

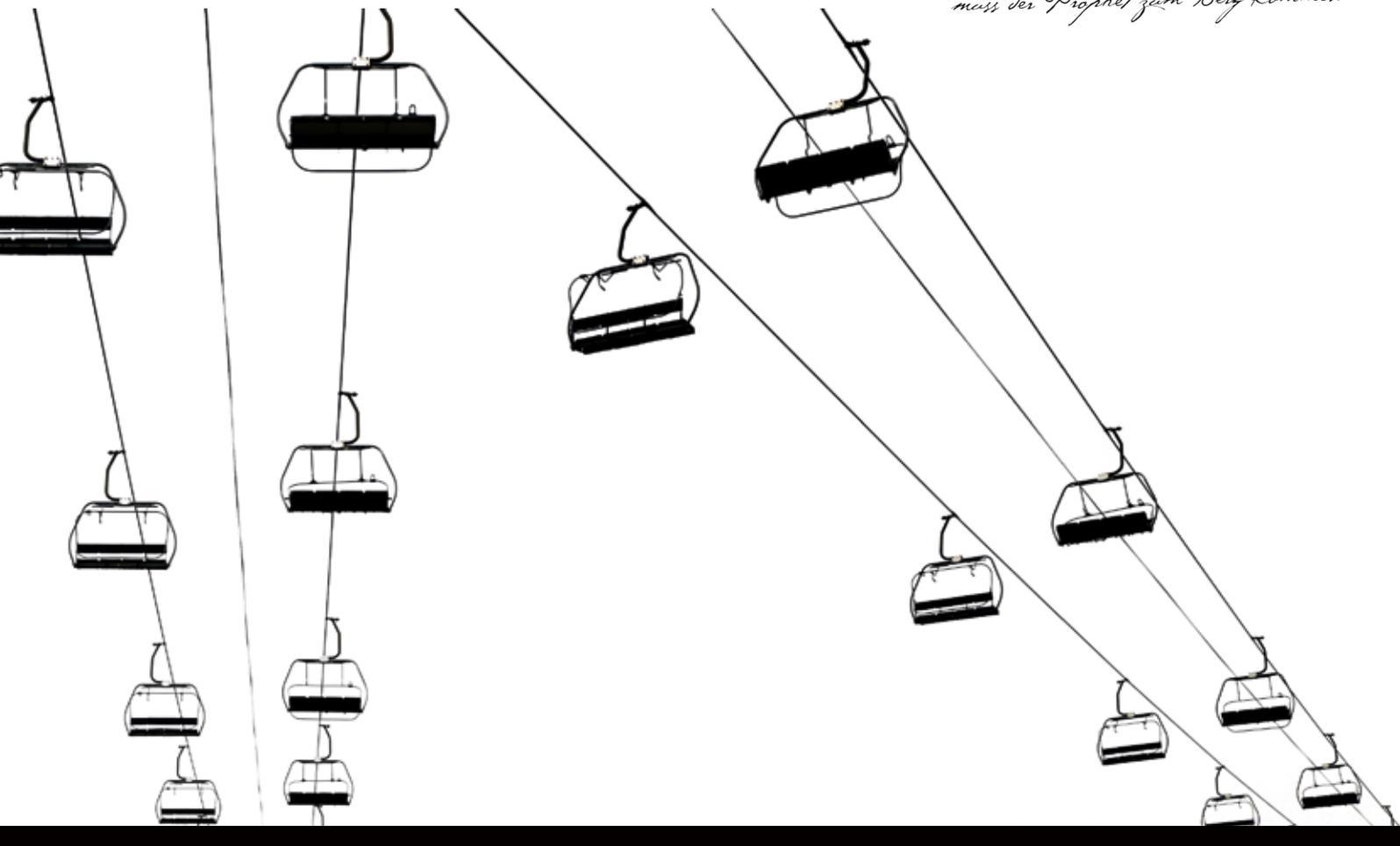


BESTATTUNGSWELT

Das Fachmagazin für die Bestattungsbranche

Ausgabe 02.2024

*Wenn der Berg nicht zum Propheten kommt,
muss der Prophet zum Berg kommen.*



Daxecker®

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



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

Ihr **Daxecker®** - Team



Liebe Leserin, lieber Leser,

er ist Schauspieler, Handballer – und er ist Sargträger: Oliver Fleischer. Jüngst in einer Talkshow stellte er sein neues Buch vor: „Das hätte der Oma gefallen“. Er berichtet über die skurrilen, traurigen, amüsanten und die besonders bewegenden Momente innerhalb seiner langjährigen Tätigkeit auf dem Friedhof und darüber hinaus – sehr authentisch und sehr sympathisch.

Dieser Auftritt weckt sicherlich bei dem ein oder anderen ein berufliches Interesse oder zumindest eine Neugier. Er ist quasi ein konstruktiver Beitrag zur Überwindung des aktuellen Fachkräftemangels im Bestattungswesen, der hier übrigens auch nicht unerwähnt bleibt.

Lebensläufe und berufliche Erfahrungen dürfen vielseitig sein. Herzblut und Engagement sind keine Frage des Alters. Auch unsere Branche muss in Bezug auf die Personalplanung und die Akquisition neuer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aktiver werden, neu denken und alternative Wege beschreiten. Hilfreiche Anregungen hierzu sowie zu vielen weiteren wichtigen Themen finden Sie in dieser Ausgabe.

Herzlichst

Ihr BestattungsWelt-Team

Britta Schaible
Redaktion

Nicola Tholen
Projektleitung

Beiträge



6

Mitarbeiter

Erasmus A. Baumeister



12

Frauenpower in Calbe

Die BW im Interview mit Nancy Beutler, Heinze Bestattungen



23

Mehr Atmosphäre für Ihren Ausstellungsraum
Engelsinfonie

3 Editorial

6 Mitarbeiter

Erasmus A. Baumeister

8 **Kostenexplosion wird für Hinterbliebene zum Problem**

Hans-Joachim Frenz, DELTA.FINANZ AG

10 **Aus dem Nähkästchen.**

Dipl. Ing. Architektur Karsten Schröder

12 **Frauenpower in Calbe**

Die BW im Interview mit Nancy Beutler, Heinze Bestattungen

14 **Qualität – eine Frage des Preises?**

Die Bestatterfamilie GmbH

16 **Eine der größten Herausforderungen**

Jule Baumeister, Baumeister & Baumeister

18 **5 Fragen an Katrin Stichtenoth**

Rapid Data GmbH

21 **Mehr Atmosphäre für Ihren Ausstellungsraum**

Engelsinfonie

22 **„Das ist für uns die beste Lösung.“**

Sereni GmbH

25 **Messehighlights 2024**

26 **Stimmungsvolle Ambiente-Feuer für Trauerfeiern**

Lavabis GmbH

30 **Termine/Inserenten**

Impressum

Herausgeber

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

Geschäftsführung

Hans-Joachim Frenz

Redaktionsanschrift

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

www.bestattungswelt.com

Chefredaktion und

Projektleitung

Britta Schaible
Nicola Tholen

Erscheinungsweise

zweimonatlich

Nächster Anzeigen-/

Redaktionsschluss

17.05.2024

Gestaltung

Florian Rohleder

Titelfoto

venca/AdobeStock.com

Copyright

Verlag Bestattungswelt Ltd.

Nachdruck, Vervielfältigung und elektronische Speicherung, auch auszugsweise, sind nur mit

schriftlicher Genehmigung

des Verlags gestattet.

Für unverlangt eingesandte

Manuskripte, Bilder, Bücher und

sonstige Unterlagen wird keine

Gewähr übernommen.

Namentlich gekennzeichnete

Beiträge geben nicht unbedingt

die Meinung der Redaktion oder

des Verlags wieder.

Bei Preisausschreiben der

Redaktion ist der Rechtsweg

ausgeschlossen.

Es gelten die Mediadaten

vom 01.01.2024.

€ 7,50

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

BESTday

FÜR BESTATTERINNEN UND BESTATTER

Wir zeigen Ihnen
den richtigen Weg!



Inklusive
Insider-
Führung

BESTday Hockenheimring

aus der Branche für die Branche – alternativlos

Samstag, 29. Juni 2024

Hockenheimring - Südtribüne

**Am Motodrom 1,
68766 Hockenheim**

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

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



Mitarbeiter

Text: Erasmus A. Baumeister

Ich besuche täglich zwei bis vier Bestattungsunternehmen. Seit ungefähr zwei Jahren komme ich mit fast jedem Kunden nach wenigen Minuten auf die schwierige Mitarbeitersituation. Fast alle meine Kunden sind chronisch unterbesetzt und/oder suchen qualifiziertes und erfahrenes Personal.

So unangenehm wie jetzt war es noch nie. Ich habe mit Kunden gesprochen, die 400 Sterbefälle zu dritt abwickeln, und der Dritte ist nur ein aus dem Ruhestand wieder aktivierter Rentner. Ich kenne Bestattungsunternehmen, die aufgrund dieser Situation darüber nachdenken, das Unternehmen zu verkaufen, was dann auch wieder nicht ganz einfach ist, weil der Wert eines Unterneh-

mens zurzeit das vorhandene und funktionierende Team ist. Ich kenne Bestatter, die nicht mehr können und wollen – und ihr Unternehmen schließen. Diese brenzlige Situation betrifft natürlich nicht nur die Bestattungsbranche, sondern fast alle Bereiche. Deswegen wird in unserer Branche auch das passieren, was woanders schon durchgezogen wurde.

Exkurs:

Nach wie vor handelt es sich bei der Bestattungsbranche trotz allem um die beste Branche überhaupt. Die letzten vier Jahre haben gezeigt, dass wir krisenfest sind – Pandemie, Inflation: egal! Uns geht es genauso gut wie vorher, teilweise besser. Die nächsten 30 Jahre bringen demografisch bedingt ein Wachstum der Sterbefallzahlen von circa 20 Prozent. Wenn das Telefon in einem Bestattungsunternehmen klingelt und die Anruferin sagt, dass Oma tot ist, dann hat dieses Unternehmen zu 99 Prozent einen Auftrag. Diese Kundensicherheit kennt keine andere Branche. Im Textilein-

zelhandel kauft nicht jeder Fünfte, der den Laden betritt. Ein Handwerksbetrieb muss x Angebote für einen Auftrag machen. Wir sind verwöhnt und müssen uns diese Situation erhalten. Aber dafür muss sich ein Bestattungsunternehmen immer weiterentwickeln. Es gibt genug und immer mehr Sterbefälle, aber die richtigen Bestattungen, mit denen Geld zu verdienen ist, müssen eben auch in Ihrem Unternehmen landen. Das bedeutet: Mehr denn je muss ein Bestattungsunternehmen den Zeitgeist erkennen und bedienen, sich die Kunden von morgen erziehen und mit individuellen Marketing- und Kommunikationskonzepten akquirieren. In Zukunft ist es nicht mehr so wichtig, wie viele Bestattungen jährlich durchgeführt werden, sondern das Wichtigste ist die Summe, die Sie unten auf die Rechnung schreiben. Ausschließlich mit der individuellen Qualitätsbestattung lässt sich ein attraktiver kaufmännischer Erfolg erzielen. **Exkurs Ende.**

In fast allen anderen Branchen sind die Preise deutlich gestiegen. Für die Angehö-

rigen wird Omas Bestattung natürlich auch teurer, weil das Bestattungsunternehmen unter anderem mit höheren Löhnen die richtigen Mitarbeiter bekommt. Die Agentur Erasmus A. Baumeister hat für viele Bestattungsunternehmen schon etliche kreative und erfolgreiche Mitarbeiteroffensiven durchgeführt. Eines dieser Angebote stelle ich Ihnen hier vor.

Social Recruiting für Bestattungsunternehmen

Wie komme ich an qualifizierte Mitarbeiter?

Die Zeiten von Zeitungsanzeigen, der Arbeitsagentur und der aufwendigen Bewerbungsschreiben sind vorbei. Um qualifizierte Mitarbeiter für sich zu gewinnen, muss man auf sie zugehen!

Über Facebook und Instagram finden nicht Sie Ihren Traumbewerber, sondern er findet Sie.

Leistungsbeschreibung, Konzepterstellung:

- Erstellung eines Bewerberprofils in Zusammenarbeit mit dem Bestattungsunternehmen
- Erarbeitung der Alleinstellungsmerkmale und Benefits des Unternehmens
- Unterstützung beim Anlegen eines Werbekontos
- Erstellung der Landingpage (Inhalte werden von dem Unternehmen freigegeben)

- Erstellung der Social Media Werbeanzeigen und Grafiken
- Schaltung der Werbeanzeigen

Benötigt werden dafür:

- Fotos von den Protagonisten des Unternehmens
- Logo
- Imagefilm, falls vorhanden
- Videos von den Protagonisten
- Facebookseite – falls vorhanden

1. Schritt

Erstellung einmalig
1.950,00 €
 Werbebudget: 20,00 €/Tag,
 Laufzeit 21 Tage
420,00 €

2. Schritt

Kampagnenanpassung nach 21 Tagen, optional, nicht zwingend
450,00 €
 plus 20,00 € Tagesbudget

Beschreibung des Bewerberfunnels

(Online Tool zur Aufnahme der Bewerberqualifikationen):

Es wird eine Werbeanzeige für den zu besetzenden Job in der ausgewählten Region auf Facebook und Instagram geschaltet. Der Bewerber klickt/drückt auf die Werbeanzeige und gelangt zu einer Landingpage, auf der er sich kurz über das Unternehmen und das Jobangebot informieren kann.

Auf dieser Seite können seine Vorkenntnisse und Soft Skills durch eine Art „Quiz“

angegeben werden. Hier werden relevante Daten von dem Bewerber abgefragt.

Am Ende werden die Kontaktdaten des Bewerbers abgefragt. Sobald er diese eingegeben hat, hat er sich offiziell beworben.

Informationen für das Unternehmen:

→ Es ist einfacher, einen motivierten Mitarbeiter zu suchen als einen ausgebildeten Bestatter, der jedoch etwas weniger Erfahrung in dem Bereich hat.

→ Bewerbungsschreiben gehören der Vergangenheit an, deshalb zielt Social Recruiting nicht darauf ab, Bewerbungsschreiben zu erhalten, sondern Kontaktdaten von Interessenten zu generieren, um die Hürde so niedrig wie möglich zu halten. Das bedeutet, dass die Kontakte vom Bestattungsunternehmen zurückgerufen werden müssen, um dann einen Termin für ein Vorstellungsgespräch (per Telefon oder persönlich) zu vereinbaren.

→ Nach den ersten Bewerbungen werden in einem Monitoring-Gespräch die Bewerber und ggf. Gespräche ausgewertet und die Kampagnen daraufhin angepasst.

Ansprechpartnerin für dieses Angebot:

Kathrin Bischoff-Berger
 0173-5644492
 kab@erasmus1248.de

www.erasmus1248.de

Nano Erinnerungsschmuck

zeitlos - sicher - schnell

Abdrücke jeder Art

opt. Befüllung mit Patentverschluss

info@nanogermany.de

T: +49 (0)2153 127 88 81

Wir stellen aus:
 12. + 13. April
 FORUM BEFA Dortmund



mehr auf www.nano-erinnerungsschmuck.de

PUR Solutions GmbH - Elisabethstraße 23 - 41334 Nettetal





Kostenexplosion wird für Hinterbliebene zum Problem

Text: Hans-Joachim Frenz

Es ist eine gute Nachricht, die das Statistische Bundesamt gemeldet hat. Die Inflation geht deutlich zurück. Bei 2,5 Prozent lag die Teuerungsrate im Februar und damit so niedrig wie zuletzt im Sommer 2021.

Damals hatten sich viele einen russischen Angriff auf die gesamte Ukraine noch nicht einmal vorstellen können. Inzwischen scheint die durch den Krieg ausgelöste Krise bei Energie und Rohstoffen weitgehend überwunden, es beginnt eine neue Normalität.

Im Vergleich zur alten ist diese vor allem durch höhere Preise gekennzeichnet. 16,7 Prozent Kaufkraft haben die Deutschen seit 2021 verloren. Für den damaligen Preis von sechs Äpfeln bekommen Sie heute nur noch fünf. Die wenigsten haben in dieser Zeit Lohnsteigerungen in einer vergleichbaren Größe erfahren. Anders ausgedrückt: Die Menschen im Land sind ärmer geworden.



Hans-Joachim Frenz
ADELTA.FINANZ AG

Viele merken, dass das Bier auf dem Stadtfest plötzlich 4 Euro kostet, der Cappuccino im Café 5 oder das belegte Brötchen am Bahnhof 6 Euro. Wer es sich finanziell leisten kann, zahlt die höheren Preise knurrend und nimmt in Kauf, dass der persönliche Vermögensaufbau langsamer als geplant verläuft. Wer es nicht kann, dem bleibt nur der Verzicht.

Auch viele Bestatterinnen und Bestatter haben in den vergangenen Monaten ihre Preise erhöht. Dieser Schritt war alternativlos, da gestiegene Preise für Rohstoffe, Energie und Dienstleistungen nicht selbst aufgefangen werden können, sondern an die Hinterbliebenen weitergegeben werden müssen.

Was in wirtschaftlich normalen Zeiten nicht mehr als eine Randnotiz wert wäre, dürfte in der aktuellen Krise die Hinterbliebenen dazu bringen, bei Bestattungen unnötige Extrakosten weitestgehend zu reduzieren.

Deshalb dürften viele Hinterbliebene bei der Planung von Bestattungen mit sehr spitzem Bleistift rechnen und die gebuchten Leistungen auf das Allernötigste beschränken. Bestatterinnen und Bestatter müssen deshalb trotz gestiegener Beschaffungspreise in Zukunft mit sinkenden Umsätzen rechnen. Und nicht nur das: Auch das Ausfallrisiko dürfte deutlich steigen. Die Mehrheit der Haushalte wird schließlich keinen ausreichenden finanziellen Puffer haben, um hohe Sonderausgaben stemmen zu können.

Forderungsausfällen vorbeugen

Für Bestatterinnen und Bestatter gilt es deshalb, sich schon jetzt bestmöglich auf die sich anbahnende Entwicklung vorzubereiten. Hierfür ist der Düsseldorfer Finanzdienstleister ADELTA.FINANZ AG der ideale Partner. Die ADELTA mit ihrem maßgeschneiderte Abrechnungsservice schützt Bestattungsunternehmen vor Forderungsausfällen und sorgt für eine hohe Liquidität.

Zudem haben Bestatterinnen und Bestatter mit dem ADELTA-HinterbliebenenService die Möglichkeit, ihren Kunden eine Ratenzahlung mit bis zu 36 Monatsraten anzubieten. Nutzt ein Kunde diese Möglichkeit, übernimmt die ADELTA vollständig die Abwicklung. Für die Bestattungsunternehmen ändert sich hierbei nichts. Sie erhalten auch in diesem Fall ihren Rechnungsbetrag abzüglich der Factoring-Gebühren in der Regel innerhalb von 24 Stunden.

Ratenzahlung als Alleinstellungsmerkmal

Um bestmöglich vom Ratenangebot zu profitieren, können ADELTA-Kunden den Ratenrechner direkt auf ihrer eigenen Website anbieten und so mit einem Alleinstellungsmerkmal gegenüber den Mitbewerbern aufwarten.

Durch die Möglichkeit, die Bestattungskosten in

Raten zu bezahlen, wird den Hinterbliebenen die Sorge vor einer hohen, außerordentlichen finanziellen Belastung genommen. Zudem wird so sichergestellt, dass die Hinterbliebenen in die Lage versetzt werden, die Bestattung mit allen Extras zu planen, die sie sich wünschen. Dementsprechend profitieren Bestattungsunternehmen durch das Ratenzahlungsangebot von höheren Umsätzen.

Informieren Sie sich jetzt über die maßgeschneiderten Finanzdienstleistungen, die die ADELTA.FINANZ AG für das Bestattungswesen zu bieten hat, und profitieren Sie von den auf die Branche zugeschnittenen Premium-Dienstleistungen. Mit einem starken Partner wie der ADELTA.FINANZ AG an Ihrer Seite sind auch Sie für die wirtschaftlich anspruchsvollen Zeiten, die angebrochen sind, bestens gerüstet.

www.adeltafinanz.com



Jetzt mit
Ratenrechner!



Perspektiv eröffner

Unternehmensnachfolge clever gelöst

So sehr man sich auch mit dem Bestatter-Dasein und dem eigenen Haus identifiziert: Irgendwann stellt sich die Frage, wer den Betrieb in guter Weise fortführt. Und nicht immer lautet die Antwort: meine Kinder.

Für diese Herausforderung haben wir von der Bestatterfamilie die passende Antwort. Wir erwerben Ihr Unternehmen ganz oder in Teilen, aber führen Ihren Namen und Ihre Tradition weiter. Denn wir möchten, dass Sie Ihr Lebenswerk in guten Händen wissen.

Wenn Sie sich also Gedanken über Ihre Unternehmensnachfolge machen, dann lassen Sie uns miteinander sprechen. Selbstverständlich unter größter Diskretion. Damit sich auch für Sie neue Perspektiven eröffnen.

www.die-bestatterfamilie.de



Die
Bestatter
familie

Besuchen Sie
uns auf der
BEFA
in Dortmund
Stand A3

Aus dem Nähkästchen.

Lesen Sie doch mal, was anderen geholfen hat.

Text und Grafik:

Dipl. Ing. Architektur Karsten Schröder

Für diese und die nächste Ausgabe der Bestattungswelt rauche ich gedanklich mal eine Zigarette und blicke zurück. Im Fokus soll dabei weniger der Grundriss, sondern mehr der Beweggrund stehen. Warum gab eine Bestatterfamilie für Baumaßnahmen Geld aus? Und warum tat sie es dort, wo es am meisten wehtut, im Bestand?

Beweggrund 1: Die Mitarbeiter

Ein 4-Zimmer-Betrieb im EG, die Eltern im OG, deshalb alle Räume unter „Denkmalschutz“, und aus diesem Grund auch vier Schreibtische in einem 16-m²-Raum. Da führt jedes Amtsgespräch zu Ohrensäusen. Ein 8-m²-Glastrennwandsystem, das Versetzen nur einer Türe und die behutsame Öffnung zweier Wände sorgten für die räumliche Lösung. Für den Gegenwert eines modernen Leichenwagens bleiben in diesem Unternehmen die Mitarbeiter, und der Geschäftsführer erhält funktionierende und höchst werbewirksame Räume. Ein ausgezeichnete Beweggrund.

Beweggrund 2: Die Mitarbeiter

Ein Zutrittsbereich mit Stehtisch, dahinter ein offener Doppelarbeitsplatz und zwei Erschließungsflure, die sich an dieser Stelle kreuzen. An diesem Stehtisch bleibt jede Angehörige – für wirklich jede kleinste Anfrage und jeden Erfahrungsbericht von ihrem Friedhof – stehen und erwartet gebührende Aufmerksamkeit. Was sonst ihr Friseur erfährt, erfährt hier das zentrale Herz eines Betriebes mit 600 Sterbefällen. Dieser Arbeitsplatz verbrennt geradezu Mitarbeiter. Der Boden gliedert, die Fassa-

de verglast, da dauert jedes Echo 3 Sekunden. „Eine Trockenbauwand mit Viertelkreis und leichtgängiger Glasschiebetüre“ ermöglicht mehr Rückzug, ohne den Blick in den Zutrittsbereich zu verlieren.

Beweggrund 3: Die Mitarbeiter

Eine große Feierhalle im Zentrum und alle dienenden Räume außen herum – und weil man schnell wachsen muss, wächst man in den Keller. Dort, im fensterlosen Verließ, fast fritzhaft, arbeiten die Mitarbeiter. Das Schlimmste: Sie gewöhnen sich daran. An die niedrige Deckenhöhe, an die auf Beton verlegten Rohre und an das Brummen des



2plus Konzeptionen

„Das Anschlag-Möbel bekam einen Rechner, verbunden mit dem Programm der Verwaltung und das ersparte zukünftig Wege, Nerven und viel Zeit!“

Lastenaufzugs. „Hier haben wir wenigstens unsere Ruhe.“ Ruhe vor was? Wo man singt, da lass dich nieder! Wie wollen diese Mitarbeiter im Beratungsgespräch den

Kunden abholen und im Ausstellungsraum begeistern? „Die Feierhalle an die Außenwand und Lichtbänder für alle zukünftigen Büroräume!“, lautete die bauliche Lösung.

Beweggrund 4: Die Mitarbeiter

Ein Crema im Schwäbischen. Der eintretende Gast wird im Vorbereich der Abschiedsräume erst nach 10 Minuten von einem der Techniker wahrgenommen, und während dieser Zeit unterbricht die heitere Zigarettenpause der Mitarbeiter sein „Sammeln und Finden“. Das möchte kein Mitarbeiter. Das ist für beide Seiten unangenehm. „Ein Vertikalfenster zwischen Vorbereich und Empfangsbüro – und den Mitarbeitern einen zweiten Ausgang aus der Technik!“ heilte die räumliche Situation.

Beweggrund 5: Sie ahnen es: die Mitarbeiter

Anschlagplatz und Sarglager liegen in einem entfernten Gebäudeteil. Das dürfen sie. Der Weg des Mitarbeiters zur Verwaltung führt aber durch den halbprivaten

Innenhof der vermieteten Wohneinheiten. Dieser Weg hat seine Länge und ist nicht überdacht und jede Mappe in den Händen dieses Mitarbeiters bedeutet ein neuer Sterbefall nach außen. Das Sarglager wurde verdichtet, optimiert und mit einem Anschlag-Möbel versehen. Dieses Möbel bekam einen Rechner, verbunden mit dem Programm der Verwaltung, und das erspart zukünftig Wege, Nerven und viel Zeit.

Sie sehen, meine zwei Seiten sind gleich wieder voll und ich kam noch nicht über die Mitarbeiter hinaus. Dabei gibt es noch so viele Gründe, sich räumlich zu hinterfragen und zu bewegen. Alles steht und fällt mit Ihrer ganz persönlichen Art, auf

den Markt zu gehen. Bestattung anzubieten. Auf die Kultur Einfluss zu nehmen. Manchmal steht man bei der räumlichen Umsetzung im eigenen Betrieb gehörig auf dem Schlauch, weil man viel zu dicht dran steht. Der Sprung runter ist aber sehr oft leichter, als man glaubt, und er lohnt sich. Für Ihre Mitarbeiter und, dann ebenso und völlig selbstverständlich, für Ihren unternehmerischen Erfolg.

In der nächsten Ausgabe weitere Beweggründe und die Antwort auf die wichtige Frage: „Warum im Bestand?“

www.2plus-konzeptionen.de



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





Wahlweise mit:

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

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

Profitieren Sie von unserem Beratungsservice!

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

Oder besuchen Sie uns unter:

www.linn-sprachverstaerker.de



LINN SPRACHVERSTÄRKER GmbH
 Donatusstraße 156 50259 Pulheim
 TEL 02234-2004040 FAX 02234-2005240
 info@linn-sprachverstaerker.de



Lisa Kikillus

Frauenpower in Calbe

Die Bestattungswelt im Interview mit **Nancy Beutler**,
Inhaberin Heinze Bestattungen

Text: Stefanie Nerge

„Jeder Verstorbene hat ein Recht auf einen Abschied in Würde. Denn Würde darf niemals abhängig sein von einem bestimmten finanziellen Rahmen.“ So positioniert sich Nancy Beutler zusammen mit ihrem Mann, Peter Kallinich, und dem Frauenpower-Team von Heinze Bestattungen aus Calbe in Sachsen-Anhalt. Sie wollte immer einen Beruf ausüben, in dem die Menschlichkeit im Mittelpunkt steht und die Dankbarkeit ein wichtiges Element des Miteinanders ist. Und so kam es, dass die gelernte Floristin 2004 als Sachbearbeiterin in einem Bestattungsunternehmen anfang und dann 2008 ihr eigenes Bestattungshaus „Heinze Bestattungen“ gründete.

BW: Warum ist Ihnen Dankbarkeit so wichtig?

Nancy Beutler: Der Dank eines Trauernden ist, so glaube ich, eines der aufrichtigsten Gefühle, die man ausdrücken kann, und zeigt mir bei jeder Beisetzung, dass ich meine Arbeit gut gemacht habe. Man könnte sagen: Der Dank ist meine Bestätigung und mein emotionaler Lohn. In der heutigen Zeit, in der die Menschlichkeit allzu oft auf der Strecke bleibt, ist es meinem Team und mir besonders wichtig, all unsere Energie in die anstehenden Beisetzungen zu stecken – damit die Hinterbliebenen einen Abschluss finden können, der ihnen Trost gibt.

BW: Was war das größte Lob, das Sie jemals von Hinterbliebenen bekommen haben?

Nancy Beutler: Das kann ich gar nicht so genau sagen. Oftmals kommen Angehörige nach der Beisetzung zu mir und fragen, ob sie mich mal umarmen dürfen. Oder sie

kommen später noch einmal vorbei und bedanken sich und wir sprechen noch einmal zusammen.

BW: Was fällt einem Kunden, der zu Ihnen ins Büro kommt, als Erstes auf?

Nancy Beutler: Unsere Räume habe ich nach Feng-Shui ein- und ausgerichtet. Das spiegelt sich vor allem in den Farben wider. Ganz oft kommen die Familien rein und man hört ein „Damit hätten wir jetzt nicht gerechnet, dass es hier so freundlich aussieht.“

BW: Gibt es etwas, in dem Sie noch besser werden wollen, oder einen Bereich, in dem

Sie sich neu orientieren wollen?

Nancy Beutler: Ja, da gibt es eigentlich zwei Dinge. Zum einen möchten wir uns im Bereich der Trauerbegleitung weiterqualifizieren, um unseren Kunden einen noch besseren Rundum-Service zu bieten. Oft sehen und erleben wir so starke Trauer bei den Hinterbliebenen, da möchten wir helfen und Wege aus der Trauer zeigen und sie begleiten.

Und das andere ist schon kurz vor der Finalisierung: Wir werden im April eine weitere Filiale in Staßfurt eröffnen.

BW: Haben Sie eine Zukunftsvision?

Nancy Beutler: Oh ja. Wir haben ein Objekt



→ Gemeinsam stark: das Team von Heinze Bestattungen

gekauft und möchten dort ein Bestattungshaus mit eigener Trauerhalle und Trauercafé eröffnen. Aber das wird sich noch einige Zeit hinziehen. Aber bis dahin werden wir uns weiterbilden, Messen besuchen, um neue Impulse und Inspirationen zu bekommen – und um jeden Tag ein Stück besser zu werden. Wir möchten unseren Kunden noch mehr Service bieten.

BW: Ihnen liegen die Bedürfnisse der Menschen am Herzen. Welche Veränderungen innerhalb der Bestattungskultur würden Sie begrüßen?

Nancy Beutler: Es gibt heute so vielfältige Möglichkeiten der Beisetzung. Aber alles ist ein wenig gebremst durch die doch sehr strenge Gesetzeslage in Deutschland. Ich werde so oft gefragt, was es denn für alternative Beisetzungsformen gibt und ob man die Urne nicht einfach mit nach Hause nehmen könnte oder zumindest einen Teil der Asche. Da würde ich mir wünschen, dass die Gesetze den modernen Anforderungen angepasst werden.

BW: Und die Floristik haben Sie komplett an den Nagel gehängt?

Nancy Beutler: Eine Zeitlang schon, aber seit diesem Jahr bieten wir sie wieder mit an.

BW: Sie arbeiten seit drei Jahren mit der ADELTA.FINANZ AG zusammen. Wie kam es dazu?

Nancy Beutler: Meinen ersten Kontakt hatte ich 2021 auf der Messe in Dresden. Ich hatte zu dem Zeitpunkt sehr schlechte Erfahrungen mit einem anderen Finanzdienstleister gemacht und war dem Thema Factoring gegenüber sehr skeptisch und wollte auch keinen Finanzdienstleister in Anspruch nehmen.

BW: Und was hat Ihre Meinung geändert?

Nancy Beutler: Ich bin wirklich fachlich kompetent gut beraten worden. Und alle Argumente, die ich gegen eine Zusammenarbeit hatte, konnten von der ADELTA entkräftet werden. Und somit habe ich dann einer Zusammenarbeit zugestimmt.

BW: Haben Sie Ihre Entscheidung bereut?

Nancy Beutler: Auf gar keinen Fall. Es läuft alles so reibungslos und unkompliziert. Das möchte ich nicht mehr missen.



→ Nancy Beutler hat die Wünsche der Angehörigen stets im Blick

chen Schäden durch Zahlungsausfälle und gibt mir ein hohes Maß an Planungssicherheit. Ich habe kürzlich noch mit einem Kollegen gesprochen, der mir sein Leid von nicht gezahlten Rechnungen klagte. Der enorme bürokratische Aufwand und die Zeit, dem hart verdienten Geld hinterher zu laufen, frustrieren mich als Unternehmerin. Das sind alles Probleme, die ich dank der Zusammenarbeit mit der ADELTA nicht mehr habe.

BW: Frau Beutler, wir wünschen Ihnen weiterhin viel Freude an Ihrer Arbeit und danken Ihnen sehr für dieses Gespräch.

www.heinze-bestattungen.de



BW: Was genau meinen Sie damit?

Nancy Beutler: Also, die ADELTA schützt mich als Unternehmerin vor wirtschaftli-



REEDEREI HUNTEMANN





SEEBESTATTUNG – DIE LETZTE REISE AUF SEE

individuell besonders unvergesslich

ÜBER 30 JAHRE
SEEBESTATTUNG

www.reederei-huntemann.de



→ Dominik Kracheletz (Mitte links) und Michael aus dem Siepen (Mitte rechts) im Gespräch

Qualität – eine Frage des Preises?

Text:
Britta Schaible

Die meisten Menschen haben vermutlich recht konkrete Vorstellungen von ihrer idealen Autowerkstatt: immer erreichbar, reagiert kurzfristig und zuverlässig, Qualität und Service sind topp, immer freundliche Leute am Telefon. Und das natürlich finanziell attraktiv. Aber wie ist das bei einer Bestattungsdienstleistung? Sicher nur bedingt vergleichbar – wengleich viele Menschen erwiesenermaßen eine sehr innige Beziehung zu ihren Fahrzeugen aufbauen –, aber letztlich auch eine Dienstleistung mit „Hardware-Anteil“.

Über den Qualitätsbegriff in der Bestattung haben wir von der Bestattungswelt mit zwei erfahrenen Unternehmern gesprochen, die dazu eine Meinung haben sollten: Dominik Kracheletz und Michael aus dem Siepen, Köpfe des Unternehmensverbunds ‚Die Bestatterfamilie‘.

BW: Herr Kracheletz, wie wäre Ihre Definition einer Qualitätsbestattung?

Dominik Kracheletz: Ich würde das in erster Linie an der Zufriedenheit der Auftraggeber festmachen und an der Fähigkeit, individuell auf deren Wünsche einzugehen. Kommen hochwertige Produkte wie der vielzitierte Eichenholzarg dazu, dann ist das schön, aber nicht der Kern der Sache.

BW: Das heißt, auch für wenig Geld kann man eine hochwertige Bestattung bekommen?

Dominik Kracheletz: Grundsätzlich ja, wenn man es rein auf die Erwartungshaltung vieler Auftraggeber bezieht. Es ist aber so, dass viele Angehörige kaum eine Vorstellung davon haben, welche Möglichkeiten ein modernes Bestattungshaus für eine individuelle und liebevolle Abschiednahme hat. Da liegt es in der Verantwortung eines guten Bestatters, die Familie dafür zu sensibilisieren, im Sinne ihres Anliegens. Man muss dabei natürlich die richtige Balance zwischen „gut beraten“ und „geschickt anbieten“ finden.

Michael aus dem Siepen: Das deckt sich mit meiner Erfahrung: Viele Angehörige haben die Vorstellung, dass Bestattung noch so aussehen muss wie vor zwanzig oder dreißig Jahren. Woher soll man auch wissen, was einen guten und zeitgemäßen Abschied ausmacht,

wenn man nicht entweder vor Kurzem bei einem modernen Bestatter war oder Fachliteratur liest?

Das heißt, es ist nicht nur unser Job, die Wünsche oder Erwartungen der Auftraggeber eins-zu-eins umzusetzen, sondern auch neue Wege und Möglichkeiten aufzuzeigen.

BW: Kann das nicht dazu führen, dass sich Kunden wie in einem Verkaufsgespräch fühlen?

Michael aus dem Siepen: Das kommt natürlich ganz auf das Feingefühl der Beraterin oder des Beraters an – und hier sind wir aus meiner Sicht bei einem entscheidenden Qualitätsaspekt. Ist sie oder er in der Lage, die echten Bedürfnisse der Angehörigen zu erkennen und ein über die Erwartung hinausgehendes Angebot zu machen? Um diese Haltung in den Teams zu etablieren, haben wir vor einigen Jahren zusammen mit den Mitarbeitern das Motto „Gemeinsam Erinnerungen schaffen“ ausgearbeitet, das wir sowohl nach innen als auch nach außen anwenden. Es besagt, dass wir in jedem Detail unserer Dienstleistung alles daransetzen, dass sich die Trauernden trotz des Abschiedsschmerzes später gern zurück-erinnern.

BW: Dafür würden wir gern konkrete Beispiele hören.

Dominik Kracheletz: Glücklicherweise hat ja unsere Dienstleistung so viele Aspekte und Details, sodass sich viele Möglichkeiten auftun. Wie zum Beispiel die Kerze, die bei der offenen Aufbahrung angezündet

und später in einer schönen Box dem Auftraggeber überreicht wird. Die dezente und angenehme Atmosphäre beim persönlichen Abschied. Oder die Trostpender-Plüschtiere, die kleine Trauergäste erhalten. Entscheidend ist die Art und Weise, wie jeder Mitarbeiter auftritt: vollständig präsent, mit Empathie, Professionalität und Wissen. Ein besonderes Gewicht hat die individuelle Ausgestaltung der Abschiedsfeier selbst, ob nun in Form einer umfangreichen Thematikdekoratation oder einfach durch ein sorgfältig gerahmtes Bild und liebevoll ausgewählte Accessoires.

Michael aus dem Siepen: Damit die Angehörigen ein Gefühl für die Möglichkeiten der individuellen Ausgestaltung bekommen, muss man in den Gesprächen die richtigen Fragen stellen, Beispiele zeigen und Ideen einbringen. Wenn das die tatsächlichen Bedürfnisse widerspiegelt, sind die durch solche „Extra-Aufwände“ gegebenenfalls entstehenden Mehrkosten in der Regel keine Hürde mehr. Um die Mitarbeiterinnen und

Mitarbeiter in den Häusern der Bestatterfamilie darin zu schulen, erhalten sie intensive Begleitung und Anleitung. Nur wenn jeder die Haltung hinter „Gemeinsam Erinnerungen schaffen“ verinnerlicht hat, wird der wirtschaftliche Erfolg nicht mehr im Widerspruch stehen zu hoher Zufriedenheit und intensiver Weiterempfehlung.

BW: Weiterbildung kostet Geld, was sich sicher auch in den Preisen bemerkbar macht.

Dominik Kracheletz: Sie sagen es, das kostet Zeit und Geld. Deswegen sollten Auftraggeber auch immer misstrauisch bei besonders günstigen Angeboten sein. Die meisten Angehörigen sind bereit, für eine gute und stimmige Gesamtdienstleistung auch einen angemessenen Preis zu bezahlen – und das sind genau diejenigen, die wir mit den Häusern der Bestatterfamilie ansprechen. Qualität ist erkennbar und durch nichts zu ersetzen.

die-bestatterfamilie.de



LAVABIS 

Fachhandel für Bestatter, Thanatologen, Pathologen und Friedhofsbedarf

Alles in einem Shop www.lavabis.com

Versorgung,
Embalming &
Technik

Über 4.000 Urnen

Sargzubehör,
Wäsche &
Tierbestattung

Alles für Trauer-
feier & Friedhof

Weiterbildung &
Seminare



Über 7.000 Artikel



Kein Mindestbestellwert



Schnelle Lieferung



Top Kundenservice

Eine der größten Herausforderungen



Foto: reethu/AdobeStock.com

Lassen Sie uns das Verhältnis Arbeitnehmer/Arbeitgeber beleuchten und eventuell neu denken.

Text: Jule Baumeister

Ein gefühlt maximal ausgenudelttes Thema mit permanent steigender Brisanz – es betrifft definitiv alles und jeden. Arbeitskräftemangel.

Kann ich morgen Mittag noch in dem kleinen Bistro zwei Straßen weiter meine Mittagspause genießen oder mussten sie schon schließen? Kann unser Sohn die Fächer, in denen er gut ist, als Leistungskurse wählen oder scheitert das an fehlenden Lehrkräften? Wird Oma die nächsten 24 Stunden in der Windel von gestern verbringen müssen, weil niemand da ist, der sich ihr widmen könnte? Und bekommt sie überhaupt was zu essen? Und was ist, wenn Sie Opa, der verstorben in der Küche liegt, nicht zeitnah abholen können? Oder wenn es niemanden gibt, der die Einzelteile von den Schienen aufammelt? Wenn in der Kühlung im Krankenhaus, Heim oder bei Ihnen kein Platz mehr ist, weil Sie nicht hinterherkommen?

Oder wenn sich die Särge vor dem Krematorium stapeln?

Und so weiter. Man braucht nicht viel Phantasie, um sich in wirklich allen Bereichen der Wirtschaft und des Persönlichen nahzukünftige und schon aktuelle Szenarien auszumalen.

Laut Institut der Deutschen Wirtschaft liegt die Fachkräftelücke Ende letzten Jahres bei 533.000 – rein rechnerisch offene Stellen, die nicht qualifiziert (oder unqualifiziert) besetzt werden konnten, weil keine passenden Arbeitslosen dafür verfügbar waren.

Im Verhältnis zur Einwohnerzahl Deutschlands, die Ende Januar 2024 laut statistischem Bundesamt bei 84,7 Millionen lag, erscheint die Zahl gering, 84.700.000 vs. 533.000.

Keine passenden Arbeitslosen, sagt das Institut der deutschen Wirtschaft. Das Bundesamt für Wirtschaft und Klima-

schutz sagt, dass 83.000 der offenen Stellen durch an- und ungelernete Arbeitslose, die entsprechend qualifiziert würden, besetzt werden könnten, sodass man damit einen erheblichen Teil der Fachkräftelücke schließen könnte.

In der Realität sind eben diese Arbeitskräfte nicht zu finden, wobei genau diese für Sie als Bestattungsunternehmer das wären, was Sie händeringend brauchen.

Des Weiteren wird empfohlen, dass verstärkt Frauen und Ältere eingestellt werden sollten. Ältere ist definiert mit 55–64. Gerne. Wo finden wir die?

„Der aktuelle Arbeitsmarkt ist ein Arbeitnehmer-Markt.“

Ich möchte an dieser Stelle nicht weiter auf der politischen Welle dieses Themas reiten – es gibt in alle Richtungen viel zu viel Potenzial, um sich zu echauffieren, stamm-tischig besser zu wissen und in unschöne Tiefen abzusteigen – das würde mein Anliegen verfehlen und wäre auch deplatziert in diesem Format. Ich möchte in eine andere Richtung.

Es ist schwerer denn je, Mitarbeiter zu bekommen, Fachkräfte noch um ein Vielfaches schwieriger – es ist uns allen klar, und damit arbeiten Sie und wir seit inzwischen Jahrzehnten, dass es nicht auf die mitgebrachte Qualifikation des neuen Mitarbeiters ankommt, sondern auf sogenannte weiche Faktoren wie Engagement, Charakter, Haltung, Teamfähigkeit und vieles mehr. Die allermeisten Stellen sind heutzutage mit Quereinsteigern, Un- bzw. Andersgelernten besetzt. Die Befähigung, den entsprechenden Arbeitsplatz auszufüllen, vermitteln wir als Arbeitgeber zusammen mit unseren Teams den neuen Mitarbeitern. Der aktuelle Arbeitsmarkt ist ein Arbeitnehmer-Markt. Das heißt: Der Arbeitnehmer kann sich weitgehend seinen Job aussuchen. Er kann Forderungen stellen, Ansprüche anmelden, Arbeitszeiten bestimmen und auch hier vieles mehr. Für uns als Arbeitgeber ist das zutiefst frustrierend, es entsteht ein Ungleichgewicht.

„Was hilft es uns, wenn wir uns damit aufhalten, die Arbeitsmarktsituation als verkehrte Welt zu deklarieren?“

Ich höre zunehmend von Bestattungsunternehmen, wie verzweifelt sie nach Mitarbeitern suchen und in viele Fällen wirklich niemanden finden. Entweder gibt es einfach keinen einzigen Bewerber – oder die Kluft zwischen dem, was vom Bewerber gefordert wird, und dem, was der Bestatter bieten kann und will, ist unüberbrückbar. Es geht zum Teil so weit, dass Unternehmer aufgeben – komplett. Das Unternehmen aufgeben.

Inzwischen gibt es sehr populäre Apps, mithilfe derer Arbeitgeber aus der Perspektive der Arbeitnehmer bewertet werden, anhand dessen sich der Arbeitsuchende orientieren kann. Die Idee ist gut und zeitgemäß. Was hilft es uns, wenn wir uns damit aufhalten, die Arbeitsmarktsituation als verkehrte Welt zu deklarieren und uns unsere eigene Lebenszeit damit schwer machen und ggf. über unwillige Leistungsempfänger aufregen (entschuldigen Sie, ich höre jetzt wirklich auf, politisch zu sein): Das ändert absolut gar nichts. Wir sollten, ja müssen die Situation akzeptieren, uns darauf einstellen und von der bisherigen Erwartungshaltung abrücken. Erstens geht es uns damit schlagartig ganz persönlich besser und ich bin überzeugt, dass es auch dabei hilft, die Mitarbeitersituation zu entspannen.

Ich beobachte unterschiedliche Herangehensweisen bei Ihnen als Arbeitgeber und die damit verbundenen divergierenden Erfolge bei der Mitarbeiterfindung.

Lassen Sie uns eine Nabelschau aus der Perspektive unserer Mitarbeiter betreiben – wir werden sehr schnell fündig. Aus eigener Erfahrung und aus der Erfahrung anderer Bestattungsunternehmen kann ich sagen, dass zwar die Antwort auf viele Fragen Geld lautet – aber eben NICHT auf alle. Auch auf der Arbeitgeberseite gibt es die unterschiedlichsten weichen Faktoren, die entscheidungsbeeinflussend sein können, ja oft sind. Im Einzelnen ist das sicher sehr unternehmensspezifisch und individuell, aber es dreht sich häufig um Arbeitszeiten (4 Tage vs 5+ bei gleichen Stundenzahlen), Schicht

in Bereitschaftsverteilungen, Autonomie, Vertrauensvorschuss und Eigenverantwortlichkeit, Weiterbildungsmöglichkeiten, Anerkennung und Wertschätzung, persönliche Zugewandtheit, Team und Arbeitsklima. Mir ist durchaus klar, dass alle aufgezählten Faktoren nach Allgemeinplätzen klingen und eines gewissen Idealismus nicht entbehren – natürlich werden uns mit der Optimierung dieser Aspekte nicht die Türen eingerrannt werden von Menschen, die nur bei UNS arbeiten möchten. Aber wir erhöhen die Chancen erheblich und wir begeben uns in eine Positivspirale. Mit der allgemeinen Steigerung der Qualität am Arbeitsplatz steigt bei allen Beteiligten das Wohlbefinden, was wieder eine Steigerung der Zufriedenheit und damit Arbeitsqualität bedeutet. Sehr einfache Wahrheiten, die NUR gelebt werden müssen. Wenn ich es nicht in der Realität beobachten würde, würde ich mich nicht trauen, derart einfache Vorschläge zu machen. Es funktioniert. Die Änderung der eigenen inneren Haltung + eine entsprechende offensive Strategie zur Mitarbeitergewinnung können und werden für Sie sprechen und begeistern.

Werden Sie kreativ.
www.baumeister-baumeister.de

Quellen:
Bundesamt für Wirtschaft und Klimaschutz:
www.bmwk.de/Redaktion/DE/Dossier/fachkraeftesicherung.html

Institut der deutschen Wirtschaft:
www.iwkoeln.de/themen/bildung-und-qualifizierung/fachkraeftesicherung.html

Statistisches Bundesamt
www.destatis.de/DE/Themen/Gesellschaft-Umwelt/Bevoelkerung/Bevoelkerungsstand/inhalt.html

Goetz
SEIT 1849

LEONHARD GOETZ NACHF.
TRAUERWAREN • BESTATTUNGSBEDARF • FRIEDHOFSTECHNIK

WWW.GOETZ-TRAUERWAREN.DE

5 Fragen an Katrin Stichtenoth

Bestattungen Stichtenoth

Autorin: Ramona Peglow, Rapid Data GmbH

Katrin und ihr Mann Sven Stichtenoth aus Dransfeld im Landkreis Göttingen führen die Tischlerei Steffen und das Bestattungshaus Stichtenoth in 5. Generation. Die beiden sind schon im gleichen Ort in den Kindergarten gegangen, mittlerweile seit 25 Jahren verheiratet und haben einen 22-jährigen Sohn, der laut seinen Eltern „mit Bestattungen so gar nichts am Hut hat“. Sven Stichtenoth ist zwar Geschäftsführer, aber die Frontfrau des Unternehmens ist Katrin Stichtenoth. Ganzer Stolz der beiden ist ihr selbst renovierter „Raum der Erinnerungen“ – eine ehemalige Synagoge.

Warum das Fernsehteam vom NDR darauf aufmerksam wurde, vor welchen Herausforderungen Stichtenoth Bestattungen steht und was die Digitalisierung für das ländlich gelegene Unternehmen bedeutet, erzählt uns Katrin Stichtenoth in unseren „5 Fragen an ...“.

Sie haben Ihren „Raum der Erinnerungen“ in Eigenregie fertiggestellt. Was ist das Besondere an diesem Ort und was hat er für Bestattungen Stichtenoth verändert?

Unser „Raum der Erinnerungen“ war bis 1937 eine Synagoge, danach eine katholische Kirche, dann eine Werkstatt und ist nun seit 2022 unser Raum für Abschiednahmen und Trauerfeiern. Wir haben diesen Raum mit höchster Sorgfalt und größtem Respekt vor seiner historischen Bedeutung zwei Jahre lang selbst renoviert.

Uns hatte es immer gestört, dass wir auf öffentliche Räumlichkeiten für Trauerfeiern und Abschiednahmen angewiesen waren. Dadurch waren wir in der Ausgestaltung der Feierlichkeiten eingeschränkter, wussten nie, wie gepflegt die Räumlichkeiten sind, und mussten oft vor der Tür stehen und warten.

Durch unseren „Raum der Erinnerung“ haben wir diese Probleme nicht mehr und vor allem bedeutend mehr Trauerfeiern und Abschiednahmen als vorher. In Kooperation mit dem Dransfelder Forum 9. November brachten wir außerhalb von Tod und Trauer auch das Leben an diesen Ort. Durch Veranstaltungen wie Lesungen und Konzerte stehen wir jetzt mehr in der Öffentlichkeit.

Tablet oder Smartphone im Trauergespräch – wie stehen Sie dazu?

Geht für mich nicht mehr ohne! Ich tippe immer Daten im Trauergespräch ein. Vor allem dann, wenn ich den Trauernden einen Ordner mit beispielhaften Anzeigen überreiche,

damit sie in Ruhe darin blättern können. Oft bereite ich sogar im Gespräch über meinen Abmelde-Assistenten online Vertragsab- und Ummeldungen vor.

Die Leute haben auch kein Problem damit – sie sind es schon gewohnt. Wenn sie zum Beispiel zur Sparkasse oder zum Arzt gehen, wird ja auch im Gespräch alles immer digital erfasst.

Was bedeutet für Sie die Digitalisierung der Bestattungsbranche?

Stressersparnis und Zeitersparnis. Wobei mir weniger Stress noch wichtiger ist. Wir sind mit unserem eher kleinen Unternehmen sehr eingespannt. Ein Bestatter im Nachbarort



Foto: Rapid Data

→
Katrin Stichtenoth
Bestattungen Stichtenoth

schließt sein Geschäft und wir haben einen Riesenzuwachs an Bestattungen. Hinzu kommen die gestiegene Bevölkerungszahl und die starken Jahrgänge. Auch werden Trauerfeiern immer individueller, und die Anforderungen an uns Bestatterinnen und Bestatter steigen weiter und weiter. Das macht unseren ohnehin schon anspruchsvollen Beruf nicht gerade einfacher.

Deshalb haben wir unser Bestattungshaus mit dem Software-Paket powerordoMAX komplett digitalisiert. Von der Auftragsbearbeitung über die Erledigung von Formalitäten bis hin zur musikalischen Gestaltung des Abschieds und zur Trauerdruck-Abstimmung gemeinsam mit den Trauernden. Anders könnten wir das alles nur schwer bis gar nicht schaffen.

Mit Online-Services wie beispielsweise der Rapid Trauerfeier-Musik reagieren wir auf den steigenden Wunsch nach individuell gestalteten Abschiednahmen und machen unsere tägliche Arbeit ein ganzes Stück einfacher. Die Angehörigen können über unser digitales Kunden-Center ihre Wunschtitel aus über 1,5 Millionen GEMA Titeln wählen und sie zeitlich vor, während und nach der Trauerfeier zuordnen. Die Titelauswahl spielen wir dann online oder offline einfach über unsere Musik-App ab. Das heißt, wir müssen keine Musikstücke mehr zeitaufwendig herausuchen, uns nicht mehr mit USB-Sticks und dem Hin- und Her wegen der Musikauswahl herumschlagen.

Auch die digitale Trauerdruck-Abstimmung von Rapid spart uns so viel Ärger und Zeit. Für uns ist das wirklich ein Highlight! Früher habe ich die Anzeigen umgestaltet an

„Ich weiß noch, wie mein Mann 2022 die Ausbildung zum Bestattermeister in Braunschweig gemacht hat. Die Bestatterinnen und Bestatter sagten ihm dort: „Du brauchst PowerOrdo!“

die Zeitungen gegeben, musste dann erst mal auf die Umsetzung warten, kontrollieren und korrigieren, weil sich Fehler eingeschlichen haben, wieder auf die Korrektur warten, die Anzeige mit den Angehörigen abstimmen, gegebenenfalls wieder korrigieren und wieder warten ... Das war eine Arbeitsbeschaffungsmaßnahme hoch 65!

Heute gestalte ich die Anzeigen mit meinem leicht bedienbarem Trauerdruck-Programm Scrivaro, stimme sie schnell und einfach mit den Angehörigen über unser Online-Kunden-Center ab, dann gehen sie an die Zeitungen und werden genau so gedruckt.

Gerade wenn die Trauerfamilie größer war, war die Trauerdruck-Abstimmung per E-Mail oder Telefon der komplette Wahnsinn. Jetzt gibt's kein Hin und Her mehr und die Trauerdrucksachen sind ansprechender und individueller.

Kennen Sie Bestatter, die gar keine Bestattersoftware nutzen?

Ich kenne tatsächlich einen – aber dem helfen wir mit unseren Softwarelösungen immer aus und übernehmen viele Aufgaben für ihn.

Ich weiß noch, wie mein Mann 2022 die Ausbildung zum Bestattermeister in Braunschweig gemacht hat. Die Bestatterinnen und Bestatter sagten ihm dort: „Du brauchst PowerOrdo!“ Da haben wir uns gleich schlaugemacht und waren schnell überzeugt. In Zeiten von Corona wurden wir telefonisch geschult und schon ging's los. Ich möchte nie wieder ohne! In Excel darf man ja eigentlich auch keine Rechnungen schreiben, die müssen schließlich unveränderbar sein.

Und die ganzen Erleichterungen – ob die Terminabstimmung mit dem Pastor, die Beauftragung des Krematoriums, das Ausfüllen von Formularen, der ganze Zahlungsverkehr –, so vieles ist durch PowerOrdo automatisiert. Das spart unglaublich viel Zeit und Nerven!

Möchten Sie Ihren Kolleginnen und Kollegen noch etwas mitgeben?

Macht es euch nicht so schwer! Unser Beruf ist Herausforderung genug. Ganz gleich, ob ihr ein kleines oder großes Bestattungshaus auf dem Land oder in der Stadt habt – nutzt die Digitalisierung für euch, wo ihr nur könnt!

Grundsätzlich würde ich mir auch sehr wünschen, dass wir gemeinsam noch mehr auf Transparenz und Qualifikation in unserer Branche setzen, um uns stärker gegen die vermeintlichen Billigbestattungen und die schwarzen Schafe unter uns zu positionieren.

Vielen Dank für diese spannenden Einblicke, liebe Frau Stichtenoth!

www.rapid-data.de

SEEBESTATTUNGEN

ab Büsum / Nordsee



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



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

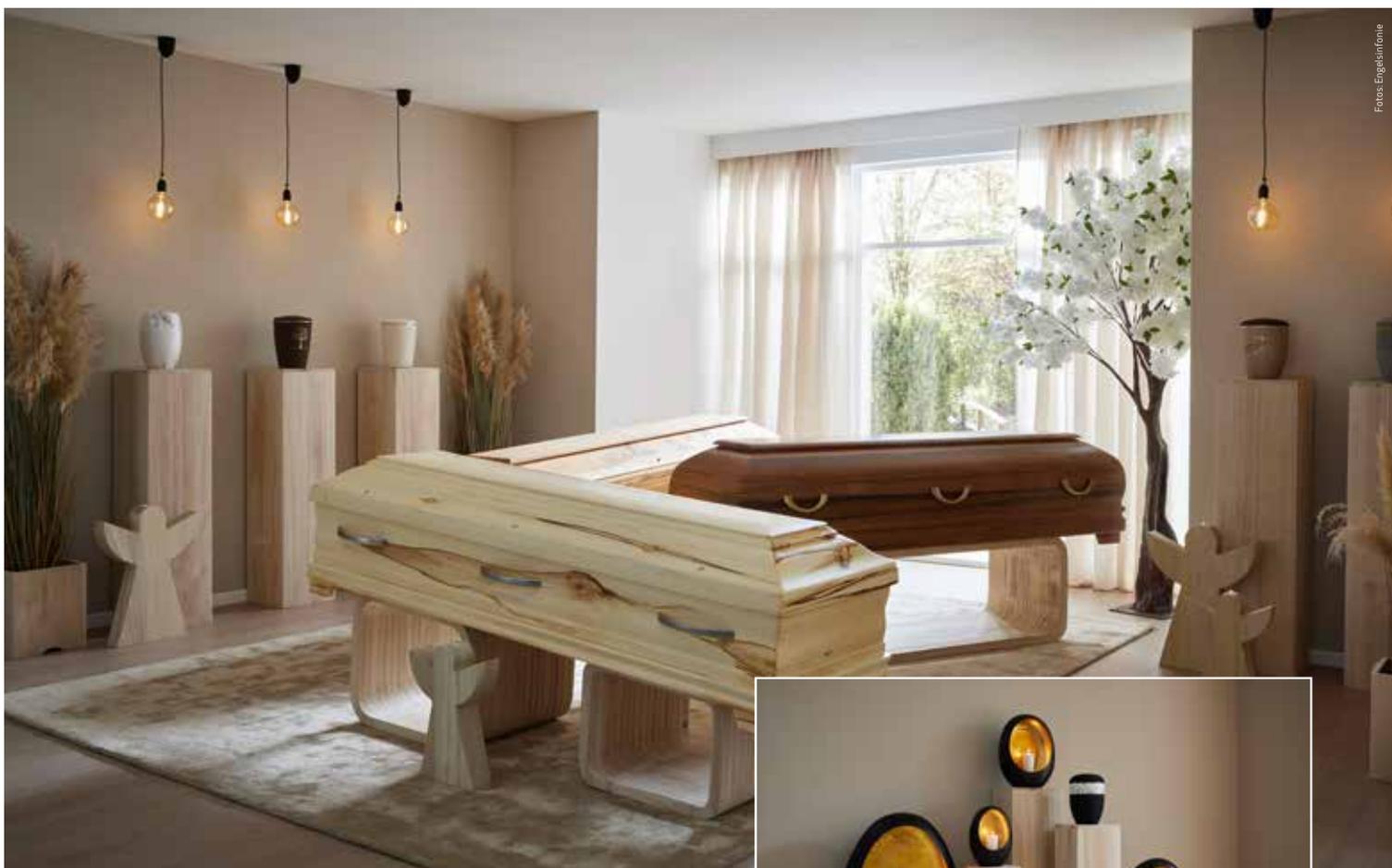


Das ganze Jahr über, unabhängig von Gezeiten und mit natürlicher Barriere durch Sandbänke

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



Das Partnernetzwerk für hochwertige
Bestattungsunternehmen.



Mehr Atmosphäre für Ihren Ausstellungsraum

Verleihen Sie Ihrer Ausstellung einen besonderen und individuellen Charakter – mit den stilvollen Dekorationen des Unternehmens Engelsinfonie

In vielen Ausstellungsräumen zeigt sich leider noch eine eher nüchterne Atmosphäre, trotz der Vielfalt innerhalb des Angebots. Für die Hinterbliebenen ist die Auswahl des Sarges und der Urne oft mit besonders emotionalen Momenten verbunden. Es ist für die Trauerbewältigung jedoch wichtig, sich Zeit zu nehmen, um hier die richtigen Entscheidungen zu treffen.

Das Unternehmen Engelsinfonie bietet mit individuellen Dekorationselementen und ausgesuchten Lichtern interessante Lösun-

gen, um die Präsentation Ihrer Produkte ansprechender und freundlicher zu gestalten. Zur Verfügung stehen z. B. Säulen und Engel aus hellem Massivholz, Blumen, Gräser und Bäume sowie moderne Lichtquellen und Lampen, die Ihrem Raum einen unvergleichlichen Charakter verleihen.

Hilfe für Ihre Beratung – Mehrwert für Ihr Unternehmen

Schaffen Sie eine tröstliche Stimmung, in der sich die Hinterbliebenen wohl fühlen: Entwickeln Sie einen Raum, der Ihnen die Beratung erleichtert und die Verweildauer Ihrer Kunden verlängert. Auf diese Weise entsteht ein wertvoller Rahmen, der die Qualität Ihres Angebots hervorhebt. Darüber hinaus

erhalten Trauernde bereits hier viele Anregungen für die individuelle Gestaltung der Abschiednahme und der Trauerfeier.

Dekorationen, die bewegen: Für die persönliche Beratung und weitere Informationen rund um die Optimierung Ihrer Ausstellung steht Ihnen Inhaber Benjamin Petker mit seinem Team zur Verfügung. Übrigens: Das Engelsinfonie-Team bietet Ihnen die Möglichkeit, mit Ihnen gemeinsam Ihren Ausstellungsraum vor Ort zu gestalten – und das ist kostenfrei. Vereinbaren Sie gern einen Termin. Auf der kommenden FORUM BEFA in Dortmund ist das Unternehmen mit einem Stand vertreten.

www.engelsinfonie.de



Foto: SERENI Deutschland GmbH

Unternehmensnachfolge im Bestattungsgewerbe

„Das ist für uns die beste Lösung.“

Autorin: Verena Hohmann

Seit Generationen liegt eine Vielzahl an Bestattungsunternehmen traditionell in Familienhand. Während Anforderungen an Transparenz, Qualität und Qualifizierung kontinuierlich steigen, verändert sich auch die Nachfrage nach neuen Nachfolgelösungen. Bestattertöchter und -söhne sind nicht mehr grundsätzlich in die Verantwortung zu nehmen. Sie können oder wollen den elterlichen Betrieb oft nicht weiterführen. Dann sind andere Lösungen gefragt. Wolfgang Schmitt ist mit seinen Unternehmen Schmitt Bestattungshaus und Hölscher Bestattungen in Hamm einen besonderen Weg gegangen.

Daniel Lapcevic ist Bestattungsfachkraft und seit über zehn Jahren Mitarbeiter bei Schmitt. Er kennt die Betriebsabläufe, hat einen äußerst guten Draht zu seinem Chef Wolfgang Schmitt, ist beliebt bei seinen

Kollegen und bringt sowohl die Professionalität als auch die Leidenschaft mit, um das Unternehmen im Sinne seiner Vorgänger zu steuern. Dass er einmal die Unternehmensnachfolge antritt, ist schon seit längerem Thema loser Gespräche zwischen ihm und seinem Seniorchef, wie Wolfgang Schmitt erzählt: „Bei diesen Gesprächen ist es aber zunächst einmal geblieben, weil man ja doch davon ausgeht, dass einem noch viel Zeit bleibt und man das Unternehmen unendlich weiterführt. Als aber meine Frau im letzten Jahr krank wurde, habe ich doch noch ernsthafter darüber nachgedacht, Daniel mit ins Boot zu holen, dass er das Unternehmen komplett übernimmt. Das hat aus verschiedenen Gründen nicht geklappt.“ Die explosionsartig steigenden Zinsen machten eine Finanzierung für den jungen Bestatter unmöglich. „Da haben wir das Ganze erst einmal wieder ad acta gelegt.“



Wolfgang Schmitt



Daniel Lapcevic

Ein Partnernetzwerk ist die Lösung

Eine Situation, die vielen kleinen und mittelständischen, auf den Ruhestand zu steuernden Unternehmern bekannt vorkommt – so auch anderen Bestatterinnen und Bestattern in Hamm. „Wir sind hier sehr gut vernetzt mit anderen Bestattungsunternehmen, treffen uns regelmäßig zum Austausch. Durch den gemeinsamen Stammtisch bin ich an Sereni gekommen“, erinnert sich Wolfgang Schmitt.

Sereni ist ein Partnernetzwerk für Bestattungsunternehmen, das unterschiedliche Lösungen für Nachfolge- und Wachstumsprojekte anbietet. Sereni unterstützt seine Partnerunternehmen bei administrativen Aufgaben sowie in der Planung und Finanzierung der Nachfolge. „Die Ansätze, die wir verfolgen, sind so verschieden wie die Partner unseres Netzwerkes. Insbesondere bei der Nachfolgeregelung berücksichtigen wir die Individualität der verschiedenen Bestattungsunternehmen und gehen auf die persönlichen Bedürfnisse der einzelnen Bestatter ein“, erklärt Sereni-Geschäftsführer David Thomas. Für Schmitt Bestattungshaus und Hölscher Bestattungen war die gesamte Übernahme durch Sereni

alternativlos, mit Daniel Lapcevic als Geschäftsführer und der Option, dass er sich peu à peu in das Unternehmen einkauft.

Es scheitert oft an der Suche nach Nachfolgekandidaten

An der Nachfolge zu scheitern bedeutet für viele Unternehmen das Aus. Laut einer aktuellen KfW-Studie suchen rund 560.000 Unternehmen bis 2026 eine Nachfolge, von denen etwa 190.000 Bedarf einer kurzfristigen Lösung haben. Die größte Hürde laut Nachfolge Monitoring des KfW ist die Suche nach einem geeigneten Nachfolgekandidaten. Daniel Lapcevic, der jahrelang die rechte Hand von Wolfgang Schmitt war, ist ein geeigneter Kandidat. Die Nachfolge mit ihm als Geschäftsführer konnte aber nur mit der Unterstützung von Sereni erfolgreich umgesetzt werden.

Die Übernahme bringt viele Vorteile mit, so Daniel Lapcevic, der zu Beginn der Gespräche sehr skeptisch war: „Wolfgang ist zunächst im Alleingang auf Sereni zugegangen, was mich sehr enttäuscht hat. Heute weiß ich, er wollte erst die Möglichkeiten prüfen und mich nicht vor vollendete Tatsachen stellen. Meine Frau und ich sind schließlich zu dem Entschluss gekommen, dass diese Form der Nachfolge für uns genau das richtige ist. Hätte ich das Unternehmen selbstständig gekauft, wäre ich so hoch verschuldet gewesen, dass meine Kinder noch hätten tilgen müssen. Ich hätte das volle Risiko allein getragen und im schlimmsten Fall alles verloren, wenn es schiefgegangen wäre.“ Heute besitzt er selbst Anteile am Unternehmen und ist sicher, dass er von der Lösung ebenso profitiert wie die Mitarbeitenden und die

„Insbesondere bei der Nachfolgeregelung berücksichtigen wir die Individualität der verschiedenen Bestattungsunternehmen und gehen auf die persönlichen Bedürfnisse der einzelnen Bestatter ein“, erklärt Sereni-Mitgründer Christoph Kuckelkorn.

Auftraggeber: „An den Geschäftsprozessen hat sich nichts geändert. Ich entscheide vor Ort, wo wir unsere Waren bestellen und wie wir die Beerdigungen planen. Das ist unser Tagesgeschäft und da redet niemand rein. Die etablierte Marke des Unternehmens und die etablierten Arbeitsweisen setzen wir fort, im Sinne der Familie Schmitt. Bei allen Fragen, die nichts mit dem Tagesgeschäft zu tun haben – wie Buchhaltung, Mahnwesen, Marketing und Weiterbildung – , erhalten wir Unterstützung von Sereni.“

Ein Lebenswerk wird fortgeführt

Unternehmensnachfolgen sind nicht selten begleitet von Konflikten, Missverständnissen und Kompromissen. Mit der Übernahme durch Sereni waren nicht nur die finanziellen Fragen beantwortet, sondern auch die administrativen. Wolfgang Schmitt

hatte die Möglichkeit, den Geschäftsführer zu wählen, dem er schon seit vielen Jahren vertraut. „Viele, mit denen ich spreche, sind verwundert, wie locker ich damit umgehe“, erzählt Wolfgang Schmitt. „Es war mir immer ein großes Anliegen, dass die Unternehmensnachfolge jemand übernimmt, der das Unternehmen schon kennt, mit dem es fachlich, aber vor allem auch persönlich passt. Ich finde, das ist jetzt die beste Lösung für Daniel, und für uns sowieso.“

Das eigene Lebenswerk oder das Lebenswerk, das sich die Familie über Generationen aufgebaut hat, in fremde Hände zu legen, ist eine Entscheidung, die niemand leichtfertig trifft. Daniel Lapcevic erinnert sich an einen Moment, der ihm unter die Haut gegangen ist: „Zum Geburtstag habe ich von Herrn und Frau Schmitt eine sehr berührende Karte bekommen, in der stand, dass durch mich als Geschäftsführer das Unternehmen weiterleben kann. Das hat sich die Familie Schmitt vor Jahrzehnten aufgebaut, und wenn man bedenkt, dass man das in kurzer Zeit kaputt machen könnte, da wird einem bewusst, wie groß das Vertrauen ist“, so der neue Geschäftsführer. „Ich möchte das im Sinne der Familie Schmitt weiterführen.“ Hätte Wolfgang Schmitt gewusst, wie reibungslos die Übergabe laufen würde, wäre ihm das Loslassen von Anfang an leichter gefallen.

www.sereni.de

Quellen:

<https://www.kfw.de/PDF/Download-Center/Konzernthemen/Research/PDF-Dokumente-Fokus-Volkswirtschaft/Fokus-2023/Fokus-Nr.-424-Maerz-2023-Nachfolge.pdf>

<https://www.mittelstandsbund.de/themen/allgemein/bis-2026-plaenen-560000-unternehmen-die-eigene-nachfolge>

Natururne®
Das Original

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

Kreativ. Vielseitig. Persönlich.



scann mich 

natururne.de
LENZ

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

unter allen wipfeln ist ruh!

Eröffnung des RuheForst Österberg Riedlingen

Am 21.06.2023 wurde in Baden-Württemberg der inzwischen achte RuheForst feierlich eröffnet. Ein kurzes, aber heftiges Unwetter mit starken Regenschauern, Blitz und Donner machte der Eröffnung im Wald allerdings einen „Strich durch die Rechnung“. Um das Wohl der geladenen Gäste nicht zu gefährden, verlegten Bürgermeister Marcus Schafft und der Geschäftsführer von RuheForst, Jost Arnold, die feierliche Eröffnung des RuheForstes kurzfristig in den Rathaussaal von Riedlingen. Nachdem alle Gäste wohlbehalten im schönen Rathaussaal angekommen waren, wurde die Eröffnungsfeier mit Alphornklängen eröffnet. Bürgermeister Marcus Schafft begrüßte die geladenen Gäste und bedankte sich bei allen Beteiligten, die an der Genehmigung und Errichtung des RuheForstes mitgewirkt haben, für ihr großes Engagement. Er hob das zusätzliche Bestattungsangebot, welches der RuheForst für die Region als alternative Bestattungsform mit sich bringt, besonders positiv hervor.



Jost Arnold, der Geschäftsführer von RuheForst

hob den schönen Laubmischwald mit dem herrlichen Ausblick in die Umgebung am Rand des RuheForstes besonders hervor. Im Anschluss an seine Rede übergab er Bürgermeister Schafft das handgeschnitzte RuheForst-Schild als Geschenk zur Eröffnung des RuheForstes.

Anschließend wurde der RuheForst Österberg Riedlingen in einer ökumenischen Weihe von der evangelischen Pfarrerin Anne Mielitz und ihrem katholischen Kollegen, Pfarrer Walter Stegmann, geweiht.

Weitere Informationen unter: www.ruheforst-oesterberg.de



Waldbestattung im RuheForst®.

Hier finden Sie den RuheForst®-Standort in Ihrer Nähe:
www.RuheForst.de



Wir sind für Sie da: RuheForst GmbH (Verwaltung)
Marktplatz 11, 64711 Erbach, Deutschland
Telefon: (06062) 95 92-50
E-Mail: kontakt@ruheforst.de



RuheForst®. Ruhe finden.

Messehighlights 2024



Foto: FORUM BEFA GmbH & Co. KG



FREITAG, 12.04.2024

11.30 UHR | LIVE-PODCAST

„Digitalisierung der Bestattungsbranche – Was macht der Bundesverband?“
mit *Stephan Neuser, Dr. Jörg Noll, Stefanie Schillmöller und Dr. Simon Walter*

13.00 UHR | LIVE-PODCAST

„Digitalisierung in der Aus- und Fortbildung im Bestatterhandwerk“
mit *Daniel Niemeyer, Dr. Jörg Noll, Nadine Trautmann und Dr. Simon Walter*

SAMSTAG, 13.04.2024

13.00 UHR | VORTRAG

„Die SIGNAL IDUNA und der Bundesverband Deutscher Bestatter e.V.“
mit *Kevin Müller und Christoph Prüfer-Faber*

14.00 UHR | VORTRAG

„Was bringt eigentlich diese Digitalisierung für mein Bestattungshaus?“
mit *Dr. Daniel Alt, Stefanie Kramp-Knorren und Emily Maichle (IDA)*

Für das leibliche Wohl wird selbstverständlich gesorgt.

Ob Zeche oder Getreidegasse – oder sogar beides: Der Besuch in Dortmund und Salzburg auf der FORUM BEFA lohnt sich!

www.forum-befa.com



Text: Britta Schaible

Von wegen „Alles neu macht der Mai“: Im April sprießen neue Anregungen, Ideen und Trends für die Bestattungsbranche in den Dortmunder Westfalenhallen

Zeit, um das Köfferchen zu packen für ein Wochenende in Dortmund:

Vom 12. bis 13. April findet hier erneut die FORUM BEFA statt. Mehr als 135 Aussteller werden hier ihr Bestes geben: Neue Produkte, innovative Dienstleistungen sowie bewährte Lösungen und Angebote finden

auf einer Gesamtfläche von ca. 10.000 m² einen Raum, der seinesgleichen sucht.

Individueller Austausch statt oberflächliches Messetreiben: Hier gibt es Zeit für das persönliche Gespräch, die Beratung und die Vertiefung der Kontakte. Komplettiert wird die Veranstaltung durch spannende Fachvorträge, Präsentationen und Live-Podcasts, Special-Event mit Liveband – und mit einer BVB-Stadionführung.

Schade für alle, die die April-Termine nicht wahrnehmen können. Jedoch gastiert die FORUM BEFA vom 13. bis 14. September 2024 außerdem in Salzburg.

Tenderflame:

Stimmungsvolle Ambiente-Feuer für Trauerfeiern

Text: Britta Schaible

In der Welt des Bestattungswesens spielt eine besinnliche Atmosphäre beim Trauerritual eine entscheidende Rolle.

In diesem Kontext bieten die einzigartigen Ambiente-Feuer von Tenderflame die Möglichkeit, besondere Erinnerungsmomente zu schaffen. Stimmungsvolle Indoor-Dekofeuer und -kamine sowie stylische Außenfeuer verleihen Trauerfeiern oder Gedenkstätten eine sanft-warme Lichtquelle.

Als die „saubersten Flammen der Welt“ bekannt, geben die Tenderflame-Produkte weder Geruch, Rauch noch Ruß ab. Ein herausragendes Merkmal ist außerdem das Tenderfuel, ein selbstentwickeltes, umweltfreundliches und rein organisches Brennmit-

tel, welches nahezu CO₂-neutral verbrennt. Die patentierten Edeldochte gewährleisten nicht nur ein sicheres Nachfüllen, während die Flamme brennt, sondern machen auch den Unterschied zu Bioethanol deutlich: So ist Tenderfuel völlig ungefährlich, ungiftig und nicht entflammbar.

Um Trauerfeiern und Beratungsräume mit diesen einzigartigen Ambiente-Feuern aufzuwerten, sind diese ab jetzt exklusiv erhältlich bei Lavabis, dem renommierten Fachhandel für Bestatter.

www.lavabis.com



Das Original ist immer die beste Wahl

Stelen-Schachtelsysteme BABUSCHKA & DUO

NEU passende Leuchter & Sargständer



formschön, modern, leicht, praktisch und vielseitig in seinen Möglichkeiten • erhältlich in allen handelsüblichen Dekoren, alle RAL-Farben und Acryl • ideal für den einfachen, leichten und schnellen Transport und Aufbau (Einzelteile zwischen 1,9 und 7 kg) • 5- und 3-teilig ineinander schachtelbar • verschiedene Aufsätze wie Windlicht, Rednerpult-Aufsatz, runde und/oder eckige, herzförmige, beleuchtete Aufsatz-Platten, Bildträger, Wasserschale etc. • passende Sargständer, Leuchter, Hocker und Bank • Sondergrößen möglich • stabile Kanten und Ecken • robuste Oberflächen • Transport und Schutzhüllen verfügbar

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

REGIONALLEITER VERTRIEB ABRECHNUNGSSERVICE (M/W/D)



BUNDESWEIT | VOLLZEIT | AB SOFORT

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

REGIONALLEITER VERTRIEB (M/W/D)

Ihr Aufgabenbereich – Ihre Leidenschaft

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

Ihr Profil

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

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

Das bietet Ihr neuer Arbeitgeber

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

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

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

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

Jetzt
bewerben!



Bestattungswagen **WOLF**

VOM BESTATTER
FÜR BESTATTER

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

SOFORT VERFÜGBARE NEUE VITO BESTATTUNGSWAGEN

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

●●●● AHORN GRUPPE

Bestattungskultur gestalten

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

Brigitte Semmler, CADO Bestattungen



So kann's weitergehen.

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

www.ahorn-gruppe.de/unternehmensnachfolge

**Besuchen Sie
uns auf der FORUM
BEFA in Dortmund!
Stand C8–D7**



-50%

Begrenzte Stückzahl!
Sofort lieferbar!

EINMALIGE GELEGENHEIT

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

Sämtliches Zubehör auch gesondert zu kaufen.

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

www.ufsk.com



Seebestattungen in der Nordsee



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

Mit unseren beiden Bestattungsschiffen MS „Horizont“ und MS „Nordwind“, regelmäßigen Gemeinschafts-Gedenkfahrten und der Gedenkstätte „Brücke der Erinnerung“ runden wir das breite Leistungsangebot unseres Heimathafens ab.

Termine

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

BESTday

Die Veranstaltung für Bestatterinnen und Bestatter

29.06.2024 Hockenheimring
www.bestday-original.de

Friedhofsverwaltungstag

20.06.2024 Hannover
www.friedhofsverwaltungstag.de

Fachmessen

12.04.-13.04.2024
FORUM BEFA, Dortmund
www.forum-befa.com

03.05.-04.05.2024
LEBEN UND TOD, Bremen
www.leben-und-tod.de

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

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

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

Weitere Highlights

Leichenwagenmuseum
Verkauf von Bestattungsfahrzeugen, Transportern, Oldtimern und Exoten

Osemundstr. 13
58809 Neuenrade
(Eintritt frei)

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

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

Inserenten

- 2 Daxecker Holzindustrie GmbH
www.daxecker.at
- 5 Agentur Erasmus A. Baumeister
www.erasmus1248.de
- 7 PUR Solutions GmbH
www.nanogermany.de
- 9 Fameco GmbH
www.die-bestatterfamilie.de
- 11 Linn Sprachverstärker
www.linn-sprachverstaerker.com
- 13 Reederei Huntemann GmbH
www.reederei-huntemann.de
- 15 Lavabis GmbH
www.lavabis.com

- 17 Leonard Goetz Nachf.
www.goetz-1849.de
- 19 Reederei H. G. Rahder GmbH
www.seebestattung-buesum.de
- 20 Sereni GmbH
www.sereni.de
- 23 ikt Lenz GmbH & Co. KG
www.natururne.de
- 24 RuheForst GmbH
www.ruheforst.de
- 26 Westhelle Köln GmbH
www.westhelle-koeln.de
- 27 ADELTA.FINANZ AG
www.adeltafinanz.com

- 28 Bestattungswagen Wolf OHG
www.bestattungswagen-wolf.com
- 28 Ahorn AG
www.ahorn-ag.de
- 29 UFSK INTERNATIONAL GmbH & Co. KG
www.ufsk.com
- 29 Seebestattungs-Reederei Albrecht
www.seebestattung-albrecht.de
- 30 Ralf Krings Licht & Leuchter
www.licht-leuchter.de
- 31 ADELTA.FINANZ AG
www.adeltafinanz.com
- 32 Rapid Data GmbH
www.rapid-data.de

- Beilagen**
- FORUM BEFA GmbH & Co. KG
www.forum-befa.com
- Heliotron Deutschland GmbH
www.heliotron.com
- Engelsinfonie
www.engelsinfonie.de



Licht und Leuchter

Waren aus NE-Metallen und Metallgestaltung

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




Ralf Krings seit 1985

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

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







WIR SIND FÜR SIE AUF DER FORUM BEFA 2024

Besuchen Sie uns auf der
FORUM BEFA 2024 Dortmund
12. und 13. April 2024
Messe Dortmund | Stand B5

Messe Dortmund GmbH | Rheinlanddamm 200 | 44139 Dortmund
Ausschilderung zu den Parkplätzen A3/A4 folgen!



www.adeltafinanz.com

ADELTA.FINANZ AG
Vertrauen – Sicherheit – Zuverlässigkeit

Seit 35 Jahren

Ihr Digitalisierungspartner Nr. 1

35

**JAHRE
INNOVATIONSGEIST
MENSCHLICHKEIT
WIRTSCHAFTLICHKEIT
BESTÄNDIGKEIT
BENUTZERFREUNDLICHKEIT
QUALITÄT**

**Feiern Sie
mit uns auf der
FORUM BEFA 2024
in Dortmund am
Rapid Stand
B18-C19!**

**Am Rapid Jubiläumsstand auf der FORUM BEFA gibt's
vom 12. bis 13. April 2024 für Sie viel zu entdecken!**

Freuen Sie sich auf innovative Bestattersoftware,
die Sie nachhaltig voranbringt, leckere Speisen und
Getränke – und die Gewinnchance auf ein iPad Pro,
iPad mini oder eine Powerbank!