

JUNGE Gesichter

für ein altes Gewerbe

Urnen
Special



FAMILIENBETRIEB

Führungskräfte aus zwei Generationen

ENTLASTUNG TRIFFT NETZWERK

Herausforderungen gemeinsam meistern

MAßGESCHNEIDERTES NACHFOLGEKONZEPT

Familienunternehmen in neue Hände geben

Fahrgestell One for all „HYBRID“

DAS EINE FÜR ALLES!



Sichere Auflage für Särge durch Antirutsch-Noppen

Extrem belastbares Tragenbett

Aufnahme für Tragen, verstellbare Breite 510-560 mm



Optionale Roll-Stützfüße
Best.-Nr.: 15016341
€ 150,00



auf alle technischen Bauteile

6-fach Höhenverstellung
620 - 870 mm

Best.-Nr.: 15016962

4.350,00 €

Die perfekte Symbiose von Wendigkeit und Sicherheit.

Das Hybrid ist mit 2 Quattro-Rädern für hohe Bewegungsfreiheit und 2 feststellbaren Lenkrollen zur Sicherung gegen Wegrollen auch in abschüssigem Gelände bestückt.

Technische Daten	
max. Traglast	280 kg
max. Ladekantenhöhe	ca. 700 mm
Breite Tragenaufnahme	510 - 560 mm
Länge	2140 mm
Breite	560 mm
Höhe (Einsatz / Transport)	620 - 870 / 320 mm
Gewicht	34 kg



Weitere nützliche Technik finden Sie unserem aktuellen Transportgeräte-Katalog.
T: 05141 - 888 600 | serviceteam@pludra.de

Preise netto zzgl. MwSt.

PLUDRA - FRANKFURT GmbH • Bruchkampweg 20 • D - 29227 Celle
Tel.: +49 (0) 5141 - 888 600 • Fax: +49 (0) 5141 - 888 6012 • info@pludra.de
www.pludra.de

www.pludra-shop.de



AROSA EMMEL

Die ganze bunte Palette
Bestattungsbedarf bei

www.emmel-shop.de



+49 (0) 2242 - 3078

Arosa-Emmel GmbH
Uferstraße 10 • D - 53773 Hennef
Fax: +49 (0) 2242 - 8 34 75
verkauf@emmel-papier.de

AUSGEZEICHNET!

**BESTATTUNGSWÄSCHE
THOMAS NUNNENKAMP**

- ✓ **Große Sortimentstiefe und -breite**
Über 1.000 Artikel in vielen Varianten
- ✓ **Hohe Lieferfähigkeit**
schnell und flexibel
- ✓ **Höchste Qualität**
Eigene Näherei: „Made in Germany“
- ✓ **Individuelle Kundenlösungen**
durch eigene Werkstätten

www.nunnenkamp.de

Heuweg 62 · 32312 Lübbecke · Telefon: 05741/31999 · Telefax: 05741/319970

Unser neues, verbessertes **EINWEG-TRAGELAKEN**

- Belastbar bis 240 kg
- Schützt den Bestatter und das Arbeitsumfeld
- Flüssigkeitsundurchlässig
- Reißfest
- Rückstandslos verbrennbar gemäß VDI 3891
- Längen auf Wunsch änderbar
- Zwei Modelle

Einweg-Tragelaken, 150 x 230 cm
Verpackungseinheit: 10 Stück
Artikelnummer 370

Einweg-Tragelaken, 160 x 250 cm
Verpackungseinheit: 25 Stück
Artikelnummer 375



**IM PRAXISTEST
BIS 240 KG BELASTBAR!**

Ihr kostenloses PROBE-EXEMPLAR unter: Tel. 05741/31999

Heuweg 62 · 32312 Lübbecke · Telefon: 05741/31999 · Telefax: 05741/319970
E-Mail: info@nunnenkamp.de · Internet: www.nunnenkamp.de

**BESTATTUNGSWÄSCHE
THOMAS NUNNENKAMP**



EDITORIAL

Liebe Leserinnen und Leser,

haben Sie heute schon an übermorgen gedacht? Demografischer Wandel und Fachkräftemangel treffen wahrscheinlich auch Sie als mittelständisches Unternehmen. Ist die nächste Generation in den Startlöchern, haben Sie einerseits Glück. Andererseits dürfen Sie sich auf Generationenkonflikte gefasst machen. Vielleicht liebäugeln Sie aber mit einer kompletten Geschäftsaufgabe, einem rechtzeitigen Verkauf, einer Beteiligung oder einer Netzwerklösung? Möglichkeiten gibt es viele. Einige davon stellen wir Ihnen – zusammen mit Erfahrungsberichten – in dieser Ausgabe vor.

Weit weniger planbar ist das Morgen: Der bevorstehende Winter wartet mit Inflation, Preissteigerungen, Gas- und Rohstoffknappheit auf. Wir haben Betreiber von Krematorien aus dem Verband nach ihrer Strategie gefragt. In den letzten Wochen hat die Gütegemeinschaft Feuerbestattungsanlagen in der Presse bereits Teuerungen angekündigt. Auf Elektroanlagen oder Flüssiggas umzusteigen, ist ebenso im Gespräch wie eine Absenkung der vorgeschriebenen Mindesttemperatur oder ein 24-Stunden-Betrieb. Dieser spart Gas, da sich die Betriebstemperatur aus der Energie des Verstorbenen und des Sarges speist, erhöht aber die Personalkosten und den organisatorischen Aufwand. In dieser volatilen Zeit wird die beste Lösung wohl immer nur temporär sein.

Die Auswirkungen des Krieges und der Pandemie werden die Bestattungsbranche und die Zulieferindustrie noch lange beschäftigen.

Ich wünsche Ihnen Optimismus und starke Nerven für den Herbst und eine angenehme Lektüre der aktuellen „Bestattung“.

Ihr Christian Greve



UNTERNEHMENSNACHFOLGE AKTUELL

Im Jahr 2021 listete der Bundesverband Deutscher Bestatter e.V. mehr als 3.200 Mitgliedsunternehmen mit über 4.800 Filialen, mehr als 85% aller Bestattungsunternehmen in Deutschland. In dem Jahr registrierte der Verband 120 diverse Firmenänderungen aufgrund von Inhaberwechsel, Änderung der Geschäftsform, Umfirmierungen etc. Bei rund 45 dieser Änderungen können laut dem Verband auf der Basis der Namensgleichheit der Personen Übergaben innerhalb einer Familienstruktur gemutmaßt werden.

Zur Unterstützung von gründungs- und übernahmewilligem Nachwuchs bietet der Bundesverband Deutscher Bestatter e.V. auf bestatter.de Fortbildungen, Seminare und Kurse an, unter anderem zur Wert- und Kaufpreisermittlung zur Übernahme eines Bestattungshauses, aber auch zu kaufmännischen Themen. Denn nur mit einer fundierten Ausbildung in handwerklichen, kaufmännischen und unternehmerischen Belangen lässt sich ein Unternehmen erfolgreich in die Zukunft führen. Auch die Digitalisierung von Unternehmensabläufen spielt eine wesentliche Rolle.

→ bestatter.de

INHALT

→ EDITORIAL

→ IMPRESSUM

→ INTERVIEWS

- 12 Vertrauen und Freiheit – sich ergänzende Generationen
- 14 Familienbetrieb – Führungskräfte aus zwei Generationen
- 16 Entlastung trifft Netzwerk
- 19 Der Kapitän und seine Nachfolgerin
- 20 Maßgeschneidertes Nachfolgekonzept
- 22 Wie die Unternehmensnachfolge zwischenmenschlich gelingt

→ URNEN-SPECIAL

- 25 Eigene Holzurnenkollektion – organische Originale
- 26 Aus Buchenholz wird Kohleurne – mitten ins Schwarze
- 28 Handgefertigt aus dem Schwarzwald – ein Stamm, ein Stück, eine Urne
- 29 Urnen-Innovationen – von individuell bis künstlerisch

→ STATEMENTS

- 10 Wie bereiten sich Krematorien auf die Gasknappheit vor?
- 11 Zum Thema Unternehmensübergabe

→ MELDUNGEN

- 08 Nachrufe auf Hans-Jochen Wendel und Dirk Reineke
- 09 Erste Social Media Agentur für Bestattungsinstitute

→ PRODUKTE

- 30 Musik für einen einzigartigen Abschied

→ SERVICE

- 32 Veranstaltungs- und Social Media Tipps
- 34 Termine: Messen und Vorschau

Gerne kümmert sich Renate Vogel um Ihre Anzeigen.

Tel. +49 30 26393488
info@ubv-bonn.de



IMPRESSUM

Herausgeber: Bundesverband Bestattungsbedarf e.V.
Flutgraben 2 | 53604 Bad Honnef
info@bestattungsbedarf.com
www.bestattungsbedarf.com
Vorsitzender: Christian Greve
Ansprechpartner: Christoph Windscheif, Tel. +49 2224 9377-0

Verlagsleitung:
Bundesverband Bestattungsbedarf e.V.

Anzeigenleitung:
Renate Vogel, Tel. +49 30 26393488, info@ubv-bonn.de
Mediadaten: zeitschrift.bestattungsbedarf.com

Redaktion:
Carolin Oberheide, bestattung@oberheide-pr.de

Gestaltung:
einfachferber Agentur für Kommunikation GmbH, postfach@einfachferber.de

Druck:
DCM Druck Center Meckenheim GmbH, Werner-von-Siemens-Straße 13,
53340 Meckenheim

Bildnachweis:
iStock: Covercollage: max-kegfire, GOLFX
S. 10 Collage Victor Metelskiy, LvNL, S. 16 metamorworks, S. 18 BrAt_PiKaChU, S. 19 marzacz
Shutterstock: S. 5 Kachan Eduard, S.9 Antlii, S. 11 Heinz Waha, S.13 NanamiOu

Die BESTATTUNG erscheint zweimonatlich in einer Auflage von 6.500 Exemplaren.

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird in den redaktionellen Beiträgen auf die zusätzliche Formulierung der weiblichen Form verzichtet. Wir möchten deshalb darauf hinweisen, dass die ausschließliche Verwendung der männlichen Form explizit als geschlechtsunabhängig verstanden werden soll.



Nachruf: Hans-Jochen Wendel
24. Juli 1945 – 5. Juli 2022

Sein Leben war seine Familie und seine Firma. Als gelernter Schreiner, Holzbildhauer (GAP) und Absolvent des Holztechnikums Rosenheim (HTR) übernahm Hans-Jochen Wendel die Firma HWD 1973 gemeinsam mit seiner Schwester und Mutter nach dem plötzlichen Tod seines Vaters. Das Kürzel steht für Hans Wendel Dinkelsbühl, gegründet 1948. Ab 1996 leitete Hans-Jochen Wendel HWD alleine und konzentrierte sich entgegen dem damaligen Branchentrend auf die gesamte Produktionskette vom Holz aus heimischen Wäldern bis zum fertig ausgeschlagenen Sarg.

In den letzten Jahren unterstützte ihn sein Sohn Alexander zunehmend in der Unternehmensleitung. Vor allem in den letzten Monaten der schweren Krankheit seines Vaters führte er die Geschäfte souverän und wird dies auch künftig tun.

Hans-Jochen Wendels technisches Verständnis und Innovationsfreudigkeit machten HWD schon in den 80er Jahren zu einem der modernsten und großen Sargproduzenten Deutschlands. Seine strategische Weitsicht und sein Mut haben HWD in Zeiten steigender Billigimporte und dem Wandel der Bestattungskultur geholfen, sich dank Regionalität und Ökologie zu profilieren. Für sein Lebenswerk wurde Hans-Jochen Wendel 2007 mit der Verleihung der Ehrenurkunde des International Funeral Award in Aarschot/Belgien gewürdigt.

Als Mensch hatte Hans-Jochen Wendel immer ein offenes Ohr; er war eine ruhige und gewissenhafte Unternehmerpersönlichkeit vom alten Schlag, wie es in der Branche nur noch wenige gibt.



Nachruf: Dirk Reineke
13. Dezember 1961 – 14. Juli 2022

Geboren 1961 in Bielefeld, war Dirk Reineke schon als Kind und Jugendlicher ein technisch versierter, leidenschaftlicher Tüftler. In den 1980er Jahren absolvierte er eine Ausbildung zum Tischler, ging anschließend nach Rosenheim und verließ die dortige Fachhochschule nach erfolgreicher Beendigung seines Studiums als Dipl. Ing.für Holztechnik. Der darauffolgende Eintritt in die elterliche Sargfabrik Wilhelm Elkenkamp GmbH lag nah. Seit dem Jahr 1917 produziert die Firma in Leopoldshöhe-Greste noch heute als eine der wenigen in Deutschland Vollholzsärge in industrieller Serienfertigung. Der Gründer Wilhelm Elkenkamp war bis zu einem Tod 1964 im Unternehmen aktiv, bevor dessen Tochter Monika und ihr Mann Wilfried Reineke die Firma weiterführten. Von ihnen übernahm Dirk Reineke 2014 die Geschäftsleitung und wurde dabei in den letzten Jahren von seinem Cousin und Mitgesellschafter Sven Elkenkamp in verantwortungsvoller Position unterstützt.

Dirk Reineke war eine bodenständige, durchdacht agierende Unternehmerpersönlichkeit. Probleme löste er mit Sachverstand, Geduld, Ehrgeiz und Perfektionismus. Sein Wissen und seine Erfahrungen brachte Dirk Reineke jahrelang in den betriebswirtschaftlichen Ausschuss im VdZB ein. Bis zu seinem Tod engagierte sich Dirk Reineke ehrenamtlich als Vorsitzender der Fachgemeinschaft Särge aus Vollholz und war ein geschätztes Vorstandsmitglied des Bundesverbands Bestattungsbedarf. Mit seiner besonnenen, bescheidenen und hilfsbereiten Art wird er seinen „Mitreitern“ aus der deutschen Sargindustrie auch im persönlichen Austausch fehlen. Dirk Reineke hinterlässt menschlich und fachlich eine große Lücke. Als Familienmensch genoss Dirk Reineke die zusammengewachsene Großfamilie mit seiner zweiten Frau Elisabeth, fünf Kindern, Partnern und zwei Enkelkindern. Sein Leben basierte auf christlichen Werten und sein Gottvertrauen hat ihn auch während seiner kurzen schweren Erkrankung getragen.

Alle Kollegen, Vorstandsmitglieder und die Geschäftsführung des Bundesverbands Bestattungsbedarf e. V. werden Dirk Reineke ein ehrendes Andenken bewahren.



„Unsere lieben Toten sind nicht gestorben, sie haben nur aufgehört, sterblich zu sein.“

Ottokar Kernstock

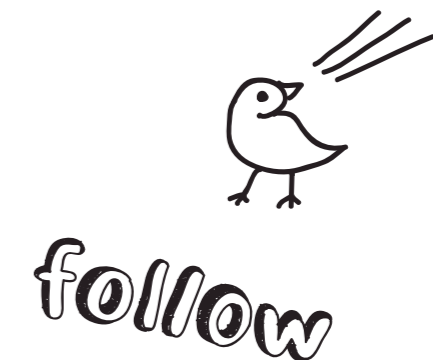
SOCIAL MEDIA



Erste Social Media Agentur für Bestattungsinstitute
Menschen erreichen, Kunden gewinnen

Mit unvergessen.de und der entsprechenden Facebook-Seite betreibt *Unvergessen* seit 2020 unter anderem zwei der größten deutschsprachigen Anlaufstellen für Trauernde. Das zehnköpfige Team bietet Trauernden einen gesunden Weg, mit dem Verlust eines geliebten Menschen umzugehen. Über 100.000 Menschen nutzen die Angebote bereits täglich. Seit August 2022 bündeln die Gründer ihr Social Media Wissen und ihre Trauer-Erfahrung in der nach eigenen Angaben ersten Social Media Agentur für Bestattungsunternehmen.

Die Idee, eine Agentur zu gründen, reifte schon längere Zeit in den Köpfen der Geschäftsführung von *Unvergessen*. „Entsprechende Anfragen von Bestattungsunternehmen haben wir bislang stets abgelehnt, weil wir unseren Fokus in der Unterstützung der Trauernden selbst sahen“, erzählt *Unvergessen* Gründer und Geschäftsführer Philip Pelgen. „Erst später haben wir realisiert, dass ein gesunder Trauerprozess beim Bestatter beginnt – oder verhindert wird. Darum wollen wir empathische Unternehmen durch Social Media dabei helfen, bekannter zu werden.“



→ unvergessen-agentur.de



Anzeige

Vorteile für Bestatter

- Sie erhalten mehr **Aufträge**
- Sie finden einfacher **Mitarbeitende**
- Sie behalten Ihren **Fokus**

Unvergessen
Agentur
www.unvergessen-agentur.de

Schaffen Sie besondere Erinnerungen.

GRABSTELE
made by Stahl Holzbearbeitung

www.stahl-sarg.de/shop

STAHL SARGFABRIKATION & HOLZBEARBEITUNG

Kurze Zwischenfrage

Wie bereiten sich Krematorien auf die Gas- und mögliche Strom-Knappheit vor?

Rudolf Knedlik, Pegasus GmbH

„Dank unserer modernen Öfen mit geringem Gasverbrauch können wir auf die schlimme Situation der Gas- oder Lieferengpässe mit Vernunft reagieren. Es macht sich bezahlt, dass wir effiziente Technik einsetzen. Dies ermöglicht es uns, im Mehrschichtsystem zu arbeiten.“

In der Branche wird gerade eine Temperaturabsenkung der Nachverbrennung diskutiert, um Energie zu sparen. In der Nachverbrennung wird die Abluft thermisch behandelt, was einen Großteil des Gases verbraucht. Im Gesetz ist eine Temperatur von 850 Grad vorgeschrieben. Niedrigere Temperaturen können zu Geruchs- und Schadstoffentwicklungen führen. Aus meiner Sicht überwiegen diese negativen Auswirkungen den geringen Einspareffekt, sodass das Mehrschichtsystem der bessere Weg ist. Eine Möglichkeit, Energie ins System einzubringen und Gas zu sparen, sind massive Holzsärgе.

Aufgrund der unvorhersehbaren Entwicklungen sitzen wir bei Pegasus fast wöchentlich zusammen, um unsere Einkaufssituation im Speziellen bei Gas zu bewerten. Um Preiserhöhungen kommen wir nicht herum. Eine positive Entwicklung gibt es immerhin aus Herstellersicht: Krematoriumsbetreiber ordnen den Preis mittlerweile der Energieeffizienz unter und sind eher bereit, in nachhaltige Technologien zu investieren als noch vor einigen Monaten. Auch die Nachfrage nach modernen Elektroöfen ist gestiegen.“

→ feuerbestattung-pegasus.de
→ ifzw.de

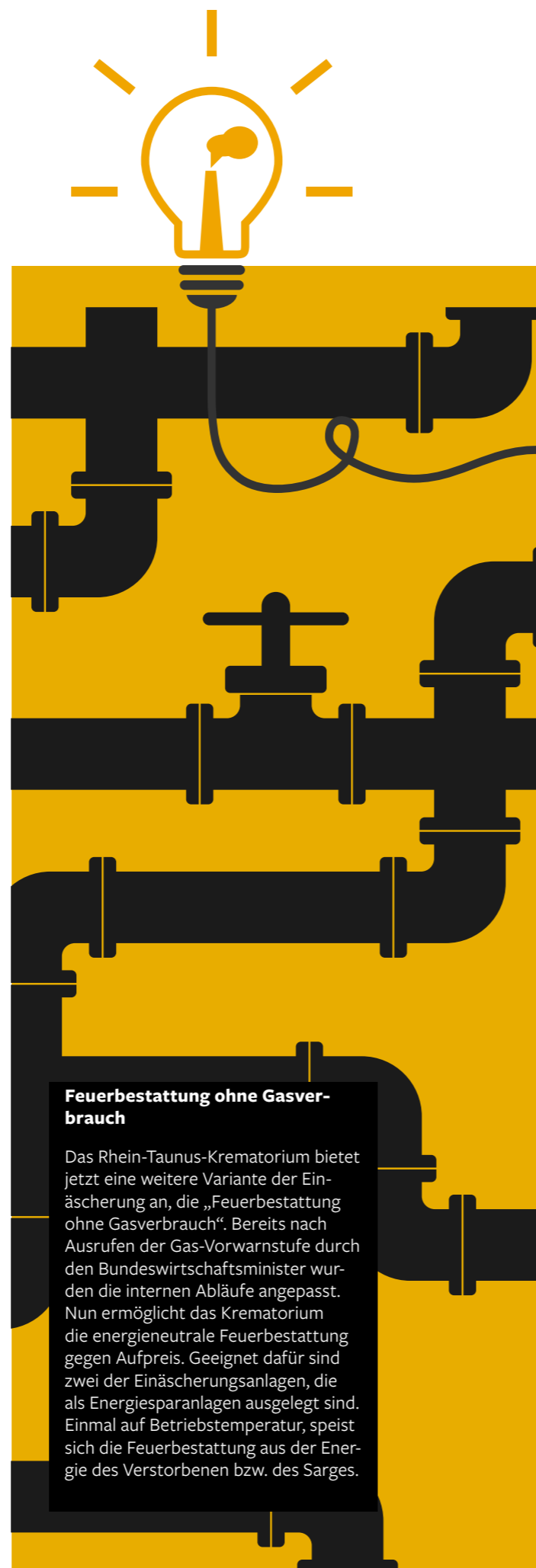
Tobias Klein, Rhein-Taunus-Krematorium

„Unser Ziel ist es, den Betrieb auch bei Ausfall des Stroms sicher weiterzuführen. Deshalb investierten wir in die Anschaffung eines Notstromaggregats, womit der Betrieb der Anlagen bis zu 5 Tage ohne nachtanken überbrückt werden kann.“

Seit dem Jahr 2019 sind wir aktiv bestrebt, unseren Gasverbrauch zu senken. Die größte Einsparung bewirkt ein 24/7-Betrieb, den wir mittlerweile bei uns auch eingeführt haben. Dadurch bleiben die Anlagen immer auf Betriebstemperatur. Die im Mauerwerk gespeicherte Energie wird für die weiteren Einäscherungsprozesse verwendet. Ohne einen 24/7-Betrieb kühlt die Anlage, zum Beispiel über Nacht, immer wieder ab. Beim täglichen Aufheizen würde dann die meiste Energie dafür verbraucht, die Betriebstemperatur wieder herzustellen. Des Weiteren ist eine gut gepflegte und durchgewartete Einäscherungsanlage Grundvoraussetzung für einen gassparenden Betrieb.“

Eine Gasknappheit könnten wir für eine gewisse Zeit mit unseren heißen Anlagen überbrücken. Ist jedoch eine Einäscherungslinie ausgeschaltet und kalt, dann benötigen wir natürlich Gas zum Aufheizen dieser Anlage. Derzeit werden alle unsere Einäscherungsanlagen mit Erdgas betrieben- Allerdings rüsten wir dieses Jahr noch zwei unserer Anlagen auf Propangas um und werden dadurch etwas unabhängiger vom Erdgas.“

→ rhein-taunus-krematorium.de



Feuerbestattung ohne Gasverbrauch

Das Rhein-Taunus-Krematorium bietet jetzt eine weitere Variante der Einäscherung an, die „Feuerbestattung ohne Gasverbrauch“. Bereits nach Ausrufen der Gas-Vorwarnstufe durch den Bundeswirtschaftsminister wurden die internen Abläufe angepasst. Nun ermöglicht das Krematorium die energieneutrale Feuerbestattung gegen Aufpreis. Geeignet dafür sind zwei der Einäscherungsanlagen, die als Energiesparanlagen ausgelegt sind. Einmal auf Betriebstemperatur, speist sich die Feuerbestattung aus der Energie des Verstorbenen bzw. des Sarges.

„Wer sein Unternehmen in fremde Hände geben will, muss loslassen können. Wer wiederum ein Unternehmen übernimmt, muss nicht alles neu machen, bloß weil es anders ist.“

„Die goldene Mitte liegt darin, während des Prozesses im Dialog zu bleiben, das Beste aus beiden Welten zu vereinen und neue Ideen mit dem Bewährten zu kombinieren. Idealerweise vereinbaren beide einen verbindlichen Zeitplan.“

Im persönlichen Umfeld habe ich es leider oft erlebt, dass ein Unternehmen erst abgegeben wurde, als der Inhaber gar nicht mehr konnte. Eine rechtzeitige Übergabe hat auch Auswirkungen auf den Unternehmenswert. Mir hat einmal ein Unternehmensberater etwas überspitzt gesagt: Mit 40 sollte man sich über die Unternehmensübergabe Gedanken machen, mit 50 muss alles eingestiebt sein, wenn man mit 60 abgeben möchte. Das zeigt, wie wichtig eine strategische Planung ist. Einige schließen ihr Unternehmen und überlassen den Markt dem Wettbewerb, statt die Lücke intern zu füllen.“

Ist er profitabel, kann man auch über einen Verkauf nachdenken. Auch mir wurden schon Unternehmen zur Übernahme angeboten, aber diese Unternehmen hatten eine deutlich abweichende Firmenphilosophie, sodass dies für mich nicht erstrebenswert war.“

Auch Nunnenkamp ist ein Familienbetrieb. Mein Vater hat meinen älteren Bruder und auch mich damals gefragt, ob wir uns vorstellen könnten, in die Firma einzusteigen. Ich habe mir Bedenken erbeten und Bedingungen an die Übernahme geknüpft. Deshalb bin ich aber noch lange kein bedingungsloser Verfechter der Familienfolge.“

Thomas Nunnenkamp, Bestattungswäsche Thomas Nunnenkamp



 BESTATTUNGSWÄSCHE
THOMAS NUNNENKAMP

Anzeige



SEIT GENERATIONEN
EIN BEGRIFF FÜR
QUALITÄT, SERVICE
UND ZUVERLÄSSIGKEIT

ADAM & KONRAD
SARGMANUFAKTUR UND PIETÄTSARTIKEL



Michelbacher Straße 2 | 55471 Wüschheim | Telefon 06761 906993 | Telefon 06761 4204 | Fax 06761 3234
info@konrad-pietaetsartikel.de | info@adam-sarg.de | www.konrad-pietaetsartikel.de | www.adam-sarg.de

Vertrauen und Freiheit

Seit 175 Jahren gibt es Goetz Trauerwaren. Als Gabriele Löw das Regensburger Unternehmen 1997 von ihrem Vater übernahm, waren weibliche Führungskräfte in der Bestattungsbranche noch seltener als heute. Gabriele Löw erweiterte die Produktpalette um Friedhofstechnik, Leuchter und Kühlzellen und machte das Unternehmen zu dem, das es heute ist. Seit zweieinhalb Jahren zieht sie sich langsam aus dem Geschäft zurück, das sie 2020 ihrem damals 30-jährigen Patensohn Florian Söllner überschrieben hat. Mit seinen Erfahrungen aus Marketing und Werbung bringt er wiederum neue Impulse ins Unternehmen. Ihr Erfolgsrezept für den Generationenwechsel? Reden und Vertrauen!



Wie unterscheidet sich jeweils Ihre Art, das Unternehmen zu führen wie kriegen Sie beides unter einen Hut?

Florian Söllner: Ich bin mehr der just in time-Typ, Gabi ist die Generation Sicherheit, die alles frühzeitig in trockenen Tüchern haben möchte. Anfangs hat sie meine Einstellung nervös gemacht, aber am Ende klappt meistens alles. Das musste ich allerdings erst beweisen.

Gabriele Löw: Ich bin strukturierter und planender als Florian, aber er hat seine eigenen Vorstellungen und Eigenschaften und muss die Chance bekommen, auch aus Fehlern zu lernen.

Florian Söllner: Inzwischen lässt mich Gabi laufen, gibt mir viele Freiheiten und fragt nicht mehr so viel kritisch nach wie am Anfang. Das entfacht meinen Ehrgeiz, ihr zu beweisen, dass ich alles im Griff habe. Ich würde sagen, wir haben uns einander angeglichen. Ich bin gewissenhafter, professioneller und sie ist entspannter geworden. Die anfängliche Lernphase hat uns beiden gutgetan.

Für welchen Zeitraum war diese Lernphase angesetzt und wie lange hat sie gedauert?

Florian Söllner: Ich glaube, Gabi hoffte, dass es zwei Tage dauert. Als ich 2017 ins Unternehmen kam, hatten wir aber nichts Konkretes vereinbart. Anfangs war ihr Sicherheitsnetz ein bisschen zu straff gespannt, weil sie mich und ihr Unternehmen vor vermeidbaren Fehlern bewahren wollte. Trotzdem habe ich nie gehört „Ich hab’s dir doch gesagt!“. Vertrauen ist wichtig – und die Freiheit, aus Fehlern zu lernen und das auch zuzugeben.

Gabriele Löw: Florian hatte von Anfang an die Absicht, das Unternehmen zu übernehmen, sonst wäre er nicht von Bonn nach Regensburg gezogen. Wir vereinbarten, dass er erst einmal als Angestellter einsteigt. Ich wollte sichergehen, dass er sich in der Stadt wohlfühlt und sich ein soziales Umfeld aufbaut. Das hat zum Glück funktioniert.

Was war das Wichtigste, das Florian lernen musste?

Florian Söllner: Wir neigen beide zur Bockigkeit und haben in den letzten Jahren gelernt, Themen an- und auszusprechen. Anfangs habe ich einiges in den falschen Hals bekommen und dachte, Gabi will um jeden Preis an alten Traditionen festhalten. Mittlerweile frage ich direkt, ob etwas nicht stimmt, wenn ich glaube, Zwischentöne zu hören. Das erspart uns beiden viel.

Was ich noch muss ist, Dinge abzugeben und zu delegieren. Damals als Projektmanager sind alle Fäden bei mir zusammengelaufen, ich war für jedes Detail verantwortlich, sodass ich am liebsten alles selbst mache, um sicherzugehen, dass alles passt. Dabei haben wir tolle Mitarbeiter, auf die ich mich verlassen kann.

Gabriele Löw: Dadurch, dass einiges geändert wurde, weiß ich nicht mehr über jedes Detail bescheid. Wenn nur eine Person alles weiß, birgt das auch Risiken.

Funktioniert ein Quereinstieg in die Zulieferindustrie auch ohne Branchenkenntnis?

Gabriele Löw: Es ist nicht unbedingt nötig, dass man die Branche vorher kennt. Ich habe BWL studiert und wollte eigentlich Architektur studieren, was mir mein Vater damals ausredete. Er meinte, als Architektin würde es mir schwerfallen, mich zu behaupten. Was in der Bestattungsbranche auf mich zukam, war allerdings auch nicht ohne!

Florian Söllner: Gabi hatte es anfangs nicht leicht, hat sich aber in den letzten 25 Jahren einen Namen gemacht und echte Pionierarbeit geleistet. Heute sind Geschlecht oder beruflicher Hintergrund kaum noch ein Thema, sodass ich auch als Branchenfremder von Anfang an eigentlich keinerlei Hürden empfand.

Wie wichtig ist der Markenkern?

Florian Söllner: Wir sind stolz auf unsere Geschichte und vermitteln das auch nach außen. Ich finde, Tradition und Innovation lassen sich gut verbinden. Wir bleiben nicht stehen, nur weil sich bestimmte Decken seit Jahrzehnten gut verkaufen, sondern entwickeln neue Produkte. Auf der BEFA haben wir das erste Mal eine Garnitur mit einem ausgefalleneren Stoff präsentiert, als Limited Edition. Gabi hält nicht viel von Limited Editions, weil Bestatter Produkte gerne langfristig in ihr Sortiment aufnehmen. Meine Erfahrung ist: Mit einer klaren Kommunikation sind einige auch offen für Experimente. Ohnehin hat sich das Kaufverhalten durch das Internet sehr verändert. Früher gab es einen unabänderbaren Katalog, heute sind Fotos im Tablet schnell ausgetauscht. Hier

kommt mir mein früherer Beruf in der Werbung und im Marketing zugute. Unseren Shop und die Grafiken habe ich selbst entwickelt. Das ist gewissermaßen mein Hobby, denn darum kümmere ich mich in der Freizeit.

Wann war klar, dass Sie die Firmenleitung in absehbarer Zeit übergeben wollen?

Gabriele Löw: Als ich in die Firma eingestiegen bin, habe ich viele Geschäftsführer gesehen, die noch bis weit über 70 arbeiteten. Das fand ich immer furchtbar. Auch, wenn die Firma Goetz mein Baby ist, war mir schon früh klar, dass ich mit 60 aufhören möchte. Ich finde es schlimm, wenn man nicht loslassen kann. Schließlich haben die Jungen neue Ideen, die dem Unternehmen guttun.

Wie viel Vorlauf braucht eine Unternehmensübergabe?

Gabriele Löw: Es ist wichtig, dass man sich mindestens fünf Jahre vorher Gedanken macht und Möglichkeiten durchspielt. Bevor die Idee mit Florian kam, hatte ich einen Mitarbeiter für die Nachfolge im Blick. Das hat aber nicht funktioniert.

Florian Söllner: Ich war nie ein Fan von 5-Jahres-Plänen. Mit 20 wollte ich ins Silicon Valley, jetzt möchte ich hier nicht mehr weg. Wer weiß, was in 20 Jahren ist.

→ goetz-trauerwaren.de



Anzeige

„Es gibt nichts Gutes, außer man tut es.“

ERICH KÄSTNER

OB SARGAUSSTATTUNG, URNE ODER ZUBEHÖR ... MIT GOETZ UMWELTBEWUSST BESTATTEN

Bei Goetz Trauerwaren finden Sie eine große Auswahl an Naturstoff-Urnen, Zubehörartikel wie vergängliche Urnenversenknetze, rückstandsfreies Sargeinstreumittel und Sargkreuze aus Holz. Alle unsere Garnituren mit Mischwatte und umweltfreundlichen Oberstoffen entsprechen der ökologischen Richtlinie VDI 3891 und werden mit dem Umweltzertifikat ausgezeichnet.

Made in GERMANY

LEONHARD GOETZ NACHF.
TRAUERWAREN + BESTATTUNGSBEDARF + FRIEDHOFSTECHNIK

www.goetz-trauerwaren.de/umwelt

Rhein-Taunus-Krematorium



Familienbetrieb

Führungskräfte aus zwei Generationen

Mit einem privat geführten Krematorium wollte der Bürgermeister der damaligen Verbandsgemeinde Braubach in den 90er Jahren einen ehemaligen Bundeswehrstandort im Wald umnutzen. Für seine Idee gewann er den Unternehmer Toni Klein, der unter anderem den Bauunternehmer Karl-Heinz Könsgen ins Boot holte. Im Mai 2001 nahm das Rhein-Taunus-Krematorium als eine der ersten privatwirtschaftlichen Feuerbestattungsanlagen Deutschlands den Betrieb auf. Die Garantie des Rhein-Taunus-Krematoriums, die Urne innerhalb von drei Tagen den Angehörigen für die Beisetzung zu übergeben, war damals eine Neuheit. Nur drei Jahre nach Eröffnung verstarb der Mitinitiator des Krematoriums, Toni Klein, mit 49 Jahren. Seine Geschäftsanteile werden derzeit von der Witwe und seinem Sohn Tobias gehalten, der heute Mitglied der Geschäftsleitung ist. Auch in den kommenden Jahren wurde das Unternehmen als Familienbetrieb weitergeführt und entwickelte sich mit seinen umgebenden Friedhöfen zu einem Zentrum für Trauer und Abschiednahme. Seit 2014 entscheidet auch Karl-Heinz Könsgens Tochter Judith mit über die Geschicke des Krematoriums und des Tochterunternehmens Deutsche Friedhofsgesellschaft mit mehreren Friedhöfen in Deutschland.

Wie naheliegend war es, das Krematorium als Familienunternehmen weiterzuführen?

Karl-Heinz Könsgen: Als GmbH könnte ich als künftigen Nachfolger auch einfach einen fremden Geschäftsführer engagieren. Doch es hat sich so glücklich gefügt, dass sowohl Judith als auch Tobias, die das Unternehmen schon seit ihrer Kindheit kennen, sich in der Geschäftsleitung wohlfühlen.

Judith Könsgen: 2014 habe ich für mir überlegt, wohin mein Biologie-Studium führen sollte. Ein wissenschaftlicher Job mit vielen Reisen und Jahresverträgen erschien mir nicht attraktiv, zumal ich schon immer einen Bezug zum Unternehmen hatte. In der Familie ist das Krematorium ständig Thema, und ich hatte Lust, dort einzusteigen. Das Thema Nachfolge hatten mein Vater und ich anfangs gar nicht im Sinn. Doch inzwischen habe ich meinen festen Platz gefunden und leite gemeinsam mit ihm, meiner Mutter und Tobias Klein, dessen Vater damals Mitbegründer war, das Unternehmen.

Nachdem ich mich in anderen Krematorien eingearbeitet hatte, fing ich an, hier meinen Platz zu finden. Ich habe geschaut, wo meine Kompetenzen liegen, wie ich mich selbst sehe und wie ich gesehen werden möchte – vor allem später als junge Vorgesetzte. So habe ich immer mehr Verantwortung und eigene Bereiche übernommen. Mit meinem Vater tausche ich mich eng aus. Seit Tobias mit in der Geschäftsleitung ist, kommen auch wichtige Impulse von ihm. Das ergänzt sich sehr gut.

Tobias Klein: Nachdem mein Vater 2004 gestorben war, übernahm meine Mutter die Anteile an der Gesellschaft. Wir waren bei Gesellschafterbeschlüssen dabei, aber nicht im täglichen Geschäft. Ich studierte Maschinenbau und entwickelte einen immer engeren Kontakt zum Krematorium. Nach dem Studium habe ich im Ingenieurwesen innerhalb einer Konzernstruktur gearbeitet. Als Gesellschafter des Rhein-Taunus-Krematoriums mussten meine Mutter und ich auch Entscheidungen treffen, unter anderem über die Nachfolge. So bin ich 2019 aktiv ins Geschäft eingestiegen.

v.l.n.r.:
Karl-Heinz Könsgen, Roswitha Könsgen,
Judith Könsgen, Tobias Klein

Karl-Heinz Könsgen: Anfangs war Tobias sehr von den Konzernstrukturen geprägt, aus denen er kam, und musste sich erst an die flachen Hierarchien gewöhnen. Hier sind alle Türen immer offen, jeder kann mit jedem reden und alles ansprechen. Wir sind wie ein größerer Handwerksbetrieb, in dem alle an einem Strang ziehen.

Wie treffen Sie zu dritt Entscheidungen?

Karl-Heinz Könsgen: Dadurch, dass wir uns fast täglich sehen und miteinander reden, sind die Entscheidungen fließende Prozesse während der Arbeit. Bei den wichtigen Dingen sind wir einer Meinung. Wir streiten uns nicht, sondern wir reden einfach, bis wir ein Ergebnis haben. Tobias ist aufgrund seines Studiums für die technische Ausrichtung in der Anlage zuständig. Wir sind eines der wenigen Krematorien mit einem Geschäftsführer, der neben unseren Mitarbeitern auch technische und ökologische Aspekte kontrolliert, während Judith für Personal, IT und das Kundenbüro verantwortlich ist. Bei wichtigen Themen sitzen wir auch mal alle drei eine Stunde zusammen und diskutieren über unsere Ausrichtung. Auch auf das externe Urteil unseres Marketingberaters Wilhelm Brandt hören wir. Er sagt deutlich, wenn ihm etwas nicht gefällt.

Tobias Klein: Was ich wertschätze, ist das Engagement und die direkte unternehmerische Verantwortung, die es so in einem Konzern nicht gibt. Karl-Heinz ist ein hemdsärmeliger Unternehmertyp. Er bekommt am Telefon alles gemanagt. Mit seinem Elan, sich um alles und alle zu kümmern, auch um Angehörige die plötzlich draußen stehen, ist er ein Vorbild für mich.

Judith Könsgen: Man hat nicht nur Arbeit und einen Job, sondern Verantwortung. Jede Entscheidung, die wir treffen, treffen wir nicht nur zum eigenen Vorteil, sondern für das ganze Unternehmen.

Sie sind beide junge Eltern. Wie kriegen Sie Geschäftsleitung und Familienmanagement unter einen Hut?

Judith Könsgen: Man braucht eine Familie, die hinter einem steht. Als ich geheiratet habe, wusste er, worauf er sich einlässt. Er ist in die Familienplanung und -organisation ebenso involviert wie ich. Ich komme gerade aus der Elternzeit, war aber nie ganz weg. Nun arbeite ich mich erneut in die Prozesse ein, um wieder mehr mitzugestalten. Wie ich es als Kind erlebt habe, so werden auch meine Kinder schon integriert, sind auf Firmenfeiern dabei und erleben alles mit.



Tobias Klein: Auch meine Frau unterstützt mich und versteht, dass mir das Unternehmen wichtig ist. Und seit wir zurück in die Heimat gezogen sind, ist auch meine Mutter für uns da.

Karl-Heinz Könsgen: Ich habe früher häufig Urnen mit nach Hause gebracht, die ich nicht einfach im Auto lassen konnte. Die standen dann im Wohnzimmer. Für die Freunde meiner drei Kinder war das normal. Die haben sich schon gewundert, wenn mal keine Urne dastand. Das ist wie beim Bestatter, wo die Kinder auch mal eine Leiche sehen.

Judith Könsgen: Eigentlich ein Privileg. In den meisten Familien wird versucht, alles auszulagern, was vermeintlich schlimm ist. Ich fand es als Kind sehr schön zu wissen, was unsere Eltern beruflich machen. Viele Kinder wissen nur, dass ihre Eltern irgend etwas verwalten, der Job ist da meist kein Thema im Familienleben.

Gibt es einen Plan, wann die junge Generation komplett übernimmt?

Karl-Heinz Könsgen: Ich bleibe wahrscheinlich im Unternehmen, bis ich tot umfalle. Trotzdem versuche ich, schon heute Stück für Stück Verantwortung abzugeben.

Judith Könsgen: Es gibt kein fixes Datum, mein Vater bleibt uns hoffentlich noch lange erhalten. Er ist durch und durch Unternehmer und würde sich zuhause wahrscheinlich nur langweilen.

→ rhein-taunus-krematorium.de



Anzeige

Alles für den Bestatter.

Riebel GmbH
Robert-Koch-Str. 2
77694 Kehl-Auenheim
T: 07851 9395-0
F: 07851 75104
info@riebel.com
www.riebel.com

ENTLASTUNG TRIFFT NETZWERK

Herausforderungen gemeinsam meistern, weiterhin selbst entscheiden

Sereni versteht sich als Partnernetzwerk für Premium-Bestattungsunternehmen: Das Unternehmen unterstützt Inhaberinnen und Inhaber bei administrativen Prozessen, im Marketing sowie bei strategischen Entscheidungen und bietet eine Plattform für den Austausch und Synergien mit anderen Netzwerkpartnern. In unternehmerische Entscheidungen mischt sich Sereni nicht ein: Die spezifische Unternehmens-DNA und Gestaltungsfreiheit bleibe erhalten, wie **David Thomas** und **Yves De Ridder** im Gespräch mit Netzwerkmitglied **Jacob Grote** betonen. Der junge Bestatter in fünfter Generation hat vor neun Jahren den großelterlichen Betrieb übernommen und sich dieses Jahr Sereni angeschlossen.

Was ist der Anreiz für Bestatter, sich dem Netzwerk anzuschließen?

David Thomas: Es gibt verschiedene Gründe, sich Sereni anzuschließen: Unternehmer, die bereits einen Nachfolger haben, wollen die nächste Generation unterstützen, vor Überlastungsrisiken schützen und Entwicklungsperspektiven eröffnen. Wie Jacob Grote sehen viele Bestatter die Vorteile eines starken Netzwerks. Sie wollen ihr eigenes Geschäft gegebenenfalls erweitern und optimieren, haben aber alleine nicht die entsprechenden Kapazitäten.

Wir streben eine Partnerschaft an und beteiligen uns ausschließlich an gesunden Unternehmen, meistens in einer Struktur 80 Prozent für Sereni und 20 Prozent für die Bestatter. Wir suchen Teamplayer mit Visionen, die mindestens noch drei bis fünf Jahre weiterarbeiten wollen und mit unserer Unterstützung noch viel bewegen möchten. Auf Wunsch entwickeln wir auch Lösungen für Unternehmer ohne Nachfolger.

Jacob Grote: Ich bin jetzt 32, nach meiner Ausbildung habe ich direkt die volle Verantwortung übernommen, meinen Meister gemacht, Praktika absolviert und immer geschaut, was wir noch im Unternehmen verbessern können und wie ich mich persönlich weiterentwickeln kann. Im Gespräch mit Yves De Ridder habe ich gemerkt, dass Sereni in Puncto Verbessern und Erweitern ähnlich tickt wie ich. Der visionäre Austausch ist mir wichtig, auch mit anderen Bestattern aus dem Netzwerk. Ein zentraler Punkt war für mich, dass ich die Entscheidungsgewalt behalte.

Yves De Ridder: Wir treten nach außen nicht in Erscheinung, sondern sind da, wenn man uns braucht – für die Buchhaltung, das Rechnungswesen, Controlling oder Marketing oder Recruiting.

Jacob Grote: Projekte wie die Mitarbeitergewinnung gebe ich gerne an Sereni ab. Wir brauchen Azubis und stehen in Konkurrenz mit anderen mittelständischen Familienunternehmen in unserer Region. Ich brauche und bekomme professionelle Strategien, um die Vorteile meines Unternehmens hervorzuheben.

Wie funktioniert das Netzwerk und gibt es einen Gebietsschutz für Mitglieder?

Jacob Grote: Bevor Sereni Gespräche in meinem Umkreis führt, stimmt sich Yves mit mir ab und respektiert meine Einschätzung, wenn ich einen Wettbewerber lieber nicht im Netzwerk sähe. Im Gegensatz dazu sind aber auch regionale Synergien denkbar, etwa in Form von Urlaubs- oder Krankheitsvertretungen.

Yves De Ridder: Der Austausch zwischen den Bestattern ist rege und wird immer interessanter, je mehr dazukommen. Einen Gebietsschutz gibt es nicht, jedoch ein Mitspracherecht bestehender Mitglieder, wie Jacob schon sagte. Unternehmen, die infrage kommen, besuchen wir vor Ort und führen Gespräche, denn nicht nur die Bücher, sondern vor allem die Chemie und die Visionen müssen stimmen. Will ein interessantes Unternehmen im Umkreis aufhören, integrieren wir es im Ausnahmefall auch in eines unserer Partnerunternehmen. Wir beteiligen uns, bis ein Nachfolger aus dem Netzwerk gefunden ist bzw. begleiten die Übernahme.

Haben ältere Bestatter andere Motive, sich dem Netzwerk anzuschließen, als jüngere?

Yves De Ridder: Ältere Inhaber geben ihre Aufgaben ab, um ihre Kinder bzw. Nachfolger zu schützen. Sie sehen schon früh die Gefahr der Überlastung und wünschen ihrem Nachwuchs eine gesunde Work-Life-Balance. Sereni ist für viele Nachfolger oder Kinder der Eigentümer ein wichtiger Partner, der nicht nur unterstützt, sondern auch neue Perspektiven aufzeigt.

Von Bestattern, für Bestatter.

Jacob Grote: Es gibt da schon einen Generationenkonflikt und Bedenken seitens der Älteren: Was sagt die Familie, was denken die Nachbarn? Bei meiner Großmutter gehört es auch im hohen Alter noch immer zum guten Ton, täglich in die Firma zu kommen, nach dem Rechten zu sehen und sich zu erkundigen, wer im Ort verstorben ist. Die enge Bindung besteht fort, auch wenn sie sich nicht mehr einmischt.

Ich lege viel Wert darauf, meine Mitarbeiter zu integrieren, ihnen offen zu erklären, dass ihnen nichts weggenommen wird. Im Gegenteil: Sie gewinnen noch mehr Zeit für Trauergespräche und die persönliche Betreuung. Meine Mitarbeiter sind Veränderung und ständige Optimierung gewöhnt. Kommunikation und Transparenz beugen erfahrungsgemäß Unsicherheiten vor.

Sereni unterstützt naturnahe Bestattungen und nachhaltige Produkte. Wie passt das mit der Philosophie zusammen, sich nicht einzumischen?

David Thomas: Wir verstehen Nachhaltigkeit als Qualitätskriterium für uns und unsere Partnerunternehmen. Aktuell arbeiten wir unter anderem an dem Bau eines klimaneutralen Bestattungshauses und haben ein Projekt für nachhaltige Särge und Urnen initiiert. Sereni führt Gespräche mit entsprechenden Lieferanten und vereinbart optionale Rahmenbedingungen für Mitglieder. Wir tauschen uns rege mit unseren Partnern darüber aus, wie wir uns noch nachhaltiger aufstellen können – im Sinne eines bestmöglichen Abschieds für Angehörige und Familien.

Jacob Grote: Bestatter, die sich auf gute Beratung, Aus- und Weiterbildung konzentrieren, legen auch Wert auf hochwertige Waren und Dienstleistungen und deren Herkunft, idealerweise aus Deutschland oder sogar der näheren Umgebung des Bestattungshauses.

→ bestattungen-grote.de
→ sereni.de

Sereni



Jacob Grote

David Thomas



Yves de Ridder

Trauernde begleiten

Kostenloses Angebot für Ihre Kundschaft



Foto: CBM

Sie stehen Trauernden mit Einfühlungsvermögen in schweren Zeiten zur Seite. Für Ihre Kundinnen und Kunden stellt Ihnen die Christoffel-Blindenmission (CBM) den meditativen Trauerbegleiter mit Ratgeber für den Trauerfall **kostenlos** zur Verfügung.

Betroffene finden darin Hilfe und Trost. Bestellen Sie die Broschüre zum Auslegen in Ihren Geschäftsräumen einfach in der gewünschten Anzahl mit dem nachfolgenden Coupon. www.cbm.de



Bitte schicken Sie mir kostenlos folgende Broschüren:

Meditativer Trauerbegleiter + Ratgeber für den Trauerfall



_____ Stück.

„Gedenken mit Herz und Sinn“: Info-Flyer über die Anlassspende im Trauerfall



_____ Stück.

Unternehmen _____

Vorname, Name _____

Straße, Nr. _____

PLZ, Ort _____

*Telefon _____ *E-Mail _____

* Angabe freiwillig: Mit Ihrer Festnetz-/Mobilnummer und Ihrer E-Mail-Adresse erlauben Sie uns, Sie über die Arbeit der CBM zu informieren. Durch das Newsletter-Tracking optimieren wir unseren Dialog auf Ihre Bedürfnisse. Diese Einwilligung können Sie jederzeit widerrufen.

Coupon zurückschicken, mailen oder faxen an:
CBM Christoffel-Blindenmission · Fachbereich Legate
 Stubenwald-Allee 5 · 64625 Bensheim

Fragen beantwortet gern: **Carmen Maus-Gebauer**
 Telefon: (0 62 51) 131-148 · Fax: (0 62 51) 131-199
 E-Mail: legate@cbm.de



Vom Pionier der Seebestattung zur nächsten Generation

Der Kapitän und seine Nachfolgerin

Kapitän Hahn vermittelt nicht den Eindruck, als wolle er in absehbarer Zeit von Bord gehen. Auch der Führerschein des 89-Jährigen ist noch zehn Jahre gültig – und so lange sei er mindestens noch mobil und agil. Alles andere ist für unseren Gesprächspartner undenkbar. Aber was – bzw. wer kommt, wenn der Kapitän einmal nicht mehr blumig von der ewigen Ruhe als Granulat-Häufchen auf dem Meeresboden schwärmt und sogar eingefleischte Landratten von der Seebestattung überzeugt? Seine Tochter, sagt er.



Wann haben Sie begonnen, sich über Ihre Nachfolge Gedanken zu machen?

Ich bekomme immer mal wieder Anrufe von Kaufinteressenten, aber warum soll ich mein mit Herzblut und Pioniergeist aufgebautes Unternehmen an fachfremde Menschen verkaufen, denen der Gewinn wichtiger ist als die Leidenschaft für die Seebestattung? Da muss das Angebot schon richtig gut sein. So kam ich eines Tages auf meine heute 48-jährige Stieftochter Katja. Sie ist Kauffrau, berufstätig und arbeitet sich in ihrer Freizeit und an Urlaubstagen bei uns ein. Ihre drei Kinder sind noch zu klein, aber wer weiß, vielleicht erwächst aus ihnen wiederum die nächste Generation. Ein schöner Gedanke. Aber auch in mein erfahrenes Schiffspersonal um die 50 habe ich großes Vertrauen und könnte mir eine künftige Mitinhaberschaft vorstellen.

Was ist aus Ihrer Sicht das Wichtigste, das Ihre Tochter als künftige Geschäftsführerin lernen sollte?

Da fallen mir zuerst zwischenmenschliche Aspekte wie Feinfühligkeit ein. Das Netzwerken in unserer großen Seebestatter-Clique an 20 Häfen von Holland bis Polen

ist ein sehr schöner Teil meines Berufs und auch wichtig, weil wir uns wie eine große Familie gegenseitig unterstützen. Für ein gutes kollegiales Miteinander in unserem Unternehmen ist bereits gesorgt – Katja schaut und hört den Damen am Telefon über die Schulter und lernt, wie man Kunden einfühlsam berät. Die Gespräche mit den Kunden gehen weit über die eigentliche Seebestattung hinaus. Es beginnt schon bei dem Rat, bei einem Todesfall lieber den Hausarzt als den Notarzt zu rufen, da nur ersterer fundiert einschätzen kann, ob es sich um eine natürliche Todesursache handelt. Auch Anrufe von Tierhaltern bekommen wir immer häufiger. Denen darf sie künftig erklären, dass die Asche der Katze oder des Hundes für eine gemeinsame Seebestattung mit in die Urne darf.

Ich versuche, meinen Nachfolgern alles mitzugeben, was ich weiß. Als Begründer der Seebestattung in Deutschland ist das eine Menge. Privat bin ich eher ruhig. Meine Frau wundert sich immer über mein fundiertes Wissen und darüber, wie ich aufblühe, wenn ich mit anderen Menschen über die Seebestattung rede.

→ seebestattung.de

Anzeige

elkenkamp
Sargfabrikation seit 1917

- Innovativ
- Traditionsbewußt
- Umweltorientiert
- Kundennah

Helpuper Str. 350 33818 Leopoldshöhe Tel. (05202) 4444 info@elkenkamp.de

Qualität aus gutem Haus!
 Särge, Bestattungswäsche, Bestattungsbedarf,
 Urnen und Matra - die ausziehbare Sargmatratze.

GRIENER

Griener GmbH · Sargfabrik, Pietätsartikel
 Tiengener Straße 4-10 · 76227 Karlsruhe
 Telefon (0721) 940030 · Fax (0721) 9400322
www.griener-gmbh.de · info@griener-gmbh.de

Die CBM Christoffel-Blindenmission Christian Blind Mission e.V. (Anschrift s.o.; dort erreichen Sie auch unseren Datenschutzbeauftragten) verarbeitet Ihre in dem Spendenformular/Überweisungsträger angegebenen Daten gem. § 6 Nr. 5 DSGVO für die Spendenabwicklung. Die Nutzung Ihrer Daten und ggf. Interessen für werbliche Zwecke erfolgt gem. § 6 Nr. 4 und Nr. 2 DSGVO. Einer künftigen werblichen Nutzung Ihrer Daten können Sie jederzeit widersprechen. Weitere Informationen zu Ihren Rechten auf Auskunft, Berichtigung und Beschwerde erhalten Sie unter www.cbm.de/datenschutz.

Maßgeschneidertes Nachfolgekonzzept

Michael aus dem Siepen
Geschäftsführer Fameco



„Ein selbst aufgebautes Unternehmen ist ein Teil von einem.“

Wer sein Familienunternehmen in neue Hände gibt, braucht Vertrauen in eine Person oder Organisation, welche die Firmentradition behutsam und fortschrittlich in die Zukunft führt. Als „Bestatterfamilie“ wendet sich Fameco an Bestattungsunternehmen, deren Inhaber sich eine Fortführung Ihres Lebenswerkes wünschen. Die Geschäftsführer Dominik Kracheletz und Michael aus dem Siepen, selbst Bestatter in 4. Generation, lassen hier ihre Expertise als erfahrene Bestattungsunternehmer und Branchenkenner einfließen. Gemeinsam mit dem Bestatter oder der Bestatterin konzipiert das Unternehmen ein maßgeschneidertes Nachfolgekonzzept, findet einen neuen Geschäftsführer und sorgt dafür, dass sich Bestattungsinstitute weiterentwickeln und nachhaltig stabilisieren. Gemeinsam mit den Mitarbeitenden führt Fameco das Traditionsunternehmen weiter.



Was bedeutet es für einen Unternehmer, sich von seinem Bestattungshaus zu trennen und was erwartet er oder sie von Ihnen?

Ein selbst aufgebautes Unternehmen ist ein Teil von einem und damit ein fundamentaler Bestandteil des Lebens. Auch, wenn die Übergabe sinnvoll und gewünscht ist, löst sie beim Unternehmer einen Trauerprozess aus. Dem voran geht meistens die Erkenntnis, dass es noch etwas anderes im Leben gibt als die Arbeit oder dass man nicht mehr ausreichend Energie und Zugang zu neuen Trends hat, um diese glaubhaft umzusetzen. Allerdings hadern auch schon Unternehmer um die 40 mit den Anforderungen von Digitalisierung über Vorsorge bis Personalsuche. Hier setzt unsere Idee an, Bestattungsinstitute administrativ zu unterstützen, ihre lokale Besonderheit jedoch zu erhalten – seien es traditionelle weiße Säрге an der dänischen Grenze oder persönlich gestaltete Sterbebildchen in Bayern. Diese Unternehmer profitieren beispielsweise von unserer zentralen Marketing- und Personalabteilung sowie von Rahmenabkommen mit Zulieferern.

Wie reagieren die Mitarbeitenden auf einen Geschäftsführerwechsel?

Stellen wir die neue Geschäftsleitung oder rekrutieren wir diese aus den Mitarbeiterreihen, dauert der Übergang etwa ein Jahr, in dem der Nachfolger oder die Nachfolgerin die regionalen Besonderheiten, den Charakter und die Mitarbeitenden kennenlernt. Bis wir deren Vertrauen gewonnen und authentisch vermittelt haben, dass wir die gleichen Ziele verfolgen, vergeht eine Zeit. Schließlich durchleben auch sie einen Trauerprozess, dessen Entstehung sie nicht einmal selbst steuern konnten. Hier gilt es, durch Transparenz und Ansprechbarkeit Ängste zu nehmen und zu zeigen, dass wir verstanden haben: Nicht ein repräsentatives Haus, eine neues Auto oder ein kreatives Logo prägen ein Bestattungshaus, sondern die Menschen, die mit den Hinterbliebenen kommunizieren und dafür sorgen, dass im Ort positiv über das einfühlsame Trauergespräch und die persönliche Beisetzung gesprochen wird.

Wie präsent sind Sie als Fameco im Unternehmen?

Die FAMECO ist eine reine B2B-Marke, die wir nur unter Bestattern bekannt machen wollen. Wir tauchen für Endkunden sichtbar allenfalls im Impressum auf. Stellen wir den neuen Betriebsleiter, der übrigens immer ein erfahrener Bestatter ist, führt er den Betrieb mit unserem Vertrauen nach seinen Vorstellungen. Auch, wenn wir telefonisch, per Videocall und auch persönlich in häufigem Kontakt stehen, machen wir keine Vorschriften im Tagesgeschäft. Er kann und soll selbst entscheiden, welchen Support er von uns für ‚seinen‘ Betrieb benötigt, denn er kennt Markt und Kunden am besten. Das wesentliche Ziel ist es, vor Ort präsent und ansprechbar zu sein, denn es braucht eine Person, die den Hut aufhat und auch kurzfristig Entscheidungen fällt.

→ die-bestatterfamilie.de



Unternehmensnachfolge

Ihr Vermächtnis in guten Händen



Michael aus dem Siepen Dominik Kracheletz

Lernen Sie uns kennen und werden Sie mit Ihrem Unternehmen Teil unserer Bestatterfamilie.
Telefon 0561 70 74 79 745
post@die-bestatterfamilie.de
www.die-bestatterfamilie.de

Zeitlose Andenken in Glas

– für Erinnerungen, die bleiben



Einzigartige Glasblöcke mit personalisierter Laserinnengravur oder digitalem Farbdruck. Schon ab geringen Stückzahlen erhältlich. Gestalten Sie online individuelle Erinnerungen für Ihre Kunden. Verfügbar in verschiedenen Größen und Formen, inkl. hochwertiger Schatulle. Bitte fordern Sie Ihren Online-Zugang an.



Stiefelmayer-Contento GmbH & Co. KG
www.contento-fotogeschenke.com
Kontakt
0 9342 9615 - 0 · info@contento.com

NEUES MITGLIED:
**Willkommen
im Verband!**



„Fehler gibt es nicht, es gibt nur Erfahrungen.“

Wie die Unternehmensnachfolge zwischenmenschlich gelingt.

Ann-Kathrin König
Inhaberin der König GmbH

Wer den elterlichen Betrieb übernimmt, empfindet meist Wertschätzung und Dankbarkeit für das Lebenswerk der Eltern. Gleichzeitig gilt es, seinen eigenen Weg zu finden – inklusive Führungsstil, Wertekultur und passender Mitarbeiter. Als Personalberaterin ist Ann-Kathrin König unter anderem auf die Bestattungsbranche spezialisiert und kennt die Herausforderungen eines Generationenwechsels aus zahlreichen Häusern.



Was bedeutet ein Generationenwechsel für Gründer, Nachfolger und Mitarbeitende?

Natürlich zuerst einmal eine große Veränderung für alle Beteiligten. Deshalb sollten sich Nachfolgerinnen und Nachfolger vor dem Einstieg ins Bestattungshaus zuerst einmal selbst die Frage stellen: Wie will ich als Person und Persönlichkeit leben und arbeiten? Wie sehe ich meine Rolle im Unternehmen? Gibt oder nimmt mir die Arbeit Kraft? Es gehört etwas Mut dazu, sich diesen Fragen zu stellen, zumal die ältere Generation es auch nicht gewöhnt ist. Haben Nachfolger erst einmal ihren Platz gefunden, entwickeln sie oft frische Ideen und streben aktiv Wachstum und ein moderneres Image an. Auch im Marketing und Recruiting möchten sie Neues ausprobieren. Wenn es ihnen gelingt, ihre eigene Wertekultur zu ermitteln, zu etablieren und erlebbar zu machen, werden sie schnell als attraktiver Arbeitgeber wahrgenommen und ziehen passende Menschen an.

Wie kommt diese Dynamik bei der älteren Bestatter-Generation an?

Das kann man gut am Beispiel Mitarbeitergewinnung zeigen: Die ältere Generation mit ihrer traditionellen Wertekultur erwartet häufig noch, dass Bewerber auf sie zukommen und nicht umgekehrt. Neue Recruiting-Ideen des Nachfolgers oder der Nachfolgerin werden leicht als Kritik am Status Quo aufgefasst. Da ist Fingerspitzengefühl gefragt. Hier rate ich zu mehr Offenheit: für die Wertschätzung dessen, was aufgebaut wurde, aber auch für Zuversicht und Vertrauen seitens der älteren Generation. Fehler gibt es nicht, es gibt nur Erfahrungen. Und die hat der Vater schließlich in jungen Jahren selbst gemacht.

Was ist die beste Art für Jung und Alt, mit Konflikten umzugehen?

Konflikte sind oft die Folge unklarer Erwartungen und Grenzen. Sie äußern sich unterschwellig. Daher rate ich dringend zu Gesprächen! Idealerweise etablieren beide ein Ritual wie einen regelmäßigen Spaziergang und schaffen Zeit und Raum für Gespräche, in denen es um die Zukunft des Unternehmens geht. Hier hat das Ego keinen Platz. Am besten sorgt eine neutrale Person aus dem Umfeld für die Einhaltung dieses Termins. In einigen Fällen ist es auch ratsam, frühzeitig einen Coach zu involvieren, der einen Blick von außen eröffnet, unparteiisch neue Perspektiven aufzeigt und einfach mal zuhört.

Wann ist der beste Zeitpunkt, sich über die Nachfolge Gedanken zu machen?

Sind Kinder da, rate ich dazu, ihnen so früh wie möglich zu zeigen, was die Eltern machen, damit sie täglich erleben können, was die Arbeit als Bestatterin oder Bestatter für sie bedeuten würde. Der Beruf ist so vielseitig, dass er Möglichkeiten für unterschiedliche Neigungen bietet. Ich erlebe es oft, dass Kinder sich erst einmal freistrampeln, etwas Fachfremdes studieren, ins Ausland gehen – und dann doch zurückkommen, um den elterlichen Betrieb zu übernehmen.

Ansonsten sind fünf bis zehn Jahre vor dem geplanten Ausstieg ein idealer Zeitpunkt. Wer plant, sich schrittweise in die Beratung zurückzuziehen, kann auch schon früher die Weichen stellen. So bleibt ausreichend Zeit, auch wenn ein potenzieller Nachfolger sich als nicht passend oder unzuverlässig entpuppt und die Suche von Neuem beginnt.

Ob für eine Nachfolger-Position oder auch für andere Stellen – wie und wo finden Sie in der heutigen Zeit passende Mitarbeiter für Bestattungshäuser?

Tatsächlich auf ganz neuen Wegen: Für viele ist es überraschend, dass wir vom Quereinsteiger über die Fachkraft bis hin zum Nachfolger die meisten Kandidaten über Social Media finden. Teilweise ergänzen wir unsere Aktivitäten außerdem durch Active Sourcing über Xing und LinkedIn.

Häufig finden wir die passenden Bewerber dann in anderen Branchen. Für ein Krematorium haben wir zum Beispiel kürzlich einen Mitarbeiter gesucht, der den Kontakt zu Bestattern hält und das Unternehmen mit seinen Werten und Qualitätsstandards nach außen repräsentiert. Den passenden, kommunikationsstarken Menschen mit Erfahrung in der Menschenführung fanden wir schließlich im produzierenden Bereich. In seiner zweiten Lebenshälfte wünschte er sich einen erfüllenden Job und interessierte sich für den Pflege- und Palliativbereich. Über Social-Media-Kampagnen und die direkte Ansprache interessanter Personen gelangt es uns, die Aufmerksamkeit solcher Führungskräfte zu gewinnen, die sonst wahrscheinlich nicht darauf gekommen wären, sich in einem Krematorium zu bewerben. Die Voraussetzung für eine erfolgreiche Suche ist allerdings, dass wir vorher herausgefunden haben, worum es dem Unternehmen geht, was es seinen Mitarbeitern zu bieten hat und was die Geschäftsleitung sich von dem neuen Personal erhofft.



Woran zeigt sich im Bewerbungsgespräch, ob eine Bewerberin oder ein Bewerber zum Bestattungsinstitut passt?

Unternehmer neigen dazu, viel über den Betrieb und die Möglichkeiten zu erzählen, statt sie zu fragen, was Bewerberinnen wichtig ist, damit sie zusagen. Die Devise heißt: Mehr fragen, weniger sagen. Das ist wie beim ersten Date. Bewerber achten genau darauf, ob der künftige Arbeitgeber aufrichtig an ihnen als Mensch oder bloß an der Arbeitskraft interessiert ist. Warum als Bestatter nicht mal fragen, was die Familie zum geplanten Jobwechsel sagt oder mit einem interessanten Bewerber und dessen Partnerin oder Partner essen gehen? So entstehen Gespräche über persönliche Zukunftsvorstellungen und Hobbys, aus denen sich viel für das zukünftige Arbeitsverhältnis ableiten lässt.

Lässt sich das auch auf die Zulieferindustrie übertragen?

Wer heute eine Sarg-, Urnen oder Wäscheproduktion leitet, sollte sicher zuerst eine Grundsatzentscheidung treffen, ob er oder sie das Unternehmen behalten möchte. Wenn diese positiv ausfällt, kann man an der Zukunftsfähigkeit der Produkte arbeiten und Netzwerkpotenziale mit Bestattern und mit anderen Industriezweigen nutzen. Dass viele Betriebe im ländlichen Raum sitzen, kann heute sogar ein Vorteil sein. Fakt ist: Frischer Wind und neue Ideen können jedes Unternehmen beflügeln, gerade wenn neue Mitarbeiter aus anderen Branchen Ideen für Produktentwicklungen einbringen.

→ koenig-personal.de



Premium Partner- schafts- netzwerk

SERENI.DE

Wir bilden ein Netzwerk aus Premium-Bestattungsunternehmen, unterstützen diese bei allen administrativen Prozessen und setzen neue Innovations- und Qualitätsstandards in der Bestattungsbranche. Unsere Partner sind weiterhin Eigentümer und aktive Mitgestalter des Unternehmens.

Sereni



Eigene Holzurnenkollektion

Organische Originale

Nunnenkamp steht für alles Textile rund um die Bestattung. Regional gefertigt und veredelt wurde in dem westfälischen Traditionsbetrieb schon immer. Nun kommen auch die Materialien aus der Nähe: Vor kurzem hat Thomas Nunnenkamp sein Sortiment um eine Holzurnen-Kollektion erweitert.

Eine so große Urnenauswahl ist neu bei Nunnenkamp. Wie kommt's?

Wir haben schon immer Holzurnen zugekauft, die aber alle nicht ganz meinen Vorstellungen entsprachen. Sie selbst zu entwerfen war also die logische Konsequenz. Durch Zufall kam ich mit einem modernen holzverarbeitenden Betrieb ins Gespräch, dem ich meine Vorstellungen schilderte. Kurz darauf bekam ich Ideen für die Gestaltung und die nachhaltige Umsetzung geliefert. Gemeinsam feilten wir an einem zeitgemäßen Design – so erinnert eine Urne an Treibholz, in andere lassen wir zurückhaltende, elegante Muster fräsen.

Nachhaltigkeit bis ins kleinste Detail zu durchdenken, ist ein anspruchsvolles Unterfangen. Wie gelingt Ihnen das?

Konsequenterweise sind unsere Holzurnen aus heimischen Hölzern. Schon bei der Biolinie unserer Deckengarnituren verfolgen wir nach Möglichkeit den regionalen Ansatz und verwenden beispielsweise Bio-Baumwolle aus Europa statt aus Asien. Bei den Urnen gelingt uns die Umsetzung noch konsequenter: Die Hölzer kommen aus nahegelegenen Wäldern, Gleiches gilt für Schieferdeckel und Hanfbänder. Das Holz wird lediglich gewachst und geölt. Für die Urnen verwenden wir Kirsche, Esche, Buche, Ahorn, Walnuss und Lindenholz in unterschiedlichen Ausführungen und Strukturen.

Auch zwei große Herzen sind Teil Ihrer neuen Kollektion. Was ist der Unterschied zwischen den beiden?

Das Linde-Herz mit seinem hellen Holz ist unbehandelt und kann bemalt und gestaltet werden, da es fast keine Maserung hat. Das Walnussherz hingegen ist eine etwas edlere Ausführung, zu der auf Kundenwunsch ein entsprechender Handschmeichler und ein Versenknetz aus Baumwolle und Viskose geliefert wird. In einem jedoch gleichen sich alle neuen Holzurnen: Sie werden in der Nähe gefertigt, gewachst und geölt. So tragen wir als verantwortungsvoller Betrieb dazu bei, die Umwelt nicht unnötig zu belasten, unterstützen die heimische Produktion und sorgen dafür, dass wir stets lieferfähig sind.

→ nunnenkamp.de

 **BESTATTUNGSWÄSCHE
THOMAS NUNNENKAMP**

Im Rahmen ihres Produktdesignstudiums in Coburg hatten Ingo Schuppler und Jonas Schwarz einen nachhaltigen Werkstoff aus reiner Buchenholzkohle entwickelt. Über mehrere Jahre entstanden daraus eine Vielzahl an Produkten – von Lampenschirmen bis Totenkopf-Grillkohle. Das perfekte Produkt für ihr Material fanden sie schließlich mit der Kohleurne: Sie erfüllt die ästhetischen Ansprüche einer Trauerfeier und ist vollständig biologisch abbaubar. Auch Jens Oestreich war sofort begeistert vom Produkt und der Branche. Er übernahm den Vertrieb der Kohleurne, die kurz darauf in Serie ging. Mittlerweile ist sie mit verschiedenen Deko-Elementen erhältlich. Wie die Urne selbst, sind auch diese regional produziert, biologisch abbaubar und stilvoll minimalistisch.



Aus Buchenholz wird Kohleurne

Mitten ins Schwarze



NEUES MITGLIED:

**Willkommen
im Verband!**

Wie entsteht eine Kohleurne?

Die Urne besteht aus Buchenholzkohle. In unserem selbst entwickelten energiearmen Verfahren verflüssigen wir die Holzkohle und gießen sie mit einem pflanzlichen Bindemittel in Formen. Dabei wird das Material ausgehärtet und es entsteht eine feste, nicht mehr abfärbende Oberfläche.

Wie verhält sich das Material im Erdreich?

Unter der Erde zersetzt sich die Kohleurne innerhalb eines Jahres in ihre Bestandteile und wird wieder Teil des ökologischen Kreislaufs. Die Kohle bindet nicht nur langfristig Kohlenstoff im Erdreich, sondern lockert zudem die Böden und speichert Wasser und Nährstoffe.

Wie erfüllt Ihr Euren Anspruch an Regionalität und Nachhaltigkeit?

Das Material ist rein organisch und daher vollständig biologisch abbaubar. Die Holzkohle bekommen wir von einem deutschen Produzenten, der ausschließlich FSC zertifizierte Buchenholzkohle verarbeitet. Im Gegensatz zu Holz kann für die Holzkohleproduktion der komplette Baum verwendet werden. Auch ein Fehlwuchs oder Beschädigungen am Stamm spielen keine Rolle. Bei der Verköhlung wird das Holz unter Sauerstoffausschluss erhitzt, wodurch die flüchtigen Bestandteile wie Wasser entweichen. Übrig bleibt der tiefschwarze Kohlenstoffanteil des Holzes.

Die Schmuckelemente bestehen aus Zellstoff und Echtholz-Furnier, die Trockenblumen werden von regionalen Gärtnereien bezogen und die Versandverpackungen zu einem großen Teil mehrfach verwendet. Alles unter dem Leitgedanken, so wenig Verpackungsmüll wie möglich zu erzeugen.

Ein weiteres nachhaltiges Detail: Die Kohleurne ist eine Schmuckurne mit Aschekapsel-Funktion, da sie direkt mit Asche befüllt und irreversibel verschlossen werden kann. Sie erfüllt alle gesetzlichen Vorschriften und verzichtet auf überflüssiges Material. Damit eignet sich die Urne insbesondere für Wald-, See- und Bodenbestattungen, aber auch für eine Beisetzung im Kolumbarium oder im Rahmen anderer Bestattungsformen.

Welche Gestaltungsmöglichkeiten gibt es?

Die Kohleurnen können mit verschiedensten handgefertigten Schmuckelementen verziert werden. Dafür bieten wir in unserer Symbol Edition unter anderem Herzen, Kreuze, Bergbau-Symbole und vieles mehr an. Mit unserer Floral Edition haben wir zudem vielfältige Plaketten im Sortiment, die mit Hilfe von Trockenblumen und Gräsern von unserer Floristin verziert wurden.



Edition Floral

Nachhaltig:

**Aus nur einer Buche können über 2.700 Urnen
aus Buchenholzkohle gefertigt werden.**

Unsere Stärke sind zudem die Individualisierungen. Bisher gab es noch keine Vorlage, kein Bild und keine Zeichnung, die wir nicht in ein stilvolles Schmuckelement umsetzen konnten. Egal ob Plakette mit Gravur eines Portraitbildes, oder ein ganz persönliches Symbol.

Wie vermarktet Ihr die Urne?

Wir setzen auf unseren Newsletter, Fachmessen und auf Mundpropaganda und verzichten vorerst auf Social Media. Natürlich freuen wir uns, wenn Kunden Bilder und Erfahrungsberichte von der Urne im Einsatz posten, aber wir selbst konzentrieren uns auf andere Vertriebswege. Beispielsweise ist die Kohleurne prüfungsrelevant im Fach Werkstoffkunde in Münnerstadt, wo ich auch unterrichte. Außerdem ist uns wichtig, dass sich auch junge Menschen schon mit dem Tod beschäftigen. Erst kürzlich waren wir mit der Kohleurne bei einer Schul-Projektwoche. Spätestens, als ich demonstrierte, dass man die Urne theoretisch auch essen könnte, waren die Schülerinnen und Schüler Feuer und Flamme für das Thema.



Edition Symbol

WWW.KOHLEURNE.DE



Handgefertigt aus dem Schwarzwald

Ein Stamm, ein Stück, eine Urne



Karl Benischke, Designer

Wie der Mensch, hat jeder Baum seinen eigenen Charakter. Timberhuus-Urnen werden aus einem Stamm herausgearbeitet und bestehen aus jeweils nur einem Stück Holz. So ist jedes Exemplar ein regionales Unikat, denn die Bäume des Urnenherstellers aus dem Südschwarzwald stammen aus einem Umkreis von 20 Kilometern. Auch sie haben ihr Leben gelebt: Timberhuus verarbeitet vornehmlich Obstbäume, die nicht mehr ertragreich sind. Statt zu Pellets gepresst, werden sie zu 12 verschiedenen Urnenmodellen verarbeitet. Eventuelle Fehlstellen wie Risse oder Äste werden mit einer speziellen Mischung auf Knochenleimbasis ausgegossen. Die regionale und nachhaltige Produktion im Schwarzwald spricht Kunden in ganz Deutschland an. Menschen aus dem Umkreis kommen sogar hin und wieder mit eigenen Ideen und Bäumen vorbei ...

„Vor einiger Zeit kam ein Ehepaar zu uns, das seinen Kirschbaum im Garten gefällt hatte und daraus zwei Urnen fertigen lassen wollte. Wir haben den Stamm getrocknet, damit sich das Holz nach dem Verarbeiten nicht verzieht, und daraus die beiden Wunsch-Urnen in Form einer Burg gebaut. Leider wurde die eine schon kurz nach der Fertigstellung benötigt. Ein anderes Ehepaar setzte sich im Rahmen der Bestattungsvorsorge mit der

Urnenwahl auseinander. Die Eheleute legten Wert auf eine Vollrinde. Dies setzt voraus, dass der Stamm einen relativ kleinen Durchmesser hat, da er ja komplett verarbeitet wird. Wir fanden einen passenden Baum und bauten das gewünschte Urnenpaar.

Dass Endkunden direkt auf uns zukommen, ist aber eher selten. Wir setzen beim Vertrieb vor allem auf Bestattungsunternehmen. Diese berichten uns, dass regionale, nachhaltig produzierte und vollständig abbaubare Urnen immer stärker nachgefragt werden. Zu unseren 12 Standardmodellen liefern wir immer einen passenden kleinen Teelichthalter mit einer Nut für ein Foto, unser ‚Schittle‘. Das heißt in unserem Dialekt so viel wie „kleines Holzschiefel“. Unsere regionale Philosophie spiegelt sich auch in den Namen unserer Urnen wider, die wir nach Ackergebieten benannt haben – ‚Gewannen‘, wie wir im Süddeutschen sagen. Das Modell Stockhalde zum Beispiel ist sägerau und rundlich und ähnelt einem Baumstumpf.“

→ info@timberhuus.com



Modell Stockhalde

Urnen-Innovationen

Von individuell bis künstlerisch



LASERMOTIV URNEN BIOTEC3

Alle Lasermotivurnen sind BioTec3 Urnen und damit zu 100% biologisch abbaubar. Das Motiv wird von einer Software umgerechnet und mittels Hochleistungs-Laser direkt in die Oberfläche der Urne eingraviert. Eine weitere Oberflächenbehandlung ist nicht erforderlich. Da für das Motiv kein Aufkleber verwendet wird, ist dieses Verfahren besonders umweltfreundlich.



LEBENSBLDER URNEN BIOTEC3

Die Lebensbild-Urnen entstanden aus dem Wunsch der Hinterbliebenen, ein maximal individualisiertes Produkt zu erhalten. Der Trend ist nicht neu, erreicht mit dem Aufbringen persönlicher Fotos auf der Urne aber noch einmal ein neues Niveau. Die Lebensbilder-Urnen sind BioTec3 Urnen und somit vollständig biologisch abbaubar und zertifiziert nach DIN EN ISO 14851. Die Motivwahl ist sehr individuell. Häufig werden Bilder gewählt, die die verstorbene Person charakterisieren, z.B. Hobbys, Haustiere, Familie oder Reiseerinnerungen.

Die Lebensbilder-Urnen sind BioTec3 Urnen und somit vollständig biologisch abbaubar und zertifiziert nach DIN EN ISO 14851.



AIRBRUSH-KÜNSTLER URNEN BIOTEC3

Bereits Mitte der 90er Jahre erkannte man im Hause PLUDRA den Trend zur individuellen Gestaltung von Urnen. Schon kurz darauf wurden die Designer-Urnen eingeführt, deren Motive von Künstlern entworfen und mittels Airbrush aufgebracht werden. Durch die enge Zusammenarbeit mit den Kreativen werden seit jeher auch individuelle Motivwünsche erfüllt. Vom Logo des Lieblings-Fußballvereins über Musikinstrumente bis zur Lokomotive ist alles möglich.



→ pludra-shop.de

NEST 3D BIO URNEN AUS DEM 3D DRUCKER

Die Nest Kugel- und Herz-Urnen werden aus einem Werkstoff gefertigt, der aus Holzfasern hergestellt wird und sich durch Erhitzen verflüssigen lässt (flüssiges Holz). So kann das Material mit 3D Druckern verarbeitet werden. Die Urnen sind vollständig biologisch abbaubar und auch für den Einsatz im Friedwald geeignet.

Die Individualisierung erfolgt in drei Schritten. Der Urnenkörper ist als Herz, Kugel Geflecht und Kugel Diamant und in vier, die Einlage in fünf Farben erhältlich. Durch 26 mögliche Widmungen ergeben sich mehr als 1500 Kombinationsmöglichkeiten. Da die Platten inhouse auf Hochleistungs-Gravur Laser beschriftet werden, ist technisch auch eine volle Individualisierung der Einlage möglich. Die Herz- und Kugelnurnen sind so berechnet, dass jede Aschekapsel darin Platz findet. Ein Umfüllen in einen Beutel ist nicht erforderlich. Die Einlage wird nach dem Einfügen der Aschekapsel in den Urnenkörper eingesetzt.



Anzeigen



Online und offline per Bestatter-App:

Musik für einen einzigartigen Abschied

Trauerfeier-Musik



Direkter Zugriff über das PowerOrdoMAX Kunden- & Service-Center.

Die Musik auf einer Trauerfeier drückt Gefühle aus, wenn Worte fehlen. Sie weckt Erinnerungen an den Verstorbenen und verleiht dem Abschied eine persönliche Note. Mit dem neuen Online-Service „Trauerfeier-Musik“ ermöglicht Rapid Data seinen PowerOrdoMAX Kunden eine große Auswahl an Titeln online zu streamen oder offline abzuspielen.

Die Rapid Trauerfeier-Musik auf einen Blick

- Über 1,5 Millionen Songs und kuratierte Playlists nach Kategorien
- Hörproben und einfache Auswahl für Auftraggeber im Kunden-Center
- Anlegen von eigenen Bestatter-Playlists im Service-Center
- Festlegen der Titel-Reihenfolge vor und während der Trauerfeier, während des Auszugs und am Grab
- Titelauswahl per Rapid App „Trauerfeier-Musik“ streamen oder offline abspielen (nur für Bestattungshäuser mit PowerOrdoMAX)
- Titel für die Unterlagen als Excel-Liste exportieren
- Einfache Handhabung durch hohe Benutzerfreundlichkeit



Die Musikbibliothek mit über 1,5 Millionen Titeln wird stetig erweitert.

Das PowerOrdoMAX Paket enthält neben der Auftragsbearbeitungssoftware PowerOrdo und dem Trauerdruckprogramm Scrivaro verschiedene Online-Services zur digitalen Kundenbetreuung. Dazu gehören das Gedenkportal, der Abmelde-Assistent und die Erinnerungsbuchsoftware. Bestatterinnen und Bestatter können über ihr Service-Center und Angehörige über ihr Kunden-Center die Anwendungen verwalten und nutzen. So auch die neue Rapid Trauerfeier-Musik.

In über 1,5 Millionen Titeln aus dem GEMA Repertoire können Bestatter gezielt suchen oder in kuratierten Playlists stöbern. Mit der App „Rapid Trauerfeier-Musik“ haben Bestattungshäuser anschließend die Möglichkeit, die Songauswahl ihrer Kunden zu streamen oder herunterzuladen und offline abzuspielen.

„Das nimmt uns unfassbar viel Arbeit ab.“

Bestatter Ralf Heizmann hat den elterlichen Betrieb übernommen und das Bestattungshaus Heizmann in Oberwolfach modern und dennoch traditionsbewusst aufgestellt. Er setzt schon seit Langem auf die digitalen PowerOrdoMAX Services. So war er auch einer der ersten Nutzer der Rapid Trauerfeier-Musik. „Das Produkt ist genial und nimmt uns unfassbar viel Arbeit ab. Das gesamte Handling und die Übermittlung der Musikwünsche sind wunderbar einfach. Richtig gut gefällt mir die zeitliche Zuordnung der Musik. Damit ist klar, welche Titel wann abgespielt werden sollen.“

Um den neuen Service in seiner Region richtig bekannt zu machen, nutzt Ralf Heizmann Plakate, Roll-ups, Anzeigen und kostenfreie Flyer von Rapid Data.

Autorin: Ramona Peglow

„Das hat mir wirklich gefehlt.“

Auch Bestatter und Bundesjuniorensprecher Michael Gitter von Bestattungen Gitter aus Emlichheim setzt die Rapid Trauerfeier-Musik ein. Davor wurden ihm häufig Musikwünsche als YouTube Video zugeschickt. Dann musste Michael Gitter die Songs herausuchen, herunterladen und auf einen USB-Stick ziehen. „Vorher war es so umständlich mit dem Stick, der Abstimmung und der Titelreihenfolge. Jetzt geht alles so einfach. Ich bin absolut begeistert. Das hat mir wirklich gefehlt“, so Gitter.

Dank der Musikauswahl trauen sich Michael Gitters Kunden, auch im ländlich geprägten Emlichheim Interpreten wie Grönemeyer, Westernhagen und Billy Idol auf ihre Wunschliste zu setzen.



Zu jedem Song können Angehörige einen Kommentar schreiben.

Ansprechende Optik trifft Bedienbarkeit

Sowohl die Anwendung im PowerOrdoMAX Kunden- und Service-Center als auch die App zur Rapid Trauerfeier-Musik wurden in enger Zusammenarbeit mit Bestatterinnen und Bestattern entwickelt. So ist ein hoch praxistaugliches Werkzeug für den täglichen Einsatz im Bestatterbetrieb entstanden. „Wir haben Wert auf eine intuitive Bedienung und ansprechende Gestaltung gelegt. Der Service soll schließlich Bestattungshäuser und Trauernde bei der Gestaltung eines persönlichen Abschieds entlasten“, erklärt Lena Steinmetz, Produktentwicklerin bei Rapid Data.

In Kürze mit Upload-Funktion

Sollten Bestatterinnen und Bestatter bestimmte Titel einmal nicht in der umfangreichen Musikbibliothek finden, können sie ihre Songwünsche an Rapid Data senden und ins Repertoire aufnehmen lassen. Die Produktentwicklung arbeitet ständig an weiteren Musik-Funktionen. Bald wird es beispielsweise eine neue Upload-Funktion für eigene Songs geben.

Download der App – exklusiv für Bestatterinnen und Bestatter

Die Rapid App „Trauerfeier-Musik“ ist bei Google Play und im App Store kostenfrei für Bestattungshäuser erhältlich. PowerOrdoMAX Kunden können ihr Mobiltelefon und weitere Endgeräte wie zum Beispiel Tablets über ihr Service-Center koppeln und direkt starten. Allen anderen Bestatterinnen und Bestattern stellt Rapid Data die neue Trauerfeier-Musik-Funktion gerne persönlich vor.



Die Empfehlungen der Rapid Musikredaktion geben hilfreiche Anregungen.

Im App Store herunterladen.

Bei Google Play herunterladen.

Weitere Informationen auf www.rapid-data.de/neue-highlights.html

→ rapid-data.de





Sie werden lachen, es geht um den Tod

Spontanes Schauspiel zum Thema Leben, Tod, Trauer, Sterben und Liebe

Von Tod und Trauer sind wir alle betroffen, wir sitzen alle im gleichen Boot. Doch kaum jemand bricht das Tabu, darüber zu sprechen. Mittels Improvisationstheater werden die Menschen auf positive und leichte Weise angeregt, dieses Tabu schrittweise zu brechen. DIE TABUTANTEN gehen auf berührend-zarte und auch freudvolle Weise z.B. folgenden Fragen nach:

All you need is love!? Was macht das Leben lebenswert? Was bereuen Menschen am Sterbebett am meisten? Was ist Glück? Wäre eine Wunderpille, die ewiges Leben verspricht, verlockend?

Was macht das Leben schön? Wie will ich sterben? Was kann an einem Leichenschmaus / Tröster / Trauerfeier alles passieren? Was kann einer Hospizbegleiterin so alles passieren?

Jeder Abend ist individuell, live improvisiert und auch für Vereine oder Veranstalter buchbar.

Aktuelle Termine:

→ dietabutanten.de



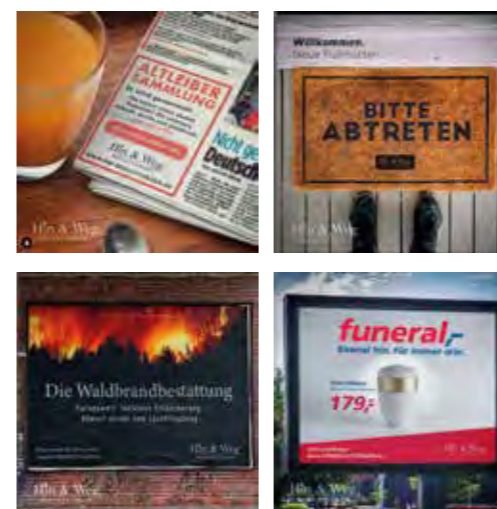
Anzeigen



Hin & Weg Bestattungen

Schwärzester Humor: plakativ und immer hart an der Grenze ist der Satireaccount [hw.bestattungen](https://www.instagram.com/hw.bestattungen/) auf Instagram.

→ [instagram.com/hw.bestattungen/](https://www.instagram.com/hw.bestattungen/)



Im Licht des Sternenstaubes

Wenn Eltern ihr Kind verlieren, ob durch eine Fehlgeburt, Totgeburt oder ein anderes Ereignis, hinterlässt dieser Schmerz ganz tiefe Spuren im Herzen der Eltern. Susanne Gärtner hat ihn selbst erlebt und in ihrer Praxis viele Frauen begleitet, die am Schmerz fast zerbrochen wären. Um den Verlust ihres Kindes durch eine Fehlgeburt zu verarbeiten, hat sie ein Lied geschrieben, das tröstet. Auch auf Beisetzungen.

„Musik kann uns die Engel leider nicht zurückbringen, aber Trost spenden, Mut machen, Zuversicht schenken und Herzen ein Stück weit heilen.“ Susanne Gärtner

Musik: Joachim Goerke.

Text: Susanne Gärtner, Marco Volk

→ youtu.be/LIT2efzXUKk



Die Pusteblume – Symbol für Wandel und Neubeginn!

Deckengarnitur, Talar und Urne – auch als Kombipaket erhältlich.

Hopf Pietätsartikel GmbH · Hauptstraße 177 · 68799 Reilingen
T 06205 / 94120 · F 06205 / 9412-22 · info@hopf-online.com

Sartura

ÖKOLOGISCH

MODELL:
236 KERNBUCHE
GEÖLT,
HOLZGRIFFE

Andres & Massmann GmbH & Co. KG · Zur oberen Heide · 56865 Blankenrath · 06545 9364-0 · www.andres-massmann.de

Ralf Krings

Donatusstraße 107-109, Halle E 1
50259 Pulheim
Tel. 0 2234-92 25 46 • Fax 0 22 34-92 25 47
Mobil 0172-2 89 21 57
www.licht-leuchter.de • ralf.krings@t-online.de

Seit 1985

Licht & Leuchter
Ralf Krings

Waren aus NE-Metallen
Metallgestaltung

Benz Blumen Center

Kooperationspartner – Bestatter gesucht

Als Friedhofsgärtnerei im südlichen Ballungsraum Stuttgart suchen wir im Zuge eines Strukturwandels einen interessierten Partner im Bestattungswesen.

Mit einem etablierten Standort, direkter Lage am Hauptfriedhof und einer guten Zukunftsperspektive möchten wir mit einem vertrauensvollen Partner neue Wege beschreiten.

Interesse geweckt!?

Dann freuen wir uns über Ihre Kontaktaufnahme.

Benz Blumen Center – Dietweg 42 – 72760 Reutlingen

andreasbenz@benzblumencenter.de

**Termine können sich ändern.
Mehr Infos auf den Messe-Websites.**

I | MEMORIA EXPO

Brescia, 15. bis 17. September 2022
www.memoriaexpo.it

NL | UITVAART VAKBEURS, Gorinchem

28. bis 30. September 2022
www.uitvaart-vakbeurs.nl

**USA | NFDA INTERNATIONAL
CONVENTION & EXPO, Nashville**

17. bis 20. Oktober 2022
www.convention.nfda.org/

D | LEBEN UND TOD, Freiburg

21. bis 22. Oktober 2022
www.leben-und-tod.de/

D | HAPPY END, Hamburg

06. November 2022
www.bestattungs-messe.com/index.php

VORSCHAU

Das nächste Fachmagazin BESTATTUNG
erscheint im Oktober 2022

Themenschwerpunkt

SPRECHEN WIR ÜBER DEN TOD
EIN TABUTHEMA WIRD SALONFÄHIG

Informationen für unsere Inserenten

Anzeigenschluss 22. September 2022
Druckunterlagenschluss 29. September 2022
Bitte beachten Sie die Mediadaten 2022.
Download unter: www.bestattung-zeitschrift.de



3. September 2022 Einladung zum Tag der offenen Tür

- 11:00 Uhr Gottesdienst
- Führungen zwischen 11:00 und 17:00 Uhr
- Zählt zu den modernsten Krematorien Europas
- Experten beantworten Fragen
- Spaziergänge über Friedhöfe

Rhein-Taunus-Krematorium
Zum Dinkholder 1
56340 Dachsenhausen

www.rhein-taunus-krematorium.de/2022

Anzeige

Jewellery with a personal touch ...
Ein Schmuckstück, individuell und persönlich speziell für sie gefertigt.
Der Abdruck wird innerhalb von 2 - 3 Sekunden mittels einer Spezialtinte abgenommen und als persönlicher Service des Bestatters seinen Kunden nach der Beerdigung mit den anderen Formalien überreicht.
Der Kunde kann nun ohne zeitlichen Druck entscheiden, ob er von dieser Möglichkeit Gebrauch machen möchte.
Gerne beraten wir sie persönlich
www.jewel-concepts.de
t +49 (0) 2522 83 87 094
m +49 - 17 82 05 68 52
fingerprint jewel

LAUSITZER LS
Sarg- und Pietätswaren GmbH & Co. KG
AUS NÄHE ZU MENSCH
UND NATUR. Herstellung & Lieferung

- Hochwertige Echtholzsärge
- Breites Sortiment Beschläge
- Natururnen
- Bestattungswäsche
- Sarg- und Grabkreuze
- Bestatterzubehör

Tel. 03 58 42 / 20 66 - 0
Am Spitzberg 12
02791 Oderwitz

Tradition. Qualität. Vertrauen.
Seit 1990 - Ihr zuverlässiger Partner.

www.lausitzer.com

„Meine Bestattersoftware ist ein Werkzeug für alles.“

Axel Möller | Bestattungsinstitut Johannes Möller, Schwarzenbek



Jetzt Video ansehen:
Wie Axel Möller seinen Arbeitsalltag
effizient organisiert.



QR-Code scannen oder
rapid-data.de/axelmoeller
besuchen.