











das Jahr 2020 fordert uns alle besonders.

Neben den privaten und beruflichen Höhen und Tiefen, die so ein Jahr mit sich bringt, gibt es seit einigen Monaten auch noch die Pandemie, die uns einiges abverlangt. Der eine ist dadurch zwar sicherlich mehr betroffen als der andere, aber grundsätzlich ist dieser Virus eben rund um die Uhr in unserem Leben präsent. Viele Maßnahmen, die von der Regierung angeordnet wurden, sind wichtig und durchaus verständlich, während andere wiederum nicht so ganz nachvollziehbar sind. Allgemeine Verwirrung entsteht außerdem durch die Medien, die uns täglich Zahlen, Theorien und Erkenntnisse liefern, die oft am nächsten Tag schon wieder obsolet sind. Veranstaltung ja oder nein? Impfstoff heute, morgen oder nie? Ist das Reisen im nächsten Jahr noch möglich? Wissen kann es derzeit niemand. Wir sitzen alle in einer Wartehalle der Hoffnung.

In Zeiten der Unsicherheit kann jedoch die Konzentration auf greifbare Projekte hilfreich sein. Dazu gehören die Umsetzung von kleinen und großen Vorhaben, der Perspektivwechsel in die Zukunft und die Bereitschaft, sich für das Gute zu öffnen. Ein Social-Media-Auftritt für das eigene Unternehmen? Eine persönliche Auszeit im Kloster? Mehr Fokus auf Nachhaltigkeit und umweltbewusste Produkte und Angebote? In dieser Ausgabe finden Sie zu diesen und weiteren wichtigen Themen viele Inspirationen.

Herzlichst

Ihr BestattungsWelt-Team

Britta Schaible Nicola Tholen
Redaktion Projektleitung



BESTATTUNG
Das ausballet i für die desetsettingstelle merde
Ausgeber erst. den generativen geber der eine generativen geber den generativen geber der eine generativen geber den generativen generativen geber den generativen generat



befüllbar + mit Patentverschluss

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



Fingerprintschmuck

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













#### BEITRÄGE

- 3 Editorial
- 6 Statussymbol, anders! Erasmus A. Baumeister
- 10 Steigerung der Privatinsolvenzen erwartet Hans-Joachim Frenz, ADELTA.FINANZ AG
- 12 Kinder und Karriere wie geht das? Die BestattungsWelt im Gespräch mit Anne Vosen, Bestattungshaus Hans-Joachim Friedrich
- 14 Welche Bestattersoftware passt zu mir? Die Gretchenfrage Rapid Data GmbH
- 16 Die Menschen werden immer älter Unsere Kunden auch! Wolf Meth
- 18 Chancen Jule Baumeister, Baumeister & Baumeister

19 Tröstliche Trauerdekorationen und persönliche Gesten für die Kundenbindung Das Angebot des Unternehmens Engelsinfonie

20 Verbundenheit bis zuletzt Letzter Begleiter – individueller Erinnerungsschmuck mit besonderer Symbolik

21 Nachhaltigkeit trifft Eleganz Die neue Kohleurne – eine Bereicherung für Ihr Sortiment

- 22 Warum Social Media Ihr Alleinstellungsmerkmal ist Erasmus A. Baumeister
- 23 Formschön. Stilvoll. Praktisch. Das besondere Dekorationssystem -Westhelle Köln GmbH
- 26 Termine/Inserenten

### **IMPRESSUM**

#### Herausgeber Verlag BestattungsWelt Ltd c/o ADELTA.FINANZ AG Marc-Chagall-Straße 2

40477 Düsseldorf Geschäftsführung

#### Redaktionsanschrift Verlag BestattungsWelt Ltd

Jakob-Esser-Platz 2 50354 Hürth Telefon: 02233 628 328 info@bestattungswelt.com

www.bestattungswelt.com

#### Chefredaktion und Projektleitung Britta Schaible

Nicola Tholen Erscheinungsweise zweimonatlich

Nächster Anzeigen-13.11.2020

#### Gestaltung Florian Rohlede

© pixelrobot/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

die Meinung der Redaktion oder des Verlags wieder Bei Preisausschreiben de Redaktion ist der Rechtsweg ausgeschlossen. Es gelten die Mediadaten

**BESTATTERTAG** HÖREN, UMSETZEN, GEWINNEN







#### **Ben Hoffmann**

Social Media für Bestattungsunternehmen



#### Karsten Schröder

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



#### **Erasmus A. Baumeister**

- Wie als Bestattungsunternehmen auf die dramatische Veränderung des Bestattungsmarktes reagieren?
- **Optimierung Bestattungsrechnung**
- · Mehr Umsatz pro Auftrag



#### Hans-Joachim Frenz

- Sozialamtsbestattungen aus Sicht eines Premiumdienstleisters
- Endlich ohne Außenstände und Ausfallrisiko arbeiten



#### **Wolf Meth**

 Kein Konzept ohne geschulte Mitarbeiter



#### **Kathrin Bischoff-Berger**

Die Schaufensterausstellung als entscheidendes Element eines ganzheitlichen Marketingkonzeptes



#### Martin Ehrly

· Bestattersoftware, maßgeschneidert



#### Ariane Schnickmann

Seit Generationen innovative Ideen und hochwertige Qualität für den Bestattungsbedarf



#### Lutz Estel

Die Diamantbestattung eine gefragte Alternative zu traditionellen Bestattungsformen

# STATUSSYMBOL, ANDERS!



Die Vokabel Statussymbol gehört auf jeden Fall dazu, wenn es um Bestattungen geht, auch wenn diese Vokabel nicht jedem gefällt.

In vielen Jahrtausenden der Menschheitsgeschichte war und ist die Bestattung ein Statussymbol. Ägyptische Pyramiden belegen das auf gigantische Art und Weise. Römische Ausgrabungen zeigen, wie allgegenwärtig und aufwändig die Bestattungskultur damals war. Sie gehörte zum Leben dazu, und wer es sich leisten konnte, ließ Sarkophage und Grabmale erstellen, die auch noch nach 2000 Jahren beeindrucken. Deutsche Friedhöfe mit Gräbern und Mausoleen aus der Zeit von 1880 bis zum Ersten Weltkrieg imponieren, machen neugierig, oder sind einfach nur wunderschön. Noch bis in die 1990er-Jahre hinein war die Bestattung in Deutschland ein Statussymbol. Aber davon ist bei vielen Menschen und in vielen Regionen nicht mehr viel übriggeblieben. Die Bestattung spielt eine immer unwichtigere Rolle. Ich finde, dass diese Negativentwicklung ganz und gar nicht in unsere Zeit passt. Die Menschen sind statusbewusster denn je. Die Menschen leben in einem schönen Haus, zwei Autos stehen vor der Tür, sie kleiden sich markenbewusst und fahren drei Mal im Jahr in Urlaub. Das Alles hat 2020 mit Statusbewusstsein zu tun. Ich freue mich, dass es vielen Familien in Deutschland so gut geht. Aber wenn eine solche Familie dann die Asche der verstorbenen Großmutter an-

onym in Tschechien verstreuen lassen will, führen sie doch ihren übrigen Lebensstil ad absurdum. Natürlich baut sich heutzutage, außer einem russischen größenwahnsinnigen Oligarchen, keiner mehr eine Pyramide. Die deutsche Bestattungsbranche muss es hinbekommen, dass die Bestattung wieder den richtigen Platz im Leben der Menschen bekommt. Es ist unglaublich, dass auch für Menschen die es sich leisten können, immer mehr der Preis anstatt die persönlichen Bedürfnisse im Vordergrund stehen. Wir müssen in Zukunft die Bestattung auch gar nicht Statussymbol nennen. Wir müssen der letzten Reise wieder die richtige Wertigkeit mitgeben. Es kann nicht sein, dass die Sorge vor den Kosten aus Unwissenheit vor Trauer, Abschied und der Umsetzung persönlicher Rituale steht. Wenn ein Mensch oder eine Familie einen geliebten Menschen verliert, ist das immer traurig. Wenn die Großmutter mit 97 Jahren zu Hause friedlich einschläft, dann ist das auch traurig, aber nicht überraschend. Bleiben wir mal bei dieser alten Dame, die eine Familie hinterlässt, die aus drei lebenden Generationen besteht. Kinder, Enkel und Urenkel, Freunde und Bekannte, haben eine großartige Frau verloren. Das ist nicht schön, aber normal. Jeder der Hinterbliebenen geht mit seiner, auch sehr unterschiedlichen, Trauer, anders um. Der Verlust eint aber alle. Die liebe Omi mit den tollen Geschichten ist tot. Die geliebte Mutter ist nicht mehr da. Die beste Freundin, mit all

ihrer Weisheit, steht nicht mehr für Gespräche zur Verfügung. Die Urenkelin hätte sie gerne noch beim Abi-Ball dabeigehabt. Dem Sohn fallen jetzt plötzlich tausend Fragen ein, die er nie gestellt hat. Nur bei ihrem Geburtstag ist immer die ganze Familie gekommen. Sie war auch im hohen Alter immer noch die beste Schachspielerin von allen. Sie hat das Taufkleid genäht, das nach ihrer ersten Tochter noch über 20 Täuflinge trugen, und noch viele weitere tragen werden. Sie hat im Krieg, nachdem ihr Mann nicht aus Stalingrad zurückgekommen ist, alle vier Kinder durchgebracht, die dann auch alle studieren konnten. Eine Mutter, Oma, Uroma, Freundin und Bekannte ist tot. Viele Menschen haben eine geliebte Person verloren. Sie hatten mit ihr unvergessliche Momente, sie haben ihr das eigene Leben zu verdanken, sie hatten jemanden, auf den Verlass war und der immer eine ehrliche Antwort hatte, sie hatten sehr, sehr lange ein beeindruckendes Familienoberhaupt. Die Verstorbene hat vier Generationen geprägt und geliebt. Das ist vorbei. Wie es heute so ist, lebt die Familie in ganz Deutschland, in Europa, teilweise sogar weltweit verstreut. Die Bestattung steht an, alle werden kommen, alle. Die Zeiten des vier Meter hohen Grabmals als Beweis für die Hochachtung und die Verehrung der Verstorbenen sind vorbei. Die Menschen müssen die Welt nicht mehr für Jahrtausende nachhaltig beeindrucken. Es geht um die Anerkennung in



6 **BW**05,2020 7



der Gegenwart. Die Hinterbliebenen müssen sich um sich selbst kümmern, sie haben einen Verlust erlitten. Die Abschiedsrituale, das letzte Fest ist heute das persönliche Statussymbol, dass den Hochglanzgrabstein aus den 1980er-Jahren mit mit vier Quadratmeter Fläche abgelöst hat. Die Trauerfeier ist in Zukunft keine Trauerfeier mehr, sondern das letzte Fest mit der Verabschiedung der Verstorbenen. Die Familie darf sich freuen, dass sie über Jahrzehnte eine solch wertvolle Frau kennen durften, ein Geschenk. Ein gutes Bestattungsunternehmen erreicht mit einem zeitgemäßen Kommunikationskonzept die potenzielle Zielgruppe schon lange vor Eintritt eines Sterbefalls. Ein gutes Bestattungsunternehmen zündet in allen genutzten Marketinginstrumenten (Website, Printmedien, Social Media, Fotos, Film etc.) ein Feuerwerk an Ritualen, um zukünftige Kunden, ohne aktuellen Trauerfall, mit großartigen Ideen zu entertainen. Ein gutes Bestattungsunternehmen schafft es, die Menschen, außerhalb eines aktuellen Trauerfalls, auf eigene Ideen zu bringen. Die Menschen müssen angeschubst werden. Sobald Menschen außerhalb eines Sterbefalls bewusst wird, was ihnen beim Verlust eines geliebten Menschen gut tut, wird es immer ein besserer Auftrag für das Bestattungsunternehmen geben. Ein kreatives Feuerwerk an Bestattungsritualen weckt ungeahntes Interesse in der Zielgruppe, sodass die Menschen sich trauen, über die Antithemen Tod, Trauer, Abschied, Bestattung etc. zu sprechen. Individuelle Rituale und Erleb-

Ein paar Ideen für Ihr Feuerwerk und Ihre Kunden (übrigens alles nichts Neues, aber es muss eben kommuniziert werden):

nisse, die mit dem Verstorbenen und seinem

Leben verunden werden, sind großartige

symbolische Gesten der Wertschätzung,

die auch für die Trauerbewältigung hilf-

reich sind. Dabei sind der Kreativität kaum

verspricht einen besonderen und individuel-

len Rahmen. Die Trauerfeier feiert nicht den

Tod. Sie ist eine Abschiedsfeier für das Le-

ben eines Menschen und ein Spiegel seiner

- Hausaufbahrung, Wiederbelebung eines alten und guten Rituals
- 1000 Schmetterlinge steigen auf

- Die Angehörigen kleiden den Verstorbenen selbst ein.
- Eine Blaskapelle kommt zum Trauerzug.
- Die Urne oder sogar der Sarg werden vom Bestatter in Begleitung der Angehörigen zu seinen Lieblingsorten gefahren.
- Livemusik der ganzen Familie
- Omas Hund nimmt an der Feier teil.
- Opa wird in seinem Garten offen unter den blühenden Apfelbäumen aufgebahrt.
- Am Grab gibt es Omas Erbsensuppe.
- In den Sarg kommt eine Flasche seiner bevorzugten Biersorte.
- Familienfotos in den gefalteten Händen von Oma
- Alle Trauerfeierbesucher schreiben einen letzten Gruß auf den Sarg schreiben von allen Trauerfeierbesuchern
- Fingerprints/Glasobjekte
- Gedicht vom Enkelkind
- Es läuft nicht Ave Maria, sondern ABBA.
- Der Enkelsohn rappt Abschiedsworte.
- Angehörige singen gemeinsam sein Lieblingslied.
- Ein Kuscheltier oder Kissen aus Omas Lieblingskleid nähen
- Die Urne wird in Opas Oldtimer zum Friedhof gebracht (letzte Fahrt).
- Kinder malen Bilder für Oma, die in den Sarg gelegt werden.
- Den Sarg bemalen
- Luftballons oder Tauben steigen lassen
- Alle bekommen ein Teelicht und stellen es auf einen Tisch neben den Sarg.
- Die Sammlung des Verstorbenen wird auf der Beerdigung verteilt verteilt (wenn z. B. jemand hat Bandshirts gesammelt hat, nimmt jeder eins mit.
- Die verstorbene Oma trägt ihr Lieblingskleid.
- Grenzen gesetzt. Der persönliche Einsatz Alle trinken Omas Eierlikör am Grab.
  - Im Hintergrund laufen alte Film- oder Fotoaufnahmen aus dem Leben des Verstorbenen.
  - Trauergäste erscheinen in der Lieblingsfarbe des Verstorbenen
  - Der Abschied wird als "Bühne" für seine Interessen gestaltet.
  - Der Abschied wird als Bühne mit dem Ort (Stadt oder Land), den der Verstorbene gerne bereist hat, dekoriert.
  - Der Überführungswagen fährt durch das ganze Dorf und die Menschen säumen die Straße.

- Die Gestaltung des Abschieds wird einer besonderen Räumlichkeit nach empfunden: z. B. Opas Wohnzimmer, Opas Schreibtisch, Omas Handarbeitsecke etc.
- Der Fußballverein legt eine signierte Flagge ins Grab.
- Die Familie stellt f
  ür jeden der engen Angeh
  örigen und Freunde eine CD mit den Lieblingsliedern des Verstorbenen als Erinnerung zusammen. Das Booklet zeigt Fotos aus verschiedenen Lebensphasen.
- Die Kaffeetafel erfolgt in der Lieblingskneipe des Verstorbenen.
- Grabbeigabe: Die Nahestehenden erhalten eine Karte, auf der ein persönlicher letzter Gruß handschriftlich erfolgt.
- Anstelle von Blumenspenden werden Spenden gesammelt, die einer Adresse im Sinne des Verstorbenen zu Gute kommt.
- Der Sarg hat dieselbe Farbe wie Opas Auto.
- Der Flyer/das Blatt mit dem Ablauf für die Trauerfeier wird gestaltet: mit Fotos und Zitaten/besonderen Sprüchen des Verstorbenen.
- Trauernde erhalten eine Flasche des Lieblingsweins des Verstorbenen mit einem Foto auf dem Etikett.

Status bedeutet Anerkennung, etwas was jeder Mensch in unterschiedlicher Dosierung braucht. Das neue Statussymbol der Bestattung ist nicht mehr materiell, sondern kreativ, individuell, einzigartig, engagiert und großartig. Wenn ein Bestattungsunternehmen es schafft, dieses Feuerwerk an Ritualen zu zünden, sodass die Menschen es sehen, auch wenn eine Bestattung anliegt, dann bekommt die deutsche Bestattungskultur wieder Rückenwind und die Durchschnittsumsätze steigen.

Gerne unterstützen wir Sie bei der Entwicklung neuer Dienstleistungen, der Kommunikation Ihrer Leistungen und bei der Kundenakquise. Nutzen Sie unsere 25-jährige Erfahrung mit über 1.500 Bestattungsunternehmen. Die Beratung ist immer kostenlos.

www.erasmus1248.de



# WIDMEN SIE SICH IHREN KERNKOMPETENZEN, DENN IHRE KUNDEN BRAUCHEN SIE!

Wir bieten Ihnen unsere Kernkompetenzen: Kosten senken. Liquidität sichern. Unternehmen stärken.





www.adeltafinanz.com/bestattungsunternehmen

Persönlichkeit.



## Steigerung der Privatinsolvenzen erwartet

 $\textbf{Text}: \textbf{Hans-Joachim} \, \textbf{Frenz}$ 

Die Wirtschaftsauskunftei Crifbürgel erwartet in den nächsten Monaten eine deutliche Zunahme der Privatinsolvenzen. Die private Verschuldung steige besonders durch die anhaltende Corona-Krise.

Aktuell gelten laut der Wirtschaftsauskunftei etwa 6,8 Millionen Deutsche als überschul-

det. Durch die Corona-Krise haben viele Soloselbstständige und Honorarkräfte aus verschiedenen Branchen von jetzt auf gleich kein Einkommen mehr. Crifbürgel erwartet für 2020 85.000 und für 2021 100.000 Privatinsolvenzen.

2019 waren es etwa 87.000. Den Höchststand erreichten die privaten Insolvenzen nach der Finanzkrise im Jahr 2010 mit 139.000 Insolvenzen, seitdem waren die Zahlen rückläufig.

Im ersten Halbjahr 2020 gab es rund 37.000 Privatinsolvenzen, das bedeutet im Vergleich zum Vorjahreszeitraum einen Rückgang um 8,4 Prozent. Doch gilt es zu beachten, dass gerade diese Statistiken immer die Vergangenheit abbilden.

#### Regionale Unterschiede – der Norden

Die nördlichen Bundesländer sind von privaten Insolvenzen stärker betroffen als der

Der neue Katalog

ISLCIA

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

Süden Deutschlands. Laut Wirtschaftsauskunftei Crifbürgel belegte das Land Bremen im ersten Halbjahr 2020 den ersten Platz und meldete 90 private Insolvenzen je 100.000 Einwohner. In Niedersachsen waren es im Schnitt 68 Fälle. Im gesamtdeutschen Durchschnitt gab es im ersten Halbjahr 47 Fälle pro 100.000 Einwohner. Beim Blick auf die absoluten Zahlen landete NRW vor Niedersachsen auf dem ersten Platz. Die wenigsten Fälle gab es in Bayern (30), Baden-Württemberg (35) und Thüringen (36).

In Bremen gab es eine Zunahme der Privatinsolvenzen im ersten Halbjahr um 8,3 Prozent. Die Daten des Statistischen Landesamts Niedersachsen weisen einen Rückgang um 9,3 Prozent bei den Anträgen bei den zuständigen Gerichten aus. Der Grund darin könnte in den staatlichen Corona-Hilfen liegen. Die entsprechende Schuldenlast lag pro Kopf bei ca. 31.600 Euro.

#### Blick in den Süden

Auch die Schuldnerberatungen in Bayern erwarten ab Herbst einen großen Ansturm. Viele Bürger sind wegen Corona in Kurzarbeit, haben ihren Job verloren oder sind krank geworden. Eine finanzielle wie psychische Belastung. Kurzarbeit und – wenn vorhanden – Ersparnisse mildern die finanzielle Notlage zwar zunächst ab, können aber kein Dauerzustand sein. Schwierig wird es auch bei Menschen, die Kredite aufgenommen haben, denn oftmals lassen sich diese Zahlungsverpflichtungen nicht so einfach ändern oder reduzieren.

Viele Finanzexperten erwarten deshalb einen Ansturm auf Schuldnerberatungen.

Corona verschärft die bereits bestehenden Problemsituationen noch mehr. Schon jetzt merken Schuldnerberater einen Anstieg der Anfragen, besonders von Menschen aus der Mittelschicht, die gut situiert waren und ein gutes Einkommen hatten.

#### 64 Millionen Euro Schulden bei 1.330 Privatinsolvenzen

Das Landesamt für Statistik gibt an, dass die Zahl der Privatinsolvenzen in Bayern in den vergangenen drei Monaten gestiegen ist. Im April 2020 gab es 270 Privatinsolvenz-Verfahren, im Juni waren es fast doppelt so viele – und Experten erwarten einen weiteren Anstieg. Zusammengerechnet belaufen sich die Schulden der in Privatinsolvenz geratenen Einwohner in Bayern auf mehr als 24 Millionen Euro (Stand Juni 2020). Im ersten Quartal 2020 gab es 1.330 Privatinsolvenz-Verfahren mit Forderungen in Höhe von mehr als 64 Millionen Euro.

Insgesamt sieht es durch die aktuelle Wirtschaftskrise also nach einem deutlichen Anstieg der privaten Verschuldung aus. Dadurch steigt auch der Bedarf an Schuldnerund Insolvenzberatungen. Diese sollten laut einer Aussage der Friedrich-Ebert-Stiftung dringend gestärkt werden.

#### Auswirkungen auf den Bestattungsmarkt

Natürlich wird dies auch entsprechende Auswirkungen auf die Bestattungsbranche haben:

- Ratenzahlungen nehmen zu
- · Nachlassgerichte arbeiten langsamer
- Sozialbestattungen verzögern sich noch mehr als ohnehin schon

Die Regierung spannt einen Rettungsschirm nach dem anderen auf. Die ADELTA.FINANZ AG hat für die Bestattungsbranche bereits 2007 einen "Rettungsschirm" entwickelt: die Premiumdienstleistung BestattungsFinanz. Unsere mehr als 600 Partner und deren Hinterbliebene kommen in den Genuss vieler Vorteile. Im Hinblick auf die wirtschaftlichen Auswirkungen der COVID-19-Pandemie helfen wir den Hinterbliebenen mit verlängerten Zahlungszielen bei Nachlass und Sozialbestattungen und setzen auch Ratenzahlungen

Nutzen auch Sie die Premiumdienstleistung BestattungsFinanz und lassen Sie sich ausführlich, kostenlos und unverbindlich in Ihrem Haus von uns beraten. Bitte nehmen Sie hierzu telefonisch oder per E-Mail Kontakt zu uns auf.

#### www.adeltafinanz.com

für drei Monate aus.



**Hans-Joachim Frenz** ist Direktor des

ist Direktor des Gesamtvertriebs der ADELTA.FINANZ AG, Düsseldorf

(0211) 355989-23 frenz@adeltafinanz.com www.adeltafinanz.com



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

## Kinder und Karriere – wie geht das?

Die BestattungsWelt im Gespräch mit **Anne Vosen**, Inhaberin des Bestattungshauses Hans-Joachim Friedrich aus Leverkusen-Schlebusch

Text: Stefanie Nerge

Von der "Azubine" zur Inhaberin eines Bestattungsunternehmens - eine junge Unternehmerin aus Schlebusch ist ein gutes Beispiel dafür, dass der Wunsch nach einer Familie der Karriere nicht im Wege stehen muss. Sie meint dazu: Mit einem tollen Team ist alles möglich.

## Wie kommt eine junge Frau dazu, Bestatterin zu werden?

Nach dem Abitur war mir klar, dass ich nicht studieren, sondern einen Ausbildungsberuf erlenen möchte. Ich war offen für alles und habe mich ausführlich über verschiedene Berufsbilder informiert. Unter anderem eben auch über den Beruf des Bestatters. Mich reizte die Vielfalt der Aufgaben. Man benötigt Organisationstalent, muss spontan auf Ereignisse reagieren, braucht Einfühlungsvermögen und handwerkliches Geschick kann auch nicht schaden. So habe ich mich erstmal um einen Praktikumsplatz bemüht, denn ich wollte sichergehen, die richtige Wahl zu treffen.

## Wo haben Sie dann einen Praktikumsplatz gefunden?

Hier im Bestattungshaus Friedrich, in dem ich dann auch 2006 meine Ausbildung begonnen und abgeschlossen habe. Das Praktikum hat mich vom Beruf des Bestatters vollends überzeugt und ich wusste: Das wird auch mein Beruf.

Und heute arbeiten Sie zusammen mit Herrn Gierga, als gleichberechtigte Inhaber des Unternehmens. Erzählen Sie uns doch bitte, wie es dazu kam?

2013 ergab sich für uns die Möglichkeit,



Inhaber Martin Gierga und Anne Vosen

gemeinsam die Nachfolge von Herrn Friedrich anzutreten und das Unternehmen zu übernehmen. Eine Chance, die wir ergriffen haben. Ich hätte während meiner Ausbildung niemals gedacht, dass Herr Gierga, der ja auch schon seit über 20 Jahren für das Unternehmen tätig ist, und ich das Unternehmen einmal leiten würden. Aber es fühlte sich gut und richtig an, diesen Schritt zu tun.

## Was hat sich seitdem in Ihrem Leben verändert? Alles. Ich habe 2015 meine Prüfung zur Bestattermeisterin abgelegt und gefühlt rund um die Uhr gearbeitet.

#### Bleibt da noch Platz für Privatleben?

Ja klar! Gerade wenn man viel arbeitet, muss auch Zeit für Familie und Freunde bleiben.

#### Haben Sie besondere Interessen?

Ich habe früher sehr gerne Zumba gemacht, aber heute ist dafür leider keine Zeit mehr. Irgendwas bleibt dann doch auf der Strecke.

## Sie sind im Februar Mutter von Zwillingen geworden. Wie sieht nun ihr Alltag aus?

Wie eben gesagt: "gefühlt rund um die Uhr" (lächelt). Spaß beiseite. Mein Mann ist jetzt in Elternzeit und ich habe mit Herrn Gierga

und unseren Mitarbeitern ein tolles Team, das motiviert an meiner Seite steht und mir viele, nennen wir es "Gestaltungsfreiräume" ermöglicht. Auf unser Team ist Verlass.

## Nennen Sie mir ein Wort, mit dem Sie ihr Team beschreiben würden.

Ein Wort reicht da bei Weitem nicht aus, aber wenn ich spontan eins sagen soll, dann ist es – engagiert.

## Worauf legen Sie in Ihrem Unternehmen besonderen Wert?

Wir legen viel Wert auf Fort- und Weiterbildung, um den Angehörigen, die uns Ihren Verstorbenen anvertrauen, die bestmögliche Hilfe im Trauerfall zu geben. Darüber hinaus ist uns eine gute Beratung sehr wichtig, denn wir haben die Erfahrung gemacht, dass die Beratung das Fundament für Vertrauen ist. Und das ist uns wichtig.

Umso wichtiger ist es, jeden Tag sehr positiv und lebensbejahend zu gestalten und dazu gehört es, auch einmal herzhaft zu lachen.

## Erinnern Sie sich an eine besonders heitere Situation innerhalb Ihres beruflichen Alltages?

Von Berufs wegen passiert bei uns eher selten etwas Lustiges. Umso wichtiger ist es, jeden Tag sehr positiv und lebensbejahend zu gestalten und dazu gehört es, auch einmal herzhaft zu lachen.

## Was ist Ihnen persönlich besonders wichtig in Bezug auf die Arbeit mit den Angehörigen?

Eine Beisetzung ist etwas Einmaliges und Unvergessliches, das kann man nicht wiederholen. Deshalb ist es mir persönlich ein besonderes Anliegen, den Angehörigen meine volle Aufmerksamkeit zu geben, den Verstorbenen würdevoll zu behandeln und die Trauerfeier zu etwas Besonderem zu machen.

## Was fällt einem Kunden, der zu ihnen kommt, als Erstes auf?

Unsere Schaufensterdekoration. Hier lassen wir uns regelmäßig etwas Neues einfallen und dekorieren immer nach Jahreszeiten oder themenbezogen. Besonders zur Weihnachtszeit spielen Lichter und Engel eine große Rolle in unserem Schaufenster. Das kommt sehr gut bei den Angehörigen, aber auch bei Passanten an.

## Sie haben, als sie die Nachfolge von Herrn Friedrich angetreten sind, auch die Zusammenarbeit mit der ADELTA.FINANZ AG fortgeführt. Warum?

Ich habe schon damals mitbekommen, dass wegen der zahlreichen Zahlungsausfälle und der daraus resultierenden fehlenden Liquidität oft schlechte Stimmung herrschte. Also hatte sich Herr Friedrich schon vor vielen Jahren für eine Zusammenarbeit mit ADELTA.FINANZ AG entschieden. Eine Entscheidung, die wir gerne beibehalten haben. Denn gerade für uns, als neue Inhaber und den damit verbundenen Investitionen, war es sehr wichtig liquide zu bleiben, um alle Verbindlichkeiten bedienen zu können und so das Unternehmen auf einer stabilen Basis wachsen zu lassen. Die Zusammenarbeit ist einfach und unkompliziert für uns - aber auch für unsere Kunden.

## Inwiefern erleichtert diese Zusammenarbeit Ihren Alltag?

Wir treten unsere Rechnungen an die ADEL-TA.FINANZ AG ab und haben schon ein paar Tage nach Rechnungsstellung das Geld auf dem Konto. Außerdem haben unsere Kunden die Möglichkeit der Ratenzahlung, die auch gerne in Anspruch genommen wird. Das nimmt auf beiden Seiten viel Druck raus.

#### Wo geht ihr nächster Urlaub hin?

Wir fahren nächstes Jahr im Sommer das erste Mal mit den Kleinen an die Ostsee. Dann sind die beiden schon über ein Jahr und können schon laufen. Das wird ganz schön spannend.

Vielen Dank für das interessante Gespräch. Wir wünschen Ihnen, Ihrer Familie und Ihrem Team alles Gute für die Zukunft.

www.friedrich-bestattungshaus.de



Die Gretchenfrage:

## Welche Bestattersoftware passt zu mir?



Die Entscheidung für eine Bestattersoftware will wohl überlegt sein.

Wer nach einer Branchensoftware sucht, weil er ein Bestattungsunternehmen gründet, die Übernahme eines Betriebs plant, vor Strukturveränderungen im Unternehmen steht oder sich schlicht und ergreifend weiterentwickeln möchte, hat es schwer. Schließlich gibt es einige Softwareanbieter, die alle ihre Vorzüge haben und attraktive Lösungen bieten, die auf die Bedürfnisse des Bestatters zugeschnitten sind. Hier gilt es einen kühlen Kopf zu bewahren und in der Vielfalt der Angebote die optimale Lösung für das eigene Unternehmen zu finden.

#### Was jetzt weiterhilft: ein roter Faden!

Rapid Data setzt seit jeher auf individualisierte Softwarelösungen für Bestatter. Nach über 30 Jahren Erfahrung in stetiger Weiterentwicklung der Branchensoftware PowerOrdo steht eines fest: Jeder erfolgreiche Weg zu einer Anwendungssoftware für die Auftragsabwicklung folgt einem gut durchdachten roten Faden.

## Zehn praktische Tipps, die jeder Bestatter kennen sollte:

#### 1. Klarheit schaffen!

Ziele klar abstecken. Was soll überhaupt erreicht, was verändert oder verbessert werden? Welche Voraussetzungen sind gegeben, welche müssten erst geschaffen werden? Geht es rein um eine schnellere Auftragsabwicklung oder um die generelle Optimierung aller unternehmerischen Prozesse? Wichtig ist, die eigenen Ansprüche zu hinterfragen und auch mal über den Tellerrand hinaus zu denken.

#### 2. Mut zum Vergleich!

Um Personalressourcen und Budget zu schonen, sind eine gute Planung und das systematische Vorgehen unerlässlich. Bestatter sollten potenzielle Anbieter und gebotene Leistungen kritisch vergleichen. Dazu gehört natürlich auch, den einen oder anderen Kollegen nach seinen Erfahrungen

zu fragen. Bei allen Entscheidungen bleibt das eigene Bauchgefühl jedoch entscheidend – schließlich geht es um das eigene Unternehmen und um die ganz persönlichen Ansprüche.

#### 3. Beratung: immer unverbindlich!

Eine ausführliche Beratung ist das A und O. Sie sollte immer unverbindlich sein, Raum zur Klärung aller Fragen bieten und auch transparent machen, was nicht funktioniert. Mehrere Beratungsgespräche zu führen ist durchaus sinnvoll. Genauso sollten Bestatter darauf achten, einen direkten Ansprechpartner zu haben. Bei allem gilt: Genügend Zeit in gute Vorüberlegungen und produktive Gespräche investieren.

#### 4. Essenziell: die Systemanalyse

Welche Programme werden derzeit für die Bearbeitung von Trauerfällen und Vorsorgeverträgen genutzt? Welche Arbeitsprozesse sind ausgelagert und werden rein händisch erledigt? Welche Daten gilt es zwingend zu übernehmen? Der Istzustand ist die Basis für alles Weitere. Ganz gleich, für welchen Dienstleister die Entscheidung fällt: Der zukünftige Softwareanbieter sollte das Bestattungsunternehmen grundlegend verstehen. Und natürlich auf alle individuellen Ansprüche und Wünsche eingehen. Wenn etwas nicht umsetzbar ist, sollten Alternativen geboten werden.

#### 5. Niemals zu unterschätzen: ein gutes Auslieferungskonzept

Nachdem der Istzustand mit dem Sollzustand abgeglichen wurde, werden Zuständigkeiten geklärt und Zeitpläne erstellt. Wann kann die Installation der Software starten? Was müssen Bestatter selbst vorbereiten, was zuliefern? Und was übernimmt der Dienstleister? Die effiziente Auslieferung einer Software benötigt immer Manpower und Vorbereitungszeit. Bestatter sollten also eine gesunde Skepsis an den Tag legen, wenn man keine Aufgabenbereiche und Zeiträume mit ihnen absteckt. Obendrein enthält ein solcher Fahrplan immer auch Detailabsprachen wie z. B. zum Formularwesen

oder dem Management von Checklisten. Der Bestatter als Kunde legt fest, welche Druckausgaben benötigt und wie die Laufzettel/Checklisten zur Auftragsbearbeitung organisiert werden sollen. Der Dienstleister bietet entsprechende Möglichkeiten.

#### 6. Die Systemauslieferung und Schulung

Die Bestattersoftware wird erst dann installiert, wenn alle Funktionen maßgeschneidert konfiguriert wurden. Von einzelnen Rechnungsnummern bis zum vollständigen Übersichtsplan aller im Unternehmen eingesetzten Positionen ist entsprechend alles vorhanden, sodass sofort mit dem System gearbeitet werden kann. So eine Auslieferung beinhaltet auch immer eine Programmschulung: Alle Mitarbeiter sollten eine umfassende Einführung in das Handling der Software bekommen. Welche Daten müssen in welche Eingabemaske übertragen werden? Wie werden Termine und Rechnungspositionen gepflegt? Wichtig: Der Softwareanbieter sollte Funktionen noch während der Schulung für das Bestattungsunternehmen feinjustieren können ohne lange Wartezeiten.

#### 7. Die begleitende Inbetriebnahme

Die umfassende Betreuung durch den Softwarepartner ist ein Muss! Gerade in der Anfangsphase können ungeahnte Probleme auftreten, die den Arbeitsprozess behindern. Deshalb ist es empfehlenswert, die Software zusammen mit einem festen Ansprechpartner in Betrieb zu nehmen, gleich alltägliche Aufgaben zu bearbeiten und dem Tagesgeschäft nachzugehen. Eine ganz persönliche Schulung vor Ort im eigenen Betrieb mit der gesamten Belegschaft ist und bleibt dabei der Königsweg.

## 8. Technikexperten und Service aus einer Hand

Server, Computer, Drucker oder Scanner gehören mittlerweile auch zur Grundausstattung eines Bestattungshauses. Bietet der Dienstleister also auch einen konkreten Servicepartner, wenn es um Fragen zur Hardware geht? Gibt es einen IT-Experten im Haus oder wird ein externer Fachmann benötigt? Wird zu den Geschäftszeiten jederzeit Support geboten oder fallen da-

für jedes Mal Extrakosten an? Ideal ist es, wenn Soft- und Hardware aus einem Haus kommen und entsprechendes Know-how und Support aus einer Hand zur Verfügung stehen. Schließlich ist eine hervorragende Software ohne funktionierende Hardware nicht viel wert. Erst recht nicht, wenn die Menschen fehlen, die maßgeschneiderte Lösungen schaffen.

#### 9. Lebenswichtig: Zukunftssicherheit!

Optimierung ist ein Prozess – ganz besonders in der Welt der Technik. Softwareanbieter sollten ohne Zutun des Bestatters und ohne stetige Zusatzkosten für Aktualität aller Funktionen sorgen. Zudem muss jede Anwendungssoftware so sicher etabliert sein, dass sie nach Jahren immer noch einsetzbar ist und am Markt Bestand hat. Übrigens: Anpassungen oder Updates sollten das Tagesgeschäft keinesfalls behindern.

#### 10. Schnittstellen und digitale Endkundenansprache

Schnittstellen zur Buchhaltung, zu Trauerdruck-Programmen oder zu digitalen Abmeldesystemen sind mittlerweile gang und gäbe. Bei der Entscheidung für eine Branchensoftware sollten Bestatter also auch darauf achten, einige Zusatz-Tools geboten zu bekommen. Und noch viel wichtiger: Welche Schnittstellen gibt es, die eine Brücke zu den Endkunden baut? Gibt es zusätzliche digitale Angebote und Services, die auch Kunden nutzen können, wie z. B, Online-Gedenkseiten oder Plattformen, die Hinterbliebenen Ab- und Ummeldungen ermöglichen?

#### Das große Thema Software: Was bleibt?

Fakt ist: Jedes Unternehmen ist anders und hat seine eigenen Ansprüche. Und Bestattersoftware ist und bleibt immer auch Geschmackssache. Dennoch passt sich eine Software immer dem Unternehmen an niemals umgekehrt. Was jeder Bestatter im Hinterkopf behalten sollte: Jede Software ist immer nur so gut, wie sie eingesetzt wird. Das beste Programm nützt also gar nichts, wenn Daten unzureichend gepflegt werden oder Mitarbeiter nur unzureichend damit arbeiten können. Die Branchensoftware PowerOrdo funktioniert - wie jede andere Software auch – nur dann als übersichtlicher und zuverlässiger digitaler Aktenordner, wenn die entsprechenden Daten sorgfältig behandelt werden.

In puncto Kosten ist eine Abrechnung pro Sterbefall am fairsten und transparent. Bestatter sollten sich bei allen Entscheidungen also immer ein Angebot erstellen lassen, das auf die eigenen Bedürfnisse angepasst ist. Und sie sollen sich sehr genau anschauen, was sie für Ihr Geld bekommen. Gibt es Pakete, die über die reine Software hinaus verschiedene Zusatzfunktionen bieten? Kann innerhalb eines Pakets auch mal auf weitere Pakete upgegradet werden? Mit diesen praktischen Fragestellungen und Tipps fällt die Wahl für eine Bestattersoftware vielleicht schon ein wenig leichter.

www.rapid-data.de



**Text:** Christian Meier und Stephanie Tamm

## Die Menschen werden immer älter

Unsere Kunden auch!

Text: Wolf Meth

#### Fast 20 Millionen Menschen über 65

Ein Blick in die staatliche Statistik bestätigt, dass die über 65-Jährigen (also meist Rentner) in Deutschland mit fast 20 Millionen Menschen einen großen Teil der Bevölkerung stellen. Mit dem Sterben beschäftigen sich frühestens die 40-Jährigen (gelebte Erfahrung). Das sind in Deutschland 30 Millionen Menschen. Diese tragende Gruppe hat in Staat und Wirtschaft das Sagen und die über 65-Jährigen – die Alten - lassen es sich entweder gutgehen, was immer das ist, oder sind in die Armutsfalle geraten.

Oft zwischen 50 und 60 freuen sich die Menschen auf die Rente oder Pension. Als ein Controller eines Konzern-Unternehmens vorzeitig in die Rente entlassen wurde, freute er sich auf die Zeit, die er nun hat, seine vielen Fotos einordnen zu können. Hingegen andere, z. B. selbstständige Unternehmer, wozu auch oft die Bestatter zählen, arbeiten bis es nicht mehr geht und der Sohn mit 50 trifft sich beim "Junioren"-Treffen mit Gleichgesinnten.

#### Die Älteren ein wirtschaftlicher Faktor

Vor kurzem gab es in Wien ein Symposium der Wirtschaftskammer mit dem Thema "Silver Generation". Hintergrund war natürlich: "Die Alten haben Kaufkraft" und wie die Strategie dieser Gruppe gegenüber sein sollte. Diskutiert wurde, als wären die älteren Menschen Exoten - nicht identisch mit der Macher-Generation der 30- bis 45-Jährigen. Mag sein, dass sie vom Alter her besehen eine Gruppe darstellen und viele, aber nicht alle, nicht mehr im Arbeitsprozess stehen, aber sie sind so heterogen wie die Menschen in den anderen Altersgruppen auch. Die einen sind fit wie 45-Jährige und andere sind total "eingerostet". Es stimmt, Bandscheiben-Probleme und Weitsichtigkeit haben sie gemeinsam, das Corona-Virus



Eine immer älter werdende Gesellschaft täte gut daran, die Potenziale der Älteren zu erfassen und in die Gesellschaft einzubringen.

gefährdet sie mehr als die anderen, aber sie haben Lebenserfahrung, und sind damit stressresistenter und besonnener. Sie haben gelernt, die Dinge top down zu beurteilen und nehmen nicht mehr anfallende Details hysterisch wichtig. Auf keinen Fall sind sie in der Mehrzahl nur altmodische Opas und Omas, die nicht bis drei zählen können. Oder fragen Sie einen 40-jährigen Manager, ob er noch alle Details seiner Produkte und Namen seiner Mitarbeiter im größeren Betrieb kennt? Wenn ein Alter etwas vergisst, ist er "verkalkt" oder de-

ment – der Jüngere hingegen, der dauernd seine Schlüssel verlegt, ist bloß "gestresst". Der Ältere hört immer wieder: "Kannst du noch?" Wenn er nachfragt, weil er die Frage nicht verstanden hat, wird ihm ein Ohrenarzt empfohlen. Diese 65-Jahre-Pensionsgrenze gibt es seit 1923. Sie wurde aus wirtschaftlichen Gründen nach dem 1. Weltkrieg eingeführt und wird nun still und leise zu einer Abgrenzung innerhalb der Gesellschaft.

#### Abendländische Wertetradition

Mos Maiorum (Sitte der Vorfahren)! Die römische Traditions- und Werteorientierung ist immer mehr verloren gegangen und selbst im Grundgesetz wird der ältere Mensch nicht erwähnt. Im Gegensatz zur Charta der Grundrechte der Europäischen Union. Demnach darf das Alter kein Grund für irgendeine Benachteiligung sein. Die Nichterwähnung des Alters im Grundgesetz

harrt einer Korrektur, denn der faktische Jugendkult in unserer Gesellschaft führt zu einer Verzerrung, denn der Inhalt menschlicher Substanz geht über das Wissen der aktuellen Z-Generation über Interpreten der Musikbranche und dem Know-how von IT-Begriffen hinaus. Der Schwerpunkt der Gesellschafts-Schichtung verschiebt sich langsam von der X-Generation zur Y-Generation mit der Hoffnung, dass sie leistungsorientiert wie alle Generationen vor ihr ist, aber gesamtgesellschaftlich integrierender, d. h. der älteren Generation wieder Stellenwert gebend.

All das führt dazu, dass Ältere zwar alt werden wollen, aber sich nicht alt fühlen müssen! Eine immer älter werdende Gesellschaft täte gut daran, die Potenziale der Älteren zu erfassen und in die Gesellschaft einzubringen. Das Alter nach Jahren sagt wenig über die Fähigkeiten eines Menschen aus. Jung und Alt müssen sich in der Gesellschaft komplementär einbringen – zum Wohle des Gesamten.

#### Was bedeutet das für die Bestattung:

- An sich sind mehr als ein Drittel der älteren Menschen für einen würdigen Abschied aus dem Leben – wenn sie sich nicht frustriert in Isolation begeben. Diese Menschen sind für den Bestatter Chance und Verpflichtung, aus tiefster Seele Wertschätzung zu zeigen – an sich ganz generell, aber in diesem Fall besonders gegenüber den Menschen im letzten Lebensdrittel.
- Dies zeigen Sie über Ihre Körpersprache.
   Sie "mögen" Ihren Kunden, wenn er über die Schwelle tritt.
- Finden Sie heraus, wer von Ihren Gesprächspartnern der Alpha-Typ ist – er wird die Familie beeinflussen, doch das beteiligte ältere Familienmitglied potenziert die Qualität und den Umfang der Bestattung, wenn es sich gewürdigt und geschätzt fühlt.
- Wenn Sie dies nicht tun, ist es körpersprachliches Mobbing. Auch wenn der/ die "Jüngere" (meist Töchter, Söhne) im

- Trauergespräch federführend sein sollten, bringen Sie den Senior zuvorkommend ins Gespräch ein.
- Die Menschen brauchen und wollen Anerkennung – insbesondere die ältere Generation!
- Als Bestatter erwartet man von Ihnen das Wissen um die Organisation, aber auch, dass Sie den zwischenmenschlichen Ton finden – angepasst an jeden.

#### www.meth-consulting.com



#### Wolf Meth

Unternehmensberater, Bestattercoach, NLP-Trainer, Personalmanagement, Asche-Glaskörper in Wien www.meth-consulting.com www.asche-glas-koerper.com meth@meth-consulting.com +49 170 8 320 787 Wien – Würzburg



## Chancen

Ob wir sie sehen und ob wir dazu in der Lage sind, sie zu nutzen

Text: Jule Baumeister

"Wer weiß, wozu das gut ist ...?" oder unendlich viele verwandte weise Aussprüche - wir kennen sie alle zur Genüge. Doch blicken wir nach überstandenen Krisen tatsächlich zurück und analysieren retrospektiv das Geschehene? Meistens ist es doch so, dass wir eher zufällig bemerken, wenn aus einer schwierigen Situation etwas Gutes. Unvorhersehbares hervor-

Ich denke wir haben auch die Möglichkeit innerhalb einer Krise, während wir eine große Herausforderung meistern, schon genau hinzuschauen, zu analysieren, zu bewerten, Schlüsse zu ziehen, Visionen zu haben, Handlungsstrategien zu ersinnen und tatsächlich zu handeln.

Dass die Welt nie wieder so sein wird, wie sie noch Anfang des Jahres war, ist klar.

Die Veränderungen sind derart vielfältig, dass sicher nur ein Bruchteil bis jetzt offenbar ist oder sich am Horizont abzeichnet. Viele Veränderungen sind extrem komplex, weitreichend und langfristig, dass es absolut unseriös wäre, sich visionär zu äußern.

Allerdings gib es auch sehr naheliegende Veränderungen. Kausalzusammenhänge ordnen sich inklusive der Konsequenzen neu.

Das omnipräsente Nachhaltigkeitscredo und die permanente Selbstgeißelung von und mit Greta und Co. ist quasi inexistent seit der Pandemie.

Doch gerade hier liegt doch eine große Chance, die kritische Weltsituation bezüglich der vermeintlich irreversiblen Umweltzerstörung durch den Menschen neu zu betrachten und unter Einbeziehung der durch Corona entstandenen Einschränkungen

Wir suchen abgeschriebene Bestattungswagen

Alle Baujahre, auch Diesel und V6/V8 Bei Ankauf – machen wir den Preis Bei Kommission - bestimmen Sie den Preis 30 Jahre faire Abwicklung gebrauchter BKW

KFZ-Handel R. Stock Wuppertal/Penzlin Tel. 0171-8005073 | cardepot.stock@gmx.de



und gesellschaftlichen wie wirtschaftlichen Neuordnungen neu zu bewerten bzw. auf der Basis dieser neuen Weltsituation schon vorher bekannte und dringend notwendige Schritte zu gehen, die jetzt einfacher, logischer und unausweichlicher erscheinen. Diese Chance sollten wir uns nicht entgehen lassen – der "Leidensdruck" könnte endlich (Sie verzeihen, das ich etwas pathetisch bin) groß genug sein, um unserem Planeten, mit allem was dazu gehört, beim Überleben zu

Gerade jetzt ist mehr als deutlich klar geworden, dass Regionalität z. B, nicht nur wichtig ist, um das soziale Umfeld und die regionale Wirtschaft zu stärken, natürlich Transportwege zu reduzieren und damit eben klimawirksam zu handeln usw. - sondern eben auch, um die potenzielle Ausbreitung von Krankheitserregern zu reduzieren.

> Ich will aber gar nicht weiter auf das Pandemiethema eingehen, das tun andere viel leidenschaftlicher und absolut ausreichend.

Mir geht es darum, diese Chance zu nutzen. Die Chance zum echten Umdenken. Die Chance sich selbst ganz persönlich und eben das eigene Unternehmen nach und nach nachhaltig umzustrukturieren.

Ich bin absolut davon überzeugt, dass die Unternehmen, die diese Chance JETZT sehen und nutzen, langfristig nicht nur Überlebenden sein werden, sondern auch die Wachsenden und Erfolgreichen.

Machen Sie sich nachhaltig – stellen Sie sich selbst und Ihren Betrieb mit langfristiger Perspektive, nachhaltig und regional auf. Fangen Sie beim Klopapier an, arbeiten Sie sich durch den gesamten Betriebsbedarf - es gibt viel (!) mehr Möglichkeiten, und als Sie im ersten Moment vermuten. Ich bin auch überzeugt davon, dass diese Umstrukturierung allergößten Spaß macht und je mehr Sie sich in das Thema vertiefen, umso mehr werden Sie entdecken.

Wir helfen Ihnen gerne dabei - wir haben jede Menge Ideen und können Ihnen das auf Sie passende Konzept maßschneidern. Für Sie selbst, für Ihre Nachkommen, für Ihre Nachfolger.

Machen Sie Ihr Unternehmen wertvoll nachhaltig wertvoll.

www.baumeister-baumeister.de

## Tröstliche Trauerdekorationen und persönliche Gesten für die Kundenbindung

Mit den Engelkerzen des Unternehmens Engelsinfonie entsteht innerhalb jeder Dekoration eine besondere, eine liebevolle und tröstliche Atmosphäre. Sie können darüber hinaus auch anderweitig genutzt werden.

Die Engelkerze ist nicht nur eine wunderschöne Lichtquelle für die feierliche Gestaltung von Abschiednahmen. Sie spendet außerdem Trost durch ihre besondere Symbolik. Die Kerzen sind erhältlich in den Farben Creme und Rot. Darüber hinaus gibt es unterschiedliche Größen: von 10 Zentimeter (klein) bis zu

60 Zentimeter (XXL). Innerhalb der Dekoration für Trauerhallen, Abschiedsräume oder auch für die anschließende Kaffeetafel entstehen auf diese Weise eindrucksvolle Akzente.

Die Engelkerzen können jedoch auch für die Kundenbindung verwendet werden. Vielleicht möchten Sie den Angehörigen ein kleines Geschenk am Grab überreichen oder einige Tage später per Post? Falls Sie außerdem die Übergabe Ihrer Rechnung auf persönlichem Wege planen, halten Sie für die Hinterbliebenen immer etwas Besonderes bereit für Trauernde hat diese Geste sicherlich eine große Bedeutung.

www.engelsinfonie.de

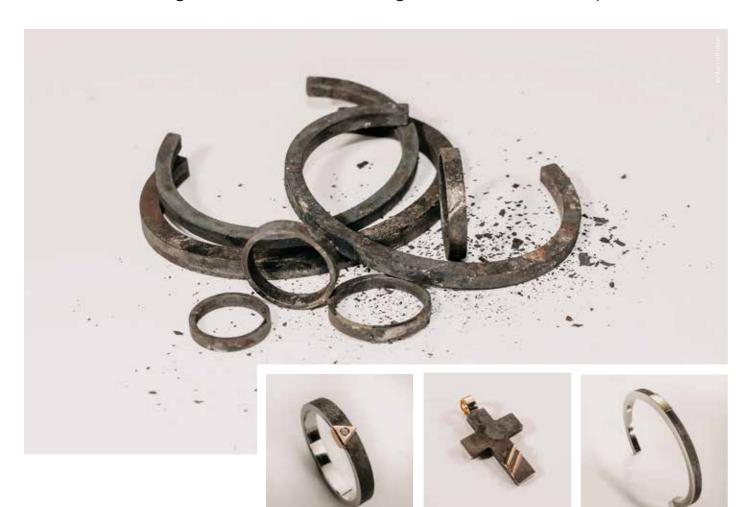




18 **BW**05,2020 BW 05.2020 19

## Verbundenheit bis zuletzt

Letzter Begleiter - individueller Erinnerungsschmuck mit besonderer Symbolik



#### Text: Britta Schaible

Im Rahmen der Abschiedszeremonie gibt es manchmal Sarg- bzw. Grabbeigaben, die für den Verbleib bei dem Verstorbenen bestimmt sind. Wie kann hieraus nun eine fühlbare Erinnerung für die Hinterbliebenen entstehen, die ihre Verbundenheit zu ihrem Angehörigen unterstreicht? Die neue Schmuckkollektion Letzter Begleiter verkörpert diese Kombination und zählt somit ganz klar zu den Innovationen innerhalb des besonderen Gedenkens.

Wenn ein lieber Mensch verstirbt, ist es für die Trauernden wichtig, ihn auf seinem letzten Weg zu begleiten. Mit dem neu entwickelten Verfahren haben sie die Möglichkeit, dieses Bedürfnis mehr denn je zu realisieren.

Vor der Einäscherung des Verstorbenen wird ein ausgesuchter Schmuck-Rohling aus hochwertigem und rostfreiem Edelstahl dem Verstorbenen in den Sarg gelegt. Dieser begleitet ihn während der Kremation und prägt sein letztes Bild. Anschließend wird der Letzter Begleiter der Asche entnommen. In liebevoller Handarbeit entsteht daraus ein gewähltes Schmuckstück mit individuellem Charakter. Ein besonderes Verfahren sorgt für die Reinigung und Versiegelung der Oberfläche und der einzigartigen Struktur.

#### Für das persönliche Gedenken

Möglich ist z. B. die Gestaltung von Fingerringen, Kreuzanhängern oder Armreifen. Darüber hinaus können ebenso Bilderrahmen gefertigt werden sowie weitere gewünschte Erinnerungsformen. Eine Veredelung in Gold (18 Karat) und Diamanten erfolgt in traditioneller deutscher Goldschmiedearbeit. Die Lebensdaten können auf Wunsch in das Schmuckstück geprägt werden. Jedes Produkt ist ein Unikat.

Für die persönliche Beratung sowie weitere Informationen stehen Ihnen Martin Ridder und das Team von Letzter Begleiter gerne telefonisch unter 02363 362 58 60 oder per E-Mail zur Verfügung.

www.letzter-begleiter.de martin.ridder@letzter-begleiter.de

## Nachhaltigkeit trifft Eleganz

Die neue Kohleurne – eine Bereicherung für Ihr Sortiment

Über sieben Jahre Materialforschung und ein besonderer Anspruch bezüglich der Verbindung von Umweltbewusstsein und Ästhetik: Mit der Entwicklung der Kohleurne setzt das Leipziger Unternehmen SchupplerSchwarz einen interessanten Akzent für einen Abschied in Würde.

Bei der umweltfreundlichen Herstellung der Urne wird Holzkohle verwendet, die aus der Buche gewonnen wird. Ohne jeglichen künstlichen Zusatz wird das Material in Form gegossen. Es ist rein organisch und vollständig biologisch abbaubar. Darüber hinaus sorgen die Adsorptionseigenschaften dafür, dass die Kohle nicht nur polyaromatische, giftige Kohlenwasserstoffe, sondern auch diverse andere Schadstoffe bindet und immobilisiert. Das Produkt zersetzt sich vollständig im Erdreich.

#### Aschekapsel und Schmuckurne vereint

Die Kohleurne enthält die Aschekapsel in einem integrierten Aufbau. Sie liegt bei allen teilnehmenden Krematorien auf Lager und kann dort auf Wunsch direkt befüllt werden. Dadurch wird nicht nur die Logistik vereinfacht, sondern eine zusätzliche Nachhaltigkeit geschaffen.

Das moderne und stilvolle Design mit einer mattschwarzen Optik erhält durch die Veredelung von Schmuckstücken, die separat bestellt werden können, einen individuellen Charakter. Auf diese Weise hat jedes Bestattungsunternehmen die Möglichkeit, die Verzierung nach den persönlichen Vorstellungen der Hinterbliebenen mit wenigen Handgriffen in Eigenregie umzusetzen.

Die edle Erscheinung der Kohleurne, verbunden mit einer ausgesuchten hochwer-



tigen Verzierung, wird somit zum Unikat. Aus diesem Grund eignen sich diese Modelle nicht nur für die Beisetzung im Erdreich auf dem Friedhof oder im Rahmen von Baumund Seebestattungen, sondern auch für die Bestattung im Kolumbarium.

Wünschen Sie weitere Informationen oder eine persönliche Beratung?

www.kohleurne.de



## **NEU!** Einrichtung "BAUHAUS" Stil - vielfältig & praktisch



Dekorationen & Einrichtungen "Bauhaus" Stil • praktisch, vielfältig, ineinander setzbar • platzsparend • schnell aufgebaut • Oberflächen nach Wusnsch • Saraaufbahrung • Kondolenztisch • Hocker & Bank für Aufbahrungsräume • Stelen für Urnen, Kerzen, Bilder • kombinierbar mit den Aufsätzen aus dem Acryl-Programm etc.

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

20 BW05.2020 BW 05.2020 21

## Warum Social Media Ihr Alleinstellungsmerkmal ist

Was unterscheidet Sie eigentlich von der Konkurrenz? Wenn Ihnen diese Frage gestellt wird, können Sie darauf bestimmt eine überzeugende Antwort geben. Es gibt viele gute Gründe, sich für Ihr Unternehmen zu entscheiden. Die Frage ist jedoch, ob der potenzielle Kunde dies ebenso sieht.

Die Wahrheit ist, dass sich die Leistungen der Bestattungsunternehmen für einen Außenstehenden oft kaum unterscheiden. Bei Eintritt eines Todesfalls zählt für die Angehörigen leider noch häufig die Geschwindigkeit. Wer sich im Vorfeld noch gar nicht oder kaum mit dem Thema Bestattung auseinandergesetzt hat, wählt nicht selten das Unternehmen, welches am schnellsten präsent ist.

Außerdem ist noch ein Trend zu beobachten: Immer mehr Konkurrenten, die mit einer niedrigen Preispolitik werben, drängen in den Markt. Wie können Sie als Premiumanbieter also langfristig wettbewerbsfähig bleiben?

Die Antwort ist eigentlich ganz einfach: Durch Offenheit und Kommunikation erreichen Sie, dass viele Menschen Sie als Bestatter und Mensch kennenlernen und Ihnen sowie Ihrem Unternehmen vertrauen. Die Menschen sollten im Sterbefall oder auch im Rahmen der Bestattungsvorsorge sofort Ihren Namen assoziieren und wissen, an wen Sie sich jetzt mit einem guten Gefühl wenden können.

Hier kommt Social Media ins Spiel. Mit einem niedrigen Budget und überschaubarem Aufwand erreichen Sie täglich hunderte Kontakte. Im Gegensatz zu einer Telefonbuchanzeige binden Sie Menschen durch Videos und Bilder aus Ihrem Arbeitsalltag emotional an das Unternehmen. Sie entwickeln somit das Gefühl, Sie und Ihr Unternehmen persönlich zu kennen. Gleichzeitig werden Berührungsängste und Vorurteile abgebaut.



Text: Ben Hoffmann

Sie und Ihre Mitarbeiter werden damit zum Alleinstellungsmerkmal des Unternehmens. Menschen folgen Menschen. Ihre Persönlichkeit ist das Aushängeschild – das wirkt sympathisch. Mit einer durchdachten Strategie erreichen Sie jeden Monat tausende potenzielle Kunden, die Ihrem Unternehmen dadurch Sympathie und Vertrauen entgegenbringen werden.

Zudem bieten Ihnen Facebook und Co. die Möglichkeit, darüber aufzuklären was einen guten Bestatter ausmacht und warum "Geiz ist geil" in Bezug auf die Themen Tod, Trauer, Bestattung und Abschied nicht die beste Wahl ist.

Immer mehr Bestattungsunternehmen erkennen die Chance, über Social Media die Kunden von morgen zu erreichen und an sich zu binden. Wenn Sie diese Möglichkeit nicht nutzen, wird es vielleicht morgen

schon die Konkurrenz tun und in Ihrer Region mit nur 150,00 Euro Werbebudget jeden Monat tausende Menschen emotional an sich binden.

Sie spielen mit dem Gedanken, Social-Media-Marketing für sich zu nutzen? Oder Sie sind dort schon aktiv und nicht zufrieden mit den bisherigen Ergebnissen? Mit dem Social Media Workshop der Agentur Baumeister nehmen Sie die Abkürzung zum Erfolg. An nur einem Tag wird Ihnen das Wissen vermittelt, wie Sie Social Media effektiv für sich nutzen können, ohne dass Ihr Arbeitsalltag darunter leidet.

Lassen Sie sich von dem Social-Media-Experten Ben Hoffmann kostenlos und unverbindlich beraten. Über folgenden Link können Sie Ihren Wunschtermin auswählen.

socialmediaberatung.youcanbook.me

## Formschön, Stilvoll, Praktisch,

"Babuschka" – das Dekorationssystem mit besonderem Konzept der Westhelle Köln GmbH

Der Name Babuschka erinnert an die russischen Matrjoschkas, die ineinander schachtelbaren Holzpuppen, die unabhängig von ihrer Größe, sowohl einzeln als auch in ihrer Gesamtheit eine besondere Wirkung entfalten. Ob nun drei, fünf, zehn oder mehr Puppen - im Handumdrehen lassen sie sich wieder praktisch verstauen und benötigen kaum Platz für die Aufbewahrung.

Ein ähnliches Konzept, ausgerichtet auf Dekorationen für Bestattungsunternehmen? Die Idee von Diplom-Designerin Juliane Hempel wurde in Zusammenarbeit mit den Entwicklern und Handwerkern der Westhelle Köln GmbH professionell umgesetzt. Das Dekorationssystem Babuschka ist seiner Form einzigartig und ist urheberrechtlich geschützt.

Die Stelen, Kandelaber/Leuchter und Sargständer sind in unterschiedlichen Größen erhältlich und werden aus Acryl, Holzwerkstoffen, Massivholz oder weiteren pflegeleichten Materialien hergestellt. Sie dienen zur Präsentation von Urnen, Blumenschmuck, Kerzen, Bildern oder weiteren Erinnerungstücken und können darüber hinaus durch Kandelaber bzw. Leuchter und Sargständer die Dekoration der Trauerfeier ergänzen.

Die offene Rückseite der Babuschka-Systeme ermöglichen eine unkomplizierte Handhabung, da sich dadurch die einzelnen Teile ineinander schachteln lassen. Neben dem formschönen Design und der überzeugenden Multifunktion ist vor allem auch der einfache, leichte und platzsparende Transport für die Bestatter eine große Hilfe, um würdevolle Dekorationen für den Abschied zu gestalten. Die persönlichen Wünsche der Angehörigen können auf diese Weise mühelos und stilvoll umgesetzt werden.

#### Mehr Individualität. Mehr Flexibilität.

Die Oberflächen sind glatt oder strukturiert und erhalten als handwerklich gefertigte Ein-



Text: Britta Schaible

zelstücke und durch die hochwertige, qualitative Verarbeitung mit Dekoren, Furnieren, Beizen, Lacken und PU-Kanten eine authentische, wertige Optik. Die Kunden können zwischen verschiedenen Dekoren wählen: Holz, Stein, Beton, Marmor oder Metall. Somit entsteht jeweils ein ureigener Dekorationscharakter mit der individuellen Note in natur, rustikal, vintage oder modern. Das System ist beliebig erweiterbar und wird auf Wunsch durch besondere Aufsätze und zusätzliche Dekorationselemente ergänzt und ausgebaut. Selbstverständlich kann das System auch nach anderen Maßvorstellungen gefertigt werden und ist jederzeit auch www.westhelle-koeln.de

als Einzelstück nachlieferbar. Ob Trauerhalle, Abschieds-, Beratungs- oder Ausstellungsraum.

Natürlich können die Stelen, Kandelaber bzw. Leuchter und Sargständer auch als Einrichtungsobjekte in den Räumen eines Bestattungshauses genutzt werden.

Seit über 100 Jahren bietet das Familien-



unternehmen Westhelle Köln innovative und qualitativ hochwertige Produkte für die Bestattungsbranche. "Die Gestaltung individueller Dekorationen für den Abschied benötigt einen schönen Rahmen. Mit den Schachtelsystemen Babuschka haben wir ein Produkt entwickelt, das sich bereits seit vielen Jahren immer wieder neu bewährt", sagt Geschäftsführerin Ariane Schnickmann geb. Westhelle. Sie und ihr Team wissen die positiven Erfahrungen und das entsprechende Feedback ihrer Kunden zu schätzen.



22 **BW**05.2020 BW05.2020 23

# Wir bewahren Erinnerungen und ermöglichen privates Gedenken!

Erinnerungskristalle & Gedenkskulpturen. Naturbestattung.

- Unkomplizierte Auftragsabwicklung über unsere neu gegründete Tochterunternehmung in Lindau am Bodensee
- Schweizer Handarbeit: von Glaskünstlern in Einzelanfertigung hergestellt
- Unikate mit eingearbeiteten Haaren oder Asche
- Individuelle Skulpturen auf Wunsch möglich









www.immerundewig.com | info@immerundewig.com | Kostenloses Tel. 00800 8080 4040 IUE Deutschland GmbH | Kemptener Str. 8 | 88131 Lindau am Bodensee



Ronald Dahlheimer

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





#### Mit uns lebt Ihr Lebenswerk weiter.

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

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. Für ein gutes Gefühl, wenn wir Ihre Nachfolge antreten.

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



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

#### BESTATTUNGSWAGEN WOLF OHG - VOM BESTATTER FÜR BESTATTER

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







TERMINE .

+++ Aufgrund der aktuellen Corona-Krise können wir die nachfolgenden Termine nur unter Vorbehalt veröffentlichen. Bitte informieren Sie sich zum aktuellen Stand der Veranstaltungen über die jeweilige Internetseite. +++

**MESSEN** 

23.-24.10.2020 Leben und Tod, Freiburg

(Teilnahme vor Ort und digital möglich) www.leben-und-tod.de

24.-25.04.2021 **FORUM BEFA Hamburg** www.forum-befa.de

**18.03.2021** Steinbach

www.friedhofsverwaltungstag.de

#### FRIEDHOFSVERWALTUNGSTAG BESTATTERTAG INTENSIV

Veranstaltung für Bestatter und Friedhofsgärtner

**25.11.2020** Hamburg 01.12.2020 Bonn

ACHTUNG: Online-Teilnahme auch möglich. Weitere Informationen und Anmeldung unter: www.bestattertag.de

#### WORKSHOP

#### Lavabis Bestattungskosmetik

Aktuelle Informationen zu den Workshops finden Sie unter: www.lavabis.de

#### SEMINARE

Bestatter Auszeit im Kloster mit Diana Tempel Februar | April | Juni 2021

Kall-Steinfeld (Eifel) www.solarplexusoeffnung.de/auszeit

#### INSERENTEN

- 2 Daxecker Holzindustrie GmbH www.daxecker.at
- 3 Nano Solutions GmbH
- 5 Bestattertag
- www.bestattertaa.de
- 7 Reederei Narg www.reederei-narg.de
- 9 Adelta.Finanz AG www.adeltafinanz.com
- 10 ikt Lenz GmbH & Co. KG www.natururne.de

- 11 Reederei H. G. Rahder GmbH www.seebestattung-buesum.de
- 13 Reederei Huntemann GmbH
- 15 Lavabis GmbH
- www.lavabis.de 17 Seebestattungs-Reederei Albrecht
- www.seebestattung-albrecht.de 19 Linn Sprachverstärker
- www.linn-sprachverstaerker.com
- 21 Westhelle Köln GmbH www.westhelle-koeln.de

- 23 Solarplexusöffnung
- www.solarplexusöffnung.de
- 24 Immer & Ewig AG
- 24 Ahorn AG
- www.ahorn-ag.de
- 25 Bestattungswagen Wolf OHG www.bestattungswagen-wolf.com
- 25 Prinz GmbH www.prinz.gmbh
- 26 Ralf Krings Licht & Leuchter www.licht-leuchter.de

27 Ärzte ohne Grenzen e. V.

www.aerzte-ohne-grenzen.de

- 28 Rapid Data GmbH
- www.rapid-data.de
- BEILAGEN
- Adelta Finanz AG www.adeltafinanz.com
- Engelsinfonie
- www.engelsinfonie.de
- Messe Dresden Pieta
- www.pieta-messe.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 kombinierei 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

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 0172/2 89 21 57 Telefax 02234/922547





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!

Bitte schicken Sie mir kostenlos und unverbindlich Informationsflyer für meine Beratungsgespräche zu.

Bitte ausfüllen und per Fax an ÄRZTE OHNE GRENZEN e.V. 030 700 130 - 340

	10 Stück	20 Stück	Stück
Untorn	ehmen		
Unitern	eiiiieii		 
Anspre	chpartner/-in		 
Straße,	, Hausnr.		 
PLZ, Or	t		
Telefor	n / E-Mail		
PLZ, Or			

Weitere Informationen finden Sie unter: www.aerzte-ohne-grenzen.de/gedenkspende-empfehlen





## powerordomax Erfolgsstory





**Für Sie im PowerOrdoMAX-Paket:** PowerOrdo | Abmelde-Assistent | Scrivaro | Erinnerungsbuch | Gedenkportal | Service-Center für Bestatter Kunden-Center für Ihre Auftraggeber – jetzt informieren: **Tel. +49 451 619 66-0**