer auch durch Mitarbeiter vermeintlich kaum Entlastung erfährt, weil er noch nicht mal mehr die Zeit und den Nerv aufbringt (aufbringen kann) zu delegieren, schwindet die Lust.

Diese Prozesse (und noch viele mehr) werden zu Neudeutsch als Disruption bezeichnet – das Wort ist vom Englischen „to disrupt“: zerschlagen, zerstören abgeleitet und be-

Alles geht! Und Sie dürfen das.

schreibt inzwischen (Ende der 90er wurden diese Prozesse quasi entdeckt und benannt) einen integralen Bestandteil wirtschaftlicher Prozesse – die radikale Unterbrechung und prompte Neuerfindung.

Eine neue Zeitqualität.

Klar, Sie werden sagen, diese Schnelligkeit und Phasen der absoluten Überfrachtung an Arbeitsaufkommen und Alles-möglich-machen-Müssens, sind Bestattungsunternehmen immanent – ja stimmt, sind sie. Aber eben phasenweise. Und nicht als Permanentzustand.

Zurück zum eigentlichen Thema – diese Genervtheit und Sehnsucht ist absolut nachvollziehbar und gerechtfertigt! Aber Sie verschleu-

dern damit wertvolle Zeit und Kraft! Kehren Sie diese negative Energie in positive um. Lassen Sie diese negative Energie nicht einfach verpuffen, sondern nutzen Sie diese Kraft, um sich neu aufzustellen. Es spricht absolut nichts dagegen sich selber komplett neu zu erfinden. Fragen wie „Wie soll das denn gehen?“ oder Aussagen wie „Das kann ich doch nicht machen!“ sind hier nicht erlaubt.

Alles geht! Und Sie dürfen das.

Die Idee für Ihre Zukunft darf nicht Genervtheit und Lustlosigkeit sein. Nutzen Sie das neue Jahr dazu, sich ehrliche Gedanken über die Neuerfindung Ihrer selbst zu machen. Und erlauben Sie sich Gedanken über das Undenkbare. Es gibt unendlich viele Möglichkeiten – bei einigen davon können wir Ihnen helfen.

Wenn Sie darüber nachdenken Ihr Unternehmen zu verkaufen oder zu restrukturieren, sprechen Sie uns an, wir helfen Ihnen, wir wissen wie.

www.baumeister-baumeister.de

Mobile Lautsprecheranlagen für Bestattungen

Wahlweise:

- 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

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

Tradition mit Herz und Verstand

Die Bestattungswelt im Gespräch mit Alexander F. Christ aus Bayreuth

Text: Alexander F. Christ/Nicola Achterberg

Bayreuths etabliertestes Bestattungshaus gibt es schon seit über 85 Jahren. Und das in einem ganz besonderen Ambiente: Das Seckendorfer Burggut ist seit 1967 das Zuhause von HIMML BESTATTUNGEN. Wie Tradition und Moderne in diesem Kontext verknüpft werden, das verriet uns Inhaber Alexander F. Christ.

BW: Herr Christ, Sie sind 45 Jahre jung und leiten ein erfolgreiches Bestattungsunternehmen mit über zwölf fest angestellten Mitarbeitern, zwei Freelancern und mehreren Aushilfen in Bayreuth. Welche Geschichte bringen Sie mit?

AFC: Wenn man, so wie ich, die Möglichkeit hat, den elterlichen, über 85-jährigen Betrieb zu übernehmen, muss man sich häufig große Schuhe anziehen, in die man erst hineinwachsen darf. Glücklicherweise war mein Vater immer sehr aufgeschlossen, wenn es um Aus-, Fort- und Weiterbildung ging, sodass ich 1995 die Prüfung zum Geprüften Bestatter und 2002 zum Funeralmaster/Bestattermeister ablegen konnte. Meine Wege führten mich auch über Frankfurt und Darmstadt, wo ich bei diversen Kollegen andere Luft schnuppern durfte.

Aber um einen solchen Betrieb zu übernehmen, dessen Leitspruch „Vertrauen aus Tradition“ ist, muss einem als junger Mann die Gratwanderung aus Tradition und modernem Bestattungsdienstleister gelingen – ohne das Althergebrachte zu verraten, aber sich dem Neuen zu öffnen. In dem Wissen, große Vorbilder und Unternehmer vor mir gehabt zu haben, die den Grundstock für mein heutiges Handeln geschaffen haben, bin ich mir jeden Tag aufs Neue bewusst, wie groß die Herausforderung und Verantwortung ist, aber welches großartige Gefühl einen überkommt, darin erfolgreich zu bestehen.

BW: Als Inhaber eines so geschichtsträchtigen Unternehmens, obendrein in der sensiblen Thematik der Bestattungen: Worauf liegt Ihr besonderes Augenmerk?

AFC: Es ist meinen Mitarbeitern und mir immer das vordringlichste Anliegen, individuelle Bestattungen für einzigartige Menschen zu erfüllen. Den Trauernden ein Gefühl der Geborgenheit und Sicherheit zu geben und sie gestärkt nach einer Zeit der Begleitung zurück in ihr tägliches Leben zu entlassen.

BW: Was ist Ihnen im direkten menschlichen Kontakt wichtig?

AFC: Angehörige dürfen zu uns mit dem bedingungslosen Anspruch kommen, dass wir sie mit all ihren Bedürfnissen und Sorgen vollumfänglich wahrnehmen. Hierbei ist es wichtig, den Stift erst einmal beiseite-

tezulassen und ihnen volle Aufmerksamkeit zu schenken, also gut zuzuhören. Dies erreicht man meiner Meinung nach, indem man seinem Gegenüber offen, ehrlich und warmherzig begegnet, ohne dass es aufgesetzt wirkt.

BW: Und worin besteht Ihre Hauptaufgabe als Inhaber?

AFC: Grundsätzlich bin ich in allen Bereichen des Unternehmens, auch im technischen Bereich, tätig. Das ist mir wichtig, um die Bedürfnisse und Nöte meiner Mitarbeiter zu erkennen, mögliche Schwachstellen und Verbesserungsansätze aufgreifen zu



Fotos: © Himml Bestattungen

können, aber im besten Fall, Probleme erst gar nicht auftreten zu lassen. Einen Großteil meiner Zeit nehmen jedoch die strategische Unternehmensentwicklung, Controlling, Ausschreibungen und zurzeit leider die DSGVO in Anspruch.

BW: Auf Ihrer Website liest man von Partner- und Tochterunternehmen – welche Vorteile sehen Sie in diesem Netzwerk?

AFC: Auf Grund alters- bzw. gesundheitsbedingter Betriebsübergaben hatte ich die Möglichkeit – da keine Nachfolgeregelung aus den eigenen Kreisen möglich war – meinen Tätigkeitsbereich gerade im ländlichen Raum zu erweitern und zu festigen. Menschen brauchen, schätzen und nutzen gerne Vertrautes. Deshalb habe ich immer versucht, „Firmenbeständigkeit vor Firmenwahrheit“ zu nutzen. Dies ist mir auch dadurch gelungen, dass die ehemaligen Inhaber und deren Mitarbeiter so weit wie möglich eingebunden wurden, somit wurden bekannte Gesichter mit der hohen Qualifikation und Leistungsbereitschaft meines Unternehmens ausgestattet, was dieses Netzwerk erfolgreich macht.

BW: Tradition und Zeitgeist ergänzen sich heutzutage und Sie nutzen die modernen Medien für Radiowerbung. Wie ist die Resonanz darauf?

AFC: Mit Herrn Timothy C. Kolb, dem Leiter unseres Vorsorgebüros, hatte ich die großartige Chance, einen Diplom-Kommunikationswirt BAW für mein Unternehmen gewinnen zu können. Hierdurch ergeben sich für mein Haus besondere Möglichkeiten, moderne Medien vollumfänglich nutzen zu können. Besonders die aktuellen Radiospots zum Thema Bestattungsvorsorge stoßen auf große Resonanz, was unter ande-

rem durch positive Anrufe von Interessenten direkt beim Radiosender belegt wird. Die DSGVO in ihrer aktuellen Fassung blockiert jedoch die ein oder andere Innovation im Bereich der Werbung auf Facebook, was ich an dieser Stelle sehr bedauere.

BW: Bei all den vielseitigen Aspekten, die zu Ihrem Beruf gehören: Wobei können Sie sich den nötigen Ausgleich verschaffen, bei was können Sie am besten abschalten?

AFC: Den nötigen Ausgleich finde ich durch meine Familie und Freunde, bei guten Gesprächen, bei leckerem Essen und einem guten Wein – meine Frau und ich sind gerne Gastgeber. Am besten abschalten kann ich zusammen mit meiner Band, den „TransPiraten“, mit denen ich seit fast 30 Jahren semiprofessionell Musik mache, und meinem Männerbund „Schlaraffia“, dem ich auch seit über 17 Jahren angehöre.

Auf Grund der schnellen Abwicklung durch die ADELTA.Bestattungs-Finanz habe ich große Planungssicherheit und verfüge immer über ausreichende Liquidität.

BW: Seit 2009, also seit genau 10 Jahren, arbeiten Sie mit der ADELTA.Bestattungs-Finanz zusammen. Was bedeutet das für Ihr Unternehmen, welche Vorteile haben Sie dadurch?

AFC: Durch die unkomplizierte, mit höchstem Service verbundene Zusammenarbeit mit der ADELTA.BestattungsFinanz haben wir bereits innerhalb der Beratung und Auftragserteilung ein Höchstmaß an Sicherheit, allein schon durch die Bonitätsabfrage.

Durch eine klare Kommunikation dieser Zusammenarbeit dem Auftraggeber gegenüber haben wir auch im Falle einer nicht beglichenen Rechnung kein gestörtes Kundenverhältnis. Auf Grund der schnellen Abwicklung durch die ADELTA.BestattungsFinanz habe ich große Planungssicherheit und verfüge immer über ausreichende Liquidität.

BW: Würden Sie diese Zusammenarbeit heute noch einmal eingehen?

AFC: Auf jeden Fall, ich bedauere nur, dass ich diese Zusammenarbeit nicht schon viel früher für mein Unternehmen in Anspruch genommen habe.

BW: Verraten Sie uns Ihre Zukunftspläne?

AFC: Hier möchte ich mich ein wenig bedeckt halten, jedoch sei so viel gesagt: „Wachse, blühe und gedeihe.“ Ein großes Augenmerk werde ich auf den Bereich „Vorsorge“ legen, in dem die Chancen auf ein überproportionales Wachstum und somit auch die Stärkung im operativen Geschäftsfeld meiner Meinung nach sehr groß sind.

www.himml-bestattungen.de

Tradition verpflichtet, heißt es, Tradition ist aber auch ein hohes Gut in unserer schnelllebigen Zeit. Alexander F. Christ und sein Unternehmen HIMML BESTATTUNGEN in Bayreuth zeigen, dass gelebte Werte zu jeder Zeit aktuell sind, dass Fürsorge und Sorgfalt keine Sache der Mode, sondern des Stils sind. Die Bestattungswelt wünscht ihm und HIMML BESTATTUNGEN weiterhin viel Erfolg!

Natururnen
Urnen, natürlich schön
Fordern Sie den neuen Katalog an
Natururnen

Wir bringen Farbe ins Spiel

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

„Richtig schön unkompliziert!“

Aus Bildern wahre Erinnerungsschätze werden lassen



Foto: © RapidData

Marie-Christine Volkery gestaltet gerne eigene Erinnerungsbücher, die sie als persönliches Dankeschön an ihre Kunden vergibt.

Text: Gisa Greve

Vor etwa einem Jahr hat die Fotobuch-Software „Das Erinnerungsbuch“ das Licht der Welt erblickt. Seit wenigen Monaten ist sie nicht nur für Bestatter, sondern auch für die gesamte Trauergemeinschaft nutzbar. Und von Anfang an war klar: Das Erinnerungsbuch hat es in sich! Gründe genug, einige Bestatter zu Wort kommen zu lassen, die in ihrem Bestatteralltag einzigartige Fotobücher gestalten.

Anja und Heinz Beutler von Abendfrieden Seebestattungen in Stein bei Laboe nutzen das Erinnerungsbuch, um ein Andenken für diejenigen zu bewahren, die sich nicht persönlich verabschieden konnten: „Uns ist

Transparenz in unserer Dienstleistung sehr wichtig. Die Erinnerungsbücher geben uns die Möglichkeit, Angehörige, die eine Beisetzung auf See nicht begleiten konnten, teilhaben zu lassen. Dazu lässt das Programm viel Individualität zu. Das kommt nicht nur unserer Firmenphilosophie entgegen, sondern lässt uns auch Gestaltungsspielraum.“

Gerade weil das Erinnerungsbuch speziell für die Bestattungsbranche entwickelt wurde, kommt es so gut an. Die browsergestützte Software liefert stimmungsvolle Gestaltungsvorlagen zu verschiedenen Themen des Abschiednehmens und beinhaltet innovative, nutzerfreundliche Funktionen.

Erinnerungsbilder mit den Worten der Lieben vereinen

Als Bestatterin, die mit dem Gedenkportal arbeitet, ist für Marie-Christine Volkery von Volkery Bestattungen in Ochtrup noch etwas anderes wichtig. Vom Erinnerungsbuch ist sie vor allem deshalb begeistert, da es sich perfekt mit dem Gedenkportal ergänzt.

„Nachdem man sich einmal in das Programm eingefuchst hat“, so berichtet sie, „macht sich ein Fotobuch wie von selbst. Das Tolle ist aber eigentlich, dass es die Schnittstelle zum Gedenkportal gibt. So kann ich Bilder, Kerzen und Kondolenz von Freunden und Verwandten des Verstorbenen als Gestaltungselemente verwenden

und richtig schön in Szene setzen. Dadurch gleicht kein Buch dem anderen und ist eine ganz persönliche Erinnerung.“

Arbeitserleichterung und Qualität verbinden

Im Arbeitsalltag des Bestatters ist es enorm wichtig, Zeit für das Wesentliche zu haben – für individuelle Beratung und persönliche Begleitung. Da müssen alle Arbeitsmittel gut funktionieren, qualitativ ausgewählt sein und das Arbeiten erleichtern, statt zu erschweren. Maximilian Littig vom Bestattungshaus Drangsal in Landau weiß genau, wovon die Rede ist: „Wir haben schon vorher mit Fotobüchern gearbeitet. Doch die Zusammenarbeit mit dem Anbieter war an verschiedene Bedingungen geknüpft und damit auf Dauer viel zu kompliziert für uns. Jetzt ist das ganz anders. Mit dem Erinnerungsbuch sind die Bestellungen schnell erledigt und wir können bestehende Fotobücher nachträg-

lich auch immer wieder verändern – was uns wichtig ist und vorher unmöglich war.“

„Mittlerweile gestalten wir zu jeder Trauerfeier ein Erinnerungsbuch als Kunden Geschenk – und das kommt extrem gut an“, führt er weiter aus. „Das Buch ist sehr wertig, es knickt nicht und hat ein schönes Format. Am Ende sind wir sehr zufrieden, dass Rapid Data uns auf das Erinnerungsbuch angesprochen hat, denn das Produkt ist wirklich, wirklich gut.“

Unternehmens-Branding leicht gemacht

Regina Westphalen von Timm Westphalen in Quickborn ist konsequent noch einen Schritt weitergegangen. Die Bestatterin hat sich ganz klar dafür entschieden, sich eine eigene Designvorlage von Rapid Data für ihr Unternehmen gestalten zu lassen: „Wir haben gleich mit unserem eigenen Design gearbeitet – passend zu unserem Logo und zu unseren Unternehmensfarben.

Damit fügt sich alles schön zusammen und hat enormen Wiedererkennungswert. Es kommt auch vor, dass Kunden anrufen und sich für die schönen Fotobücher bedanken. Das bestätigt nicht nur die tollen Ergebnisse, vielmehr bestätigt es auch unsere Arbeit mit dem Fotobuch.“

Mit der Premium-Version können auch die Gedenkportal-Besucher selbst ein gemeinsames Andenken erschaffen und Fotobücher gestalten. Alle öffentlichen Bilder, Kerzen und Kondolenz aus dem Gedenkportal sowie Fotos aus eigenen Quellen können herangezogen, gemeinsam Erinnerungsbücher bearbeitet oder miteinander geteilt werden. Für jedes online bestellte Buch erhält der Bestatter sogar 5 Euro Provision.

Damit bietet das Erinnerungsbuch viele tolle Möglichkeiten – und das nicht nur für den Bestatter, sondern auch für seine Kunden. ☺

www.rapid-data.de



Seebestattungen in der Nordsee





Mit mehr als 30 Jahren Erfahrung ist die Reederei Albrecht ein vertrauensvoller Partner für Seebestattungen in der Nordsee. Von Belgien bis Norwegen bieten wir Ihnen Beisetzungen in der Nordsee von nahezu allen Küsten- und Inselhäfen an.

Mit unseren beiden stilvoll eingerichteten Bestattungsschiffen, jährlich mehr als 30 Gedenkfahrten zur Beisetzungsposition ab unserem Heimathafen Harlesiel und der Gedenkstätte „Brücke der Erinnerung“ runden wir das breite Leistungsangebot ab.

Reederei Albrecht • Friedrichsschleuse 3a • 26409 Carolinensiel-Harlesiel

www.seebestattung-albrecht.de

Sowas macht man nicht ... oder?

DOCH! Anzeigenwerbung mit Preisen im Fachmagazin – ein Fauxpas oder Normalität?



Illustration: Web Buttons Inc./AdobeStock.com

Text: Nicola Tholen

Nach der letzten Ausgabe der Bestattungswelt war eigentlich alles wie immer nach dem Erscheinen eines Hefts. Einige Adressänderungen erreichten uns, ein paar Infos zu Unternehmen, die aus dem Verteiler aufgrund von Geschäftsaufgabe fallen, die Meldung neuer Empfängeradressen und eine sehr nette Rückmeldung eines Anzeigenkunden, für den wir einen Artikel verfasst hatten, der die erfreulich unkomplizierte Abwicklung mit uns lobte, sowie weiteres positives Feedback, über das wir uns immer freuen.

In diesem üblichen Nachrausch erhielten wir eine E-Mail, die wir im Team erst einmal sacken lassen mussten. Ein Anzeigenkunde zog überraschend seine Buchung zurück, weil er sich über die Art und Weise, wie wir anderen Anzeigenkunden die Mög-

lichkeit geben, zu werben, echauffierte. Die Gretchenfrage war oder ist: Darf in einem Fachmagazin Werbung mit Preisen platziert werden? Ist ein Fachmagazin weniger seriös, wenn Kunden offen ihre Produkte und Leistungen mit Preisen kommunizieren, ja sogar Sonderangebote schnüren und Rabatte gewähren? Macht sich ein Fachmagazin selber zum „Discounter der Branche“, wenn es den Anzeigenkunden die Freiheit gibt, so aufzutreten, wie sie es für ihr Unternehmen für richtig halten? Selbstverständlich haben Werbevorlagen, die gegen ethische oder moralische Grundsätze verstoßen, bei uns keine Chance. Aber eine Preisangabe in einer Zeitschrift, die den Endkunden bzw. die Angehörigen nie erreicht, sondern ausschließlich die Branche, ist nicht verwerflich.

Uns war schnell klar, dass wir hierzu eine Meinung haben: Wir möchten uns nicht vorschreiben lassen, welcher Anzeigenkunde willkommen ist und welcher nicht. Kein Unternehmen ist unseriös, nur weil es seine Artikel über den Preis verkauft. Darüber hinaus gilt: Das Wichtigste sind für uns unsere Leser, also SIE! Wir möchten Ihnen mit jeder Ausgabe inhaltlich ein breites Spektrum als Inspiration anbieten, aus dem Sie etwas Interessantes für Ihre tägliche Arbeit herausnehmen; vielleicht ist das auch einmal ein Angebot eines Anzeigenpartners. Wir präsentieren Ihnen auf die Bestattungsbranche zugeschnittene Produkte und spezifische Dienstleistungen, die Ihnen eine Entlastung verschaffen. SIE sollen selber entscheiden – und nicht wir für Sie – ob ein Werbeangebot interessant ist, infrage kommt oder nicht. Wir werden keine unseriöse oder gegen Sitten verstoßende Werbung dulden, aber Artikel zu einem günstigeren Preis anzubieten als Anbieter A oder B ist in unseren Augen nicht unseriös, sondern gängig im Geschäftsleben, das auch vor der Bestattungsbranche nicht Halt macht.

Heutzutage ist es kein Widerspruch mehr, mit der Designertasche im Discounter einzukaufen zu gehen oder umgekehrt. Unzählige Preissuchmaschinen machen es uns möglich, jedwedes Produkt zu recherchieren, das zum Bestpreis erhältlich ist. Sicherlich haben sich viele schon einmal im Fachgeschäft beraten lassen und dann den Artikel doch online günstiger erworben. Und ebenso muss jeder in der Geschäftswelt für sich entscheiden, welchen Weg er wählt. Das möchten wir Ihnen nicht vorschreiben. Auf der anderen Seite möchten wir es uns jedoch nicht vorschreiben lassen, welche Anzeigenkunden wir – um ein vorbildliches Fachmagazin im Verständnis einiger Weniger zu sein – ablehnen oder eben nicht. Die Konkurrenz belebt das Geschäft – sicherlich keine neue Feststellung, aber eine, die sich immer wieder bewahrheitet.

Imagepolitik durch Hilfestellungen für Senioren

Text: Britta Schaible

Beeindruckend. Da sitzt in einer bekannten Talk-Show die Sängerin Cindy Berger, die seinerzeit als Teil des Duos Cindy & Bert Riesenerfolge feierte. Als Zuschauer vermutet man nun eine kleine Reise durch die fröhlichen Schlager der siebziger Jahre. Aber nein. Es geht um etwas ganz anderes. Cindy Berger hat in den vergangenen Jahren nahestehende Menschen verloren. Heute kümmert sie sich in Berlin um alleinstehende und bedürftige Senioren. Sie ist für sie da, zum Kaffee, hilft beim Einkaufen oder bei Behördengängen und schenkt ihnen Zeit und Aufmerksamkeit. Eine tolle menschliche Geste, gerade für die Menschen, die im Alter oder nach einem Todesfall alleine leben oder eben nicht mehr so mobil sind, um ihren Alltag problemlos zu gestalten und soziale Kontakte zu pflegen.

Die Idee, selbst im fortgeschrittenen Alter alleinstehenden Senioren zu helfen, ist großartig und nachahmenswert. Und vielleicht ist diese Hilfe auch eine Art von Auseinandersetzung mit dem Alter, der Vergänglichkeit und der Trauer – Themen, mit denen wir im steigenden Alter zunehmend konfrontiert werden. Wenn der Partner verstirbt, stehen viele Witwer/-innen alleine da, die eigenen Kinder haben eigene Familien und, wohnen an einem anderen Ort und haben oft keine Zeit, sich ausreichend um die Mutter oder den Vater zu kümmern. Als Bestatter gibt es die Möglichkeit, diese Kontakte zu aktivieren, Menschen miteinander zu verbinden und Möglichkeiten für

den Austausch zu schaffen. Auch Nicht-Prominente können sich umeinander kümmern und sich gegenseitig im Alltag helfen. Trauer ist außerdem ein Gefühl, das verbindet. Denkbar wären mögliche regelmäßige Veranstaltungen, Gesprächskreise oder sonstige Treffen. Das Netzwerk eines Bestattungunternehmens ist in der Regel groß. Auch wenn diese Form der Hilfestellung nicht direkt zum Leistungsspektrum gehört, so wird sich diese bestimmt herumsprechen und sicherlich später auch bezahlt machen: echte Hilfe, die über die Bestattung hinausgeht – eine schöne Imagepolitik für Ihr Unternehmen.

Schon gewusst?

Die Arbeitnehmerrechte erhalten eine Stärkung: Mit dem Urteil vom Europäischen Gerichtshof (EuGH) wurde im November beschlossen, dass nun der Urlaubsanspruch im Trauerfall vererbt werden kann. Wenn der Erblasser zum Zeitpunkt des Todes noch Resturlaub hatte, können die Erben sich diesen von dem Arbeitgeber des Verstorbenen auszahlen lassen (Urlaubsabgeltungsanspruch).



Erinnerungschmuck + Objekte
befüllbar + mit Patentverschluss

nano Secret

Made in Germany

zeitlose Designs
schnelle Lieferzeiten
einfache Handhabung
schneller Einstieg

info@nanogermany.de
T: (0)2153 127 88 81

FORUM BEFA
Wir stellen aus
HAMBURG
30. März 2019



Fingerprintschnuck
Finger, Babyhände + Füße, Pfoten, Handschrift, ...

nano Lifelines

Im Trauerfall etwas Gutes tun

Hilfe, die ankommt: eine Gedenkspende an den Verein **ÄRZTE OHNE GRENZEN e.V.**



Text: Britta Schaible

Viele Angehörige wünschen sich im Trauerfall statt Blumen und Kränzen eine Spende. Es ist eine schöne Idee, in der Erinnerung an einen geliebten Verstorbenen ein Zeichen der Menschlichkeit zu setzen für Menschen in Not, die dringend Unterstützung benötigen.

Mit einer Gedenkspende an die medizinische Nothilfeorganisation **ÄRZTE OHNE GRENZEN e.V.** haben die Hinterbliebenen die Möglichkeit, nachhaltig die Arbeit der professionellen Teams zu unterstützen. Sie tragen weltweit dafür Sorge, dass medizinische Behandlungen in Krisenregionen zeitnah und auf unkompliziertem Wege ermöglicht werden.

Gerade in der schwierigen Zeit des Abschieds ist es für viele Trauernde eine tröstliche Vorstellung, anderen Menschen langfristig etwas Gutes zu tun. Das kann für die Trauerbewältigung sehr hilfreich sein und Momente des Trosts und der Zuversicht schenken.

Auf diese Weise entsteht etwas Bleibendes – eine wertvolle Handreichung, die anderen Hoffnung schenkt und Leben rettet.

In manchen Familien möchte man vielleicht nicht ganz auf den Blumenschmuck verzichten, sodass hier eine Kombinationsmöglichkeit aus Blumenschmuck und Gedenkspende als interessante Lösung in Frage kommen kann.



Der/die Bestatter/-in kann hier innerhalb seiner Beratung und einer Aufklärung entscheidend mitwirken. Sprechen Sie mit den Angehörigen über die Möglichkeit der Gedenkspende. Viele Menschen möchten gerne spenden, sind jedoch nicht ausreichend

informiert. **ÄRZTE OHNE GRENZEN e.V.** stellt jedem Bestattungshaus gerne ausreichend Informationsmaterial zur Verfügung. Einen ersten Einblick erhalten Sie unter www.aerzte-ohne-grenzen.de/ihre-empfehlung-rettet-leben

ÄRZTE OHNE GRENZEN e.V.

Seit inzwischen fast 50 Jahren sorgt die private Hilfsorganisation für eine weltweite medizinische Nothilfe und Versorgung in Krisen- und Kriegsgebieten. Gegründet wurde der Verein 1971 in Frankreich und ist heute in mehr als 70 Ländern weltweit tätig. Ärzte, Logistiker sowie Pflegepersonal und weitere Helfer arbeiten in Ländern, in denen nach Naturkatastrophen oder durch Menschen verursachten Krisen die lokalen Gesundheitsstrukturen zusammengebrochen sind.

Auch die Prävention zur Ausbreitung von Epidemien, z. B. in Form von Impfkampagnen, ist ein wichtiges Ziel. Im Jahr 1999 wurde der Verein mit dem Friedensnobelpreis ausgezeichnet. **ÄRZTE OHNE GRENZEN e.V.** ist eine Einrichtung von Menschen für Menschen. Sie ermöglicht weltweit die professionelle und zeitnahe medizinische und psychosoziale Behandlung von Erkrankungen und Verletzungen und kümmert sich außerdem um mangelernährte Kinder und um Familien auf der Flucht – eine grenzenlose Hilfe unabhängig von Herkunft, Religion, politischer Auffassung bzw. Weltanschauung.



ÄRZTE OHNE GRENZEN e.V. finanziert sich zu fast 100 % aus privaten Spenden und Zuwendungen, um Menschen in Not unabhängig von politischen Interessen helfen zu können. Erst private Spenden machen die Nothilfeinsätze von **ÄRZTE OHNE GRENZEN e.V.** möglich. Mit 80 Euro kann **ÄRZTE OHNE GRENZEN e.V.** zum Beispiel drei mangelernährte Kinder vier Wochen lang mit therapeutischer Fertignahrung behandeln. So lange dauert es in der Regel, bis ein Kind wieder zu Kräften kommt. Durch ihre vielseitigen Aktivitäten



leistet die Organisation einen großen Beitrag zur Stabilisierung und Erhaltung der Menschenwürde.

www.aerzte-ohne-grenzen.de



SEEBESTATTUNG AB BÜSUM/NORDSEE

Die letzte Ruhe auf See





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

Zeitgemäße Bestattungskultur in Deutschland

Die neue Serie in der Bestattungswelt (Teil 2)

In der letzten Ausgabe der Bestattungswelt startete unsere neue Serie, die sich mit den aktuellen Bestattungstrends und -entwicklungen in Deutschland befasst. Auf dem Symposium der Algordanza in Magdeburg im vergangenen Herbst wurde der Status quo von Experten aus ihrer Sicht analysiert.

Einen tiefen Einblick in die Gefühlswelt und Haltung der Bevölkerung zum Thema Tod und Bestattung gaben die Soziologen der Universität Passau, Dr. Thorsten Benkel und Herr Matthias Meitzler, die seit vielen Jahren zu den Themen Sterben, Tod und Trauer wissenschaftlich forschen.

Dabei sehen sie zum einen den kontinuierlichen permanenten Wandel, welchen jede Kultur braucht, um zu überleben, als auch die Zunahme der Pluralität (also die Vielfalt) der Gesellschaft als die beiden wesentlichen treibenden Elemente der Bestattungskultur. Der Wandel der Bestattungskultur kann durch Säkularisierung, Mobilität, Ökonomisierung, aber auch durch eine „Privatisierung“ des Todes – also den Ausschluss der Öffentlichkeit beispielsweise durch anonyme Grabstellen – charakterisiert werden. Demgegenüber stehen die vielfältige soziale Welt und die – auch durch Migration – bedingte Pluralisierung der Weltanschauungen innerhalb der Gesellschaft.

Empirisch ist festzuhalten, dass sich Menschen – Verstorbene wie Hinterbliebene – zunehmend im Kontext der Bestattung selbst einbringen möchten. Dabei stoßen sie jedoch regelmäßig an, kaum plausibel erklärbare, gesetzliche oder regulatorische Grenzen. In weiterer Folge kommt es daher zu Umgehungen der Bestattungsgesetzgebungen. Ein wesentliches Problem hierbei ist, dass diese Gesetze in der Regel den gesellschaftlichen Entwicklungen hinterherhinken und immer eine Reaktion auf Handlungen der Gesellschaft darstellen. Insofern ist der Gesetzgeber aufgefordert, dort, wo es



Sinn macht, diese künftig offener für gesellschaftliche Veränderungen zu gestalten. Nach Auffassung von Dr. Benkel und Herrn Meitzler unterliegen aber auch Moralvorstellungen dem Wandel der Zeit. Infolgedessen hat sich die Bestattungskultur in den letzten 20 Jahren erheblich verändert: Traditionen werden unterbrochen, aber auch teilweise nach vielen Jahrzehnten wiedergefunden und aufgenommen, Beispiel: Fotos auf dem Grabstein. Eine Öffnung und Liberalisierung der Bestattungsgesetze machen auch aus soziolo-

gischem Blickwinkel Sinn, denn eine Gesellschaft wie der einzelne Mensch möchten selbstbestimmt, also autonom trauern. Aktuelle Bestattungsgesetze werden daher als beengend, bevormundend und unpersönlich empfunden. Diese fehlende Gestaltungsherrschaft der Hinterbliebenen führt zu einer fehlenden Identifizierung mit den bestehenden Bestattungsgesetzen und daher in weiterer Folge auch zu einer Flucht in Alternativen und Umgehungen. Legitimiert wird dieses Andere-Wege-gehen-Dürfen durch die enge familiäre Bindung an den Verstor-

benen. Dies gilt nicht in allen Sterbefällen, aber in zunehmenden Zahlen.

Als Konsequenz dieser Situation lässt sich nach Dr. Benkel und Herrn Meitzler festhalten, dass der soziale Wandel permanent ist und sich nicht aufhalten oder gar umkehren lässt. Die Pluralität und Autonomie der Bevölkerung werden weiterhin zunehmen. Der Gesetzgeber sollte durch Freigabe gut bemessener und sinnvoller Aktionsfrei-räume darauf reagieren.

Thematisch anschließend führte der Vorstand der Verbraucherinitiative Bestattungskultur, Aeternitas e.V., Herr Christoph Keldenich, die Situation und Probleme der Bevölkerung mit dem Bestattungswesen in Deutschland, insbesondere hinsichtlich Wunsch und Machbarkeit, vertiefend aus.

Neben der Präsentation eines umfassenden Fakten- und Datenmaterials, über welches die Aeternitas e.V. aufgrund ihres lang-jährigen Bestehens verfügt, stand auch die Darstellung der verschiedenen Trends in der Bestattungskultur wie u. a. die Zunahme der Feuerbestattungen, Mobilität, neue Familienstrukturen, Vielfalt der Bestattungsformen und -arten sowie die Abnahme der Bedeutung der Religion im Vordergrund. Von der Aeternitas e.V. beauftragte bundesweite Umfragen belegen dies: Es ist klar erkennbar, dass der Wunsch nach pflegefreien Beisetzungsförmern sowohl inner- als auch außerhalb der Friedhöfe zugenommen hat. Auch dass 83% der Bevölkerung offenbar kein Problem damit haben, wenn der Nachbar eine Urne in Garten oder Wohnung aufbewahrt, ist durchaus bemerkenswert. Hinsichtlich eines Für und Wider des Angebotes einer gemeinsamen Mensch-Tier-Bestattung ist die Meinung der Bevölkerung interessanterweise ziemlich genau 50:50 geteilt.

Bleiben Sie gespannt: In der nächsten Ausgabe der Bestattungswelt geht es weiter. ☺

www.algordanza.com

FORUM BEFA Hamburg



Wie heißt es so schön? Traditionen müssen gepflegt werden. Das sollten Sie auch tun. Am 30. März 2019 findet die beliebte Bestattungsfachausstellung FORUM BEFA in Hamburg statt – und das jetzt bereits zum fünften Mal in der Hansestadt. Die Location ist auch dieses Jahr wieder der bewährte Schuppen 52 am Hamburger Hafen, der sich als idealer Messestandort mit besonderem Ambiente und erstklassiger Gastronomie in der Bestattungsbranche bereits seit vielen Jahren etabliert hat.

Auf einer Fläche von ca. 6.500 qm präsentieren über 85 nationale und internationale namhafte Hersteller und Dienstleister Produkte und Serviceleistungen rund um die Bestattung und den Friedhof. Und trotz dieser beeindruckend großen Räumlichkeit werden die Besucher in einer familiären Atmosphäre empfangen, in der es Zeit gibt für die individuelle Beratung und den fachlichen und persönlichen Austausch. Komplettiert wird der Messetag durch interessante Fachvorträge und Praxistipps zu den aktuellen



Entwicklungen und Trends.

Der verbesserte, kostenlose Shuttle-Service bringt Sie sicher in regelmäßigen und zeitnahen Abständen vom Hamburger Hauptbahnhof zu Ihrer Messeveranstaltung. Halten Sie sich am besten schon jetzt das letzte Wochenende im März für Hamburg frei. ☺

www.forum-befa.de

REEDEREI HUNTEMANN
individuell
besonders
kostengünstig

Über 30 Jahre
Seebestattung

SEEBESTATTUNG –
eine überzeugende Alternative

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

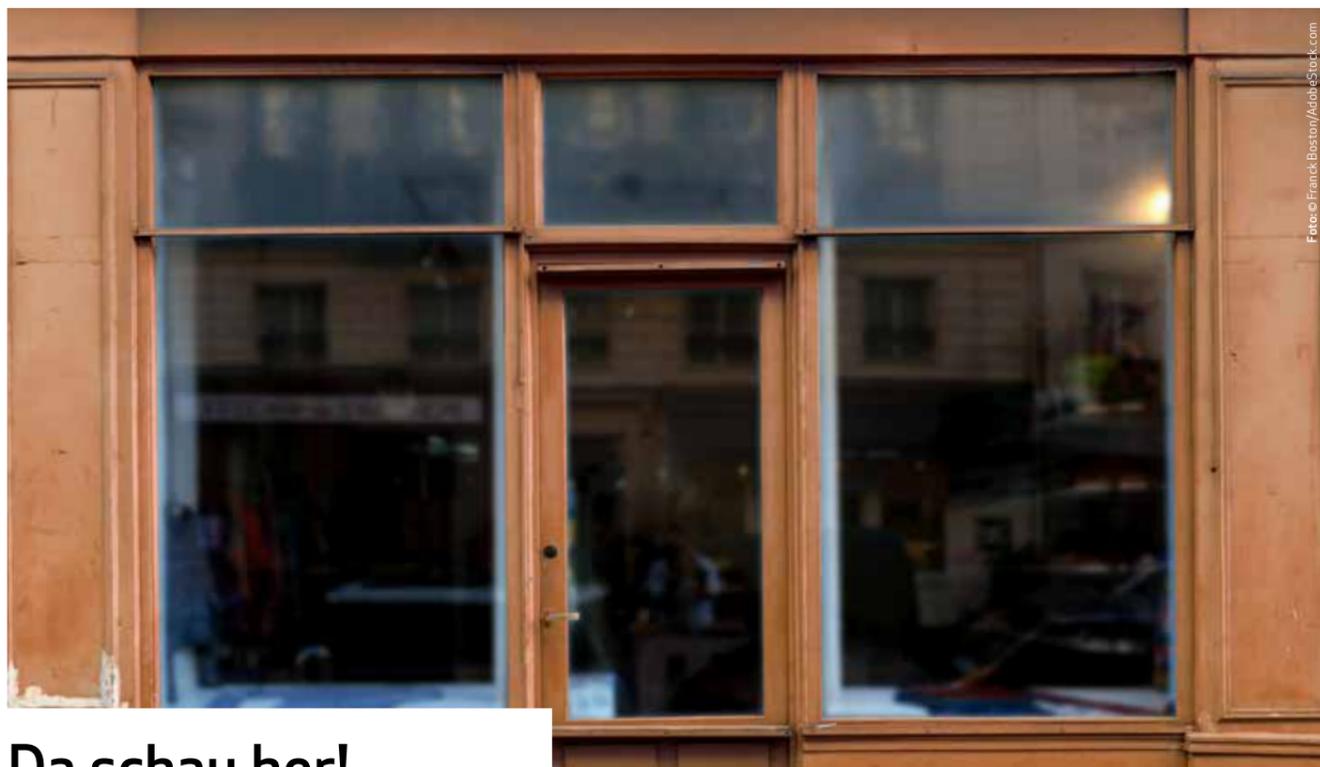


Foto: © Francis Boston/AdobeStock.com

Da schau her!

Über die Gestaltung Ihrer Schaufenster

Text: Britta Schaible

Das Schaufenster ist die Visitenkarte eines Unternehmens. Hier entscheidet sich innerhalb weniger Sekunden, ob man dieses sympathisch oder eben unsympathisch findet.

Insbesondere für ein Bestattungsunternehmen hat dies eine große Bedeutung, denn viele haben Berührungsängste. Es gibt Schaufensterausstellungen, die auf Grund ihrer ansprechenden Gestaltung zum Verweilen einladen, auch wenn die Themen Tod, Trauer, Abschied und Erinnerung gerade nicht aktuell sind. Und es gibt Schaufenster mit verwaisten Auslagen, die eher dazu animieren, das Weite zu suchen. Sie können entscheiden, welchen Weg Sie gehen möchten. Abschreckung oder Ideenvielfalt? Sie haben es in der Hand.

www.erasmus1248.de



Fotos: © Agentur Erasmus A. Baumeister e.K.



Der erste Eindruck zählt – das gilt auch für die Gestaltung Ihrer Schaufenster.

wormstall
BÜROTECHNIK

EIN MEHRWERT FÜR JEDES BESTATTUNGSINSTITUT

Professioneller Trauer- und Bürodruk:

- Drucken
- Scannen
- Kopieren
- Faxen (optional)
- Trauerdruck

Intelligent, innovativ und einfach zu bedienen.

wormstall

“ EIERLEGENDE WOLLMILCHSAU 2.0

Jetzt: **24h Vor-Ort-Service!**
(Gültig mit Servicevertrag)

Andreas Wormstall Bürotechnik
Mehr Infos: [+ 49 \(0\)2374/4042](tel:+49023744042)

www.trauerdruck-wormstall.de

Westhelle Köln GmbH
Bestattungsbedarf · Särge · Dekorationen

Wir kennen keinen besseren Körperheber!

© Design ist gesetzlich geschützt.

leichte, respektvolle Handhabung • beste Verarbeitung aus Edelstahl (V2A-Typ 304) • Hebeleistung 250 kg und mehr • einstellbare Körperbreite • separate Kopflagerung • ideale Lösung für den Versorgungsbereich • Bedienung durch eine Person

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

sofort verfügbar!



**Bestattungswagen Mercedes Vito 111 CDI in Arktikweiß
2 Bahnen-Technik und Design Panorama**

Weitere Informationen zu diesem und vielen weiteren Modellen auf www.bestattungswagen-wolf.com

BESTATTUNGSWAGEN WOLF OHG - VOM BESTATTER FÜR BESTATTER

WOLF OHG
+49 170 7722320

Südstraße 5-7
57632 Eichen

info@bestattungswagen-wolf.com
www.bestattungswagen-wolf.com



HANDELSAGENTUR MARTIN PLAUMANN



MIETFahrzeuge*

*AB 80 EURO/TAG

IHR HANDELSPARTNER FÜR
Bestattungswagen, Mietfahrzeuge, Finanzierung
Ankauf von Bestattungsfahrzeugen.

Kaufen und verkaufen Sie kein Bestattungs-
fahrzeug ohne Angebot von uns!



Wir verkaufen:

VW T6 2,0 TDI lang, Vorführwagen, EZ: 12.07.2018,
ca. 13.000 km, 75 KW/102 PS, 2 Schiebetüren, Euro 6 Plus
Preis: 43.000,- € netto



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

ESCHKE

Bestattungsfuhrwesen

Familienbetrieb in 4. Generation seit 1910

Tradition Qualität Innovation



**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

Bestattungskraft (m/w/d) als Allroundern

Wir suchen ab sofort eine freundliche und erfahrene
Bestattungskraft (m/w/d) als Allrounder in unserem modernen
Familienbetrieb. Mehr Infos über uns unter:
www.bestattungsdienst-herz.de bzw. bei Fragen:
bestattungsdienst-herz@gmx.de

Bitte richten Sie Ihre schriftliche Bewerbung mit Bild an:
**Bestattungen mit Herz, Alexander Pankratz, Grüntenstr. 30,
87527 Sonthofen.** Wir freuen uns auf Ihre Verstärkung!



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 € 160,00.

Tel. 0221 277 949 20

www.bestattungswelt.com

SEEBESTATTUNG

Der maritime Abschied in Nord- & Ostsee

Sylt | Warnemünde

Nordstrand | Wismar | Rügen | Usedom



©nordpunkt-Werbeagentur

- ⚓ 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

30.03.2019
FORUM BEFA, Hamburg

26.-28.04.19
PAX, Gießen

10./11.05.2019
LEBEN UND TOD, Bremen

15./16.05.2019
REUTLINGER FRIEDHOFSTAG,
Reutlingen

24./25.05.2019
PIETA, Dresden

FRIEDHOFSVERWALTUNGSTAG

15.05.2019 Reutlingen
14.11.2019 Essen

Weitere Informationen unter
www.friedhofsverwaltungstag.de

BESTATTERTAG INTENSIV

13.02.2019 Kassel
13.03.2019 Schwerin
03.04.2019 München
08.05.2019 Chemnitz
05.06.2019 Hannover

Anmeldung und weitere Informati-
onen unter www.bestattertag.de

WORKSHOP LAVABIS
BESTATTUNGSKOSMETIK

23.02.2019 Hamburg
13.04.2019 Osterburken
29.06.2019 Köln
27.07.2019 Hamburg
26.10.2019 Osterburken

Weitere Informationen unter
www.lavabis.de

INSERENTEN

- 2 Algordanza GmbH
www.algordanza.com
- 3 Messe Dresden Pieta
www.messe-dresden.de
- 5 Bestattertag
www.bestattertag.de
- 7 Lavabis GmbH
www.lavabis.de
- 9 Ahorn AG
www.ahorn-ag.de
- 11 Linn Sprachverstärker
www.linn-sprachverstaerker.com
- 13 ikt Lenz GmbH & Co. KG
www.natururne.de
- 15 Seebestattungs-Reederei Albrecht
www.seebestattung-albrecht.de

- 17 Nano Solutions GmbH
www.nanogermany.de
- 19 Reederei H. G. Rahder GmbH
www.seebestattung-buesum.de
- 21 Reederei Huntemann GmbH
www.reederei-huntemann.de
- 23 Wormstall Bürotechnik
www.trauerdruck-wormstall.de
- 23 Westhelle Köln GmbH
www.westhelle-koeln.de
- 24 Bestattungen Wolf OHG
www.bestattungen-wolf.de
- 24 Eschke Bestattungsfuhrwesen
GmbH & Co. KG
www.bestattungsfuhrwesen.de

- 25 Handelsagentur Martin Plaumann
www.handelsagentur-plaumann.de
- 25 Adler-Schiffe GmbH & Co. KG
www.adler-schiffe.de
- 26 Ralf Krings Licht & Leuchter
www.licht-leuchter.de
- 27 Adelta.Finanz AG
www.adeltafinanz.com
- 28 Rapid Data GmbH
www.rapid-data.de

- BEILAGEN
- Adelta.Finanz AG
www.adeltafinanz.com
 - FOREVENT GmbH
www.forum-bestattung.de
 - Rapid Data GmbH
www.rapid-data.de

Licht und Leuchter

Waren aus NE-Metallen und Metallgestaltung

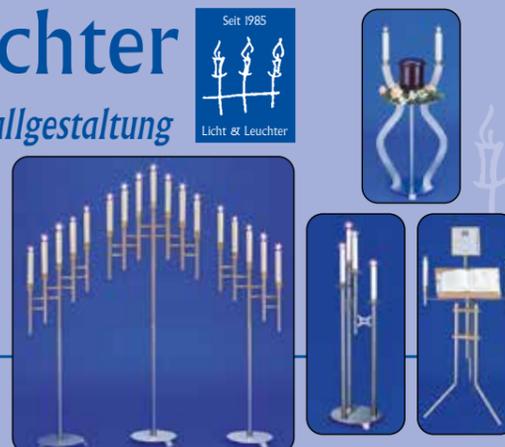
Vollendete und zeitlose Edelstahldekorationen, die in Punkto Verarbeitungsqualität und Vielseitigkeit keine Wünsche offen lassen. Oberteile und Grundfüße lassen sich innerhalb unseres Programmes vielfältig kombinieren. Wir fertigen nach Ihren Wünschen bis hin zum maßgeschneiderten Unikat und liefern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



” Mit Speed auf Kurs bringen

Durch unsere Leidenschaft Rennen zu fahren, wissen wir, dass Power und Freude mehr Speed auf die Piste bringen. Beim Slalom auf der Rennstrecke und beim Rennen um geschäftlichen Erfolg. Und richtig Gas geben kann man nur wenn man sich sicher fühlt. Auf der Rennstrecke bauen wir auf die Sicherheit unserer Tourenwagen und in unserem Geschäft auf die Zuverlässigkeit von ADELTA.FINANZ. Diese Freiheit gönnen wir uns.



„BestattungsFinanz ist unsere Pool-Position, um mit freiem Kopf Gas geben zu können.“
Corinna und ihr Vater Johannes Riegler,
Inhaber Bestattungshaus Riegler

www.adelta-sepulkral.com

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

ADELTA.FINANZ AG
Vertrauen – Sicherheit – Zuverlässigkeit

Online
erfolgreicher
sein:
webtool.de

Wiebke Haster und Daniel Behringer
Bestattungshaus Naethe GmbH,
Langenhagen

Besonnen die Richtung ändern.

 **RAPID DATA**
Ihr Erfolg ist unser Programm

PowerOrdo Scivaro Webtool PowerOrdo Krematorium

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