



BESTATTUNGSWELT

Das Fachmagazin für die Bestattungsbranche
Ausgabe 03.2024

WER DIE ZUKUNFT GESTALTEN WILL, MUSS DIE GEGENWART VERÄNDERN.
Unbekannter Verfasser

Daxecker®

Daxecker Holzindustrie GmbH | Hauptstraße 23 | A 4101 Feldkirchen/Donau
T +43 7233 6277 0 | F +43 7233 6277 70 | info@daxecker.at | daxecker.at



Maximale Qualität und erstklassiger Service
in allen Leistungen ist unser tägliches Ziel.

Ihr **Daxecker®** - Team



Liebe Leserin, lieber Leser,

wer oder was sind denn eigentlich Hugo, Jim Wilson und Dead Head? Wussten Sie, dass es in der Luftfahrtbranche für einen Sterbefall an Bord oder die Überführung eines Verstorbenen besondere Codewörter innerhalb der Crew gibt?

Hugo: Ein Vorname, ein Kaltgetränk und ein Code für die Umschreibung eines Verstorbenen, der sich im Flieger befindet. Dieser Begriff ist das Kürzel für den englischen Begriff „Human Gone“ und bedeutet auch „Heute unerwartet gestorbenes Objekt“. Darüber hinaus stehen die Buchstaben HR für „Human Remains“, die sterblichen Überreste.

Jim Wilson bedeutet ebenfalls, dass es eine Leiche an Bord gibt, und wird in erster Linie von englischsprachigen Crews verwendet.

Und was ist ein Dead Head? Jemand ist während des Fluges verstorben? Nein – dieser Ausdruck besagt lediglich, dass ein Flugbegleiter nicht dienstlich, sondern als Passagier zum nächsten Einsatzort mitfliegt.

Wieder etwas dazugelernt? Fein. Und auf den nachfolgenden Seiten gibt es dann die wirklich bewegenden und spannenden Themen.

Herzlichst

Ihr BestattungsWelt-Team

Britta Schaible
Redaktion

Nicola Tholen
Projektleitung

Beiträge



6

Uns kennen doch sowieso alle!
Erasmus A. Baumeister



10

Personal gesucht!
Hans-Joachim Frenz



12

Aus dem Nähkästchen II
Dipl. Ing. Architektur Karsten Schröder

3 Editorial

6 Uns kennen doch sowieso alle!
Erasmus A. Baumeister

10 Personal gesucht!
Hans-Joachim Frenz, ADELTA.FINANZ AG

12 Aus dem Nähkästchen II
Dipl. Ing. Architektur Karsten Schröder

14 Was brauche ich, um Abschied zu nehmen?"
Die BW im Interview mit P. Tobias Titulaer,
Bestattungshaus HÖFER

16 Personalprobleme elegant und zeitgemäß gelöst
Die BW im Gespräch mit Jennifer Gessler,
Expertin für Social Media

18 5 Fragen an Michaela und Michael Harter
Rapid Data GmbH

20 Die nachhaltige Zukunft der Trauerbeleuchtung
Lavabis GmbH

21 Die offene Aufbahrung in Würde gestaltet
Westhelle Köln GmbH

22 Auf eine gute Partnerschaft!
Das Partnerprogramm der Mevisto GmbH

25 Der BW-Tipp: Buch- und Hörbuch

26 LEBEN UND TOD 2024
Ahorn Gruppe

27 FORUM BEFA Dortmund
Eine kleine Rückschau

30 Termine/Inserenten

Impressum

Herausgeber

Verlag Bestattungswelt Ltd
c/o ADELTA.FINANZ AG
Marc-Chagall-Straße 2
40477 Düsseldorf

Geschäftsführung

Hans-Joachim Frenz

Redaktionsanschrift

Verlag Bestattungswelt Ltd
Jakob-Esser-Platz 2
50354 Hürth
Telefon: 0173-9449522
info@bestattungswelt.com
www.bestattungswelt.com

Chefredaktion und

Projektleitung

Britta Schaible
Nicola Tholen

Erscheinungsweise

zweimonatlich

Nächster Anzeigen-/

Redaktionsschluss

05.07.2024

Gestaltung

Florian Rohleder

Titellillustration

duyina1990/AdobeStock.com

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 01.01.2024.

€ 7,50

Hinweis: Aufgrund der besseren Lesbarkeit wird in diesem Magazin auf eine geschlechtsneutrale Differenzierung verzichtet. Entsprechende Begriffe gelten im Sinne der Gleichbehandlung grundsätzlich für alle Geschlechter. Die verkürzte Sprachform hat redaktionelle Gründe und impliziert keine Wertung.

BESTday

FÜR BESTATTERINNEN UND BESTATTER

Wir zeigen Ihnen
den richtigen Weg!



Inklusive
Insider-
Führung

BESTday Hockenheimring

aus der Branche für die Branche – alternativlos

Samstag, 29. Juni 2024

Neuer Partner
Clever One –
Die Bestatter-
software

Hockenheimring - Südtribüne

**Am Motodrom 1,
68766 Hockenheim**

**Wir verlosen am Ende des BESTdays unter allen
teilnehmenden Unternehmen einen Imagefilm im Wert von 6000 €.**

**Informationen und Anmeldung unter
www.bestday-original.de**

Uns kennen doch sowieso alle!

Text: Erasmus A. Baumeister

„Uns kennen doch sowieso alle!“ Das ist ein Satz, den ich seit Jahrzehnten immer wieder durch Inhaber von Bestattungsunternehmen präsentiert bekomme. Inhaltlich soll das sagen, dass Kommunikationsinstrumente des 21. Jahrhunderts in dieser Region noch nicht angekommen sind. Handschlag, Kirchenbesuch, Vereinspräsenz, Brieftaube, Ehrenamt und Trinkfestigkeit reichen völlig, um das etablierte Bestattungsunternehmen mit Aufträgen zu versorgen. Aus meiner Erfahrung nach 30 Jahren in der Bestattungsbranche widerspreche ich der Aussage „Uns kennen sowieso alle!“ ganz deutlich. Vor 30 Jahren galt das, ja – aber heute nicht mehr.

Zunächst muss man zwischen „kennen“ und „wissen“ unterscheiden. Dass es in dieser 50.000 Einwohner-Stadt, inklusive Umland, das Bestattungsunternehmen Eichhörnchen seit 1871 gibt, wissen in der Tat sehr viele Menschen. Das Unternehmen kennen schon wesentlich weniger Menschen. Wie viele der 50.000 Mitbewohner waren in den letzten 10 Jahren in den Räumlichkeiten vom Bestattungshaus Eichhörnchen und kennen deshalb das Unternehmen und die Menschen, die das Unternehmen ausmachen? Die 50.000 Einwohner wissen größtenteils auch, wo ungefähr die beiden anderen Bestattungsunternehmen des Ortes sich befinden.

Die Aussage „Uns kennen doch sowieso alle!“ unterliegt ein paar deutlichen Denkfehlern. Das Team eines Bestattungsunternehmens lebt in einer Blase. Man hat sein soziales Umfeld aus Familie, Freunden,

Mitarbeitern, Nachbarn und Kooperationspartner wie Ämter, Friedhöfe, Blumenhändler, Gärtner, Kirchen, Handwerker, Banker, Einzelhändler und Vereinskameraden. Bei denen ist das Bestattungshaus Eichhörnchen bekannt, weil regelmäßige private und/oder geschäftliche Kontakte bestehen. Bei diesen Menschen spielt das Bestattungsunternehmen in Form von einigen verknüpften Synapsen im Hirn mit. Die Regelmäßigkeit des Kontakts lässt besagte Synapsen kraftvoll bestehen. Nehmen wir mal an, dass die oben beschriebene Gruppe, also die Mitbewohner der Bestatterblase, mit Goodwill 1.000 Menschen sind. Dann sind das statistische 11 bis 12 Sterbefälle jährlich (jährliche Sterblichkeit ca. 1,2 Prozent), die diese Blase generieren kann. Jetzt müssen wir zusätzlich aber auch die Kunden, Stammkunden und Ex-Kunden analysieren. Da kommen wir, bei ähnlicher Herangehensweise, auf deutlich höhere Zahlen. Gehen wir mal von 200 Bestattungen p. a. aus, die das Bestattungshaus Eichhörnchen so noch abwickelt. 200 Familien mit einem Verstorbenen, plus pro Sterbefall 10 involvierte Familien, wie Verwandtschaft, Trauergäste etc., die auch nicht alle aus der Region kommen, machen 2.000 Familien à 3 Familienmitglieder (durchschnittliche Familiengröße auf der ersten Ebene): Das sind 6.000 Menschen mit Kontakt in diesem Jahr zum Bestattungshaus Eichhörnchen. Ich ziehe 1.500 Trauerfeierbesucher ab, die gar nicht mitbekommen, um welches Bestattungshaus es sich handelt. So landen wir bei 4.500 Menschen, die maximal 50 Bestat-

tungsaufträge jährlich ergeben. Diese 50 Bestattungsaufträge plus die 12 Aufträge aus der täglichen Blase ergeben 62 Bestattungen für dieses Jahr. Die restlichen 138 Aufträge, die notwendig sind, um das Mittel der letzten 10 Jahre zu erreichen, müssen akquiriert werden. Nehmen wir mal an, weitere 50 Bestattungsaufträge für das Bestattungshaus Eichhörnchen entstehen über die positive Mund-zu-Mund-Propaganda, basierend auf der hochqualitativen und individuellen Arbeit des Bestattungshauses, dann bleiben noch 88 Fälle, die über ein perfektes Kommunikationskonzept eingesammelt werden müssen. Das ortsansässige Bestattungshaus Eichhörnchen lebt noch zu zwei Dritteln von Stammkundschaft, Kontakten und Tradition. Dieses Verhältnis wird sich in den nächsten 5 Jahren umdrehen.

„Allein das Wissen über die Existenz eines Bestattungshauses reicht heute nicht mehr aus ...“

Einfach nur als dienstleistendes Bestattungsunternehmen da zu sein, damit der Laden läuft, hat lange funktioniert, ist aber vorbei. Wichtig ist, dass eine notwendige Marketingoffensive nicht erst angegangen wird, wenn die Auftragszahlen zu schmelzen beginnen, sondern in allerbesten Zeiten wird

Nano Erinnerungsschmuck

zeitlos - sicher - schnell

Abdrücke jeder Art

opt. Befüllung mit Patentverschluss

info@nanogermany.de

T: +49 (0)2153 127 88 81



mehr auf www.nano-erinnerungsschmuck.de

PUR Solutions GmbH - Elisabethstraße 23 - 41334 Nettetal



die Zukunft gesät. Egal, wie gut Ihr Unternehmen aufgestellt ist: Sie müssen jetzt die sich blitzschnell verändernde Gesellschaft erkennen und Ihr Unternehmen kommunikationskonzeptionell zukunftstauglich machen. Die Aussage, dass alle mein Unternehmen kennen, hat zwei weitere Probleme. Erstens ist die Bestattung eine Dienstleistung, die pro Person unglaublich selten benötigt wird, d. h. die Wiederholungsrate ist extrem selten. Ich besuche doch irgendwie häufiger die Tankstelle und den Bäcker. Dazu kommt, dass es in der schnellen Welt 2024 immer weniger interessiert, wer Opa vor 16 Jahren bestattet hat. Früher war das ein Argument mit Gewicht, heute löst sich dieses Argument mehr und mehr auf. Zweitens ist die Überschrift „Bestattungen“ für die Menschen außergewöhnlich negativ besetzt. Die meisten machen gedanklich gern einen Bogen um dieses Antithema.

Deshalb ist das Wissen über die Existenz von Bestattungshaus Eichhörnchen etwas ganz anderes, als es zu kennen und sich im Trauerfall für dieses zu entscheiden. Viele meiner Kunden sagen, dass sie überall bekannt sind, von der Stammkundschaft leben – und den Rest macht Mund zu Mund. In Bezug auf die vergangenen Jahrzehnte ist da sehr viel dran. Mit der Gegenwart hat das nicht viel zu tun. Die Blase bleibt, obwohl auch lokale Netzwerke schrumpfen, weil die Gesellschaft sich ändert. Die Witwe, deren Eltern von Ihrem Unternehmen schon in den Siebzigern perfekt und voll zufriedenstellend bestattet wurden und die letzte Woche ihren Mann verloren hat, ist die Letzte ihrer Familie vor Ort. Ihre Kinder leben mit ihren Familien seit Jahrzehnten ganz woanders. Vielleicht geht Ihnen sogar die Bestattung dieser Witwe durch die Lappen, weil diese nach dem Tod des Mannes zu ihren Kindern in 600 Kilometer Entfernung zieht.

Die Familie entscheidet sich dann doch für Omas Bestattung ganz in der Nähe, weitab von Opas Grab, damit die Kleinen mal am Grab vorbeischaun können. Natürlich gibt es diese Entwicklung auch in Ihre Richtung, aber die zugezogene Familie mit der Großmutter, die noch ein paar Jahre auf die Enkel aufpasst, hat keinen Stammbestatter in ihrer Wahlheimat. Diese neuen Mitmenschen müssen ihr Unternehmen kennenlernen, bevor die Großmutter verstirbt, sodass eine bewusste Entscheidung zur Beauftragung Ihres Unternehmens getroffen werden wird. Auch die Immigration macht vor die-

ser 50.000-Seelen-Gemeinde nicht halt. Es gibt reichlich neue Mitbewohner, dort wo Stammkundschaft ausstirbt. Es gibt genug Sterbefälle in Deutschland, auch immer mehr in den nächsten Jahrzehnten, aber die Angehörigen müssen sich eben auch für Ihr Unternehmen entscheiden. Außerdem sind die Menschen nicht mehr so treu wie vor einer Generation. „Dann probieren wir doch einfach mal das andere Bestattungshaus aus, ich habe da neulich einen so schönen Imagefilm auf Instagram gesehen“, ist keine Seltenheit. Dass alle Ihr Unternehmen angeblich kennen, bedeutet noch lange nicht, dass alle sich im Trauerfall für Ihr Unternehmen entscheiden. In der Vergangenheit war das eine Argumentation, die heute verpufft.

„So spielt Ihr Bestattungsunternehmen in den Köpfen der potentiellen Kunden mit.“

Es gibt zu viele Alternativen, eben auch im digitalen Bereich, auch die Tradition verliert rasant an Bedeutung. Ob ein Bestattungsunternehmen 1871 oder 2001 gegründet wurde, interessiert kaum noch jemanden. Ob Ihr Unternehmen Mitglied in einem Verband ist, maximale Ausbildungen vorweisen kann, ISO zertifiziert oder TÜV gestempelt ist, hat leider sehr wenig Einfluss auf die Bestatterwahl. Die liebe Lieschen Müller kann mit diesen Informationen wenig anfangen. Wenn das alles auf ihrem Lieblingsbestatter draufsteht, dann ist das gut, aber meistens ohne Bewertung. Wenn das alles aber nicht draufsteht, vermisst sie auch nichts. Das mitgebrachte Vertrauen wird leider wenig durch diese Attribute, institutionelle Labels und vertrauensbildenden Maßnahmen externer Qualitäts-Checker beeinflusst. Ich spreche hier nicht gegen Institutionen, Ausbildungen und Kontrollen, ich sage nur, dass diese von der Kundschaft nicht so gewertet werden wie gewünscht und der Einfluss deutlich überschätzt wird.

Diese Dinge sind sehr wichtig, treffen aber nur sehr wenige sachlich, nüchterne und analysierende Kunden in das Gehirnteil, das für die Entscheidungen zuständig ist. Eine lebendige, offene, transparente und warme Gestaltung der Schaufensterfront mit wechselnden Ausstellungen, die viel In-

formation liefern, kann die Menschen des eigenen Einzugsgebietes regelmäßig unterhalten und informieren. So spielt Ihr Bestattungsunternehmen regelmäßig in den Köpfen der potenziellen Kunden mit. Sie liefern Stichworte, Gesprächsstoff und überraschen die Menschen vor Ort. Schaufensterausstellungen: www.erasmus1248.de/Katalog.

Ein optimale Internetpräsenz schärft die Konturen Ihres Unternehmens, und Sie sprechen so die richtige Zielgruppe an, also die Menschen, die sich eine individuelle Bestattung leisten können und wollen, die Menschen, die Qualität zu schätzen wissen und diese auch gern bezahlen. Ihre Internetpräsenz, die den Abstand zum immer existierenden Wettbewerb maximiert, besteht zu 70 bis 80 Prozent aus Bildern und Filmen, sonst interessiert das heute niemanden. Referenzen:

www.erasmus1248.de/Leistungen/Website.

Wir alle sind in der großartigsten Branche überhaupt unterwegs. Die letzten vier Jahre mit Pandemie und Inflation haben gezeigt, dass wir krisenfest sind. Der Branche geht es genauso gut wie vorher, wenn nicht besser, Veränderungen, die es immer gibt, hin oder her. In den nächsten 30 Jahren steht uns demografiebedingt ein Marktwachstum von bis zu 22 Prozent bevor. Wenn im Bestattungshaus Eichhörnchen das Telefon klingelt und jemand sagt, dass die Oma tot ist, dann hat dieses Unternehmen zu 99 Prozent einen Auftrag. Im Textileinzelhandel kauft nicht jeder fünfte, der den Laden betritt. Wir sind extrem verwöhnt. Wir müssen uns diese Komfortsituation einfach nur erhalten. Aber dafür ist ab sofort einiges notwendig, damit die richtigen Kunden sich weiterhin für Ihr Unternehmen entscheiden. In den Bereichen Marketing, Kommunikation, Kundenakquise, Zukunftstauglichkeit und Werbung ist unglaublich viel möglich. Kein Unternehmen braucht das alles, aber jedes Unternehmen braucht die richtige Strategie in seinem Einzugsgebiet.

Alles unter: www.erasmus1248.de. Bis jetzt ging es hier um die Erhaltung des Status quo, vielleicht wollen Sie aber auch deutlich mehr. Ich stelle Ihnen die Möglichkeiten zur Markteroberung für Bestattungsunternehmen gern persönlich und völlig unverbindlich vor.

Ich freue mich, wie immer, über zahlreiche Fragen und Ihr umfangreiches Feedback zu diesem Artikel: eab@erasmus1248.de oder 0172-2011268.

AGENTUR ERASMUS A. BAUMEISTER

UNFASSBAR: HEUTE IST DEIN GLÜCKSTAG!

Gestalte Deine erfolgreiche Zukunft – mit uns!

*Wer sich das entgehen lässt,
dem ist nicht zu helfen!*



**VERTRIEBSMITARBEITER + BERATER (M/W/D)
AB SOFORT GESUCHT, FÜR DIE BEREICHE
BESTATTUNGSUNTERNEHMEN UND
FRIEDHOFSVERWALTUNGEN!**

Wir sind eine Marketingagentur und Unternehmensberatung mit fast 30 Jahren Erfahrung und über 2.000 Kunden in der Bestattungsbranche. Wir benötigen Verstärkung in der Kundenbetreuung.

WIR ERWARTEN:

Vertriebstalents, Engagement, Reiselust, Aufgeschlossenheit, Begeisterung, Kontaktfreude, Überzeugungskraft, Neugier, Flexibilität, Lernfähigkeit

EGAL:

Dein Alter, Deine bisherigen beruflichen Erfahrungen, Dein Wohnort

SELBSTVERSTÄNDLICH SIND:

Eine umfangreiche, intensive und individuelle Einarbeitung und dauerhafter Support für Deinen nachhaltigen Erfolg bei und mit uns. Über 60 Mitarbeiter freuen sich auf Dich.

WAS WIR MITBRINGEN:

Eine aussichtsreiche berufliche Zukunft durch einen interessanten Job in einer todsicheren Branche mit hervorragenden Verdienstmöglichkeiten.

Teilzeit, Vollzeit, Festanstellung, freie Mitarbeit mit monatlichem Fixum + Provision, freie Zeiteinteilung, Backoffice, IT vom Feinsten, eigener Firmenwagen mit komplett privater Nutzung

ALLES UNTER:

www.erasmus1248.de

WOHIN MIT DEINER KURZEN
BEWERBUNG?

job@erasmus1248.de



Personal gesucht!

Text: Hans-Joachim Frenz

Der Fachkräftemangel in Deutschland hat auch das Bestattungswesen erreicht. Schon jetzt kann jede zweite offene Stelle nicht besetzt werden. Und das Problem wird sich in den kommenden Jahren noch deutlich verschärfen.

Die Zahlen sind enorm! Bis zum Jahr 2035 wird Deutschland laut Heinrich-Böll-Stiftung im Vergleich zu heute sieben Millionen Fachkräfte verlieren. Hauptursache hierfür ist, dass die geburtenstarken Jahrgänge sukzessive in Rente gehen. Diese Lücken können in den Unternehmen nicht vollständig geschlossen werden, da deutlich weniger Nachwuchs die Schulen und Hochschulen in Richtung Arbeitsmarkt verlässt.

12.000 fehlende Arbeitskräfte

Auch das Bestattungswesen bekommt den Fachkräfte- und Nachwuchsmangel zu spüren. Und das nicht nur perspektivisch, sondern schon Stand jetzt. So verzeichnet das WifOR Institute für das Bestattungswesen deutschlandweit aktuell über 12.000 fehlende Arbeitskräfte.

Im Alltag der Bestattungsunternehmen bedeutet das, dass 48 Prozent der Stellen aufgrund Personalmangels nicht besetzt werden können. Bis zum Jahr 2030, so die Prognose des Instituts, wird sich das Problem sogar noch verschärfen. Dann nämlich werden im Bestattungswesen 57 Prozent der Stellen unbesetzt bleiben, weil 15.000 Arbeitskräfte fehlen werden.

Mehr Aufträge mit weniger Personal

Die prognostizierte Verschärfung des Personalmangels in den kommenden Jahren hat mehrere Gründe. So sorgt der demografische Wandel im Bestattungswesen nicht nur auf der einen Seite für ein Nachwuchsproblem, sondern auch für ein deutliches Plus an Aufträgen.

So rechnet die Branche in den kommenden Jahren mit einer deutlich steigenden Anzahl an Sterbefällen pro Jahr. Im Jahr 2021 zählten die Statistiker erstmals über eine Million Sterbefälle pro Jahr in Deutschland. Seitdem hat sich der Wert auf diesem hohen Niveau eingependelt. Eigentlich bräuchten die Bestatterinnen und Bestatter also zusätzliches Personal, um das Auftragsvolumen ohne Mehrarbeit der Bestandskräfte erfüllen zu können.

Werben um Nachwuchskräfte

Steigende Auftragszahlen in der Bestattungsbranche treffen schon jetzt hingegen vielfach auf einen angespannten Personalschlüssel. Und dazu kommt: Neues Personal zu rekrutieren und junge Leute für einen Job als Bestattungsfachkraft zu begeistern, stellt sich als zunehmend schwierige Aufgabe dar.

Das Problem hat der Bundesverband Deutscher Bestatter schon vor Jahren erkannt und im Zuge einer Handwerks-Imagekampagne mit einem eigenen Motiv für Nachwuchskräfte geworben. Mit „Den richtigen Ton finden, wo anderen die Worte fehlen“ möchte die beauftragte Werbeagentur DDB „den Betrieben ein unterhaltsames und gleichzeitig selbstbewusstes Statement an die Hand geben, dass sie mit einem gewissen Stolz nach außen tragen können.“

Seit 2003 bietet die Branche dem Nachwuchs eine dreijährige Ausbildung zur Bestattungsfachkraft an. Seit 2007 ist diese Ausbildung zudem auch staatlich anerkannt.

Branche kann mit Vorteilen punkten

Und die Bestatterinnen und Bestatter haben gute Argumente, für eine Ausbildung in ihren Betrieben zu werben:

→ Der Job ist krisenfest, weshalb ein unbefristeter Anschlussvertrag nach erfolgreicher Ausbildung sehr wahrscheinlich ist.

→ Die Mindestvergütung liegt während der dreijährigen Ausbildung bei 649 Euro pro Monat im ersten, 766 Euro im zweiten und 876 Euro im dritten Lehrjahr. Tatsächlich zahlen viele Betriebe jedoch deutlich mehr – teilweise schon über 1000 Euro pro Monat im ersten Lehrjahr.

→ Die Arbeitszeiten für Bestattungsfachkräfte sind geregelt. Rufbereitschaften werden in der Regel von den Inhabern oder Honorarkräften abgedeckt.

Kein flächendeckender Personalmangel

Tatsächlich ist der Nachwuchs nicht flächendeckend in ganz Deutschland ein Problem für das Bestattungswesen. So erklärte Christian Jäger vom Verband der Bestatter Rheinland-Pfalz kürzlich im Interview mit dem Südwestdeutschen Rundfunk: „Seit es den Bestatter als Ausbildungsberuf gibt – seit 2007 – sehen wir eine stetig steigende Nachfrage.“ Besonders interessant: „Der Anteil von Frauen, die als Bestatterin arbeiten, liegt bei etwa 30 Prozent. Der Anteil der

weiblichen Auszubildenden bei 55 Prozent – der der männlichen bei 45.“

Sogar viele Quereinsteigerinnen und Quereinsteiger, so Christian Jäger, entscheiden sich für eine Ausbildung zur Bestattungsfachkraft. Und das teilweise sogar im Alter von 40 Jahren und aufwärts.

Den Job attraktiver machen

Insgesamt jedoch dürfte die Mehrzahl der Bestattungsunternehmen in Deutschland Schwierigkeiten haben, Auszubildende und Fachkräfte zu finden. Helfen können in solchen Fällen nur Anreize, den Job für Interessierte noch attraktiver machen. Denkbar sind hierbei:

- + eine höhere Entlohnung
- + geringere Wochenarbeitszeiten
- + flexiblere Arbeitszeiten (Schaffung eines Zeitkontos)
- + zumindest zeitweilige Home-Office-Möglichkeiten
- + Mitarbeiter-Benefits (Job-Fahrrad, Tickets, Fitness-Studio-Mitgliedschaften etc.)
- + regelmäßige Team-Events

Outsourcen statt einstellen

Eine weitere Möglichkeit, dem aktuellen und zukünftigen Fachkräftemangel im Bestattungswesen zu begegnen, ist das Outsourcen von Tätigkeiten an spezialisierte Unternehmen. So entlastet man das eigene Personal und schafft Freiraum, um sich noch mehr auf die Arbeit mit den Kunden konzentrieren zu können.

Ein Beispiel hierfür ist die Zusammenarbeit mit einem Factoring-Dienstleister wie der ADELTA, die maßgeschneiderte Angebote für das Bestattungswesen bereithält.

Die ADELTA.FINANZ AG übernimmt für Bestattungsunternehmen das komplette Forderungsmanagement und trägt dabei das Ausfallrisiko. Zudem können Bestatter über den HinterbliebenenService der ADELTA sogar die Möglichkeit bieten, die Forderung in bis zu 36 Monatsraten zurückzuzahlen.

www.adeltafinanz.com



Seebestattungs-Reederei Albrecht

Seebestattungen ab Mallorca

Mit mehr als 30 Jahren Erfahrung ist die Reederei Albrecht ein vertrauensvoller Partner für Seebestattungen in allen weltweiten Seegebieten. Im Mittelmeer bieten wir Ihnen Beisetzungen von nahezu allen Küsten- und Inselhäfen an.

Besonders beliebt sind dabei Beisetzungen im Seegebiet von Mallorca, von den Küstenhäfen von Venedig oder entlang der französischen Mittelmeerküste wie beispielsweise St. Tropez, Nizza oder den Inselhäfen von Korsika.

Seebestattungs-Reederei Albrecht - Friedrichsschleuse 3a - 26409 Carolinensiel-Harlesiel www.seebestattung-albrecht.de

Aus dem Nähkästchen II

Noch mehr Beweggründe, sich räumlich zu verändern!

Text und Grafik:

Dipl. Ing. Architektur Karsten Schröder

Im zweiten Teil meines „Geplauders aus dem Nähkästchen“ versuche ich erneut Argumente für das Bauen zu liefern, um danach die Frage zu beantworten: Warum im Bestand, obwohl die Schmerzen dort am größten sind?

Beweggrund 6: Die Tischlerei nebenan

Die Bestattung als reines Anhängsel kann sich Ihr Umsatz doch gar nicht mehr leisten! Farbwechsel in der Fassade, Materialwechsel im Innern, wertige Möblierung und ein ernsthaftes Lichtkonzept für alle Kundenräume. Das schafft den klar erkennbaren Unterschied zum Handwerksbetrieb. Ebenso Ihre Bildmarke, Ihr gesamter Auftritt im Netz vermitteln nach Außen, auf welche Art und Weise Sie diesen Dienst leisten. Und dann heißt es auch für Sie: mit Raumgestaltung zu den umsatzstarken Sterbefällen! Kein so schlechter Beweggrund.

Beweggrund 7: Die Kinder wollen

Es gibt Nachfolger? Eigene Kinder, die ihre Bestimmung in der Bestattung vermuten? Dann zeigen Sie Respekt vor diesem Lottegewinn! Treten Sie – wenn möglich milde lächelnd – beiseite und ordnen Sie Ihren Bestand für diese Bestimmung. Beschreiben Sie mit Ihren Kindern ein neues Leistungspaket und gönnen Sie ihnen ihren eigenen Weg. Andere Wege benötigen nicht nur Mut, Zuversicht und Rückhalt in der Familie, sondern auch die richtige Bühne.

Beweggrund 8: Die Kunden sollen

Erstversorgung, Kühlung, offener Abschied, Feier, Trauercafé, Besuche an der Urne –

und erst dann, sollte im eigenen Haus der Kirchenträger fehlen, erfolgt der Schritt aus Ihrer Türe! Geben Sie Ihrem Kunden einen Ort. Einen. Zu wissen, wo denn nun der Verstorbene liegt, beruhigt und schafft Vertrauen. Ob sich die Hinterbliebenen bei Ihnen ein-, zwei-, oder dreimal zusammenfinden, diktiert der Wunsch des Kunden oder regelt für ihn das gewohnte Ritual. Möglich aber ist bei Ihnen alles!

Ob klare Abgrenzung, modernes Leistungspaket oder umfassender Service: Ihre Kunden sollten auf Schritt und Tritt erfahren, dass Sie es im Griff haben. Es liegt die Mutter auf Ihrem Versorgungstisch! Kundenverkehr, Warenanlieferung, Personal-

versorgung, Beschickung und Trauerdruck: Aus keiner Richtung darf der Zweifel kommen. Zumindest sollte der Neubau „auf der grünen Wiese“ keine Zweifel hegen, das wäre ja noch schöner. Hier ist Luft und Platz und alles wird neu arrangiert.

Blicken wir auf den Bestand. Was ist der Grund für die ständige, generationenübergreifende „Verschlimmbesserung“ im Bestand? Zunächst die Gründe, die auf der Hand liegen. Flächen und Kosten. Es wird schlichtweg in den Gemeinden kein Grundstück angeboten und schon gar nicht in der erforderlichen Größe. Alle dienenden Räume für ein Bestattungshaus mit eigenem Abschied ergeben nun einmal große Flächen,



und diese sind einfach nicht auf dem Markt. Und nicht bei allen Bauwilligen lässt sich der Finanzierungsplan für ein Gebäude mit 3.000,00 € Herstellungskosten / m² mit den Vorstellungen über das Renteneintrittsalter in Einklang bringen.

Ein weiterer Grund, den Bestand erneut in Angriff zu nehmen, ist die Auffindbarkeit. Draußen vor den Toren bedarf es Theater – und nicht jedes Unternehmen hat dazu die Personalstunden oder, ganz profan, die Lust. Wie viele Tage der Offenen Türen möchten Sie veranstalten? Es braucht Zeit und Geld, einem Gewohnheitstier, das Ihre Dienstleistung vor vielleicht 15 Jahren kennengelernt hat, zu vermitteln, dass mit Ihrem Verschwinden an einer zentralen, innerstädtischen Ecke Ihr Unternehmen noch lange nicht verschwunden ist. Deshalb braucht es Aktionen am neuen Standort.

Am Bestand festhalten wegen der Befürchtung, als teuer zu gelten? Auch das kann ein Grund sein. Der Bestatter zeigt seinen Neubau mit 120er-Bestuhlung, Trauercafé und Garten der Erinnerung – und sein Kunde kann einfach nicht glauben,

dass hier unterm Strich das Gleiche steht wie bei einem Mitbewerber, der dies nicht anbietet. „Diese Fassade! Dieser Garten! Diese großzügigen Räume, jetzt holt er sich von mir das Geld! Da bleib ich mal schön beim Friedhof-Regel-Päckchen.“ Es ist nicht das Schlechteste, in der Gemeinde als etwas teurer zu gelten. Lassen Sie das obere Drittel niemals aus dem Blick. Für die einfache Bestattung aber braucht es nach einem großen Richtfest reichlich Kommunikation.

Ein letzter Grund, warum ich mir Bauen im Bestand, bei allen Widrigkeiten, allen Zwängen und allen zusätzlichen Kosten sehr gut vorstellen kann, ist ein persönlicher. Ein Kunde, in welcher Trauerphase auch immer,

sucht und findet in Ihnen etwas wie seine Ersatzfamilie und verzeiht mühelos. Einen Trauernden tröstet im Schmerz das Unperfekte. Er sucht Normalität. Was stören mich Enge, Rampen oder Stufen, wenn ich verstanden werde? Es braucht nicht immer das große Foyer und die große Designgeste. Hier im Norden tritt man nicht selten vom Außenraum direkt in die Küche, steht damit sofort im Zentrum des Hauses und riecht, was es in einer Küche zu riechen gibt. Wenn mir das mein Bestatter anbietet, öffne ich ihm sofort mein Herz.

www.2plus-konzeptionen.de



Karsten Schröder ist ein Unternehmensberater mit Architekturdiplom. Sein Projektportfolio umfasst mittlerweile 335 kleine, mittlere und große Planungsaufträge für die Bestattungsbranche. Mit seinem Lieblingsprodukt, dem „Ortstermin“, stößt er Projekte an und schließt die Lücke zwischen einem Branchenbranchenunerfahrenen Architektenteam und dem Bestattungsunternehmen. Dies erhöht die Bestellqualität und verringert somit spätere Kosten.





Wahlweise mit:

- Sender-Handmikrofonen
- Headset-Mikrofonen
- Ansteck-Mikrofonen
- Grenzflächen-Mikrofonen
- integriertem CD-Player/USB
- Bluetooth-Funktion

- zeitgleiche Beschallung innerhalb und außerhalb der Trauerhalle
- zuverlässige Beschallung an der Grabstelle und im Friedwald
- unkomplizierte Bedienelemente
- Musik und Sprache in einer Anlage kombiniert
- glasklarer Sound für klangvolle Abschiede
- leichter Transport, schneller Aufbau
- drahtlose Sendermikrofone für jede Anwendung
- kabelfreier Akkubetrieb
- individuelle Ausstattung durch Bausteinsystem
- unverbindlicher Teststellungsservice
- wir betreuen Sie auch gerne nach dem Kauf, hauseigene Technikabteilung - schnelle Bearbeitung

Profitieren Sie von unserem Beratungsservice!

Unter Tel. 02234-2004040 stehe ich Ihnen sehr gerne zur Verfügung.

Oder besuchen Sie uns unter:
www.linn-sprachverstaerker.de



Lisa Kikillus

„Was brauche ich, um Abschied zu nehmen?“

Die Bestattungswelt im Interview mit **P. Tobias Titulaer**,
Inhaber Bestattungshaus HÖFER

Text: Stefanie Nerge

In Nordhausen am Südharz besteht das Bestattungshaus HÖFER seit 1871. Ein Familienunternehmen mit langer Tradition, das 2002 von P. Tobias Titulaer übernommen wurde, um neue Wege zu gehen.

Der Diplom-Theologe und Seelsorger wollte neue Maßstäbe setzen, um Angehörigen einen individuellen Weg durch die Trauer zu bahnen. Sein Ziel ist es, sich mit den Hinterbliebenen gemeinsam auf diesen Weg zu machen. Als Seelsorger hat er meist einen guten Draht nach oben, zum „CHEF“. Menschennah gestaltet er Trauerreden, die den Verstorbenen mit seinem Wesen und seinen Eigenschaften in den Mittelpunkt stellen.

BW: Sieht man durch die Augen eines Seelsorgers den Beruf des Bestatters anders?

P. Tobias Titulaer: Nicht unbedingt. Aber aus meiner seelsorgerischen Tätigkeit weiß ich, wie entscheidend die Zeit zwischen dem Eintritt des Todes und der Beisetzung für die Hinterbliebenen ist. In diesen Tagen werden die Fundamente für den weiteren Weg gelegt. Da kann viel Gutes geschehen, worauf die Trauernden aufbauen können, es kann aber auch emotional viel schief gehen, was die Trauerbewältigung noch schwieriger macht. In einer Familie kommen so unterschiedliche Bedürfnisse und Wünsche zusammen, wie der Abschied gestaltet werden soll, und da muss man sensibel jedes einzelne Familienmitglied einbinden. Die einen brauchen mehr und andere brauchen weniger, aber jeder braucht **seines**. Nur so wird der Abschied stimmig.

BW: Wie machen Sie das?

P. Tobias Titulaer: Die wichtigste Frage, die ich den Angehörigen stelle, ist: „Was ist Ihnen wichtig mit dem Blick auf das Leben des Verstorbenen, das Zusammenleben mit ihm,



P. Tobias Titulaer (2. v. r.) und das Team von HÖFER Bestattungen

sein Wesen – und was muss deshalb Raum und Zeit haben beim Abschied?“ Und da darf man keine Angst vor den Antworten haben. Denn wie gesagt, die Bedürfnisse und Ideen sind sehr unterschiedlich. Meine Aufgabe ist es dann, aus diesen Informationen **die** Verabschiedung zu „kreieren“, wo sich alle wiederfinden.

Dann kann es auch schon mal vorkommen, dass die Trauerfeier im eigenen Garten bei Kaffee und selbstgebackener Käsesahnetorte stattfindet und man sich währenddessen die Geschichten des Lebens erzählt. „Weißt du noch ...?“ Man spürt dann förmlich, dass der Verstorbene mittendrin ist.

BW: Wenn man wie Sie so individuell auf die verschiedenen Arten der Trauerarbeit eingeht, bindet das doch sehr viel Kapazität bei Ihren Mitarbeitern. Wie lösen Sie diese Herausforderung?

P. Tobias Titulaer: Ich habe ein wunderbares Team und suche mir für alle Dinge, die unnötig Kapazitäten binden und Energie abgraben, professionelle Partner.

BW: Zum Beispiel?

P. Tobias Titulaer: Unsere Forderungen habe ich an die ADELTA.FINANZ AG übergeben.

BW: Wann hatten Sie Ihren ersten Kontakt zur ADELTA.FINANZ AG?

P. Tobias Titulaer: Ich begegnete Herrn Frenz, das muss so 2004/2005 gewesen sein.

BW: Und seitdem sind Sie Kunde?

P. Tobias Titulaer: Nein, den Vertrag habe ich dann 2014 mit Herrn Mittelbach unter Dach und Fach gebracht, der uns seither betreut. Es war bei mir ein etwas längerer Prozess, bis mir klar wurde, dass das For-

derungsmanagement in professionelle Hände gehört. Und ich muss sagen, dass sich die Entscheidung für ADELTA auch nach 10 Jahren der Zusammenarbeit immer noch gut anfühlt.

BW: Und was macht die Zusammenarbeit so professionell?

P. Tobias Titulaer: Für mich als Unternehmer ist es wichtig, dass bei uns im Haus keine Kapazitäten an Forderungen und Mahnwesen gebunden sind, sondern mein Team seine Zeit für die Versorgung der Verstorbenen und die Begleitung der Hinterbliebenen nutzen kann. Und da muss ich sagen, dass die ADELTA.FINANZ AG ein echter Profi ist. Vom schnellen Forderungsausgleich bis zur Mahnung hin sind die einfach spitze. Auch die Ratenzahlungsmöglichkeit ist etwas, was wir ja so in dieser Form gar nicht anbieten könnten.

BW: Nutzen Sie den Online-Ratenrechner der ADELTA.FINANZ AG?

P. Tobias Titulaer: Wir nutzen ihn gelegentlich, haben ihn aber nicht auf unserer Website implementiert, weil dies zum Aufbau der Seite nicht passt. In manchen Trauergesprächen ist es sinnvoll, den Angehörigen die Option der Ratenzahlung vorzuschlagen, aber die Kunden dann mit der ADELTA die Details direkt vereinbaren zu lassen.

BW: Wie kam es dazu, dass Sie ein Ausbildungsbetrieb wurden?

P. Tobias Titulaer: 2008 kam die Handwerkskammer auf mich zu und fragte, ob ich nicht auch Bestatter ausbilden möchte. Mit dieser Anfrage habe ich mich sehr schwergetan und musste lange darüber nachdenken, was ich jungen Menschen, die diesen Beruf erlernen möchten, an Werten mitgeben kann. Als ich für mich eine Lösung gefunden hatte, musste ich erstmal einen geeigneten Bewerber finden und da muss ich gestehen, dass das nicht so gut funktioniert hat, aber jetzt haben wir einen jungen Auszubildenden, der zu uns und unserer Philosophie passt.

BW: Was möchten Sie ihm denn mitgeben?

P. Tobias Titulaer: Wo soll ich da anfangen und wo hört es auf? Ich lege bei der Ausbildung sehr viel Wert auf die individuelle Begleitung der Hinterbliebenen und die sorgfältige liebevolle Versorgung der Verstorbenen. Da muss der Auszubildende schon von sich aus sehr viel mitbringen, denn man kann nur

Halt geben, wenn man selbst festen Halt hat.

BW: Das kann für junge Menschen aber eine große Herausforderung sein.

P. Tobias Titulaer: Das stimmt. Es ist nicht so einfach, die emotionale Distanz zu wahren, aber dennoch ein guter Zuhörer zu sein. Da muss jeder seinen eigenen Weg finden.

BW: Gibt es ein Patentrezept, um diesen Weg zu finden?

P. Tobias Titulaer: Nein. Das ist ganz individuell und von Mensch zu Mensch unterschiedlich. Nach meiner Auffassung lernt man am besten durch Beobachten und Selbermachen. Man muss ein Gespür dafür entwickeln. Wie schon gesagt, der Faktor Zeit ist dabei entscheidend. Am besten funktioniert das, wenn Menschen im Rahmen ihrer Vorsorge zur Bestattung sich nicht nur Gedanken über materielle Dinge machen, sondern sich beispielsweise mit mir zusammen überlegen, welche Gedanken rückblickend auf das Leben sie zum eigenen Abschied der Familie und den Freunden mitgeben möchten. So kommt es durchaus vor, dass wir gemeinsam im Vorfeld eine Rede entwerfen. Da steht dann keinesfalls ein nichtssagender

Lebenslauf im Vordergrund, sondern Lebensweisheiten und -erkenntnisse, teilweise bitter erfahren. Dann wird solch ein Abschied äußerst authentisch.

BW: Das ist aber eher ungewöhnlich, oder?

P. Tobias Titulaer: Ja durchaus. Aber genau das ist es, was es ausmacht. Dann nehmen auch wir sehr viel mit für unser eigenes Leben, für unseren Blick auf das Leben. Das macht jeden Tag interessant und wertvoll.

BW: Wie halten Sie sich mental fit? Haben Sie Hobbys?

P. Tobias Titulaer: Na klar, das ist ganz wichtig. Ich habe meinen Erstberuf zum Hobby gemacht und koche leidenschaftlich gern für meine Familie und Freunde. Und im Sommer lasse ich mir gern bei einer Fahrt mit dem Cabrio den Wind um die Nase wehen.

BW: Herr Titulaer, wir wünschen Ihnen weiterhin viel Erfolg und danken Ihnen sehr für dieses Gespräch.

www.hoefer-bestattungen.de



REEDEREI HUNTEMANN

SEEBESTATTUNG – SO SCHLIESST SICH DER KREIS

individuell besonders unvergesslich

ÜBER 30 JAHRE SEEBESTATTUNG

www.reederei-huntemann.de



Jennifer Gessler

Personalprobleme elegant und zeitgemäß gelöst

Text:
Britta Schaible

Man kann es kaum noch hören, aber es ist allgegenwärtig: Das Problem des Fachkräftemangels zieht sich durch alle Branchen und fast täglich werden wir damit konfrontiert. Dienstleistung scheint für viele ein Fremdwort zu sein. Da gibt es nicht nur unfreundliche und inkompetente Ansprechpartner. Oft wartet man eine gefühlte Ewigkeit, um überhaupt bedient zu werden – ganz gleich, ob es sich um eine Waschmaschinenreparatur handelt, einen Restaurantbesuch oder die Hilfe vom Mobilfunkanbieter. Die Krone von „König Kunde“ ist gefallen. Der Service ist nicht selten unterirdisch.

Nun, einen ungehobelten und unaufmerksamen Kellner, der im Schneckentempo arbeitet, kann man schon eher einmal verschmerzen. Aber insbesondere für die sensiblen Dienstleistungsbereiche ist es wichtig, Qualität dauerhaft zu gewährleisten – und das muss sich im Service widerspiegeln.

Viele Bestattungsunternehmen suchen seit Monaten, ja sogar seit Jahren nach qualifiziertem Personal – oft ohne Erfolg.

Woran liegt das? Was kann man besser machen? Welche Wege führen hier zum Ziel?

Personalplanung neu gedacht: Die Bestattungswelt hat sich für ein Gespräch über diese Themen mit Jennifer Gessler, Social-Media-Expertin der Agentur Erasmus A. Baumeister, getroffen.

BW: Warum fällt es Bestattern so schwer, qualifiziertes Personal zu finden?

Jennifer Gessler: Meiner Meinung nach gibt es ein großes grundsätzliches Problem: Bestattungsunternehmen suchen immer nach Menschen, die bereits Erfahrung im Bestattungsbereich mitbringen. Und das ist nicht nur veraltet, sondern schränkt die Personalsuche von vornherein ein. Gerade in dieser Branche gibt es viele Quereinsteiger, also warum nicht gezielt nach ihnen suchen? Dieser Beruf ist vielfältig und bietet zahlreiche Möglichkeiten und Freiheiten, die für viele Suchende attraktiv sein könnten. Allerdings kommt kaum jemand auf die Idee, nach Jobs in der Bestattungsbranche zu suchen. Außerdem haben Menschen, die nicht aus dieser Branche kommen, oft Vorurteile und Ängste. Ihnen ist nicht bewusst, dass es verschiedene Bereiche gibt, in denen sie sich ver-

wirklichen können. Bestattungsunternehmen betreiben hier oft zu wenig Aufklärung und wirken von außen wie eine Blackbox.

BW: Das ist schade, denn für Branchenfremde, ältere Bewerber oder auch für Job-suchende mit einem Mosaik-Lebenslauf würden sich hier interessante berufliche Chancen mit Perspektiven eröffnen. Und es gibt viele Menschen, die zwar nicht die spezifische Berufserfahrung haben, dafür jedoch wertvolle Fähigkeiten mitbringen: Empathie, Neugier, Kreativität, Kommunikationsfreude, Flexibilität, Serviceorientierung und Teamgeist.

Warum gelingt vielen Bestattungsunternehmen hier die Kommunikation nicht? Wo sind die Denkfehler?

Jennifer Gessler: Betrachten wir die Kanäle, die Bestatter für die Mitarbeitersuche nutzen. Zum einen die eigene Website: Es ist zwar richtig, dort Stellenanzeigen zu veröffentlichen, aber Menschen müssen aktiv danach suchen. Das geschieht jedoch nur selten. Dann gibt es noch Printmedien. Das Problem dabei ist, dass sie viele Menschen nicht mehr erreichen und zudem sehr teuer sind. Die Anzeigen sind daher oft klein und bieten nicht genug Platz, um die nötigen Informationen zu vermitteln.

BW: Wie sollte ein Bestattungshaus auf sich aufmerksam machen und seine Stellenausschreibung konkret platzieren?

Jennifer Gessler: Heutzutage müssen Unternehmen aktiv auf Menschen zugehen und sie ansprechen, anstatt passiv darauf zu warten. Die Zeiten haben sich geändert. Es reicht nicht mehr aus, nur die Vorteile

des Berufs herauszustellen, sondern auch die Vorteile des Unternehmens. Was bietet die Firma den Mitarbeitern? Warum sollte jemand dort arbeiten und nicht bei der Konkurrenz? Diese kann, je nach Region, nicht unbedingt aus anderen Bestattungshäusern, sondern ebenso aus Unternehmen weiterer Branchen vor Ort bestehen, die möglicherweise mehr Vorteile bieten. Der Bewerber bewirbt sich nicht mehr beim Unternehmen, sondern das Unternehmen bewirbt sich beim Bewerber. Ein modernes Bestattungsunternehmen muss durch eine ansprechende, intelligente, unterhaltsame und originelle Kommunikation auf sich aufmerksam machen. Dabei sollte sich jeder, unabhängig von Alter und Berufserfahrung, angesprochen fühlen.

Es reicht nicht mehr aus, nur die Vorteile des Berufs herauszustellen, sondern auch die Vorteile des Unternehmens.

BW: Welche Kanäle empfehlen Sie?

Jennifer Gessler: Ganz klar: die sozialen Medien! Hier können wir aktiv auf potenzielle Bewerber zugehen und sie von den richtigen Vorteilen überzeugen. Vor allem seit der Corona-Pandemie sind die Menschen noch stärker in die Online-Welt eingetaucht. Mit Texten, Bildern und Videos können wir einen besseren Einblick bieten,

was den potenziellen Bewerber erwartet und ob er zur Stelle und zum Unternehmen passt. Dort können wir sie nicht nur erreichen, sondern auch schon den ersten Kontakt herstellen.

BW: Wie sieht die Bewerbung 2024 aus?

Jennifer Gessler: Die Zeiten der ausführlichen Bewerbungsschreiben sind vorbei. Unternehmen müssen sich mittlerweile bei potenziellen Bewerbern bewerben. Niemand hat Lust, ein kompliziertes Bewerbungsschreiben zu verfassen – besonders in der Bestattungsbranche, wo diese traditionellen Bewerbungsformate ohnehin nicht aussagekräftig sind.

Der Trend liegt heute eher darin, nach den Fähigkeiten zu fragen, die für die Stelle erforderlich sind. Alles Weitere ergibt sich dann im ersten Telefongespräch, bei dem sich beide Seiten zunächst ungezwungen kennenlernen. Wenn dabei bereits die Anforderungen und die Chemie stimmen, kommt es zu einem Bewerbungsgespräch.

BW: Das hört sich vielversprechend an. Vielen Dank für das Gespräch und die hilfreichen Anregungen!

www.erasmus1248.de

Für alle Fragen rund um das Angebot für Social Media steht Ihnen Kathrin Bischoff-Berger unter der Telefonnummer 0173-564 44 92 oder per E-Mail kab@erasmus1248.de zur Verfügung.



Goetz SEIT 1849

LEONHARD GOETZ NACHF.
TRAUERWAREN • BESTATTUNGSBEDARF • FRIEDHOFSTECHNIK

WWW.GOETZ-TRAUERWAREN.DE

5 Fragen an Michaela und Michael Harter

Harter Bestattungen

Text: Ramona Peglow

Bei Michaela und Michael Harter von Harter Bestattungen im süddeutschen Schiltach lassen schon die Vornamen darauf schließen, dass die beiden einfach zusammengehören und privat wie beruflich ein super Team sind.

Das im Schwarzwald gelegene Einzugsgebiet der Harters ist sehr traditionell – dennoch hat das Bestatterpaar einen extremen Wandel beobachtet und selbst initiiert: Weltliche Trauerfeiern sind bei Harters gefragt denn je und auch der Wunsch nach digitalen Bestatterleistungen ist längst auf dem Land angekommen.

Ob in Sachen Nachhaltigkeit, Service, Qualität oder Marketing – Michael und Michaela Harter sind die Vorreiter in ihrer Region – wie den beiden das gelingt, erfahren Sie in unseren „5 Fragen an ...“

Was ist für Sie aktuell die größte Herausforderung? Und wie gehen Sie diese an?

Michael Harter: Unsere größte Herausforderung ist es, in einem stetig wachsenden Markt unseren Platz zu behaupten. Der Wechsel zu PowerOrdo samt den dazugehörigen Online-Services von Rapid Data war für uns der wichtigste Schritt, um uns wettbewerbsstark aufzustellen.

Unser Anspruch ist es, einfach am Puls der Zeit zu bleiben und unser Dienstleistungsangebot zu verbessern, wo es zu verbessern geht. Andere Bestatter rüsten ebenfalls auf, daher ist es entscheidend, uns weiter zu differenzieren, um unseren Platz zu behaupten.

Wir bringen die Endlichkeit des Lebens in die Öffentlichkeit – organisieren regelmäßig Informationsveranstaltungen in unserem „Haltepunkt.Abschied“ zu wichtigen Themen wie Vorsorgevollmacht, Patientenverfügung oder Bestattungsvorsorge. Diese Veranstaltungen sind sehr gut besucht und wir erhalten dafür viel positives Feedback. SowaS spricht sich rum.

Kürzlich haben wir auch eine kostenfreie FriedWald®-Führung inklusive Bustransfer sowie einem anschließenden gemeinsamen Schwarzwälder Vesper organisiert – das hat nicht nur unsere Partnerschaft mit FriedWald® gestärkt, sondern uns auch als der kompetente Ansprechpartner in der Region für FriedWald®-Bestattungen positioniert.

Mit unserer jährlichen Gedenkfeier im November bieten wir außerdem bereits seit 2015 den Hinterbliebenen einen feierlichen Rahmen zur Erinnerung an die Verstorbenen, den ich als Freier Redner gemeinsam mit einer Sängerin gestalte.

Michaela Harter: Ob in Sachen Qualität, Professionalität oder Dienstleistungsangebot – uns war es schon immer wichtig, Vorreiter zu sein und die Benchmark zu setzen. Unser Leitspruch lautet „Trauer braucht Persönlichkeit“, dafür stehen wir und dafür setzen wir uns in unserer täglichen Arbeit ein. Bestattersoftware und digitale Services wie das Scrivero Trauerdruckprogramm, die Trauerfeiermusik, die persönlichen Erinnerungsbücher und das Gedenkportal von Rapid Data helfen uns dabei, den Abschied und die Erinnerung sehr persönlich zu gestalten.

Haben Sie bestimmte Rituale zur Trauerfeier?

Michaela Harter: Für uns ist es sehr wichtig, die Angehörigen zu ermutigen, sich am offenen Sarg von einem lieben Menschen zu verabschieden – so wie es früher gang und gäbe war. Das angenehme Ambiente unserer modernen Räumlichkeiten, bietet dafür die Grundlage. Damit ermöglichen wir Familie und Freunden einen besonderen Abschied mit „Wohlfühlatmosfera“.

Sei es in unserem eigenen Abschiedsraum, im größeren „Haltepunkt.Abschied“ oder auch zu Hause in der gewohnten Umgebung.

Ein sehr bewegendes Erlebnis war der Abschied von einem 22-Jährigen, der auf einer Autofahrt mit seinen Eltern, die vor ihm fuhr, mit dem Motorrad gestürzt und tödlich verunglückt ist. Wir haben ihn hygienisch versorgt, seine Lieblingskleidung angezogen und anschließend nach Hause überführt. Dort wurde er in seinem Jugendzimmer aufgebahrt – für ein letztes Abschiednehmen mit Familie und Freunden. Es war wirklich herzerreißend und unheimlich traurig, aber auch sehr schön, dies möglich zu machen. Das bleibt allen unvergessen und hat uns bis heute mit der Familie eng verbunden.

Ist Nachhaltigkeit in Ihrem Betrieb ein Thema?

Michael Harter: Oh ja, ein sehr großes! Seit mehr als zwei Jahren haben wir uns der Nachhaltigkeit verschrieben und sie zu einem wichtigen Bestandteil unserer Unternehmensphilosophie gemacht.

Wir beziehen Särge von einem Familienbetrieb aus dem Landkreis, was nicht nur durch kurze Transportwege ökologisch sinnvoll ist, sondern auch die lokale Wirtschaft unterstützt. Manche Modelle bestehen aus unbehandeltem Holz und die Innenausstattung aus natürlichen Materialien, z. B. trockenes Laub, was auf unserem Firmengelände im Herbst in Massen anfällt und gesammelt wird.

Michaela Harter: Unsere Drucksachen fertigen wir auf recyceltem Papier und unser Transporter für die Bestattungsdekoration fährt vollelektrisch und mit "grünem Strom". Auch die Förderung der Biodiversität liegt uns sehr am Herzen. Wir haben ein großes Insektenhotel auf einer extra dafür angelegten Wildblumenwiese auf unserem Betriebsgelände. Wir sammeln über den Carport das Gießwasser in der Regentonne. Eine extensive Dachbegrünung auf unse-

rem „Haltepunkt.Abschied“ ist ein weiterer Schritt, um die Umweltbelastung zu minimieren.

Michael Harter: Besonders wichtig ist uns auch ein nahezu papierloses Büro. Da kommen uns die Online-Vertrags-Ab- und Ummeldungen über den Rapid Data Abmelde-Assistenten sehr zugute. Außerdem laden wir über das digitale Rapid Kunden-Center Bilder für die Angehörigen hoch, statt sie wie früher einzeln auszudrucken.

Mit all diesen Maßnahmen sind wir als Bestattungsunternehmen Vorreiter in unserer Region – das hat sich schon herumgesprochen.

Digitalisierung im Bestattungswesen – warum ist das Ihrer Meinung nach so wichtig?

Michael Harter: Die Digitalisierung vereinfacht unsere Bestatter-Prozesse und ermöglicht uns eine effizientere Arbeitsweise. Wir arbeiten zu zweit und durch die Nutzung moderner Tools sparen wir nicht nur kostbare Zeit, sondern erhöhen auch unsere Professionalität. Eine Zettelwirtschaft, wo man alles zusammensuchen muss, das wäre für uns einfach unvorstellbar.

Wir sehen uns als modernen Dienstleister, der die Digitalisierung optimal für sich nutzt, um den Angehörigen den bestmöglichen Service zu bieten. Dafür brauchen wir das nötige Handwerkszeug, anders würde es nicht funktionieren.

Ein Beispiel dafür ist das Scivarolo Gestaltungsprogramm, das unsere Arbeit in Sachen Trauerdruck erheblich erleichtert hat. Allein die Tatsache, dass wir alle relevanten Daten vom angelegten Sterbefall komplett in jede einzelne Trauerdrucksache übernehmen können. Da greift ein Rädchen ins andere. Früher mussten wir immer auf die einfach gestalteten Anzeigen der Zeitung warten

oder für besondere Anzeigenwünsche eine Grafikagentur beauftragen. Jetzt können wir die Gestaltung direkt selbst übernehmen und sind nicht mehr auf Dritte angewiesen. Da hat sich unser komplettes Softwarepaket schon mit einer Anzeige bezahlt gemacht.

Auch ist das Gedenkportal im MAX Softwarepaket von Rapid ein Mega-Pluspunkt für uns. Wir richten es bei jedem Sterbefall ein und erhalten dadurch mehr Kontakte und Website-Besuche. Die Leute sind neugierig bzw. interessiert und informieren sich regelmäßig gern über unser Gedenkportal. Dadurch haben wir ständig Traffic auf unserer Website.

Für uns steht fest: Wer MAX nicht hat, ist schon jetzt der Zeit hinterher. Ohne das Gedenkportal ist man als Bestattungshaus nicht wirklich sichtbar.

Möchten Sie Ihren Kolleginnen und Kollegen noch etwas mitgeben?

Michaela Harter: Wir Bestatterinnen und Bestatter tragen gemeinsam die Verantwortung, die Öffentlichkeit zum Thema Sterben zu sensibilisieren und als aufmerksamer Begleiter zu einem schönen Abschied zu führen. Setzt euch mit uns dafür ein, den Tod wieder näher in den Blickpunkt der Gesellschaft zu rücken und zu zeigen, dass er ganz normal ist und einfach zum Leben dazu gehört.

Ob Software-Lösungen oder die Ausrichtung einer individuellen Trauerfeier – seid offen für Neues. Ihr werdet sehen, das lohnt sich für euch und eure Kunden.

Trauer braucht Persönlichkeit!

Vielen Dank für diese spannenden Einblicke, liebe Familie Harter!

www.harter-bestattungen.de
www.rapid-data.de

Natururne®
Das Original



Entdecken Sie noch viele weitere Neuheiten in unserem Onlineshop unter www.natururne.de

scan mich



Kreativ. Vielseitig. Persönlich.






natururne.de
LENZ

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



Die nachhaltige Zukunft der Trauerbeleuchtung

Dauerkerzen von Qult

Text: Britta Schaible

In der heutigen Zeit, in der Tradition und Innovation sich in der Bestattungsbranche zunehmend vereinen, bahnt sich ein Trend-Produkt made in Germany seinen Weg in die Bestattungsbranche: Die Dauerkerzen von Qult sind Kult! Sie stehen für höchste Qualität, Sicherheit und Wirtschaftlichkeit und bieten gleich eine Vielzahl von Vorteilen.

Die ewigen Kerzen mit Optik und Haptik von echten Wachskerzen fungieren als Teelichthalter und werden mit Teelichtern betrieben. Der hochwertige Kunststoffkorpus mit samtiger Oberfläche lässt das warme Licht der Flamme durch den Korpus strahlen, während das Teelicht die Sicherheit einer kontrollierten, selbstlöschenden Flamme bietet.

Da das eingesetzte Material UV-beständig ist, können die Qult-Dauerkerzen sogar im Outdoor-Bereich verwendet werden.

Neben ihrer Langlebigkeit und Beständigkeit punkten die ewigen Kerzen auch in Bezug auf Nachhaltigkeit. So fällt weniger Abfall an im Vergleich zur Nutzung herkömmlicher Kerzen. Der Verzicht von Zusatz- und Farbstoffen im Produktionsprozess sichert außerdem die Recyclingfähigkeit der Teelichthalter.

Ein weiterer Vorteil ist die Kostenersparnis für Bestatter. Denn Teelichter bieten eine sparsame Alternative gegenüber dem Kauf von herkömmlichen Kerzen.

Insbesondere für Trauerfeiern sind die individuellen Dekorationsmöglichkeiten nach den Wünschen der Angehörigen ein wichtiger Aspekt. Auch diesem Punkt werden die

Teelichthalter dank der erhaltenen Form gerecht.

Der durchdachte und ausgeklügelte Clou jeder Kerze ist das auf der Unterseite jedes Teelichthalters eingearbeitete Dornloch, welches den Einsatz auf einem herkömmlichen Kerzenständer mit Dorn ermöglicht.

Diese außergewöhnlichen Dauerkerzen mit ihren besonderen Features wurden sogar als bestes Produkt 2015 mit dem renommierten Home & Trend Award in Gold ausgezeichnet. Sie kombinieren Design und Qualitätsanspruch mit Produktnutzen und Nachhaltigkeit und sind eine moderne Antwort auf die Anforderungen der heutigen Zeit.

Die Produkte finden Sie im gehobenen Fachhandel, beispielsweise bei Lavabis.

www.lavabis.com

Die offene Aufbahrung in Würde gestaltet

Edelstahlständer für das Sargoberteil

Text: Ariane Schnickmann

Im Abschieds- und Andachtsraum stellt sich oft die Frage: „Wohin mit dem Oberteil des Sarges?“

Übersehen wird hierbei nicht selten, dass der Sarg von den Angehörigen im Wesentlichen nach dem Eindruck und der Gestaltung des Sargoberteiles ausgesucht wird, glatt oder gekehlt, mit Schnitzerei und Ornamentik, steil oder flach gefertigt.

Es ist also nicht nur praktisch, sondern auch wichtig, das Oberteil des Sarges in die Gestaltung der Aufbahrung zu integrieren und nicht irgendwohin zu stellen: nicht einfach gegen die Wand gelehnt, die bald entsprechend beschädigt und gefärbt sein wird, sondern auf einen klappbaren Sargdeckelständer.



Mit den modernen Edelstahlständern hat das Unternehmen Westhelle Köln eine interessante Möglichkeit gefunden, dieses Problem elegant zu lösen.

www.westhelle-koeln.de



Fotos: Westhelle Köln GmbH

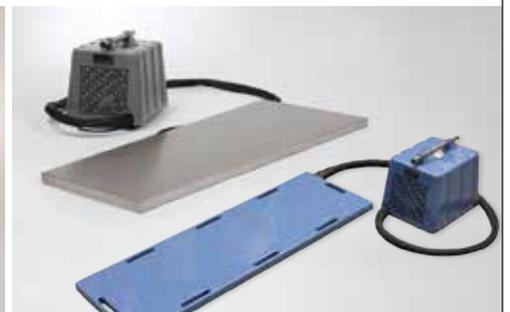


Westhelle Köln GmbH
Bestattungsbedarf · Särge · Dekorationen

Mobile Kühlung & Kühlkatafalke



© Die Systeme sind gesetzlich geschützt.



Mobile Kühlplatten, Kühlmatratzen und Kühlkatafalke für den vielseitigen Einsatz in und unter dem Sarg, im Sterbebett, unter oder auf einer Bahre, auf einem Scherenwagen oder Katafalk. Schnelle gezielte Wirkung durch digitale Temperaturregelung (von - 25° C bis + 15° C) • praktische perfekte Lösung für die würdevolle offene Aufbahrung • optimale, wirtschaftliche Alternative zum „Schneewittchen-Sarg“ und Klimaraum • Hausaufbahrung leicht gemacht • extrem leise und diskret • in vielen Varianten und Größen erhältlich • Kühlkatafalk-Oberfläche nach Wunsch

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



Auf eine gute Partnerschaft!

Text: Mevisto GmbH

Das besondere Partnerprogramm des Unternehmens Mevisto GmbH aus dem oberösterreichischen Kirchham stärkt weiterhin die erfolgreiche Zusammenarbeit mit den Kunden.

Durch Online-Schulungen des Kundendienstes sollen die Partner sowohl von einer Erhöhung der Kundenzufriedenheit als auch von der Verbesserung

der Verkaufsqualität profitieren. Gemeinsam mit dem gut geschulten Personal möchte man die Edelsteinbestattung den Trauernden näherbringen. Die qualifizierten und durch das Schulungsprogramm zertifizierten Berater sollen den Hinterbliebenen eine Möglichkeit geben, mit dem Verlust leichter umgehen zu können. Mit einem personalisierten Edelstein haben diese ihre geliebten Verstorbenen nicht nur wieder bei sich zu Hause, sondern auch ganz nahe am Herzen. Interessenten einer Edelsteinbestattung können auch den Bestatter in ihrer Nähe auf der Website von Mevisto finden und erhalten hier den passenden Kontakt für eine sehr persönliche Bestattungsalternative. Über eine Online-Plattform (QR-Code) können sich Bestatter einfach zu einem Wunschtermin zum kostenlosen Webinar anmelden.

Die Partner von Mevisto profitieren nicht nur durch eine professionelle Schulung und den damit verbundenen Vorteilen, sondern außerdem von den damit einhergehenden finanziellen Benefits. In der eigens kreierten Partnerzone auf der Website des Unternehmens können diese auch von Bildmaterial, Werbemitteln wie Kataloge oder Textvorlagen einen Mehrwert für ihre eigenen Kunden beziehen. Durch eine simple Anmeldung in der Partnerzone können die Partner mithilfe der Marketing-Vorlagen von Mevisto ihren eigenen Absatz fördern.

Perle mit Seele: In 15 Minuten zum individuellen Erinnerungsschmuck

Mit dem Produkt „Perle mit Seele“, eine DIY-Variante des personalisierten Erinnerungsschmuckes, können sogar mehrere An-



MEVISTO

gehörige einen Teil des verstorbenen und geliebten Menschen bei sich tragen. Mit Hilfe des mitgelieferten Mini-Labors können bis zu 5 Perlen zu Hause selbst personalisiert werden. Egal ob mit Asche oder Haar: Mit der „Perle mit Seele“ trägt man seine Liebsten immer nahe am Herzen. Die Keramikperle nimmt die Essenz des Verstorbenen auf und wird somit zu einem Teil davon. Es wird dadurch schnell und leicht die Möglichkeit gegeben, immer eine Erinnerung des geliebten Menschen bei sich zu haben.

Gewohnte Qualität im neuen Glanze

Mevisto steht für (Me) Metamorphose und (visto) das Sichtbarmachen von Erinnerungen. Passend dazu hat das Unternehmen dem Firmenlogo einem Redesign unterzogen. Statt des Pudels ziert nun ein Schmetterling das Unternehmenslogo. Der Inbegriff der Metamorphose ist der Schmetterling - und daher ist er das Wappentier von Mevisto.

Der farbenprächtige Falter ist ein Symbol der Seele und versinnbildlicht auch die Bewegung durch verschiedene Lebenszyklen. Das Unendlichkeitszeichen ist eine weitere Symbolik, welche im Logo zu finden ist. Es soll kommunizieren, dass die Liebe zu einer Person für immer anhält, auch wenn dieser geliebte Mensch nicht mehr lebt.



Hochqualitative Handwerkskunst mit individueller Symbolik:

Der Herz-Edelsteinschliff der Firma Mevisto steht für pure Emotionen.

Dieser einzigartige Schliff gilt als Ausdruck von Liebe und Sehnsucht und berührt die Herzen derjenigen, die ihn tragen.

Eines bleibt immer sicher: Liebe ist unvergänglich – und Menschen versuchen auch auf nichttraditionelle Weise, ihrer Verstorbenen zu gedenken und sie bei sich zu behalten. Mit Mevisto wird einem die Möglichkeit gegeben, an dieser Liebe festzuhalten. Mit Mevisto wird einem diese Möglichkeit gegeben an diese Liebe festzuhalten.

Mehr Infos zu dem Unternehmen finden Sie unter:
T +43 7619 22122-160

www.mevisto.com



Scannen und am Webinar teilnehmen

HINWEIS

Vom 20.06.2024 bis zum 23.06.2024 findet das 51. Bundesjuniorentreffen in Österreich (BJT 2024 Salzkammergut) statt.

Das Unternehmen Mevisto GmbH unterstützt das BJT und veranstaltet gemeinsam mit dem Organisationsteam eine Messe am Firmengelände der Mevisto Edelsteinmanufaktur.

SEEBESTATTUNGEN



ab Büsum / Nordsee



Seit über 15 Jahren Ihr kompetenter Partner für Seebestattungen ab Büsum.



Ob mit dem Kutter „Hauke“ oder dem klassischen Fördeschiff MS „Ol Büsum“.



Das ganze Jahr über, unabhängig von Gezeiten und mit natürlicher Barriere durch Sandbänke

Reederei H.G. Rahder GmbH · Fischerkai 2 · 25761 Büsum · 04834-93 81 11 · info@seebestattung-buesum.de



MEVISTO

RUBINE & SAPHIRE AUS HAAR ODER ASCHE

Aus dem Leben für *die Ewigkeit.*



www.mevisto.com

Joanna Lisiak

Trauerrituale – in neuer Form verbunden

Wer einen geliebten Menschen verloren hat, trauert um ihn. Auch wenn die Trauer nicht mehr ganz so tief ist und wenn man akzeptiert, dass der / die Verstorbene physisch nicht mehr da ist, spürt man trotzdem eine Verbindung.

In Mexiko besuchen die Lebenden am »Tag der Toten« die Gräber ihrer Verstorbenen: Ein Ritual, das ihnen hilft, mit dem Verlust zurechtzukommen, und das gleichzeitig die Verbindung zwischen Toten und Lebenden stärkt.

Joanna Lisiak bietet 88 Trauerrituale an, von denen einige sehr einfach und ohne große Vorbereitungen durchzuführen sind, andere sind komplexer und nicht immer und überall umzusetzen. Aber jeder Mensch trauert anders und braucht eigene Formen, mit dem Verlust eines lieben Menschen umzugehen.

„Rituale in der Trauer bringen die vorhandene lähmende Starre und Hilflosigkeit in Bewegung.“

Joanna Lisiak

Joanna Lisiak
Trauerrituale –
in neuer Form verbunden
Junfermann Verlag
Taschenbuch
272 Seiten
ISBN: 978-3749505579
Preis: € 28,00



Ohne Liebe trauern die Sterne

Bilder aus meinem Leben

Gekürzte Lesung mit Hannelore Hoger

Sie ist eine der beliebtesten deutschen Schauspielerinnen: Hannelore Hoger. Als eigenwillige Kommissarin Bella Block wurde sie populär, doch das Spektrum ihrer zahlreichen Rollen in Film- und Theaterproduktionen ist groß.

Offen wie noch nie spricht sie über persönliche Vorlieben und Obsessionen – und erzählt ausführlich aus ihrem Leben: von Kindheit und Jugend in Hamburg, von ihren Anfängen und ersten Erfolgen als Schauspielerin, von der Zusammenarbeit mit Regisseuren wie Peter Zadek, Edgar Reitz und Alexander Kluge, die sie prägten, von Kollegen wie Ulrich Wildgruber, Götz George, Harald Juhnke – und von ihrer Tochter Nina.

„Hannelore Hoger ist eine unglaublich gute Schauspielerin, die einen Regisseur permanent inspiriert. Sie ist bis in die Knochen eine Komödiantin.“

Edgar Reitz

Hannelore Hoger
Ohne Liebe trauern die Sterne
Random House Audio
Hörbuch/Download
3 h 46 min
ISBN: 978-3-8371-4012-5
Preis: € 13,95





LEBEN UND TOD 2024

Ab dem kommenden August wird die Messe LEBEN UND TOD von der Ahorn Gruppe weitergeführt.

Im Sommer startet die neue Trägerschaft, doch das bewährte Organisationsteam bleibt. Meike Wengler und Alexander Kim wechseln zur Ahorn Gruppe.

Auch „Traditionen“ bleiben erhalten. Obwohl die Ahorn Gruppe ihren Hauptsitz in Berlin hat, wird die Messe weiterhin zweimal im Jahr (im Mai in Bremen, im Oktober in Freiburg) stattfinden. Auch das Konzept bleibt, denn die Veranstaltung ist für interessierte Privatpersonen wie für Fachleute wichtig geworden. Hier bekommen alle Themen rund um Pflege, Vorsorge für das Lebensende, Bestattungskultur, Palliativversorgung, Hospizarbeit, Trauerbegleitung und Seelsorge einen Raum, der seinesgleichen sucht. Das perfekte Zusammenspiel aus Fachkongress, offenem Forum und klassischer Messe hat sich in den vergangenen Jahren immer weiterentwickelt und ist im gesamten europäischen Raum sogar einzigartig.

Eine Messe, die Mut macht.

Tobias Zimmermann, Vorstandsmitglied der Ahorn Gruppe, ist sich sicher, dass dieser

große Schritt auch ein folgerichtiger Schritt ist. Erst kürzlich hat die Ahorn Gruppe die Ahorn Kultur GmbH gegründet, deren Philosophie lautet: „Wir begleiten Menschen mit Angeboten beim Annehmen ihrer Endlichkeit, bei der Vorbereitung aufs Sterben, beim Erleben des Todes und in Trauerzeiten.“ So lassen sich auch die Ziele der LEBEN UND TOD zusammenfassen, die neben einer Fortbildungsveranstaltung auch Angebote für Betroffene, Angehörige und interessierte Bürger schafft. Damit passt sie perfekt ins Portfolio der Ahorn Kultur GmbH.

Meike Wengler, Gründerin und langjährige Projektleiterin der LEBEN UND TOD, blickt nach einer herausfordernden Zeit positiv in die Zukunft „So können wir diese außergewöhnliche und so wichtige Veranstaltung – unser ‚Baby‘ – weiterentwickeln und zukunftsfähig aufstellen.“

Auch in diesem Herbst findet die LEBEN UND TOD wieder statt: vom 18. bis 19. Oktober 2024 in Freiburg. Der Besuch lohnt sich!

www.leben-und-tod.de
www.ahorn.net

Die LEBEN UND TOD ist eine europaweit einzigartige Veranstaltung rund um die Themen am Lebensende. Als Branchentreff, Netzwerkplattform und Impulsgeberin richtet sie sich an Haupt- und Ehrenamtliche aus Pflege, Palliative Care, Hospiz, Trauerbegleitung, Seelsorge und Bestattungskultur. Auf der begleitenden Messe präsentieren Ausstellende sowohl Fachleuten als auch Privatbesuchenden ihre Produkte und Dienstleistungen. Offene Vorträge bieten hilfreiche Tipps und Ansprechpersonen zu Themen wie Patientenverfügung, Vorsorge, Trauerwege und Bestattungsmöglichkeiten. Abgerundet wird das Angebot durch ein vielfältiges, lebensbejahendes Rahmenprogramm mit Live-Musik und Lesungen. Die LEBEN UND TOD findet zweimal jährlich – einmal in Bremen und einmal in Freiburg – statt.

Die Ahorn Kultur GmbH ist der jüngste Unternehmenszweig der Ahorn Gruppe, die seit nahezu 200 Jahren Bestattungsgeschichte schreibt. Mit rund 90 Bestattungsmarken, mehr als 300 Standorten im Bundesgebiet und über 1100 Mitarbeitenden engagiert sie sich für Verstorbene und ihre Angehörigen, für Menschen, die vorsorgen wollen und für die Bestattungskultur vor Ort. Mit der Ahorn Kultur entwickelt sie zeitgemäße Angebote für alle, die sich bewusst, selbstbestimmt und kreativ mit ihrem Leben und ihrer Endlichkeit auseinandersetzen möchten. Nur wenige Wochen zuvor neu gegründet, trat sie im Mai 2024 mit ihrer Marke ahorn auf der LEBEN UND TOD in Bremen in die Öffentlichkeit. Ihr volles Angebot soll im Laufe des kommenden Jahres detailliert vorgestellt und kontinuierlich zugänglich gemacht werden.

Ganz schön sportlich

Das war die FORUM BEFA in Dortmund

Ein voller Erfolg: Über 135 Aussteller präsentierten auf der FORUM BEFA vom 12. bis 13. April in Dortmund Neues und Bewährtes aus ihrem Angebot. Auf einer Fläche von ca. 10.000 m² gab es für die Besucher wieder spannende Einblicke in das Sortiment und in die Projekte zahlreicher Hersteller und Dienstleister aus der Bestattungsbranche. Kleine und wichtige Fortbildungsmaßnahmen durch Fachvorträge, Live-Podcasts, Präsentationen und Gespräche mit Experten standen außerdem auf dem Programm. Die BVB-Stadionführung rundete die Messtage perfekt ab.

Jetzt schon vormerken:

Die nächste FORUM BEFA findet vom 13. bis 14. September 2024 in Salzburg statt!

www.forum-befa.com



Foto: FORUM BEFA GmbH & Co. KG











Bestattungswagen WOLF

VOM BESTATTER
FÜR BESTATTER

**Neuwagen
sofort verfügbar:**
alle Motorisierungen
teilweise auch Allrad
gängige Farben
1-2 und 4 Sarg
Ausbau

SOFORT VERFÜGBARE NEUE VITO BESTATTUNGSWAGEN

Bestattungswagen WOLF OHG | Südstraße 5-7 | 57632 Eichen
+49 170 7722320 | info@bestattungswagen-wolf.com | www.bestattungswagen-wolf.com

„Als Teil einer starken Gemeinschaft
kann ich mich viel mehr auf
die Angehörigen konzentrieren.“

Brigitte Semmler, CADO Bestattungen

So kann's weitergehen.

Als Teil der Ahorn Gruppe werden Sie im Tagesgeschäft entlastet und profitieren von einer starken Unternehmensfamilie mit vielfältigen Möglichkeiten der Zusammenarbeit – von der Kooperation über die Beteiligung bis hin zur Nachfolge.

www.ahorn-gruppe.de/unternehmensnachfolge



-50%

Begrenzte Stückzahl!
Sofort lieferbar!

EINMALIGE GELEGENHEIT

UFSK Sarg- und Leichenkühlzellen in unterschiedlichen Größen inkl. Zubehör und dazugehörigen Sarg- und Leichenmuldenhubwagen. Alle Geräte im besten Zustand (generalüberholt).

Sämtliches Zubehör auch gesondert zu kaufen.

- Leichenmulden
- Seziertische
- Waschtische
- Hub- und Transportwagen
- Edelmöbel
- Regale

www.ufsk.com



REGIONALLEITER VERTRIEB ABRECHNUNGSSERVICE (M/W/D)



BUNDESWEIT | VOLLZEIT | AB SOFORT

Als führendes Factoring-Unternehmen für den **Bestattungsmarkt** suchen wir Sie als

REGIONALLEITER VERTRIEB (M/W/D)

Ihr Aufgabenbereich – Ihre Leidenschaft

- Sie sorgen für den weiteren Ausbau unserer führenden Marktposition durch die Gewinnung von neuen Kunden im Bestattungsmarkt.
- Sie unterstützen bei der Erschließung neuer Geschäftsfelder, um Marktpotenziale optimal zu nutzen.
- In Beratungsgesprächen bei Unternehmen vor Ort wecken Sie Interesse und erzielen nachhaltige Vertragsabschlüsse.
- Sie pflegen bestehende Kundenbeziehungen und übernehmen die Verantwortung für den Umsatz in Ihrem Vertriebsgebiet.
- Durch die Teilnahme an Messen, Tagungen und Events repräsentieren Sie das Unternehmen und tragen zu einem professionellen Außenauftritt bei.

Ihr Profil

- Sie verfügen über eine abgeschlossene kaufmännische Berufsausbildung (bevorzugt im Finanzierungs-/ Versicherungsumfeld), verfügen über betriebswirtschaftliche Kenntnisse und haben nachweislich Vertriebsenerfolge im B2B-Bereich. Branchenkenntnisse sind von Vorteil.

- Sie sind eine kommunikative, engagierte Persönlichkeit mit ziel- und kundenorientiertem Arbeitsstil.
- Sie besitzen eine ausgeprägte Service- und Dienstleistungsorientierung.
- Ihre hohe Eigenmotivation zeichnet Sie aus. Widerstände in der Akquisition sind Herausforderungen für Sie.
- Sie beherrschen den sicheren Umgang mit MS-Office-Anwendungen.

Das bietet Ihr neuer Arbeitgeber

- Eine verantwortungsvolle und abwechslungsreiche Tätigkeit in einem wachsenden Marktumfeld.
- Eine langfristige Perspektive in einem expandierenden, zukunftsorientierten und finanziell gesunden Unternehmen.
- Eine werteorientierte Unternehmenskultur mit flachen Hierarchien, kurzen Entscheidungswegen und sozialem Engagement.
- Eine umfangreiche und gezielte Einarbeitung in unserer Zentrale in Düsseldorf.
- Eine erfolgsorientierte Vergütung plus Firmenwagen zur privaten Nutzung.

Wenn wir Ihr Interesse geweckt haben, dann bewerben Sie sich bitte mit Ihren vollständigen Bewerbungsunterlagen, Gehaltsvorstellung und der Angabe des frühestmöglichen Eintrittstermins per E-Mail. Wir freuen uns darauf, Sie kennenzulernen.

ADELTA.FINANZ AG
Personalabteilung
Marc-Chagall-Straße 2
40477 Düsseldorf

Tel. 0211/355 989-22
bewerbung@adeltafinanz.com
www.adeltafinanz.com

Jetzt
bewerben!

Termine

Bitte beachten Sie: Die nachfolgenden Termine können wir nur unter Vorbehalt veröffentlichen. Bitte informieren Sie sich zum aktuellen Stand der Veranstaltungen über die jeweilige Internetseite.

BESTday

Die Veranstaltung für Bestatterinnen und Bestatter

29.06.2024 Hockenheimring
www.bestday-original.de

Friedhofsverwaltungstag

20.06.2024 Hannover
www.friedhofsverwaltungstag.de

Fachmessen

13.09.-14.09.2024
FORUM BEFA Austria, Salzburg
www.forum-befa.com

24.09.2024
VTU Uitvaart Vakdag 2024
Bestattungsmesse, Nieuwegein (NL)
www.vtuvakdag.nl

18.10.-19.10.2024
LEBEN UND TOD, Freiburg
www.leben-und-tod.de

03.11.2024
HAPPY END, Hamburg
www.bestattungs-messe.com

Weitere Highlights

Leichenwagenmuseum
Verkauf von Bestattungsfahrzeugen, Transportern, Oldtimern und Exoten

Osemundstr. 13
58809 Neuenrade
(Eintritt frei)

Geöffnet: samstags von 12:00-16:00 Uhr oder nach Rücksprache

Randolf Stock
Tel. 0171/800 50 73
www.cardepot-online.de

Inserenten

- 2 Daxecker Holzindustrie GmbH
www.daxecker.at
- 5 Agentur Erasmus A. Baumeister
www.erasmus1248.de
- 7 PUR Solutions GmbH
www.nanogermany.de
- 9 Agentur Erasmus A. Baumeister
www.erasmus1248.de
- 11 Seebestattungs-Reederei Albrecht
www.seebestattung-albrecht.de
- 13 Linn Sprachverstärker
www.linn-sprachverstaerker.com

- 15 Reederei Huntemann GmbH
www.reederei-huntemann.de
- 17 Leonard Goetz Nachf.
www.goetz-1849.de
- 19 ikt Lenz GmbH & Co. KG
www.natururne.de
- 21 Westhelle Köln GmbH
www.westhelle-koeln.de
- 23 Reederei H. G. Rahder GmbH
www.seebestattung-buesum.de
- 24 Mevisto GmbH
www.mevisto.com

- 27 Bestattungswagen Wolf OHG
www.bestattungswagen-wolf.com
- 28 Ahorn AG
www.ahorn-ag.de
- 28 UFSK INTERNATIONAL GmbH & Co. KG
www.ufsk.com
- 29 ADELTA.FINANZ AG
www.adeltafinanz.com
- 30 Ralf Krings Licht & Leuchter
www.licht-leuchter.de
- 31 ADELTA.FINANZ AG
www.adeltafinanz.com

- 32 Rapid Data GmbH
www.rapid-data.de

- Beilagen**
- FORUM BEFA GmbH & Co. KG
www.forum-befa.com
 - Lavabis GmbH
www.lavabis.com



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







Danke, ADELTA! Endlich Zeit für mich!

Mein Frauchen und mein Herrchen sind viel entspannter als früher.
Sie haben mehr Zeit für gemeinsame Ausflüge.
Die ganze Arbeit mit dem Forderungsmanagement ist vom Tisch.
Das regelt alles ADELTA für uns.



Nehmen Sie direkt mit uns Kontakt auf:
Marc-Chagall-Straße 2 | 40477 Düsseldorf | Tel.: 0211 355 989-0 | info@adeltafinanz.com
www.adeltafinanz.com

ADELTA.FINANZ AG
Vertrauen – Sicherheit – Zuverlässigkeit

„Unser Vorsprung vor dem Wettbewerb: **Die genialen MAX Werbe-Instrumente!**“

Familie Erichsen | Erichsen Bestattungen



Video: Wie sich Familie Erichsen mit den MAX Services gegenüber ihren Mitbewerbern erfolgreich durchsetzt.



Einfach QR-Code scannen
oder rapid-data.de/erichsen besuchen