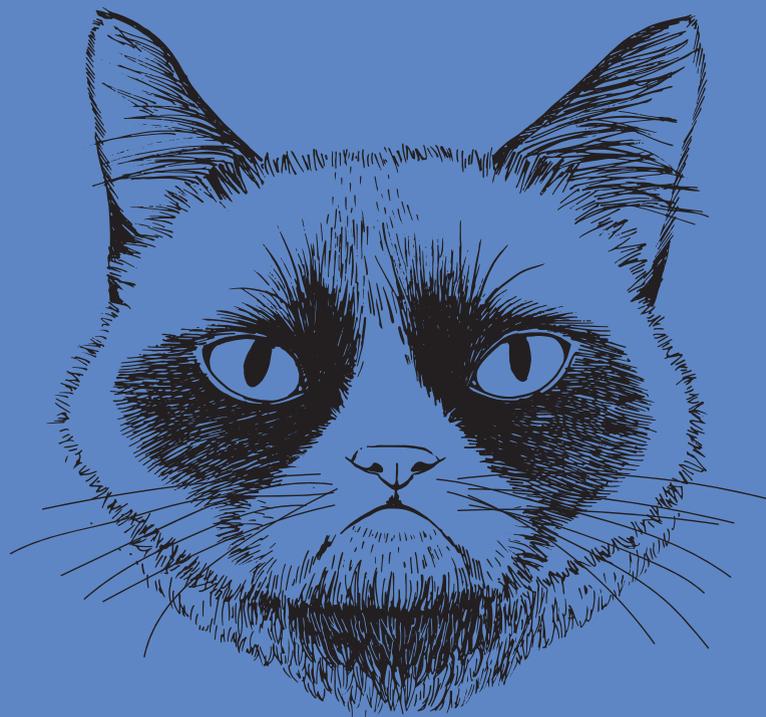




BESTATTUNGSWELT

Das Fachblatt für die Bestattungsbranche
Ausgabe 05.2018



Jammern ist auf Dauer auch keine Lösung.

Erfolgversprechende Konzepte für Ihre unternehmerischen Ziele



Jenseits des Üblichen.



Daxecker[®]
SARGKULTUR AUS ÖSTERREICH



Liebe Leserin, lieber Leser,

Trauer ist individuell. Trauer ist komplex. Die WHO beschäftigt sich bereits seit einiger Zeit mit der Überlegung, eine „anhaltende Trauerstörung“ als Krankheitsbild in das System zu integrieren.

Die Meinungen der Experten und Fachleute gehen hierzu auseinander. Während die einen glauben, dass dadurch der Zugang zu den Behandlungsmöglichkeiten vereinfacht werden kann, meinen andere, dass trauernde Menschen auf diese Weise schnell eine Stigmatisierung erfahren, die sich zur zusätzlichen Belastung entwickeln kann.

Wie auch immer die Entwicklungen hier in der Zukunft wohl aussehen mögen: Es ist wichtig, dass Trauer und Verlustbewältigung als ernstzunehmende Themen im Gespräch sind und bleiben.

Angehörige müssen ermutigt werden, die verschiedenen Angebote der Trauerhilfe und Begleitung bei Bedarf wahrzunehmen, bevor die nicht gelebte Trauer Krankheiten auslöst. Trauer gehört zum Leben. Sie sollte kein Schattendasein fristen oder in den Tabunischen verschwinden.

Herzlichst

Ihr BestattungsWelt-Team

Britta Schaible
Redaktion

Nicola Tholen
Projektleitung

Bestattungen im Seegebiet zwischen Juist und Norderney

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

Nutzen Sie das komfortable Buchungsmodul auf unserer Homepage!

Viele Bestattungsunternehmen schätzen schon heute unsere kompetente und verantwortungsvolle Arbeit.

seit 1973

VERTRAUEN SIE ERFAHRENEN PARTNERN

PAX MARE



8

Factoring ist kein Inkasso
Der Abrechnungsservice
der ADELTA.FINANZ AG



14

Der Sozialraum
Dipl.-Ing. Architektur Karsten Schröder



18

In Harlesiel weht ein neuer Wind
Die MS „Nordwind“ – das neue Schiff
der Seebestattungs-Reederei Albrecht

BEITRÄGE

- 3 **Editorial**
- 6 **Martina, Martina & Martin**
Erasmus A. Baumeister
- 8 **Factoring ist kein Inkasso**
Der Abrechnungsservice der ADELTA.FINANZ AG
- 10 **Der Trauer eine Heimat geben**
Die Bestattungswelt im Gespräch mit Richard Hovorka
aus Henstedt-Ulzburg
- 14 **Der Sozialraum**
Dipl.-Ing. Architektur Karsten Schröder
- 16 **Wie ein überzeugendes Online-Marketing gelingt**
Und man dabei authentisch bleibt – Rapid Data GmbH
- 18 **In Harlesiel weht ein neuer Wind**
Die MS „Nordwind“ – das neue Schiff
der Seebestattungs-Reederei Albrecht
- 20 **Sind es Zeichen unserer Zeit?**
Dipl.-Kfm. Wolf Meth
- 22 **Dienstleistungen rund um die Bestattungswagen**
Interview mit Martin Plaumann
- 24 **Onlineshop für Ihr ComingUp im Marketing**
Bestatterspezifische Marketinginstrumente zu
überschaubaren Preisen
- 24 **Bali – die Insel der Götter im Frühjahr erleben**
atf - Art Travel Forum GmbH
- 26 **Widerstehen Sie den Sirenen**
Jule Baumeister
- 27 **Der Friedhofstag 2018 in Köln**
Zukunftsweisende Lösungen für die Friedhofskultur
- 30 **Termine/Inserenten**

IMPRESSUM

Herausgeber

Agentur Erasmus A.
Baumeister e. K.
c/o Verlag Bestattungswelt Ltd
Neusser Straße 617-621
50737 Köln

Geschäftsführung

Hans-Joachim Frenz

Redaktionsanschrift

Verlag Bestattungswelt Ltd
Friesenwall 19
50672 Köln
Telefon: 0221 / 277 949 20
Telefax: 0221 / 277 949 50
info@bestattungswelt.com
www.bestattungswelt.com

Chefredaktion und

Projektleitung

Britta Schaible
Nicola Tholen

Erscheinungsweise

zweimonatlich

Nächster Anzeigen-/

Redaktionsschluss

09.11.2018

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 01.01.2018.

€ 7,50



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.

BESTATTERTAG

hören. umsetzen. gewinnen.

10.10.2018

Mittwoch 09:00 – 16:30 Uhr

HOTEL SENGELMANNSHOF

ESSEN



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



H.-J. FRENZ



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

W. METH



- Kein Konzept ohne geschulte Mitarbeiter

E. A. BAUMEISTER



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

K. BISCHOFF-BERGER



- Die Schaufensterausstellung als entscheidendes Element eines ganzheitlichen Marketingkonzeptes

M. EHRLY



- Bestattersoftware, maßgeschneidert

A. WESTHELLE



- Innovative Ideen & hochwertige Qualität für den Bestattungsbedarf

U. MAENNER-HARTUNG



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

LUTZ ESTEL



- Die Diamantbestattung – eine gefragte Alternative zu traditionellen Bestattungsformen

Teilnahmegebühr: 49,- EUR (Auszubildende kostenfrei)

28.11.2018

Mittwoch 09:00 – 16:30 Uhr

FORUM OHLSDORF

HAMBURG

Vorschau:

Freitag

07.12.2018

NÜRNBERG

Martina, Martina & Martin

Text: Erasmus A. Baumeister

Fast alle deutschen Bestattungsunternehmen können ihre Tradition auf die Gründung einer Schreinerei durch einen Ahnen zurückführen.

Die Basis für das aktuelle Unternehmen ist vor zwei, drei, vier oder oft noch mehr Generationen gelegt worden. Die Schreinerei war über sehr lange Zeit das Hauptgeschäft und die Bestattungen wurden nur aus der Notwendigkeit der Sargherstellung als reines Schreinerprodukt mit angeboten. Schon vor Jahrzehnten begannen viele Unternehmen in Deutschland die Schreinerei einzustellen und die Bestattungen auszubauen. Diese Entwicklung hält nach wie

vor weiter an. Oft ist es meine Aufgabe den Bestattungszweig so auszubauen, dass die Unternehmerfamilie nur davon lebt und die Schreinerei ohne wirtschaftliche Probleme schließen kann. Eine sehr nette Kundenanfrage lockte mich in eine mittlere Stadt am Rande der Republik. Laut minimalistischer und angestaubter Website ein Unternehmen von 1905 mit einer Inhaberin in meinem Alter. Bevor ich zu einem Neukundentermin fahre schaue ich mir immer gerne direkt vorher die Stadt an, um ein Gefühl für die Menschen, die Region, das soziale Niveau etc. zu bekommen. OK, eine Altstadt, zwei, drei sehenswerte Kirchen, fast keine Gastronomie, Geschäfte im Discountbereich bis zur unteren Mittelklasse, viel Leerstand, aber auch freie Parkplätze erwarteten mich bei großartigem Wetter. Es gibt kaufkräftigere Regionen in Deutschland und es gibt

auch schönere Altstädte in Deutschland, aber ich kenne es auch deutlich schlimmer. Nach meinem ersten Eindruck brach ich in den Voehdeweg 43 auf. Von drei lückenlos nebeneinander stehenden Häusern blickte mich der riesige Familienname des Bestattungsunternehmens in 3 verblassten Schriftarten an. Ganz schön groß, kam es mir in den Sinn, gleich 3 Häuser. Ich konnte erst 50 Meter weiter parken und ging pünktlich auf das dreiteilige Anwesen zu. Erst jetzt sah ich, dass die Familiennamen jeweils einen Untertitel hatten, zuerst Möbel, in der Mitte Bestattungen und rechts Schreinerei. Es war deutlich zu sehen, dass der Untertitel Bestattungen erst kürzlich hier aufgehängt wurde, kräftige Farbe und moderne Befestigungstechnik ließen diesen Schluss zu. Ein feuerwehrrotes Kreuz ist auch kürzlich aufgehängt worden. Im Bruchteil einer Se-

kunde war zu erkennen, dass das Möbelhaus seit mindestens dem Mauerfall geschlossen war. Durch, vor Dreck fast undurchsichtige Schaufenster, mit schräg hängendem Sonnenschutz aus den 1960ern, erahnte man riesige leere Flächen. Das ganze erste Haus stand leer, und zwar schon sehr lange. Das mittlere Haus wirkte lebendiger, weil ich im Fenster ein aktuelles Tree of Life Plakat erkannte. Das Haus ganz rechts hatte keine Schaufenster, sondern Werkstattfenster mit gusseisernen Metallrahmen. Auch hier sah ich sofort, dass seit Jahrzehnten kein Mensch mehr dieses Haus betreten hatte. Da war also das Bestattungsunternehmen, von den lange verstorbenen und nicht weggeräumten Leichen, der alten Geschäftsbereiche eingeklemmt. Irgendwie kein schöner und auch kein vertrauenserweckender Anblick. Ich betrat über 3 Stufen durch die vollständig geöffnete Tür das Ladenlokal, das richtige, das Mittlere. Zwei nette Damen begrüßten mich, genau die beiden, die ich heute Morgen auf der Website getroffen hatte, die Inhaberin und eine Mitarbeiterin. Beide hatten den gleichen Vornamen, wie im Internet las. Und dann gab es noch einen Mitarbeiter, ein schicker junger Mann, der interessanterweise auch den gleichen Vornamen in männlicher Form hatte. Ich nenne das Team hier mal Martina, Martina und Martin. Wir setzten uns an einen Tisch, dessen Oberfläche aus einer Collage von Küchenarbeitsplattenmustern der 1980er Jahre bestand. Bestimmt keine ganz einfache schreinerische Leistung. Als mir das angebotene Getränk geholt wurde, blickte ich mich etwas um. Dies hier war der Beratungsraum der untergegangenen Schreinerei. Dreistufige Wendeltreppentmuster, Fensterrahmenabschnitte zur Demonstration des aufwendigen Querschnitts und quadratmetergroße Spanplatten an der Wand mit hunderten von Türklinken und Beschlägen. Es war leider alles noch nicht so alt, als dass man es als Museum hätte durchgehen lassen können. Es weckte gestalterisch Assoziationen in mir, die mich an die Zeit meiner nicht so erfolgreichen Schuljahre erinnerten. Es startete sofort ein freundliches und offenes Gespräch. Ich bedankte mich für die Einladung, begann mit meiner Präsentation und baute immer wieder Fragen ein um meine Gesprächspartnerinnen und besonders das Unternehmen kennenzulernen. Ich er-

fuhr, dass die aktuelle Inhaberin das Unternehmen erst vor 3 Jahren von ihrem damals verstorbenen Vater übernommen hat. Ich erfuhr, dass der Vater die Schreinerei 1991 aus gesundheitlichen Gründen schloss, und das benachbarte Möbelhaus vom Bruder des Vaters bereits 1986 geschlossen wurde. Das verfallene Möbelhaus gehört einem Cousin, der sich nicht kümmert, und den seit vielen Jahren niemand mehr gesehen hat. Grund für die Kontaktaufnahme mit mir war, dass bis Mitte des Jahres lediglich 21 Bestattungen beauftragt wurden, was hochgerechnet ungefähr 40 Aufträge im Jahr wären. Im Jahr 2000 waren es allerdings noch 210 Bestattungen. Diese Misere hatte wie immer mehrere Gründe. Dass ein Wettbewerber aus 10 Kilometer Entfernung vor einiger Zeit ein Ladenlokal in einer top Lage im Ort eröffnet hat, und das Schaufenster immer kreativ gestaltet hat, ist nicht der Hauptgrund für den Status Quo. Es reicht einfach nicht mehr nur da zu sein und zu hoffen, dass es so weiter geht wie in den letzten 100 Jahren. Es reicht nicht mehr, dass die Schreinerei aufzählt: Innenausbau, Treppen, Fenster, Reparaturen, Bodenbeläge, Küchen, Insektenschutz + Bestattungen. Die Aufgaben eines zeitgemäßen Bestattungsunternehmens sind komplexe und aufwendige Dienstleistungen, deren Preis sich immer im vierstelligen Bereich abspielt, genau darum darf diese Leistung nicht wie ein notwendiges Übel als letztes in einer langen Aufzählung erwähnt werden. Natürlich ist das Schlimmste der optische Eindruck des Bestattungsunternehmens, eingekleimt zwischen den sterblichen Überresten ehemaligen kaufmännischen und handwerklichen Erfolgs. Die Menschen in diesem Ort, die wussten, dass dieses Unternehmen auch hochwertige Bestattungen durchführt, sind lange tot. Die anderen Menschen sehen 2 tote Häuser und ein fast totes Bestattungshaus. Ich brauchte einige Zeit bis ich mich zwischen den beiden Möglichkeiten, das Unternehmen ein-

fach zu schließen oder richtig Gas geben, entschieden hatte.

Liebe Leser, diese Geschichte ist wahr, und ich habe sie im Sommer 2016 so erlebt. Martina, Martina und Martin hatten sich, nachdem ich ihnen die Augen geöffnet habe, dazu entschieden, dass sie alle drei sehr gerne Bestatter sind und bleiben wollen. Bei maximal 40 Bestattungen hatten alle drei genug Zeit das Ladenlokal in Eigenregie um zu bauen. Auch die Fassade ist neu gestaltet. Es ist sehr schön geworden. Martina, die Inhaberin, hat ihren Cousin wieder aufgetrieben. Das Möbelhaus ist abgerissen und ein schön gestalteter Parkplatz mit viel Grün steht jetzt zur Verfügung. Die Schreinerei ist verkauft und wird gerade zu zwei Loftwohnungen umgebaut. Die Schaufenster werden regelmäßig mit Wechselausstellungen bestückt und erzeugen großartige Resonanzen. Die Website ist auf dem neusten Stand. Regelmäßige Veranstaltungen im Unternehmen werden von vielen Vorträgen in Vereinen, Kirchengemeinden, Heimen etc. begleitet. Dieses Jahr werden es knapp 100 Bestattungen. Liebe Bestatter, bitte zögert die Generationsübergabe nicht zu lange hinaus, es macht die eigenen Kinder nicht glücklicher, geschweige denn erfolgreicher. Soll ein Unternehmen verkauft werden, weil vielleicht niemand aus der Familie es weiter führen will, dann zum richtigen Zeitpunkt, und nicht erst nach 10-jährigem Niedergang. Es ist einfach zu schade darum. In jeder Hinsicht geht es um „rechtzeitig“. Außerdem gibt es gerade richtig gute Preise auf dem Markt für Bestattungsunternehmen. Ich bin immer ihr Ansprechpartner. ◀

📍 www.erasmus1248.de



Factoring ist kein Inkasso

Eine Umfrage ergab, dass 7 von 10 Unternehmen die Funktion von Factoring nicht bekannt ist. Häufig wird Factoring als Synonym für Inkasso verstanden. Ein weit verbreiteter Irrtum, der sich hartnäckig hält. Es ist höchste Zeit mit dem Irrtum aufzuräumen, um Unternehmen die Chance zu geben, die Effektivität dieser Dienstleistung zu entdecken.

Inkassounternehmen sind gewerbliche Geld-eintreiber, die beauftragt werden, überfällige und meist schon angemahnte Forderungen zunächst außergerichtlich beizutreiben. Kleinere Unternehmen nutzen dies meistens für einzelne Forderungen. Größere Unternehmen beauftragen Inkassounternehmen auch für das gesamte überfällige Forderungsvolumen. Inkassounternehmen leiden unter einem fragwürdigen Ruf, denn neben den seriösen Unternehmen, die sich an geltendes Recht halten und den Forderungsausgleich im normalen Mahn- und Rechtsverfahren herbeiführen, gibt es leider auch viele schwarze Schafe. Da ist von Einschüchterung, Drohungen und ähnlichem die Rede. Wer möchte schon sein Unternehmen mit solchen Methoden in Verbindung gebracht sehen? Und denken Sie dabei an Ihre Kunden. Schlechte Kritiken und ein Auftragsschwund sind da vorprogrammiert. Außerdem bleibt beim Inkasso das Unternehmen Eigentümer der Forderung. Somit verbleibt auch das Ausfallrisiko weiterhin bei Ihnen. Das Inkassobüro handelt lediglich im Namen des Auftraggebers. Bei erfolgreicher Beitreibung ist erst beim Forderungsausgleich Zahltag. Im Falle einer erfolglosen Beitreibung bleibt das Unternehmen auf den Kosten sitzen und muss zusätzlich die Inkasogebühr, Auslagen, Zinsen und mögliche Gerichtskosten tragen.

Factoring kennt wahrscheinlich jeder aus der Gesundheitsbranche

Factoring ist eine Finanzdienstleistung, die der Bundesanstalt für Finanzdienstleis-

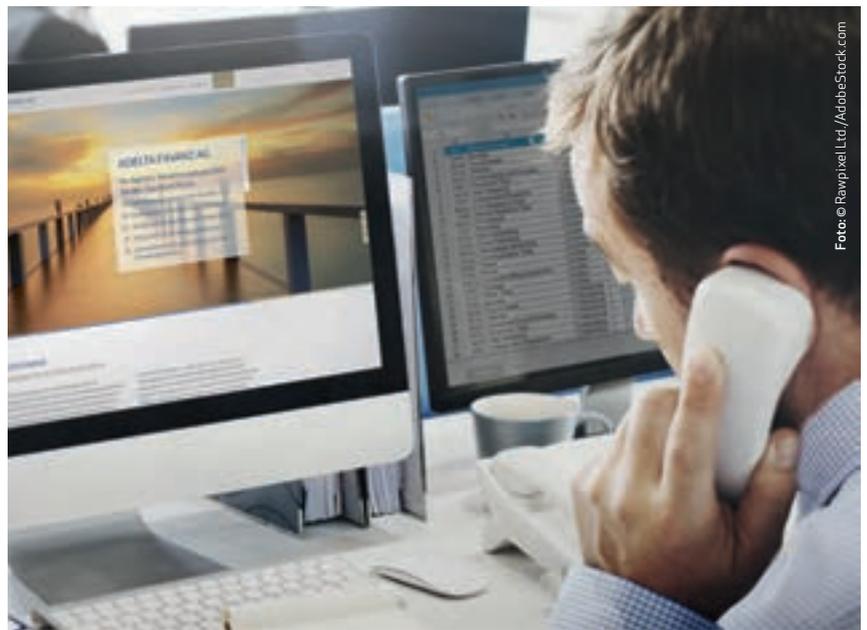


Foto: © Rawpixel Ltd./AdobeStock.com

tungsaufsicht – kurz BaFin – untersteht. Ein staatliches Kontrollorgan für Banken und Finanzdienstleister. Factoring kennt wahrscheinlich jeder aus der Gesundheitsbranche. Überlegen Sie mal, wer Ihnen die letzte Zahnarztrechnung zugesandt hat. Mit hoher Wahrscheinlichkeit kam die Rechnung von einem Factoring-Unternehmen. Aber Factoring können Unternehmen unterschiedlichster Branchen nutzen. Unternehmen – i. d. R. kleine und mittelständische Unternehmen – die Factoring nutzen, verkaufen ihr gesamtes Forderungsvolumen nach Rechnungsstellung an das Factoring-Unternehmen und befreien sich so nicht nur vom Verwaltungsaufwand der Forderung, sondern beschleunigen so auch den Geldfluss auf ihr Konto und schützen sich vor Forderungsausfällen. Von dem Zeitpunkt des Forderungsverkaufs an trägt das Factoring-Unternehmen das volle Risiko eines möglichen Forderungsausfalls. Auch den Zinsaufwand für das verlängerte Zahlungsziel, Personalkosten für das Debitorenma-

nagement, Mahnverfahren und gerichtliche Auseinandersetzung übernimmt das Factoring-Unternehmen!

Leistung erbracht, Rechnung raus, Geld auf dem Konto – so einfach ist das!

Seitens der ADELTA.FINANZ AG bekommt das Bestattungshaus innerhalb 48 Stunden den vollen Rechnungsbetrag, abzüglich der vereinbarten Gebühr, die meist im Skontobereich liegt, ausgezahlt. Leistung erbracht, Rechnung raus, Geld auf dem Konto – so einfach ist das! Die ADELTA.FINANZ AG hat sich als Premiumdienstleister auf die Bestatterbranche spezialisiert. Premium heißt Full-Service-Factoring, Zusammenarbeit mit Branchenkennern, ein partnerschaftliches Miteinander zwischen dem Inhaber des Betriebes und der ADELTA, sowie ein professioneller Umgang mit Ihren Kunden. Mit Herz und Verstand! 

 www.adelta-sepulkrall.com



Wir lieben traditionelles Handwerk. Sie auch.?

SAMOSA[®]
NATÜRLICH SCHÖNE URNEN.



Der Trauer eine Heimat geben

Die Bestattungswelt im Gespräch mit Richard Hovorka aus Henstedt-Ulzburg

Ein Trauerfall, ob plötzlich oder absehbar, ist wie ein Sturm, der vielen Menschen den Halt nimmt und Vertrautes in Frage stellt. Jetzt ist ein sicherer Ratgeber wichtig, jemand, dessen Erfahrung und Besonnenheit wieder Ruhe in der Seele einkehren lassen. Eine „Trauerheimat“ bietet das Bestattungsinstitut Hovorka. Was das genau bedeutet, erklärte uns der Inhaber Richard Hovorka im Interview.

Text:
Nicola Achterberg

BW: Herr Hovorka, Sie leiten das nach Ihnen benannte Bestattungshaus für Henstedt-Ulzburg und Umgebung, nordöstlich von Hamburg, und ein zentrales Motto Ihres Unternehmens lautet: „Unser Bestreben ist, der Trauer ihren Raum zu geben“. Welchen Raum meinen Sie genau damit?

RH: Im Fokus steht bei uns immer die Person des Verstorbenen, aber auch die Wünsche der Angehörigen. Jede Trauerfeier ist individuell, keine ist wie die andere, das ist uns ganz wichtig. Man sieht es ja schon an unserem etwas ungewöhnlichen Logo, dass wir Wert auf Individualität legen: Die Grundfarbe ist an den Bernstein angelehnt und die Taube als Symbol steht für die Ewigkeit.

Und dann ist es nicht so, dass ich hinter meinem Schreibtisch sitze und Besucher davor, sondern wir sitzen alle an einem runden Tisch. Ich bin auch nicht tiefschwarz gekleidet, sondern etwas legerer. Auch wenn es ein trauriger Anlass ist, fühlen sich die Menschen bei uns aufgehoben.

BW: Welche Rolle spielt der Bernstein sonst noch für Sie und Ihren Beruf?

RH: Wenn Menschen zu uns kommen, gebe ich ihnen gerne einen Bernstein in die Hand. Man kann ihn drehen, unterschiedliche Lichteinfälle betrachten, für jeden bedeutet er etwas anderes. Ich frage die Hinterbliebenen, was sie damit assoziieren, was für ein Gefühl ihnen dieser Bernstein gibt – so ist

oft schon ein ganz anderer Zugang zu den persönlichen Wünschen da.

Am Ende ist ein Leben wie ein Bernstein: ein Produkt des natürlichen Lebens, er umschließt Dinge und bewahrt sie, so wie jedes Leben Erinnerungen in sich trägt.

BW: Trauer ist, rein von der Wortbedeutung her, ja immer etwas, wovor man zurückscheut. Können Sie der Trauer auch etwas Positives abgewinnen, hat Trauer auch etwas Tröstliches?

RH: Auf jeden Fall! Nehmen Sie doch mal das Wort „Trauerfeier“: Trauer und Feier, das wirkt im ersten Moment konträr, im zweiten schon nicht mehr. Nach dem Tod beginnt etwas Neues – was genau, dazu hat jeder seine eigenen Vorstellungen, die durchaus tröstlich sein können.

RH: Ja, natürlich. Wenn Abschied genommen wird, dann ist jeder, der daran teilnimmt, eine Art Puzzlestück im Leben des Verstorbenen. Das Zusammenkommen bietet die große Chance, diese Puzzlestücke, beispielsweise bei einer Trauerfeier, zusammenzufügen. Das Gemeinschaftsgefühl gibt allen viel Kraft. Jeder bringt seine Erinnerungen und Erfahrungen mit, man kommt so, in dieser Konstellation, zu diesem Anlass nie wieder zusammen – daraus kann viel Schönes und Neues entstehen.

BW: Ihre Webadresse beinhaltet nicht Ihren Namen, sondern den Begriff „Trauerheimat“. Wie geben Sie den Menschen, die zu Ihnen kommen, eine Heimat?

RH: Es gibt das bekannte Buch „Der Trauer eine Heimat geben“ von Fritz Roth und Sabine Bode, das hat uns zu diesem Begriff inspiriert. Trauer ist individuell, man hat sie für sich. Ich versuche, den Trauernden etwas

Heimeliges zu geben, durch meine Räumlichkeiten und durch meinen Umgang mit ihnen.

BW: Und was bedeutet Heimat für Sie ganz persönlich?

RH: Wohlbefinden. Heimat und Wohlbefinden gehören für mich ganz klar zusammen, nicht einmal unbedingt auf einen Ort bezogen, sondern als ein Grundgefühl.

BW: Ihr Werdegang ist nicht Teil einer Familientradition. Sie haben sich 2014 aus freien Stücken für den Beruf des Bestatters entschieden – wie kam es dazu?

RH: 26 Jahre lang war ich Rettungsassistent, Notfallsanitäter und habe mit einem Pastor ein ehrenamtliches Kriseninterventionsteam gegründet. Ich habe das sehr gerne gemacht, aber irgendwann war es Zeit für eine Veränderung. Bei der Krisenintervention ist es ja so, dass man Menschen hilft, die plötzlich alleine sind.

Traurigsein ist wohl etwas
Natürliches. Es ist wohl ein
Atemholen zur Freude,
ein Vorbereiten der Seele dazu

BW: Auf der Startseite Ihres Internetauftritts findet sich ein Zitat von Paula Modersohn-Becker („Traurigsein ist wohl etwas Natürliches. Es ist wohl ein Atemholen zur Freude, ein Vorbereiten der Seele dazu.“). Erleben Sie das manchmal bei den Hinterbliebenen, dass die Trauer eine Art Vorbereitung für dann wieder schönere Zeiten ist?



Naturstoff Aschebeutel *Natururnen*
Urnen, natürlich schön

für jegliche Urnenform

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

Aus meiner beruflichen Erfahrung kannte ich es, dass ich zu einem Notfall komme, man den Kampf um ein Leben trotzdem manchmal verliert, man muss dann seine Sachen packen und jemanden zurücklassen. Das wollte ich irgendwann nicht mehr, sondern den Menschen auch nach einem Todesfall beistehen.

Mein bester Freund hat beruflich umgesattelt und wurde Bestatter und dann habe ich überlegt, ob das nicht auch für mich das Richtige ist. Das war ein Prozess über mehrere Jahre – einen Businessplan erstellen, immer wieder grundsätzliche Überlegungen, aber dann war der Entschluss gereift.

BW: Gerade ein Bestatter braucht einen Ausgleich zu seinem so vielschichtigen Beruf. Wobei können Sie sich gut erholen von all den Anforderungen?

RH: Ich fahre gerne Motorrad, eins der Marke Ural mit Beiwagen. In dem sitzt übrigens äußerst gerne unser Hund und lässt sich den Fahrtwind um die Nase wehen.

BW: Apropos Hund: Zu Ihrem Team gehört ja auch noch Kasumi und das ist ein ELO®. Was heißt das und wie kam es zur Wahl Ihres Hundes?

RH: Ein ELO® ist eine Kreuzung aus Eurasier, Bobtail und Chow und für mich der ideale Hund und Mitarbeiter! Das war eine Familienentscheidung, denn wir finden, dass ein Hund für die Sozialkompetenzen von Kindern ganz wichtig ist. Wir wollten einen Hund, der familientauglich ist, aber auch im Bestattungsunternehmen eine Rolle spielt.



BW: Welche Sympathiepunkte sammelt Kasumi am leichtesten?

RH: Kasumi ist seit seinen Welpentagen ein Trauerbegleithund. Das geht schon bei der Begrüßung los: Er bellt nicht, springt auch niemanden an, er empfängt Trauernde sehr feinfühlig. Er ist den ganzen Tag bei mir im Unternehmen und bei allen Gesprächen dabei. Sein Niedlichkeitseffekt ist natürlich nicht zu unterschätzen!

BW: Sie arbeiten mit der ADELTA BestattungsFinanz zusammen. Was bedeutet das für Ihren Geschäftsalltag?

RH: Von Anfang an, ab der Gründung meines Bestattungsunternehmens verbindet mich die Zusammenarbeit mit der ADELTA BestattungsFinanz. Es ist mir ganz wichtig, den Vorteil der Liquidität zu haben. Gerade

als ich als Jungunternehmer begonnen habe, war das eine unschätzbare Risikominimierung, und ich bin der ADELTA sehr verbunden, dass das sofort möglich war.

BW: Wenn Sie es noch einmal entscheiden sollten, würden Sie die Zusammenarbeit mit der ADELTA BestattungsFinanz heute wieder propagieren?

RH: Ja, unbedingt. Es hat immer alles hervorragend geklappt, die ADELTA BestattungsFinanz ist ein absolut zuverlässiger Partner, den ich auf keinen Fall missen möchte!

BW: Herr Hovorka, wir bedanken uns sehr herzlich für das interessante und ausführliche Gespräch!

www.trauerheimat.de

Ein Sprichwort sagt: „Ein Hund ist ein Herz auf vier Pfoten.“

Im Bestattungsinstitut Hovorka wird von allen Seiten alles getan, um Ihnen im Trauerfall beizustehen.

Hier können Sie auf umfassende Hilfe in den Zeiten der Trauer bauen und alles beruhigt in die Hände von Richard Hovorka legen.

Die Bestattungswelt wünscht ihm, seiner Familie und dem ganzen Team vom Bestattungsinstitut Hovorka weiterhin alles Gute!

**SEEBESTATTUNG
AB BÜSUM/NORDSEE**
Die letzte Ruhe auf See

REEDEREI
HG. RAHDER

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



© Dominic Wahr

GEDENKSPENDEN AN ÄRZTE OHNE GRENZEN

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



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



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

Bitte ausfüllen und zurücksenden an:

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

Bei Fragen erreichen Sie uns:

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

10 Stück 20 Stück Stück

Unternehmen

Ansprechpartner / -in

Straße, Hausnr.

PLZ, Ort

Telefon / E-Mail

950000436

Der Sozialraum

Streicheln Sie Ihre Mitarbeiter.

Text & Grafiken:

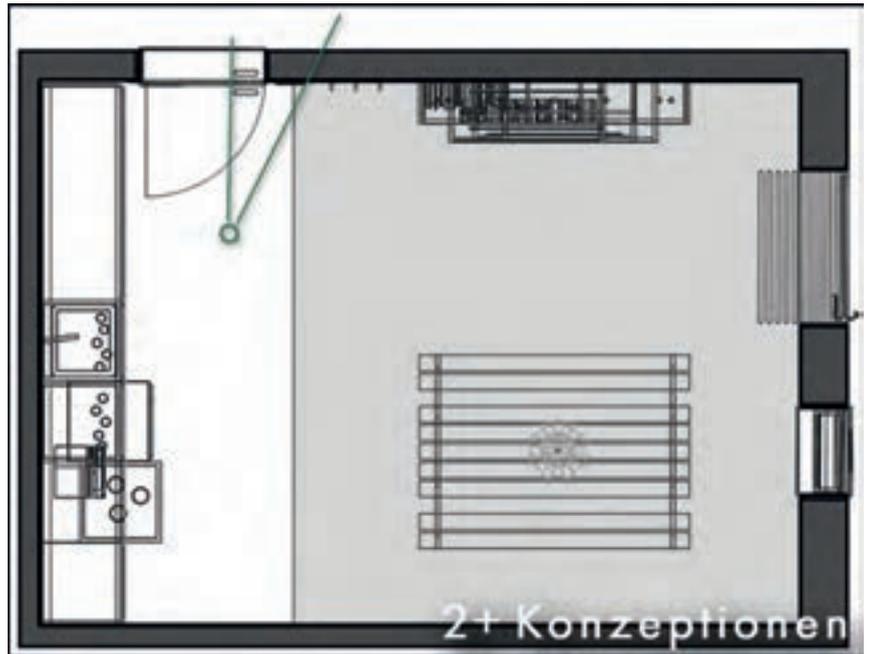
Dipl.-Ing. Architektur Karsten Schröder

In Ihrem Unternehmen gibt es schon getrennte Arbeitsplätze, autarke Beratungszimmer und eine funktionierende Hygiene, aber immer noch steht der Wasserkasten für Ihre Mitarbeiter genau 2 Meter neben dem waagerechten Herrn Grabowski? Vorsicht! Eventuell verwirklicht sich Ihr frisch geschulter Mitarbeiter demnächst auch mit dem Töpfeln von Ohrringen in einer Berliner Trendfabrik.

Auf meiner Reise durch mittlerweile 200 Projekte gab es auch erfolgreiche. Derart erfolgreiche, dass der Bestatter gezwungen war sich zu ducken, sobald ein Sterbefall nahte, da er diesen nicht in der gewohnten Qualität bedienen konnte. Es fehlte dazu schlichtweg das Personal. Gut ausgebildet und praxistauglich suchte es urplötzlich einen kreativen Neustart oder überraschend Gefallen am Mitbewerber, knapp eine Gemeinde weiter.

Meine Tochter, mit Einser-Diplom und gut bezahltem Erstjob in einer jungen, kleinen, Hamburger Marketingagentur, kündigt diesen samt ihrer zentralen Wohnung, mit dem Ansinnen, in Berlin „was mit Film“ zu probieren. Da heißt es milde Lächeln, verstehen, und ein Stück aus dem Kissen beißen. Jugend probiert.

Gegen „mal was anderes probieren“ und „das soll ich jetzt für den Rest meines Lebens..?“ ist kein Kraut gewachsen, Sie sollten aber für solche Flausen nicht auch noch den Anlass bieten. Ein gutes Werkzeug für die Mitarbeiter hört nicht bei Akustik – Paneelen für den Schreibtisch, ausreichender Beleuchtung und gut funktionierenden Wegen auf. Ihre Mitarbeiter benötigen einen Raum, ja geradezu ein Refugium, aus dem heraus sie Ihr Firmenimage in die Welt tragen wollen.



Das kann man nicht verordnen. Dieses Klima muss man schaffen. „Man vertraut mir, ich bin Teil der Mannschaft, zu Recht trage ich dieses Emblem auf der Brust“, oder, wie in Ihrem Fall, auf dem Hemdkragen.

Schaffen Sie diesen Rückzugsort. Fördern Sie Teamgeist durch Gestaltung. Der Sozialbereich kann sich auch in Teilen mit dem Halböffentlichen Raum kreuzen. Das funktioniert nicht nur in einem geschlossenen Zimmer. Sollte bei Ihnen kein Platz dafür sein, bestellen Sie einen „Ortstermin“ und ich beweise Ihnen das Gegenteil. Einige Grundlagen schon mal vorweg:

Die Pinnwand

Lassen Sie in diesem Raum die Pinnwand draußen. Wie soll man sich erholen, wenn an der Wand schon der nächste Auftrag mahnt? Die Aufträge wandern ins Kalendarium und das steht in der Zentrale. An der Wand hängt höchstens, und das in großformatiger Form und auf Alu – Dibond kaschiert, das nächste Reiseziel: „Atmen auf St. Peter Ording.“



Das Möbel für die Mitarbeiter

In diesem Möbel befindet sich Spielfläche, Spielfläche für Bücher, Zeitschriften, private Dinge in verschließbaren Fächern, eine Vitrine mit den Pokalen von der letzten Bowlingschlacht und das Aquarium mit dem Firmen-Goldfisch.

Die indirekte Beleuchtung

Ja, Licht kann zaubern. Eine Stehleuchte in perfekter Höhe neben einem Ohrensessel

bewirkt Wunder. „Dies ist dein Platz zwischen zwei Terminen. Du kannst ihn einnehmen, oder im Lager Garnituren sortieren. Wähle aus.“

Der Bodenbelag

Man gewöhnt sich an alle Farben. An alle. Selbst wenn der komplette Raum Orange strahlt, langweilt sich das Auge nach kurzer Zeit. Es geht bei einem farblich abgesetzten Belagswechsel nur um das Bewusstsein, ein Refugium zu betreten. Hier die aufgeregte Zubereitung und dort der ruhige Verzehr.

Der Esstisch

Mit Absicht erinnert dieser Esstisch, wie im Bild auf Seite 14 gezeigt, an einen Parkplatz am Drackensteiner Hang. Man befindet sich auf einer gemeinsamen Reise, dem gemeinsamen Zeltlager, der gemeinsamen Grillparty. Man steigt regelrecht in diesen Tisch ein, auch für die gemeinsame Teamsitzung.



Der Spind

Zwei unterschiedliche, belüftete, großformatige Fächer für Privat- und Firmenkleidung und unter der klappbaren Sitzbank das Fach für die privaten Schuhe oder die Stiefel für den Friedhof. Auch auf engstem Raum darf das Umkleiden nicht nerven.

Der Sozialbereich als Hommage an den Mitarbeiter. Nutzen Sie diese kleinen Zutaten auf kreative und humorvolle Art und Weise und zeigen Sie Ihrer Mannschaft, wie wertvoll sie Ihnen ist. 

 www.2plus-konzeptionen.de



Karsten Schröder bietet für Bestattungsunternehmen landesweit Ortstermine an. Bei diesen Terminen werden Lösungsansätze skizziert, die zu erwartenden Kosten geschätzt und die Wunschvorstellungen

beurteilt. Ein übertragbarer Leitfaden unterstützt dabei die spätere Umsetzung.

 **AHORN GRUPPE**
Bestattungskultur gestalten

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

Machen Sie
den ersten
Schritt!



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

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.



Foto: © Papil/Praxa

Bestattungshäuser öffnen sich mehr und mehr nach außen, wie hier am Beispiel einer Ausstellung im Bestattungshaus Patrzek zu sehen ist.

Wie ein überzeugendes Online-Marketing gelingt

Und man dabei authentisch bleibt

Text: Christian Meier

Bestatter sind nicht nur „Allrounder“, sondern auch wahre Zeremonienmeister. Denkt man das weiter, sind Bestatter auch Event-Manager – diejenigen, die den Rahmen für individuelle Feierlichkeiten, festliche Bräuche und persönliche Rituale bieten. Viel mehr noch: Als Gestalter würdevoller Abschiedszeremonien sorgen sie dafür, dass sich die Angehörigen voll und ganz auf ihre Trauerbewältigung konzentrieren können. Doch vermitteln sie das auch überzeugend nach außen?

In diesem Zusammenhang zeichnen sich schon seit längerer Zeit zwei Tendenzen ab: Einerseits achten Kunden verstärkt auf entstehende Kosten und wünschen sich vor allem Transparenz. Andererseits existiert ein immer größer werdendes Bedürfnis nach individueller Abschiednahme, von der Gestaltung ganz persönlicher Trauerfeierlichkeiten im kleinen Kreis bis hin zum großen „Abschieds-Event“.

Wer sich als Bestatter also nicht auf einen ständigen Preiskampf einlassen möchte, muss in der Lage sein, ein authentischer Lebens- und Abschiedsbegleiter zu sein und

gleichzeitig dem Kunden ein individuelles „Gesamterlebnis“ zu bieten – und das nicht nur im oberen Preissegment. Damit nicht genug: All das muss auch nach außen hin glaubhaft vermittelt werden.

Besondere Qualitäten in den Vordergrund stellen

Es bedarf also einer „Plattform“, die dem Bestatter erlaubt, sich mit seinen Qualitäten als einfühlsamer Experte für Trauerzeremonien zu präsentieren. Gerade der Online-Auftritt rückt hier mehr und mehr in den Mittelpunkt, wenn es darum geht, sich im Wettbewerb zu behaupten und ein breites Spektrum an Kunden anzusprechen. Zudem stellt das Web immer häufiger den ersten Berührungspunkt zwischen Bestatter und Kunde dar, der nicht selten maßgeblich für weitere Entscheidungen ist. André Schnitker von Schnitker Bestattungen in Lingen war sich dessen bewusst und ist die Sache dann gründlich angegangen: „Ich hatte bereits einen brauchbaren Web-

Auftritt online, aber er strahlte viel zu wenig das aus, was wir wirklich darstellen und leisten. Vor allem unsere ausführliche Beratung, die mir persönlich eine Herzensangelegenheit ist, und unsere große Palette an Möglichkeiten, wie man seinen Abschied gestalten kann, kam nicht wirklich rüber.“ Daher entschied sich Inhaber André Schnitker für eine Überarbeitung des gesamten Erscheinungsbildes wie auch des Firmenlogos. Da das Screendesign-Konzept frühzeitig abgestimmt war, konnten beim anschließenden Fotoshooting die Bilder sehr gezielt produziert werden – inklusive kurzer Videosequenzen für die Startseite. Das Ergebnis kann sich sehen lassen: Eine Online-Präsenz, die in der Branche Maßstäbe setzt und die die „Persönlichkeit“ und das Leistungsangebot des Hauses Schnitker authentisch nach außen transportiert. (www.schnitker-bestattungen.de)

Zielgruppen wirksam ansprechen

Oft werden Investitionen in das Unternehmens-Design und in die Marketing-Kommunikation gescheut, da der sogenannte Return on Investment nicht direkt greifbar scheint. Bei genauerer Betrachtung findet

man jedoch viele reale Erfolgsbeispiele, die auch den wirtschaftlichen Nutzen deutlich machen. Johannes Bauer vom Bestattungsinstitut Burger in Fürth ist einer der Vorreiter – sowohl als Event-Manager als auch in Sachen moderner Marketing-Kommunikation.

„Ich probiere gerne neue Dinge aus und gehe unkonventionelle Wege“, bringt er seinen Ansatz auf den Punkt. Das zeigt sich auch beim Corporate Design und im Online-Auftritt: aktivierende Farben, viele Interaktionsmöglichkeiten und eine ungewöhnliche Kundenansprache. „Die Möglichkeit der Online-Anmeldung zu unseren Veranstaltungen wird intensiv genutzt. Und das virtuelle Gedenkportal zieht immens viele Besucher an. Unser Web-Auftritt zeigt, dass wir uns ständig weiterentwickeln“, fasst Johannes Bauer zusammen. (www.bestattungen-burger.de)

Ein überzeugendes Ganzes darstellen

Idealerweise verschmelzen Architektur, Design und neue Medien mit der individuellen Dienstleistung zu einem Gesamterlebnis, das weit über das traditionelle Bild des Bestatters hinausgeht. So wie beispielsweise

beim Bestattungshaus Patrzek in Helmstedt. „Der Neubau unseres Gebäudes spiegelt unser Verständnis eines zeitgemäßen Bestattungshauses in idealer Weise wider – und so sollte es auch unsere neue ‚virtuelle Niederlassung‘“, erzählt Inhaber Jan Patrzek.

Beim Fotoshooting wurden insbesondere auch die Trauerhalle und die große Bandbreite der Abschiedsgestaltung gut in Szene gesetzt. Zusammen mit einfühlsamen wie passenden Texten, sorgfältiger Gestaltung und responsiver technischer Umsetzung wurde daraus eine Online-Präsenz, die der realen Erfahrung ebenbürtig ist. „So fühle ich mich als moderner Premium-Bestatter angemessen repräsentiert und die Kunden wissen, dass sie eine hochwertige Serviceleistung erhalten.“ (www.bestattungshaus-patzek.de)

Natürlich kann dies nur mit Dienstleistern gelingen, die imstande sind, solche schlüssigen Konzepte zu erarbeiten und diese in Text, Bild, Design und Programmierung zu einem überzeugenden Ganzen zusammenzufügen. 

 www.rapid-data.de



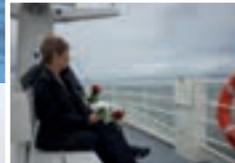
Seebestattungs-Reederei
Albrecht

Seebestattungen mit der MS „Nordwind“









Im Heimathafen der Reederei Albrecht steht neben der MS „Horizont“ ab sofort die MS „Nordwind“ als weiteres Bestattungsschiff zur Verfügung. Durch das erweiterte Angebot können kurzfristige Anfragen künftig noch besser bedient werden.

Modernste Ausstattung wie Livebild-Übertragung in den Salon, eine dem Anlass entsprechende, hochwertige Einrichtung und ein erweitertes gastronomisches Angebot zeichnen dieses Schiff ganz besonders aus.

Reederei Albrecht • Friedrichsschleuse 3a • 26409 Carolinensiel-Harlesiel

www.seebestattung-albrecht.de

In Harlesiel weht ein neuer Wind

Die MS „Nordwind“ – das neue Schiff der Seebestattungs-Reederei Albrecht

Text: Britta Schaible

Seit mehr als 30 Jahren ist die Seebestattungs-Reederei Albrecht ein zuverlässiger Partner für die Durchführung individueller Seebestattungen in Würde. Das im Heimat-hafen Harlesiel ansässige Familienunter-nehmen führte bereits im Jahre 1968 hier die erste Seebestattung durch.

Im Jahr 2006 wurde das große Schiff, die MS „Horizont“, als Neubau in Betrieb genommen. Hier gibt es Raum für größere Trauergesellschaften mit 50 – 100 Personen (bei Nutzung des Oberdecks in den Sommermonaten).

Seit April diesen Jahres steht nun auch die neue MS „Nordwind“ für Seebestattungen zur Verfügung. Die 20-Meter-Yacht wurde in einem Zeitraum von 20 Monaten rund-um erneuert, komplett umgebaut und um 1,5 m verlängert. Mit einem Gewicht von 56 Tonnen und einer modernen Ausstat-tung erstrahlt sie heute in neuem Glanz: ein Bestattungsschiff der 5-Sterne Katego-rie. Die MS „Nordwind“ ist das Schiff für Seebeisetzungen im kleinen Rahmen. Bis zu 12 Trauergäste finden hier Platz. Es ist optimal geeignet für Einsätze im Welt-naturerbe Wattenmeer und liegt sehr ruhig in der See. Das Wattenmeer ist ein geschütz-tes Seegebiet, das ganzjährig befahrbar ist und aufgrund der vorgelagerten Inseln ei-nen gemäßigten Charakter aufweist.



Fotos: © Seebestattungsreederei Albrecht

Das großzügige Oberdeck wurde mit beque-men Sitzbänken ausgestattet. Der exklusive Salon dient für die stilvolle Aufbahrung der Urne. Hier stehen den Trauernden bequeme Sitz-zecken zur Verfügung. Moderne techni-sche Einrichtungen tragen zu einer beson-ders persönlichen Atmosphäre bei, wie z. B. die beiden großen Flatscreens, die für die Live-Übertragung von Außenaufnahmen in den Salon sorgen. Die Positionsdaten der Beisetzung sowie Bilder des Verstorbenen können außerdem hier präsentiert werden. Ein individueller musikalischer Rahmen ist auch während des Herablassens der Urne in das Meer möglich. Die Familie Albrecht sorgt auf Wunsch darüber hinaus für ein vielfältiges Bewirtungsangebot, das auf der Rückfahrt zum Hafen zur Verfügung steht. Der Heimathafen Harlesiel ermöglicht Trauernden einen behindertengerechten Zugang zu den Schiffen. Hier finden mehrmals pro Jahr gemeinschaftliche Gedenkfahrten zur Beisetzungsp-osition zwischen den Inseln Spiekeroog und Wan-

geroog auf dem großen Schwesternschiff, der MS „Horizont“ statt. Vor zwei Jahren wurde die „Brücke der Erinnerung“ eröff- net. Hierbei handelt es sich um eine beson- dere Gedenkstätte für die Angehörigen. Sie können an Stelen Gedenktafeln anbringen, Blumen niederlegen und ihrer Trauer an diesem besonderen Ort in der Natur Raum geben. Die Gedenkstätte liegt inmitten des Naturschutzgebiets und wurde in Form ei- nes Schiffhecks gestaltet, das genau auf die Beisetzungsposition ausgerichtet ist. Mit der MS „Horizont“ und der neuen MS „Nordwind“ gibt es nun in Harlesiel zwei Schiffe für die Beisetzung im mariti-men, stilvollen und persönlichen Rahmen. Ter- mine können zeitnah vergeben werden. Die Familie Albrecht und ihre Mitarbeiter stehen in allen Fragen rund um die See- bestattung sowie auch für außergewöhn- liche Wünsche jederzeit gerne zur Verfü- gung.

📍 www.seebestattung-albrecht.de

„Kurs kopffrei!

Seit ich BestattungsFinanz ins Boot geholt habe, steure ich mein Unternehmen durch sicheres Fahrwasser. Ganz entspannt kann ich mir die Freiheit nehmen in See zu stechen, um den Kopf frei zu bekommen.

Olaf Schlingmann
begeisterter Freizeit-Kapitän
und Inhaber des Bestattungshauses
Schlingmann in Bad Laer



www.adelta-sepulkral.com

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

ADELTA.FINANZ AG
Vertrauen – Sicherheit – Zuverlässigkeit





Sind es Zeichen unserer Zeit?

Text: Dipl.-Kfm. Wolf Meth, Bestattercoach

Die Menschen werden immer älter – leben den Rest des Lebens in Altenheimen oder sind oft eine Last für pflegende Familien.

Im Osten werden die Streuwiesen und Gemeinschaftsanlagen immer größer und die Gräber werden immer kleiner.

Die Särge immer einfacher und dabei die Sarghersteller immer weniger. Dies unter den gesellschaftlichen Rahmenbedingungen von steigendem Individualitätsdruck, auf der Suche nach Schutz vor dem Identitätsverlust in einer vereinheitlichenden globalisierten Welt – oder glaubt noch immer jemand, in einer Welt mit Blöcken wie USA, China, Indien, mit "Kleinststaaten" von ein paar Millionen Einwohnern bestehen zu können?

Trumps „Amerika First“, die Stärkung der rechten Parteien in Italien, Ungarn, Österreich, Polen, jetzt Schweden und nicht zuletzt die Demonstrationen in Chemnitz, sind Ausdruck einer kulturellen Auseinandersetzung – eines „Kulturkampfes“ im Sinne von Erhalt der Identität der kleinen Gemeinschaft in einem nicht zu verhindernden großen Ganzen (Wohl zu unterscheiden davon, sind die Chaoten, die jede Emotionalität zur Zerstörung nutzen).

Nach 1945 übernahmen die christlichen Religionen wieder die kulturelle Führung, doch die nachfolgenden Generationen fragen immer mehr nach dem Warum, bekommen nur die „Das musst du glauben“ Antwort und verlieren sich in materiellen Zielen – mit einer Reihe von gesellschafts-verändernden Konsequenzen:

Die Glitzerwelt von Film und Werbung tag-täglich: jung und schön & erfolgreich sein, zählt.

Die Leistungsgesellschaft verdrängt sehr schnell den Älteren ins Abseits – ins Ausgediente. Die Arbeitslosenzahlen der über 50-jährigen bleiben trotz freier Stellen und Bemühungen der Bundesagentur für Arbeit relativ gleich. Da herrscht die fixe Meinung in den meisten Chefetagen vor – der über 50-jährige ist ausgelaugt, wissensmäßig nicht am Ball, fixiert auf vergangene Firmenkulturen, hat keine Lust mehr zur Assistenzfunktion etc.

Und dieser Kandidat ohne Job wird wenigstens 85 Jahre alt – das bedeutet im Extremfall 35 Jahre gesellschaftlich nicht on top zu sein – bis zur totalen Vereinsamung.

Und dann wundern wir uns, warum so

viele Hinterbliebene „schlichte“ Mütter haben und die Begräbnisse entsprechend glanzlos sind?

Die Werte – jung und schön & erfolgreich können die meisten Menschen, wenn überhaupt, 20 Jahre halten – zuerst sind sie für das Erfolgreich sein zu jung – und dann für das Schönsein zu alt. Da ist noch die Konzentration auf die Kinder! Was höre ich da einerseits: „Ich sehe meine Enkelkinder höchstens einmal im Jahr oder andererseits wie aufreibend es doch mit den alten Eltern ist...“

Was kann denn uns mehr Sinn im Leben wiederbringen?

Die New Yorker Columbia University veröffentlichte den neuen "World Happiness Report": Wenn das Ergebnis nicht einfalllos wirken soll, müssen wir uns darüber im Klaren sein, dass die Grundbedürfnisse gedeckt sein müssen, um über Happiness nachdenken zu können. Leider steigt auch in Deutschland der Anteil der Armen.

Aber nichtsdestotrotz bei Erfüllung dessen, was zur Zufriedenheit führt, sind es ein paar Kriterien, die den Menschen wichtig und Säulen des Lebensinhaltes sind:

– Intrinsische Motivation in der täglichen Tätigkeit (Beruf), d. h. Lernen und Ausbildung, um das tun zu können, was unseren Talenten entspricht. Vielleicht bleibt da auch noch einiges im Alter!

– Beziehung, dazu gehört Selbstbewusstsein in der Persönlichkeitsentwicklung. Die Geschlechter sind Pole mit unterschiedlichen Schwerpunkten im Leben. Das Komplementäre zu erfassen und es selbstbewusst zu wollen, führt zur Harmonie.

– Achtung vor unserem Menschsein in allen Belangen – der Mensch besteht aus 100 Billionen Zellen. Das Leben (Körper und Psyche) positiv zu nutzen, aber auch zu lernen, dass dies alles einen Anfang und ein Ende hat. **Das Zudröhnen mit Tätigkeit, zu welchem Zweck auch immer, lässt uns übersehen, dass das Leben an sich unser Kapital ist.**

Der Worte kurzer Sinn

Zum Lebensglück – laut Happinessreport gehört auch für die meisten Befragten vor allem ein möglichst großes Maß an Selbstbestimmung. Doch diese „Selbstbestimmung“ wird von allen Seiten, vor allem den Medien konterkariert und damit sind viele Menschen wertorientiert ferngesteuert.

Man führe sich nur die Diskussion um die Beeinflussung der letzten amerikanischen Präsidentschaft vor Augen.

Aber drehen wir das Ganze

Da gab es eine Enquete-Kommission „Wachstum, Wohlstand, Lebensqualität – Wege zu nachhaltigem Wirtschaften und gesellschaftlichem Fortschritt in der Sozialen Marktwirtschaft“ mit Schlussbericht per 3.5.2013 – mit allen Anhängen fast 800 Seiten. Ich hoffe, ein paar Studenten haben das gelesen.

Stimmt, wir brauchen Enqueten, europaweit über unsere zukünftigen Werte, unsere Haltung, organisiert für alle, in der Gesellschaft führenden Köpfe, Pädagogen, Wissenschaftler, Politiker, Philosophen, also die „Eggheads“ unserer Zeit, zu einem Wertekonsens vereint, aber mit dem Willen, das Ergebnis politisch umzusetzen, als mutierten Kanon der westlichen Welt. Was wir brauchen, sind, charismatische Politiker, die nicht nur auf die nächsten Wahlen schielen – überzeugte Medien sind ihre Partner.

Was wir beeinflussen können, ist die Haltung, mit der wir dem Leben begegnen – nicht immer das Leben selbst. Und die Haltung ist das Transportmittel für die zu

transportierenden Werte – ähnlich wie das Grundgesetz, aber lebensnaher.

Dann sprechen wir auch nicht immer nur von der Würde des Menschen, der Begriff der immer wieder sinnentleert gebraucht wird. Sondern wir definieren am täglichen Geschehen, gewinnen und stimulieren wieder die Achtung vor unseren älteren Mitmenschen **und der Abschied aus dem Leben bekommt einen neuen Gehalt in einer menschenwürdigen Gestalt.**

Weisheit entwickelt sich aus einer Betrachtung entfernterer Sicht, ohne gesellschaftlichen Druck und persönlicher Zielvorstellung – ist dafür nicht der ältere Mensch prädestiniert? Er war es immer – nur heute meinen wir, die überbordende Wissensvermehrung gibt nur dem Aktuellen einen Wert – ein fataler Irrtum.

Ändern wir die Paradigmen unserer Lebenshaltung, verabschieden wir uns von den uralten, nicht mehr zeitgemäßen Zeremonien-Schablonen, dann wird auch die Verabschiedung aus dem Leben wieder zur Größe gedeihen. ◀

📧 meth@meth-consulting.com
und +49 170 8320787

Mobile Lautsprecheranlagen für Bestattungen



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

Wahlweise:
Sender
– Handmikrofone
– Ansteckmikrofone
– Headsetmikrofone

LINN SPRACHVERSTÄRKER

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

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

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

Dienstleistungen rund um die Bestattungswagen

Interview mit Martin Plaumann, Inhaber der Handelsagentur Martin Plaumann

BW: Herr Plaumann, Sie wollen sich anstelle des Sarghandels nun mehr auf den Vertrieb von Bestattungswagen konzentrieren. Gibt es hierfür einen Grund?

MP: Wir standen vor der Entscheidung, unseren Sarghandel weiter auszubauen oder aber unser Lager in Süstedt aufzulösen. Wir sind schon ein wenig traurig da unser Geschäftsmodell funktioniert. Wir hätten aber, um weiterhin auf Erfolgskurs zu bleiben, viel investieren müssen. Ein weiteres oder größeres Lager mieten oder zu kaufen, weitere Auslieferungsfahrzeuge und Personal brauchten wir auch. Nur alleine gutes Personal zu finden ist schon sehr schwer.

BW: Das klingt doch alles positiv. Viele Firmen träumen von Expansion. Sie jedoch nicht. Ist das nicht eine riesige Chance, die Sie da vergeben?

MP: Sie haben recht, das ist es. Vermutlich sind wir da zu konservativ. Oder um ehrlich zu sein, ist es auch eine bewusste Entscheidung. Wir dachten, dass wir mit unserer Größe vom Sarghandel leben können. Das geht aber nicht auf. Wir sind der Meinung, dass man durchaus, auch mit der starken Konkurrenz in Nacken, mit guter Leistung davon leben kann. Aber nur im größeren Stil. Wir wollten uns nicht von Banken abhängig machen.

Auch ist die derzeitige Entwicklung der Bestattungskultur hierfür nicht wirklich motivierend.

BW: Das ist nachvollziehbar, aber trotzdem schade ...

MP: Ja, in der Tat. Wir beliefern unsere Kunden noch mit Palettenversand etc., aber selber fahren wir nicht mehr.

Ich möchte mich an dieser Stelle herzlich

bei der Firma K&S Hagedorn GmbH und deren Sargfabrik Firma Lindner bedanken. Die haben uns den Einstieg überhaupt erst ermöglicht.

Auch die Firma Theiselmann möchte ich positiv erwähnen, mit der wir heute noch erfolgreich zusammenarbeiten.

BW: Sie möchten Ihr Geschäft mit dem Handel von Bestattungswagen weiter ausbauen. Gibt es hier nicht ein Risiko, wenn man die Insolvenzen einiger namhafter KFZ-Hersteller in der Branche bedenkt?

MP: Nein, für uns nicht. Wie schon erwähnt sind wir sehr konservativ. Uns kann und wird eine Insolvenz nicht drohen. Im Übrigen haften wir mit unserem Privatvermögen und somit passen wir da natürlich noch mehr auf. Insolvenz ist kein Tabu. Das kann passieren. Allerdings empfinde ich es persönlich als sehr fragwürdig, warum man hier viele Bestattungsunternehmen mit hineinzieht.

BW: Wie meinen Sie das?

MP: Im Prinzip ganz einfach. Einige Leser werden davon ein Lied singen können. Natürlich kann und muss man aufgrund von Liquidität Anzahlungen für das Basisfahrzeug verlangen und in Rechnung stellen. Hier liegt die Hauptverantwortung beim Verkäufer. Das Geld nur für die Bezahlung des Basisfahrzeuges zu verwenden. Ist dies nicht mehr möglich und stopft damit Lö-



Ein Stück Ewigkeit

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

2-3 Gramm Asche verschmelzen unsere Künstler bei 1300 Grad in Glas, greifbar für den Hinterbliebenen, wenn das Loslassen zur Qual wird – ein Zeitfenster über das Leben hinaus. Sehen Sie verschiedene Mustersteine und Schmuckanhänger auf www.asche-glas-koerper.com.

Dienen Sie Ihren Kunden nachhaltig mit dem Verkauf dieses besonderen Erinnerungsstücks.

Einkaufspreis für Bestatter
ab 198.- netto

KONTAKTADRESSE Deutschland - Wolf METH - Am Stein 8 - 97080 Würzburg - info@asche-glas-koerper.com
T: +49(0)931 8806 20 80 - M: +49(0)170 832 0787 - FAX: +49 3212 99 16 324
VERTRAGSPARTNER: METH-CONSULTING & HANDELS GmbH - Trattnerhof 2, Top 205 - 1010 Wien -
UID: ATU43693605 - Foto: © Tj Jefferson - Fotolia.com

cher könnte hier bereits eine Insolvenzverschleppung entstehen.

Das Geschäft mit Bestattungswagen ist Vertrauenssache. Hier geht es ja schließlich um viel Geld. Hier sehe ich mich in der Verantwortung. Ich kann doch nicht aufgrund meines Unvermögens noch andere Unternehmen in eine existenzbedrohende Lage versetzen.

BW: Lassen Sie uns nicht weiter über Insolvenzen sprechen. Sie waren ja der ehemalige Vertriebsleiter der Firma Pollmann in Bremen.

Sind einige ehemalige Mitarbeiter für Sie tätig?

MP: Nein, die sind in alle Winde zerstreut. Vielleicht ergibt sich ja mal etwas. Wir sind mit unserem Hersteller super zufrieden. Die Qualität ist top. Auch hier sind wir konservativ. Wir bauen nur das, was wir zu 100 % beherrschen. Soll heißen, dass wir auf Überflüssiges verzichten und auch die ganzen elektrischen Bühnensysteme skeptisch sehen. Klar geht das und wir können es auch. Aber aus eigener Erfahrung, die wir von unseren Fahrten sammeln konnten, verzichten wir gerne darauf.

BW: Warum präsentieren Sie auf Ihrer Internetseite die verkauften Autos?

MP: Damit wir unseren Kunden von unseren Leistungen bzw. Angebot überzeugen



können. Die Beispiele sind ein Zeugnis dafür. Wir haben im Übrigen mehrere Werkstätten – alle mit Sitz in Deutschland. Sie sind jeweils in ihrem Fachbereich spezialisiert. Das schafft einen riesigen Vorteil, auch bezüglich der Qualität.

BW: Viele Bestattungswagenunternehmen zeichnen sich damit aus, dass sie selber bauen. Ist das nicht besser?

MP: Nein, ganz und gar nicht. Ich kenne das von damals. Die Flexibilität leidet, man trägt die Verantwortung für das Personal und muss durch den Vertrieb alle ernähren. Und das schlägt sich oft auf die Preise nieder.

BW: Soll das heißen, dass Sie günstigere Autos haben und bauen können?

MP: Nicht immer, aber meistens. (lacht).

Auch bemühen wir uns über den Einkauf von Basisfahrzeugen für unsere Kunden einen optimalen Preis zu erzielen. Die Kunst liegt im Einkauf und auch da sind wir gut.

BW: Wir haben gesehen, dass Sie auch Mietfahrzeuge stellen?

MP: Klar, das ist so. Je nach Verfügbarkeit immer gerne. Nicht unser Kerngeschäft, kommt aber immer mal wieder vor. Wir übernehmen ja auch Reparaturen und stellen gleich einen Leihwagen zur Verfügung. Wir bieten sogar, je nach Aufwand der Reparatur, den kostenlosen Hol- und Bringdienst und zwar bundesweit an.

BW: Dann führen Sie ja doch nicht nur den Handel durch...

MP: Im Prinzip schon, da unsere Werkstätten eigenständige Betriebe sind.

Aber wir verkaufen nicht nur, sondern bieten auch den Service rund ums Auto an. Und das ist wichtig. Die Kundenbindung liegt mir sehr am Herzen. Teilweise sind echte Freundschaften dadurch entstanden.

BW: Herr Plaumann, wir bedanken uns für das nette Gespräch und die offene Art. Wir wünschen Ihnen weiterhin gute Geschäfte und ein glückliches Händchen für Ihre aktuellen und zukünftigen Projekte. ◀

📍 www.handelsagentur-plaumann.de

Seebestattungen ab Cuxhaven / Nordsee -Die Reederei Ihres Vertrauens-

REEDEREI
NARG



Informationen über Seebestattungen und Gedenkfahrten zum Todestag erhalten Sie auf Anfrage.

Reederei NARG | Kapitän-Alexander-Str. 19 | 27472 Cuxhaven | Tel. (04721) 7 25 01 | Fax.(04721) 72 51 00

info@reederei-narg.de www.reederei-narg.de

Onlineshop für Ihr ComingUp im Marketing

Bestatterspezifische Marketinginstrumente zu überschaubaren Preisen

Wie sieht Ihre aktuelle Marketingstrategie aus? Haben Sie überhaupt eine?

Die Zeiten von „Ich brauch das alles nicht“, „gestorben wird immer“, „die kommen doch sowieso zu mir“, „zu wem soll'n'se denn sonst gehen“, „Mund zu Mund Propaganda“... sind endgültig vorbei.

Der Bestatter hat – egal wo – Mitbewerber und muss sich auf dem Markt behaupten. Der Bestatter ist nicht mehr einfach nur der Totengräber oder Tischler von nebenan der schon die bisherigen Generationen unter die Erde gebracht hat.

Der Bestatter ist Eventmanager und muss das meistern, was zu seinem Handwerk gehört. Er muss gesehen werden und aus der Schar der Mitbewerber ausgewählt werden, um als Dienstleister einen Auftrag zu bekommen. Dafür muss er sich behaupten, sich zur Schau stellen und in Konkurrenz treten.

Geeignetes Marketing kann man im ganz kleinen, wie im ganz großen Stil betreiben – entsprechend werden die Resonanz und der Erfolg ausfallen.

Wichtig ist ein erster Schritt, sich bewusst für den Endkunden sichtbar zu machen und auf seine Leistungen hinzuweisen. Wichtig ist, dass Sie sich selbst zunächst darüber im Klaren werden, wie wichtig Marketing ist, was Sie damit erreichen können und wie immer wichtiger es zukünftig sein wird, sich am Markt zu behaupten.

Fangen Sie doch einfach klein an, um ein Gefühl dafür zu bekommen. Natürlich kostet Marketing Geld, und wenn man sich nicht vorstellen kann, was das eigentlich soll und ob das wirklich was bringt, fällt es natürlich schwer zu investieren.

Wir haben Ihnen eine Auswahl an Marketinginstrumenten zusammengestellt, die für kleines Geld zu haben sind.

Von der Anzeigenserie, die mit Ihrem Logo und Kontaktdaten individualisierbar ist,



über kleine Ratgeberbroschüren zu unterschiedlichen Themen, über einzelne Internetbausteine bis hin zum Erklärfilmchen für Ihre Website.

Die Produkte sind ideal als Ersteinstieg ins eigene Marketing oder als kleine schnelle Ergänzung zu Ihren großen Marketingstrategien. Probieren Sie's aus.

shop.erasmus1248.de

IM GEPÄCK

Bali – die Insel der Götter im Frühjahr erleben

Text: Britta Schaible



Ein besonderes Angebot hält der Reiseveranstalter atf-Art Travel Forum für die Bestattungsbranche im kommenden März bereit: Eine 10-tägige Rundreise nach Bali, die von einem vielfältigen Angebot begleitet wird.

Die Fachreise erstreckt sich über den Zeitraum 15.03–25.03.2019. Neben den zahlreichen Sehenswürdigkeiten beinhaltet das Programm auch ein vielfältiges Angebot, das auf die Bestatterbranche zugeschnitten ist. Lernen Sie die besonderen Bestattungs-



rituale und Traditionen kennen. Die Insel der Götter wird Sie beeindruckend. Geplant sind u.a. der Besuch eines balinesischen Bestattungshauses, Vorstellung religiöser Rituale, Tempelbesichtigungen, Führung durch

das mystische Totenkopfdorf Trunyan. Tauchen Sie ein in die Kultur durch Ausflüge ins Landesinnere, Tee-Zeremonien bei den Einheimischen sowie dem Angebot kulinarischer Köstlichkeiten, die Sie hier präsentiert bekommen.

Die Unterbringung erfolgt in Luxushotels, die keine Wünsche offen lassen. Auch für die Verpflegung wird rund um die Uhr gesorgt.

Detaillierte Informationen zu dieser Reise und das Programm erhalten Sie bei atf – Art Travel Forum, Frau Hörburger, Tel. 07531/942 96-10. Rechtzeitige Reservierungen sind unbedingt empfehlenswert.

www.arttravelforum.com



Westhelle Köln GmbH
Bestattungsbedarf · Särge · Dekorationen

Mehr BIO geht nicht!

Decken-Garnituren und Sarginnenauskleidungen
100% BIO – seit über 10 Jahren erfolgreich!



© Design ist gesetzlich geschützt.

Sargausstattung aus reiner Baumwolle, 100% biologisch abbaubar, bestehend aus Seitenteil und großzügiger Matratzenauflage • Kissen & Decke beidseitig gleicher hochwertiger Baumwoll-Stoff, 100% biologisch abbaubar, Decke mit schlichtem Umschlag • alle Teile sind gepolstert • attraktiver Preis • in mittlerweile 11 Farben verfügbar, die Sie untereinander kombinieren können • zusätzlicher loser Sargrand in glatter oder geraffter Version verfügbar

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



Reise-Highlight

15.03.25.03.2019
Bestatter-Sonderreise
„Bali – Insel der Götter“

Exklusive Rundreise nach Bali mit fachlicher Ausrichtung für die Bestattungsbranche.

Vielseitiges Angebot:

Balinesische Bestattungskultur, Tempelbesichtigungen und Führungen zu den bedeutenden Orten.

Infos unter: www.arttravelforum.com
Tel.: 07531 942 96 10 oder
hoerbuerger@arttravelforum.com

REEDEREI HUNTEMANN
individuell
besonders
kostengünstig

Fordern Sie kostenlose verkaufsunterstützende Materialien bei uns an!

SEEBESTATTUNG – ein unvergessliches Erlebnis

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

Widerstehen Sie den Sirenen

Handeln Sie klug, fesseln Sie sich aber bitte nicht selber an den Mast, bleiben Sie stark und handlungsfähig.

Text: Jule Baumeister

In Ihnen reift die Idee, Ihr Bestattungsunternehmen zu verkaufen – aus einem der in der letzten Ausgabe aufgelisteten oder einem völlig anderen, nicht zu erfindenden, Grund – das Leben schreibt bekanntlich die aberwitzigsten Geschichten.

Gleichzeitig formiert sich in Ihrem Kopf natürlich eine Reihe von Ideen über das Wie?, Wann? und ob überhaupt?

Ganz gleich, ob sich in Ihrem Leben eine frei gewählte Wende einstellt, ein Glücks- oder Unglücksfall diese Idee beflügelt, es schlicht ein schleichender Prozess ist, weil Sie müde sind, Ihnen Ihre potenziellen Erben fürchterlich auf den Wecker gehen oder einfach etwas Neues ansteht – der auf die Idee zum Unternehmensverkauf folgende Prozess und die daraus nun wieder folgende Entscheidung es wirklich zu tun, sollte – ja muss (!) geprägt sein von einem gerüttelten Maß an Realitätssinn.

Ein Unternehmen verkauft sich in der Regel nicht von selbst. Es sind derart viele Parameter zu beachten – sehr viele davon nicht aus Lehrbüchern rekrutierbar, weil zu persönlich, zu regional und zu branchenspe-



Jule Baumeister
Baumeister & Baumeister

zifisch – dass man sich selbst ausreichend Zeit geben sollte, um in die Aufgabe hinein zu wachsen, ein Gefühl dazu zu entwickeln und sie zu bewältigen.

Einer der größten Fehler, die mir immer wieder begegnen, ist der absolut nachvollziehbare Wunsch nach Einfachheit und Schnelligkeit. Leider führt genau das häufig zu unüberlegten Entscheidungen, die sowohl monetär als auch emotional schmerzhaft werden können.

Lassen Sie sich bitte nicht von vermeintlich einfachen Ideen verführen. Widerstehen Sie den Sirenen der Einfachheit.

Letzte Woche erst – ein Beispiel von vielen – erzählte mir ein Klient, dass er sein Unternehmen verkaufen will, wenn er endlich in seinem Traumjob arbeitet. Meine Antwort war: Wenn Sie das machen, wird niemand mehr Ihr Unternehmen kaufen wollen, weil es wertlos ist.

Seine Motivation ist absolut nachvollzieh-

bar und vermeintlich logisch in der Abfolge. Doch wenn das Unternehmen vernachlässigt wird, weil die unternehmerische Energie woanders verbraten wird, wird es unattraktiv, weil nicht mehr erfolgreich. Wer sollte ein heruntergewirtschaftetes Unternehmen kaufen wollen? Wofür sollte hier bezahlt werden? Dafür, dass man dann nochmal muss in den Wiederaufbau investieren muss? Sicher nicht.

Ja klar, für mich ist es einfach den Finger in die Wunde zu legen, ich stecke ja auch nicht in Ihrem ureigenen Prozess. Umso wichtiger ist es auf derartige Gefahren hinzuweisen.

Das Thema ist komplex. Entsprechend wenig trivial ist es eine derartige Unternehmung erfolgreich durchzuführen. Mit ein wenig Mut, sich in die Überprüfung und Kurskorrektur der eigenen Gedanken zu begeben, schaffen Sie das. Gerne auch mit unserer Hilfe. ◀



📍 www.baumeister-baumeister.de

Der Friedhofstag 2018 in Köln

Zukunftsweisende Lösungen für die Friedhofskultur

Führende Mitarbeiter der kommunalen und kirchlichen Friedhofsverwaltungen sollten sich diesen Termin unbedingt notieren: Am Mittwoch, dem 26. September 2018 von 8.30 Uhr – ca. 16 Uhr veranstaltet die pbsgeo den Friedhofstag – dieses Mal in Köln. Die Veranstaltung hatte bereits im vergangenen Jahr in Kaiserslautern ihre Premiere. Wertvolle Tipps für die Praxis sind bei den Teilnehmern auf große Begeisterung gestoßen.



Der Friedhof als bedeutender Ort für Trauernde benötigt eine besondere Aufmerksamkeit. Die erfahrenen Referenten nehmen

die Entwicklungen der Friedhofsbranche unter die Lupe und stellen innovative und zukunftsorientierte Konzepte zu verschiedenen Schwerpunkten vor. Darüber hinaus bietet die Tagung interessante Fachvorträge, um Abläufe im Verwaltungsbereich effizienter zu gestalten.

Ort: Tagungsräume des Kölner Zoos, Riehler Str. 173, 50735 Köln. Der Eintritt ist frei, eine Anmeldung jedoch erforderlich. Weitere Details, telefonische Rückfragen und Anmeldung unter 0221/169 279 50 oder auch gerne per E-Mail.

www.pbsgeo.com/friedhofstag

Bestattungsunternehmen sucht Nachfolger

Wir suchen für unseren Mandanten eine(n) Nachfolger(-in) für das ertragsstarke Bestattungsunternehmen in Rheinhessen. Bei Interesse wenden Sie sich bitte vertraulich an:

M. Eiken

Unternehmensberatung Eiken

Tel. 06131/144 99 16

m. eiken@eiken.de

Einzelunternehmer sucht Bestattungsunternehmen

Einzelunternehmer sucht Bestattungsunternehmen in Bayern zum Kauf ab 300 Bestattungen p. A.

Chiffre: BW05-18-01



BESTATTUNGSWELT
Das Fachblatt für die Bestattungsbranche

unabhängig | innovativ | kreativ

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

www.bestattungswelt.com

ESCHKE
Bestattungsfuhrwesen

Familienbetrieb in 4. Generation seit 1910



**Würdevolle Fernüberführungen
deutschlandweit & europaweit**
Vertrauen Sie unserer Erfahrung!

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

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

bestattungswagen-wolf.com



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

somit verfügbare neue Vito ab 38.990 € zzgl. MwSt

Bestattungswagen **WOLF OHG**

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

Ihr Partner für den Trauerdruck

wormstall
wormstall bürotechnik

Zuverlässiger Druck in
stets gleichbleibender
Qualität für **Trauerbanner**
und **(Trauer-)Fotos**.

Trauerbanner in bester Fotoqualität im Format bis 24 Zoll (61 cm)
– mit überlegener Geschwindigkeit und WLAN-Funktion. Bieten
sie einzigartige Trauerfeiern an und heben sie sich eindeutig von
Ihrer Konkurrenz ab.

Aktionspreis
bis zum
4.10.2018
Sonderpreis: 2.552,55 €
1.898,05 €
inkl. MwSt.



Unser Angebot:

- Standardspeicher 3 GB und 320 GB Festplatte
- Netzwerkschnittstelle 10/1001/100 Base-T/TX
- Starter Tintensatz 330ml (alle Farben) im Lieferumfang
enthalten
- inkl. Printer Stand SD 21

Einzigartige Trauerfeiern - Trauerbanner einfach gestalten.



Jetzt informieren:

www.trauerdruck-wormstall.de

Tel.: 02374 / 4042



HANDELSAGENTUR MARTIN PLAUMANN



MIETFAHRZEUGE*

*AB 80 EURO/TAG

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

Kaufen und verkaufen Sie kein Bestattungsfahrzeug
ohne Angebot von uns!

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



Fordern Sie auch unverbindlich
unseren Katalog an!



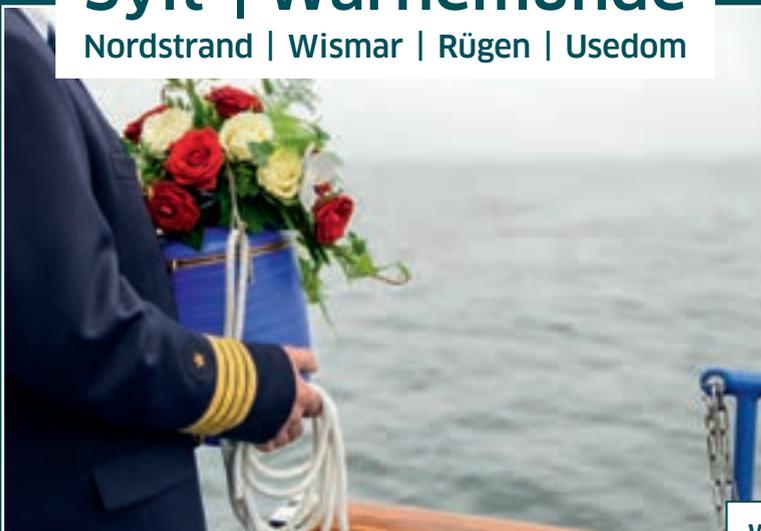
Handelsagentur Martin Plaumann · Tel: 04240-919 75 98 · Fax: 04240-919 75 99
post@handelsagentur-plaumann.de · www.handelsagentur-plaumann.de

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

13.-14.10.2018
trauerwege, Kalkar

09.-10.11.2018
Funergal, Ourense, Spanien

11.11.2018
happy end, Hamburg

16.05.2019
Reutlinger Friedhofstag, Reutlingen

24.-25.05.2019
Pieta - Fachmesse für Bestattungs-
bedarf und Friedhofstechnik -
Messe Dresden, Dresden

BESTATTERTAG INTENSIV
Veranstaltung für Bestatter
und Friedhofsgärtner

10.10.2018 Essen
28.11.2018 Hamburg
07.12.2018 Nürnberg

Anmeldung und weitere Informationen
unter www.bestattertag.de

FRIEDHOFSTAG 2018

26.09.2018 Köln

Weitere Informationen unter
www.pbsgeo.com

**WORKSHOP LAVABIS
BESTATTUNGSKOSMETIK**

13.10.2018 Köln

Weitere Informationen unter www.lavabis.de

FRIEDHOFSVERWALTUNGSTAG

21.11.2018 Hannover

Informationen zu den Veranstaltungen unter
www.friedhofsverwaltungstag.de

GRUNKURS BESTATTUNG RAPID DATA

28.01.-01.02.2019 Selmsdorf

Weitere Infos sowie Anmeldung unter
www.rapid-forum.de

INSERENTEN

- 2 Daxecker Sargerzeugung
www.daxecker.at
- 3 PaxMare Seebestattungsreederei
der Hammonia GmbH
www.seebestattungen-paxmare.de
- 5 Bestattertag
www.bestattertag.de
- 7 Lavabis GmbH
www.lavabis.de
- 9 Samosa UG
www.samosa.de
- 11 ikt Lenz GmbH & Co. KG
www.natururne.de
- 12 Reederei H. G. Rahder GmbH
www.seebestattung-buesum.de
- 13 Ärzte ohne Grenzen e. V.
www.aerzte-ohne-grenzen.de

- 15 Ahorn AG
www.ahorn-ag.de
- 17 Seebestattungs-Reederei Albrecht
www.seebestattung-albrecht.de
- 19 Adelta.Finanz AG
www.adeltafinanz.com
- 21 Linn Sprachverstärker
www.linn-sprachverstaerker.com
- 22 Meth-Consulting & Handels GmbH
www.asche-glas-koerper.com
- 23 Reederei Narg
www.reederei-narg.de
- 25 Westhelle Köln GmbH
www.westhelle-koeln.de
- 25 Art Travel Forum GmbH
www.arttravelforum.com
- 25 Reederei Huntemann GmbH
www.reederei-huntemann.de

- 27 Eschke Bestattungsfuhrwesen
GmbH & Co. KG
www.bestattungsfuhrwesen.de
- 28 Bestattungen Wolf OHG
www.bestattungen-wolf.de
- 28 Wormstall Bürotechnik
www.trauerdruck-wormstall.de
- 29 Handelsagentur Martin Plauemann
www.handelsagentur-plauemann.de
- 29 Adler-Schiffe GmbH & Co. KG
www.adler-schiffe.de
- 30 Ralf Krings Licht & Leuchter
www.licht-leuchter.de
- 31 Pludra Frankfurt GmbH
www.pludra.de
- 32 Rapid Data GmbH
www.rapid-data.de

BEILAGEN

- Adelta.Finanz AG
www.adeltafinanz.com
- Messe Dresden Pieta
www.messe-dresden.de



Licht und Leuchter

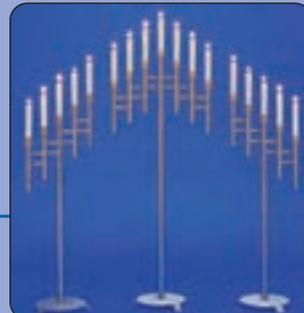
Waren aus NE-Metallen und Metallgestaltung

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 E 1
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





Fußspuren (Graphit)
Best.-Nr.: 11652845314



Engel (Linen)
Best.-Nr.: 11652845112



Herz (Silk)
Best.-Nr.: 11652845217



Pur (Saphir)
Best.-Nr.: 11652845410



Betende Hände (Linen)
Best.-Nr.: 11652845111

www.pludra-shop.com



»»» FUSION
die neue
Kollektion!



Die Urnen können mit 140
verschiedenen Toppings
individualisiert werden!

3D-Druck

Das PLUDRA-Team ist immer gerne für Sie da!



Christa und Eduard Schreiner
Bestattung Schreiner GmbH,
Fehring (Österreich)



Online
erfolgreicher
sein:
webtool.de

Jeden Moment genießen.

 **RAPID DATA**
Ihr Erfolg ist unser Programm

PowerOrdo Scrivaro Webtool PowerOrdo Krematorium

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