

BUNDESVERBAND
BESTATTUNGSBEDARF

02/2023 | ISSN 1613-4850
www.bestattung-zeitschrift.de

BESTATTUNG

DAS FACHMAGAZIN DER
BESTATTUNGSBRANCHE

Factoring und Finanzen

Arbeitsalltag erleichtern, Liquidität sichern

02
23

SPECIAL

Junge
Führungskräfte
in privaten
Krematorien

KNOW-HOW TO GO:
Factoring vs. Inkasso

VORSORGEVERTRÄGE FINANZIELL ABSICHERN
Instrumente, Lösungen, Tipps

IMMATERIELLE FAKTOREN IM FOKUS
Was ist ein Mitarbeiter wert?

WUNSCHMOTIV DIREKT AUFGEDRUCKT!

Für ein harmonisches Bild können Sie das SignumMemoria Grabzeichen und die Urne in einheitlichem Design gestalten lassen.

Unsere Designer übernehmen das Layout und wir senden Ihnen vorab einen Entwurf zu.

Layout und Druck zum Festpreis:

125,00 €
pro Druck*

*zzgl. Preis für Grabzeichen und Grundurne

Gedruckt wird direkt mit witterungsbeständigen UV-Tinten auf dem Material. Es wird keine Trägerfolie aus Kunststoff benötigt.



Auch wenn Sie kein Grabzeichen benötigen, drucken wir gerne auch ihr Wunschmotiv auf eine Urne.

Bitte beachten Sie, dass alle Daten in digitaler Form und druckfähiger Qualität vorliegen müssen.

Preise netto zzgl. MwSt.

AROSA-EMMEL

Trauerserien für ein harmonisches Erscheinungsbild

Trauerpapiere | Urnen
Kerzen | Teelichtgläschen
Fotobücher | Mappen
und vieles mehr

Klappkarte 200 g
Best.-Nr.: 9701-RK



Trauerbild 160 g
Best.-Nr.: 9721-TZ

Dankkarte 200 g
Best.-Nr.: 9711-DK

Fotobuch
Best.-Nr.: 4709

Kondolenzmappe
Best.-Nr.: KM 27

Trauerserie „BANK“

Kerze
Best.-Nr.: 5315



Teelicht-Gläschen
Best.-Nr.: 5401



Bio-Tec3-Urne
Best.-Nr.: 10-5843

Bio-Tec3-Urne
Best.-Nr.: 11-5957-01



Dokumentenmappe
Best.-Nr.: DM 27

Weitere Trauerserien



Orchidee



Rose



Sonnenblume



Strand

Das
Gesamtsortiment
finden Sie in
unserem Webshop.

AUSGEZEICHNET!

N 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

N BESTATTUNGSWÄSCHE
THOMAS NUNNENKAMP

EDITORIAL



Liebe Leserinnen und Leser,

wenn Sie dachten, in dieser Ausgabe der „Bestattung“ geht es nur um Zahlen, muss ich Sie enttäuschen; es menscht weiterhin, und Sie dürfen sich einmal mehr auf Interviews mit echten Personen und praxisnahe Berichte freuen.

Dennoch habe ich ChatGPT spaßeshalber nach einer humorigen Einleitung für dieses Editorial gefragt. Das Ergebnis: „Wer will schon wegen lästigem Finanzkram den Kopf hängen lassen, wenn wir doch lieber für unsere Kunden da sein sollten?“ Die KI hat recht: Als Bestatterin oder Bestatter gehört Ihre Leidenschaft dem Umgang mit Trauernden und der Gestaltung der Abschiedsfeier. Darüber hinaus sind Sie als Führungskraft auch für die Menschen in Ihrem Unternehmen verantwortlich. Da sind Mahnungen und Zahlungsverzögerungen notwendige Übel, mit denen Sie sich befassen müssen, oder? Nicht unbedingt!

In dieser Ausgabe erfahren Sie, wie Factoring Ihnen schnell und unkompliziert Liquidität und Zeit für Wesentliches sichert. Außerdem beleuchten wir, wie Sie Bestattungsvorsorgeverträge als sichere Einnahmen für die Zukunft nutzen können und schauen auf den „Wert“ der Menschen in Ihrem Unternehmen. Diese eng einzubeziehen ist auch bei einer Geschäftsübergabe eines Betriebs an einen Nachfolger oder Betriebsleiter wichtig. Gleichzeitig gilt es, die Unternehmensphilosophie des Gründers fortzuführen, wie wir in einem weiteren Artikel erfahren.

Um Werte und Visionen dreht sich auch alles in unserem zweiten Themenschwerpunkt, für den wir junge Führungskräfte in privaten Krematorien interviewt haben. Oft erst Mitte 20, leiten sie den Betrieb meist gemeinsam mit den Gründern. Auf der Suche nach möglichen Generationenkonflikten fanden wir das Gegenteil: gegenseitige Inspiration und jede Menge frischer Ideen!

In diesem Sinne wünsche ich Ihnen eine anregende Lektüre.

Beste Grüße
Ihr Christian Greve



INHALT

→ EDITORIAL

→ IMPRESSUM

→ INTERVIEWS

- 12 Immaterielle Faktoren im Fokus: Was ist ein Mitarbeiter wert?
- 16 Ein Netzwerk voller Möglichkeiten: Identität bewahren – Synergien nutzen
- Krematorien – jetzt wird's jung:**
- 18 Gemeinsam wachsen
- 20 Begeisterung und Familiensinn
- 22 Zwei Gründer und ein Sohn
- 24 Optimal strukturiert und organisiert
- 26 Flache Hierarchien
- 30 Persönliche Gedenksteine aus Schiefer – Wenn das Grab ein Gesicht bekommt

→ FACHARTIKEL

- 08 Know-how to go: Factoring vs. Inkasso
- 09 Forderungen verkaufen – 7 Gründe für Factoring
- 10 Sensibler Umgang mit säumigen Zahlern
- 10 Forderungsverkauf bei Sozialbestattungen
- 14 Vorsorgeverträge finanziell absichern – Instrumente, Lösungen, Tipps

→ KOMMENTAR

- 28 Zur Sinnhaftigkeit der Krematoriumsleichenschau

→ ADVERTORIAL

- 33 Die Fachmesse PIETA 2023 in der MESSE DRESDEN

→ SERVICE

- 32 Tipps und Veranstaltungen
- 34 Termine und Vorschau



24



16



18



22

Gerne kümmert sich Renate Vogel um Ihre Anzeigen.

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



20



30



08



26



12

IMPRESSUM

Herausgeber: Bundesverband Bestattungsbedarf e.V.
Flutgraben 2 | 53604 Bad Honnef
info@bestattungsbedarf.com
www.bestattungsbedarf.com
Vorsitzender: Christian Greve
Ansprechpartner: Michael Neues, 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: Cover: SvetaZi, S.12 michaeljung, S.16 Ket4up, ipuwadol, S.17 fizkes, gorodenkoff
S.18 wildpixel, S. 19 yurazaga, S. 28 tiero, S.29 arvitallya S.30 HT-Pix,

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.

Know-how to go:

Factoring vs. Inkasso

Ein wesentliches Merkmal unterscheidet Factoring vom Inkasso: Beim Factoring treten Bestatter ihr **gesamtes Forderungsmanagement** ab, während sich Inkasso auf **Einzelfälle bei Zahlungsverzögerungen** bezieht. Dadurch verbleibt die Forderung beim Inkasso in der Bilanz des Bestatters. Hingegen erhalten Bestattungsinstitute, die sämtliche Forderungen an ein Factoring-Unternehmen verkaufen, sofortige Zahlungen und umgehende Liquidität. Die Bilanz ist frei von Außenständen.



Christian Greve
Leiter Sales Management

ADELTA.FINANZ AG
Vertrauen – Sicherheit – Zuverlässigkeit

Unterschiede am Beispiel der ADELTA.FINANZ AG

	Factoring	Inkasso
Ausfallrisiko	trägt der Dienstleister	trägt der Bestatter
Verwaltungsarbeit der Außenstände	trägt der Dienstleister	bearbeitet der Bestatter selbst
Wer ist Gläubiger?	der Dienstleister	der Bestatter
Außenstände in der Bilanz	in der Bilanz des Dienstleisters	in der Bilanz des Bestatters
Rechtsverfolgungskosten	trägt der Dienstleister	trägt der Bestatter, bei erfolgreichem Inkasso der Schuldner
Teilzahlungsmöglichkeit	ab Rechnungsstellung möglich	Verhandlungsbasis zwischen Bestatter und Schuldner bei gerichtlichem Inkasso
Ergänzende Dienstleistungen	in Gebühr enthalten	keine
Gebühren	Provision im Skontobereich, die alle Dienstleistungen und das Ausfallrisiko abdecken	Inkassogebühr sowie zusätzliche Gerichtskosten bei erfolgloser Eintreibung

Forderungen verkaufen



Bestattungsinstitute, die ihre fortlaufenden Forderungen an einen Factoring-Dienstleister verkaufen, profitieren mehrfach:

- 1 **Höhere Liquidität**
Beim Factoring verkaufen Bestatter offene Kunden-Rechnungen an einen Factoring-Dienstleister. Dieser überweist die Rechnungssumme abzüglich der Factoring-Gebühr umgehend auf das Firmenkonto des Bestattungsinstituts, das sich so das lange Warten auf Zahlungseingänge und den Ärger mit säumigen Kunden erspart.
Der Vorteil: Durch die planbaren Einnahmen steigt die Liquidität des Unternehmens. Durch das Factoring haben Bestattungsinstitute daher immer ausreichend finanziellen Spielraum, um sich geplante und ungeplante Ausgaben leisten zu können.
- 2 **100 % Schutz vor Zahlungsausfällen**
Factoring-Dienstleister kaufen nicht nur Rechnungen an, sondern übernehmen auch das Ausfallrisiko und schließen so die Gefahr aus, dass das Bestattungshaus auf Forderungen sitzenbleibt, die es nicht durchsetzen kann. Insbesondere in wirtschaftlich schwierigen Zeiten müssen Bestatterinnen und Bestatter mit Rechnungsausfällen rechnen – eine die Liquidität bedrohende Gefahr, selbst für wirtschaftlich gesunde Unternehmen.
- 3 **Verbesserte Eigenkapitalquote**
Durch die hohe Liquidität steigern Bestattungsinstitute ihre Eigenkapitalquote und profitieren von einer besseren Verhandlungsbasis für Fremdkapital.
- 4 **Entlastung der Buchhaltung**
Factoring-Dienstleister übernehmen das Debitoren-Management, überwachen Zahlungseingänge und kümmern sich bei Bedarf auch um das Mahnwesen und Inkassoverfahren. So entlasten sie die Buchhaltung des Bestattungsinstituts. Insbesondere kleine und mittelständische Unternehmen sparen signifikant Kosten und wertvolle Arbeitszeit.
- 5 **Kostenoptimierung und Einkaufsvorteile**
Durch die höhere Liquidität können Bestatterinnen und Bestatter Skonto-Regelungen bei ihren Lieferanten-Rechnungen in Anspruch zu nehmen, statt die Zahlungsziele auszureizen. Diese Kostenvorteile tragen zu einem besseren Betriebsergebnis bei. Darüber hinaus stärken schnelle, pünktliche Zahlungen das Standing des Unternehmens bei Lieferanten – mit einer Option auf bessere Einkaufskonditionen.
- 6 **Kundenfreundliche Zahlungsziele**
Bestatter-Kunden wissen lange, großzügige Zahlungsziele zu schätzen. Insbesondere bei hohen Rechnungsbeträgen bekommen sie so die Möglichkeit, die Zahlung auf einen günstigeren Zeitpunkt aufzuschieben. Darum tragen lange Zahlungsziele zur Kundenzufriedenheit und -bindung bei. Wer seinen Kunden auch bei hohen Rechnungsbeträgen großzügige Zahlungsziele gewährt, aber nicht die Liquidität seines Unternehmens riskieren will, verkauft seine Forderungen an einen Factoring-Spezialisten.
- 7 **Ratenzahlung als Alleinstellungsmerkmal**
Die Kooperation mit einem Factoring-Spezialisten ermöglicht es Bestattungsunternehmerinnen und -unternehmern, ihren Kunden eine Ratenzahlung mit individueller Laufzeit von bis zu 36 Monaten zu ermöglichen – ohne zusätzliche Kosten oder erhöhten Verwaltungsaufwand. Der Anbieter ADELTA.FINANZ AG beispielsweise stellt seinen Kunden einen Ratenzahlungsrechner für ihre Website zur Verfügung, den sie als Alleinstellungsmerkmal nutzen können.

Anzeige

→ adeltafinanz.com

Mahnwesen auslagern und trotzdem selbst steuern

Sensibler Umgang mit säumigen Zahlern

Einfühlsam mit Trauernden umzugehen, ist die Kernkompetenz von Bestatterinnen und Bestattern. Entsprechend herausfordernd ist es, Kunden mit einer Mahnung konfrontieren zu müssen. Bei einer Auslagerung des Mahnwesens an einen Dienstleister können Bestatter auf Wunsch weiterhin selbst mit ihren Kundinnen und Kunden in Kontakt zu treten, haben aber auch die Möglichkeit, die Kommunikation auszulagern.

Übernimmt ein Dienstleister das Mahnwesen, sendet er Kunden bei einem Zahlungsziel von 21 Tagen am 25. Tag eine freundlich formulierte Erinnerung. Bleibt der Geldzugang weiter aus, verschickt er die erste Mahnung am 33. Tag, die zweite nach weiteren 12 Tagen, wenn möglich, ohne eine Rechtsanwältin oder einen Rechtsanwalt zu involvieren. Im Namen des Bestattungshauses sucht der Dienstleister den telefonischen Kontakt zu den Hinterbliebenen. Im persönlichen Gespräch findet er die Gründe für den Zahlungsausfall heraus und eruiert die Erfolgchancen einer Ratenzahlung.

Der Vorteil für Bestattungsunternehmerinnen und -unternehmer: Über ihr Kundenportal behalten sie jederzeit einen Überblick über offene Forderungen und das Zahlungsverhalten ihrer Kunden und können den Mahnvorgang auf Wunsch weitere zehn Tage zurückstellen und im Rahmen der vertrauensvollen Kundenbeziehung selbst noch einmal Kontakt mit den Hinterbliebenen aufnehmen. Erfolgt daraufhin immer noch keine Zahlung, versendet der Dienstleister erst nach Ablauf der Frist die Erinnerung. Optional kauft der Bestatter die Forderung zurück, falls er oder sie die weitere Abwicklung selbst übernehmen möchte. So behält er oder sie immer den Draht zum Kunden.

Sofortleistung statt langes Zahlungsziel

Forderungs- verkauf bei Sozialbe- stattungen

Bei Sozialbestattungen geht es Bestatterinnen und Bestattern darum, finanzschwachen Menschen zu helfen. Dies darf jedoch nicht auf Kosten des Bestattungsinstituts gehen. Entsprechende Forderungen an einen Dienstleister abzutreten, ist ein wirtschaftlich interessanter Sicherheitsfaktor.

Der Forderungsverkauf bei Sozialbestattungen orientiert sich an dem in der europäischen DIN EN 15017 niedergeschriebenen Verhalten beim Verkauf einer Bestattungsdienstleistung an finanzschwache Auftraggeber. Darüber hinaus spielt das gegenseitige Verständnis dafür eine zentrale Rolle, dass die Auftragshöhe einer Sozialbestattung die Erstattungsgrenze des jeweils zuständigen Sozialamtes nicht übersteigt. Wer Sozialbestattungen an einen Factor verkauft, erhält den Rechnungsbetrag innerhalb von 24 Stunden abzüglich der Abrechnungsgebühr. Der Dienstleister gewährt den Hinterbliebenen und dem Sozialamt ein Zahlungsziel von 90 Tagen. In dieser Zeit korrespondiert der Factor mit beiden Parteien, um den Prozess bei Bedarf zu unterstützen. Nicht immer ist ein Vorgang innerhalb des vorgeschriebenen Zeitraums abgeschlossen, oft nimmt er hunderte Tage in Anspruch – in denen sich der Bestatter jedoch keine Sorge mehr um seine Liquidität machen muss.

Der HinterbliebenenService der ADELTA.FINANZ AG beinhaltet die Komponenten Service, Finanzierung und Versicherung. So gewinnt das Bestattungsunternehmen Zeit und Sicherheit und kann den Hinterbliebenen verlängerte Zahlungsziele für Sozialamtsbestattungen, bei Nachlass- und Versicherungsabwicklung und Teilzahlungsmöglichkeiten anbieten.



Nachhaltig. Auch im letzten Schritt.

Haben Sie Interesse an klimabewusster und umweltfreundlicher Feuerbestattung in der bis Ende 2023 zu 100% klimaneutralen Feuerbestattung Traunstein? Sprechen Sie mit dem Bestattungsunternehmen Ihrer Wahl, dort kennt man den Weg zu uns.

www.feuerbestattung-so.de

Feuerbestattung Südostbayern GmbH · Feuerbestattung Traunstein
Wasserburger Straße 96 · 83278 Traunstein



Unternehmer tendieren dazu, eher Personalkosten als zwischenmenschliche Aspekte zu betrachten. Kein Wunder, denn die Antwort auf die Frage, welchen „Wert“ Mitarbeitende haben, ist vielschichtig – und hat nicht immer unmittelbar etwas mit Geld zu tun, wie die Recruiting-Spezialistin Ann-Kathrin König erklärt.

Was ist ein Mitarbeiter wert?

Immaterielle Faktoren im Fokus

Wie können Bestatter den Wert einer oder eines Mitarbeitenden kalkulieren?

Am einfachsten ist es – und so machen es auch die meisten Unternehmer, den entgangenen Umsatz anhand einer fiktiven Kündigung zu berechnen. Ich empfehle jedoch dringend, vor allem weiche Aspekte in die Kalkulation einzubeziehen. Denn es geht nicht nur um direkt zuordenbare Umsätze, sondern auch darum, was eine Arbeitskraft für die Menschen im Unternehmen bedeutet, für die Firmenkultur, die Arbeitsverteilung und die Dynamik im Team. Bekleidet der oder die Mitarbeitende eine Vermittlerposition, hat die Person das Potenzial, unsichtbare Fäden zusammenzuhalten und sensibel mit Hinterbliebenen umzugehen, ist sie eine Sympathieträgerin? Wer viele positive Rollen und Talente hat, kann das zehnfache einbringen als anhand von KPIs kalkuliert.

Arbeitnehmende haben also einen materiellen und einen immateriellen Wert?

Was zählt, sind nicht nur die Arbeitgeberkosten, sondern auch Lebens- und Berufserfahrung und Beziehungen nach innen und außen. Ich habe schon Mitarbeitende erlebt, die ihr ganzes Wissen im Notizbuch mit sich herumtrugen, das sie jahrelang ständig erweiterten. Für diese Facetten sollte sich ein Chef bzw. eine Chefin sensibilisieren und die wertvollen Menschen halten, die ihnen ihre Lebenszeit schenken. Wenn so jemand geht, ist das ein unschätzbare Verlust für ein Bestattungshaus.

Welche Chancen gibt es, wertvolle Mitarbeitende zu halten, die auf dem Absprung sind?

Geht ein wertvoller Wissensträger, ist dies auch immer eine Chance, den Menschen wieder für das Unternehmen zu gewinnen. Ich kann ihr oder ihm einen Rückblick mit Erinnerungen an die gemeinsame Zeit im Unternehmen schenken, ein von allen Mitarbeitenden signiertes Foto oder eine Collage mit persönlichen Worten ... auf jeden Fall etwas Haptisches mit Erinnerungswert.

Ein Insider-Tipp von mir: Wenn ein Mensch geht, den ich gerne halten würde, gebe ich ihm einen unterschriebenen Arbeitsvertrag mit seinem Wunschkdatum mit und halte die Verbindung, melde mich hin und wieder und lade ihn auch weiterhin zu Firmenfesten ein. Beziehungsarbeit besteht aus Kommunikation und Interaktion.

Wie sieht die richtige Balance zwischen Mitarbeiterpflege und Rekrutierung aus?

Neue Menschen zu suchen, die in das Unternehmen passen, ist eine Daueraufgabe; denn man muss immer darauf gefasst sein, dass Mitarbeitende kündigen oder ausfallen. Parallel gilt es, rechtzeitig den Wissenstransfer zu sichern, bevor eine Kollegin oder ein Kollege aus dem Unternehmen ausscheidet. Wir arbeiten nach einem bestimmten System, das unseren Kunden nachhaltiges Know-how für künftige

Übergänge vermittelt. Außerdem lässt sich ein Anforderungsprofil für neue Mitarbeitende ableiten. Arbeitgebende erhalten in diesem Prozess Klarheit darüber, was sie Bewerbenden anbieten können, sehen, wie der Markt tickt und sich verändert, auf welchen Kanälen die Zielgruppe unterwegs ist, wer aus der Belegschaft sich vielleicht als Corporate Influencer eignet und was Menschen davon haben, in dem betreffenden Unternehmen zu arbeiten.



Ann-Kathrin König
Inhaberin / Ann-Kathrin König
Unternehmens- & Personalberatung

COST OF VACANCY | Ihre Kosten bei Nichtbesetzung

- 1 Projekte und Kundenaufträge müssen abgelehnt werden oder können nicht in der Form abgewickelt werden, wie sie geplant waren.
- 2 Andere Mitarbeiter müssen Aufgaben der vakanten Position mit übernehmen. Das führt langfristig u.a. zu Überarbeitung, Frust und evtl. sogar zu längeren Ausfällen.
- 3 Die Ausfälle müssen wiederum von anderen Mitarbeitern übernommen werden. Eine Spirale, die sich so lange dreht, bis die Vakanz besetzt wird und alle Mitarbeiter wieder volle Leistung bringen können.
- 4 In der Summe führt all das dazu, dass Ihre Umsätze ausbleiben oder sogar sinken.

$$\frac{\text{Jahresgehalt}}{\text{Arbeitstage}} \times \text{Faktor} = \text{Kosten/Tag} \quad \text{Kosten/Tag} \times \text{Zeit bis zur Neubesetzung} = \text{Cost of Vacancy}$$

Beispiel: Kundenberater (1st Level Support) mit 36.000 Euro/Jahr

$$\frac{36.000 \text{ Euro}}{250 \text{ Tage}} \times 3 = 432 \text{ Euro/Tag} \quad 432 \text{ Euro/Tag} \times 144 \text{ Tage} = \mathbf{62.208 \text{ Euro Cost of Vacancy}}$$



Gibt es andere Möglichkeiten als ein gutes Gehalt, Mitarbeiter dauerhaft zu binden?

Bestatterinnen und Bestatter sollten immer wissen, wie es ihren Mitarbeitenden geht und sich idealerweise jede Woche Zeit für ein Gespräch, ein Mittagessen oder eine gemeinsame Unternehmung nehmen, und sei es nur ein Spaziergang in der Pause. Eine Kündigung kommt selten aus dem Nichts – ihr geht immer ein Prozess voraus. Nehme ich mir Zeit zum Zuhören und interessiere ich mich wirklich für die Menschen, muss es in vielen Fällen nicht so weit kommen. Informelle Gespräche und regelmäßige Rituale wie Team-Events oder gemeinsame Frühstückszeiten sind enorm wichtig. Mein Tipp: Einfach mal die Mitarbeitenden fragen, welches Format sie sich wünschen!

→ koenig-personal.de

Anzeige



Vorsorgeverträge finanziell absichern

Instrumente, Lösungen, Tipps

Immer mehr Menschen entdecken das Thema Bestattungsvorsorge für sich. Für Bestatter sind Bestattungsvorsorgeverträge sichere künftige Einnahmen, solange die Finanzierung kundenseitig zuverlässig geregelt ist und die Auszahlung der Vorsorgegelder im Sterbefall einfach und schnell erfolgt. Einen Vorsorgevertrag finanziell abzusichern und die Bezahlung im Vorfeld zu regeln, minimiert wirtschaftliche Risiken für den Bestatter. Aus Kundensicht sind die Themen Sicherheit und Schonvermögen wichtig.



Treuhandlösungen – Vorsorgegelder treuhänderisch verwahren

Hat der Kunde den Geldbetrag zur Verfügung, wird dieser in der Regel treuhänderisch verwahrt: Ein Zugriff Dritter muss ausgeschlossen, das Geld schonvermögenssicher und insolvenzfest angelegt sein und im Sterbefall direkt zur Verfügung stehen. Viele Bestatter nutzen Treuhandkonten. Die Kosten und Bedingungen hängen vom Anbieter ab und haben sich in den letzten Jahren bei den meisten kontinuierlich verschlechtert, vor allem in Form steigender Gebühren und mangelnder Verzinsung. Gerade wer früh vorsorgt, verliert inflationsbedingt über die Jahre Geld. Die mangelnde Verzinsung wird bei steigenden Bestattungskosten dann ein finanzielles Risiko.

Als Alternative zum klassischen Treuhandkonto hat sich aus diesem Grund das Sterbegeld-Konto etabliert. Es funktioniert wie ein Treuhandkonto, jedoch liegt das Geld nicht bei einer Bank, sondern bei einem Versicherer und verzinst sich über die Laufzeit mit den gesetzlichen Überschüssen.

Sterbegeld-Konten sind für die langfristige Verwahrung von Vorsorgegeldern günstiger und wirtschaftlicher als Treuhandkonten. Allerdings sind sie etwas weniger flexibel: Aufgrund der automatisierten, nachgelagerten Anlage beim Versicherer können Sterbegeld-Konten in der Regel erst ab einer Mindesteinlage von 1.500 EUR eröffnet werden. Die Altersgrenze liegt aktuell bei 90 Jahren.

Kriterien für eine gute Treuhandlösung

- Keine oder geringe Einrichtungsgebühr
- Verzinsung des Einlagebetrags
- Jederzeit digitaler Zugriff auf Kontostand
- Schnelle, einfache Auszahlung

Absichern mit Sterbegeldversicherungen

Manche Kunden können oder wollen nur in kleinen monatlichen Raten vorsorgen. Bis die Vorsorgesumme auf einem Spar- oder Treuhandkonto erreicht ist, kann es Jahre dauern. Eine Sterbegeldversicherung ist hier die bessere Lösung. Bei den besten Tarifen steht bereits nach kurzer Wartezeit die volle Leistung zur Bezahlung der Bestattungskosten zur Verfügung. Sie bietet finanzielle Sicherheit von Anfang an und eignet sich immer dann zur umfassenden Absicherung eines Vorsorgevertrags, wenn monatlich nur geringe Beträge gezahlt werden können.

Trotzdem ist die Sterbegeldversicherung nicht bei jedem Bestatter Teil der finanziellen Vorsorgeoptionen. Das hat verschiedene Gründe: Aus Kundensicht gibt es nicht die eine Sterbegeldversicherung für alle, aber für fast jeden Kunden eine passende. Ein Bestatter ist jedoch kein Versicherungsexperte. Welche Produkte soll er guten Gewissens empfehlen? Wer kümmert sich um den Versicherungsantrag, die Vertragsbetreuung und die Kommunikation mit den Versicherern?

Damit Bestatter ihren Kunden die passende Sterbegeldversicherung ohne Beratungs-, Betreuungs- oder Verwaltungsaufwand anbieten können, gibt es unabhängige Spezialisten wie SeguraLife. Per Universalantrag erhält jeder Kunde automatisch das passende Produkt, wird auf Wunsch beraten und über die Laufzeit betreut. Ähnlich wie beim Treuhand- oder Sterbegeld-Konto hat der Bestatter die volle Transparenz und Kontrolle und kann im Sterbefall mit einem Klick die Auszahlung der Versicherungsleistung beantragen. Damit lässt sich die Sterbegeldversicherung ohne die üblichen Einschränkungen leicht in die Vorsorgeplanung integrieren.

Sterbegeldversicherungen beim Bestatter

- Einfacher Kurzantrag statt Versicherungsantrag
- Immer die passenden Anbieter und Tarife
- Rechtssicher ohne Anzeigepflicht
- Voller Einblick im Portal

Fazit

Die finanzielle Absicherung ist wichtiger Bestandteil der Vorsorge. Idealerweise integrieren Bestatter die Finanzierung ohne großen Aufwand und kundengerecht ins Vorsorgegespräch. Einmalbeträge werden auf einem Treuhand- oder Sterbegeld-Konto verwahrt. Will der Kunde mit Monatsbeiträgen vorsorgen, bietet die Sterbegeldversicherung Sicherheit von Anfang an und ist schonvermögenssicher. Hier hilft Bestattern die Zusammenarbeit mit einem Spezialisten. Wichtig sind einfache, schnelle, auf Wunsch digitale Anträge, volle Transparenz über ein Portal und die 1-Klick-Sterbefallmeldung, damit die Auszahlung zügig erfolgt. Sind Vorsorgeverträge so abgesichert, sind sie wertvolles Kapital für die Zukunft.

→ SeguraLife.de/bestatter

SEGURA Life
Experte für Sterbegeld.

Anzeige

Made im Hunsrück

Särge von Andres & Massmann



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

Ein Netzwerk voller Möglichkeiten



Gisa Greve
Unternehmensentwicklerin
Fameco, Die Bestatterfamilie



Identität bewahren –
Synergien nutzen



Gisa Greve ist seit Anfang des Jahres für den Aufbau operativer Prozesse als Unternehmensentwicklerin bei Fameco zuständig und persönliche Ansprechpartnerin für die Betriebe der „Bestatterfamilie“. Sie war 16 Jahre lang als Projektleiterin bei Rapid Data unter anderem für Produktinnovationen und Onboarding-Prozesse verantwortlich. Fameco wendet sich an Bestattungsinstitute, deren Inhaberin oder Inhaber sich eine Fortführung Ihres Lebenswerkes wünschen. Dabei wird großer Wert auf ein gemeinsam erarbeitetes Nachfolgekonzzept gelegt, um das Bestattungsunternehmen nachhaltig weiterzuentwickeln. Werte und Belegschaft bleiben bestehen.

Was sind Ihre Aufgaben bei Fameco?

Ich stehe in engem Kontakt zu allen Mitarbeitenden – vor allem den Betriebsleitern – und finde heraus, wo die Fameco Unterstützung in den Abläufen vor Ort leisten kann – sei es zum Beispiel im Qualitätsmanagement, beim Datenschutz, in Personal-Angelegenheiten, bei der Fahrzeugverwaltung, im Marketing, bei der EDV sowie überregionale Schulungs- oder Weiterbildungsangeboten.

Dabei liegt mein Hauptaugenmerk darauf, dass das Team vor Ort mit Spaß bei der Arbeit ist. Unsere Geschäftsführer Dominik Kracheletz und Michael aus dem Siepen sind selbst Bestatter in vierten Generation, haben viel Erfahrung in der Weiterführung bestehender Häuser und kennen die regional

unterschiedlichen Erfordernisse sehr gut. Wir schlagen bewährte Lösungen vor und diskutieren sie, stützen aber keinen Einheitsstandard über, sondern respektieren und würdigen die Kompetenz und Identität jedes Unternehmens. Wir hören zu, welche Maßnahme an welcher Stelle sinnvoll ist und wo die Fameco für eine Arbeitserleichterung sorgen kann. Seit März ist Christian Meier als ausgewiesener Bestattermarketing-Experte zum Fameco-Team gestoßen und wird zukünftig maßgeschneiderte Marketingkonzepte für die Filialen entwickeln, insbesondere online, aber auch für die klassischen Medien.

Worauf legen Sie bei der Geschäftsübergabe besonderen Wert?

Michael aus dem Siepen und Dominik Kracheletz sind Bestatter aus Leidenschaft und keine Startup-Unternehmer mit Investoren im Rücken. Ihr Ziel ist es, Bestattungsinstitute im Sinne des bisherigen Geschäftsführers weiterzuführen. Daher hat er oder sie auch ein Mitspracherecht bei der Auswahl des Betriebsleiters und ist bei der Einarbeitung sehr erwünscht. Wir sorgen dafür, dass der Übergang behutsam stattfindet und der Betrieb reibungslos weiterläuft, auch aus Rücksicht auf die Belegschaft.

Wie finden Sie passende Betriebsleiterinnen oder Betriebsleiter?

Oft bauen wir Menschen auf, die bereits im Betrieb sind, diesen aber nicht kaufen können oder wollen. Vor allem junge Personen erhalten zunächst Schulungen, die sie auf ihre neue Position

und Verantwortung vorbereiten. Innerhalb der Bestatterfamilie können sie sich jederzeit rückversichern und freundschaftlich mit anderen Betriebsleitenden austauschen.

In meiner neuen Position stabilisiere und stärke ich diese Strukturen unseres Netzwerks. Hier kommt mir meine jahrzehntelange EDV- und Online-Führungserfahrung zugute. Regelmäßig besuche ich alle Betriebe vor Ort, setze mich aber auch mindestens einmal wöchentlich virtuell mit unseren Betriebsleitern zusammen. Gerne bin ich dabei erfahrene Ratgeberin und Gesprächspartnerin, um z.B. Personalien zu diskutieren, Investitionen zu besprechen oder Verbesserungsvorschläge zu erarbeiten.



Unternehmensnachfolge
Ihr Vermächtnis in guten Händen



Michael aus dem Siepen Dominik Kracheletz

f **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



Was ist Ihre Vision?

Wir möchten, dass die Teams vor Ort mit Leidenschaft und hoher Kompetenz für die Angehörigen da sein können – und von allen Dingen entlastet sind, die man auch im Backoffice erledigen kann. Durch behutsames Einführen von sinnvollen Innovationen machen wir die Betriebe wettbewerbsfähig für die kommenden Generationen von Angehörigen. Und schließlich bauen wir ein Netzwerk und Strukturen auf, damit man voneinander lernen und sich bei Engpässen gegenseitig unterstützen kann.

→ die-bestatterfamilie.de

GEMEINSAM WACHSEN

Krematorien
JETZT WIRD'S JUNG!

Wann und warum stand für Sie die Entscheidung fest, in den Betrieb Ihres Vaters einzusteigen?

Paul Engmann: Nach dem Abitur arbeitete ich drei Monate lang als Anlagenwart, um den Betrieb kennenzulernen. Die Aufgaben fand ich spannend, sah damals aber noch keine Perspektive für mich. So entschied ich, erstmal raus aus Traunstein zu ziehen und in Münster Biologie zu studieren. Vor einem Jahr stieg ich dann in die Geschäftsleitung des Krematoriums ein und übernahm Bereiche wie die Mitarbeiterschulung oder die Digitalisierung. Die Zuständigkeitsbereiche ergeben sich eigentlich automatisch.

Tom Engmann: Anfangs kümmerte sich Paul um die Technik und unsere Lieferanten, ich um den Betrieb, bevor wir beschlossen, dass Paul die operative Verantwortung für das Tagesgeschäft übernimmt. Das ist ein Erfolgsgarant, vor allem, weil Paul das nötige Verständnis und die Geduld für die Mitarbeiter hat. Mein Ziel ist, mich Ende dieses Jahres aus dem operativen Geschäft zurückziehen und mich um die Zukäufe zu kümmern.

Wie lief Ihr gemeinsamer Anfang?

Tom Engmann: Paul ist relativ angstfrei und bemerkt auch seine Fehler selbst. Mit seinen erst 23 Jahren ist er mit langjährigen Mitarbeitern konfrontiert, die mehr als doppelt so alt sind. Gleich zu Beginn war er mit vielen Herausforderungen konfrontiert, so musste er relativ früh seinen ersten eingestellten Mitarbeiter wieder entlassen und auch direkt einen Problemkunden übernehmen, obwohl Paul kein Vertriebsmensch ist.



Was sind Ihre größten Konfliktpunkte bei der gemeinsamen Führung?

Tom Engmann: Mich mit Paul zu einigen, ist nie ein Thema. Wir haben dieselben Ziele und Ideen. Die Frage ist nur die Umsetzung. Die größten Dialoge führen wir über den Umgang mit Mitarbeitern und die Akquise.

Paul Engmann: Ich bin ein Freund davon, die Mitarbeiter zu schulen, wenn es sein muss, auch öfter. Mein Vater hat da eine kürzere Zündschnur.

Was sind Ihre gemeinsamen Visionen?

Tom Engmann: Wir haben größere Visionen wie Klimaneutralität und Internationalität. Wir sind beide innovativ und wollen nicht nur Betriebsleiter sein, sondern wachsen: Aktuell sind wir unter anderem in Verhandlungen zur Übernahme eines Anlagenherstellers und eines Bestattungsunternehmens. Da wird es für mich interessant. Das Daily Business gehört dazu, aber ist viel eintönige Routine. Ich schaue auch, was außerhalb des Betriebs und generell in der Wirtschaft passiert. Was können wir übernehmen, welche anderen Perspektiven können wir einnehmen? Das sprechen wir gemeinsam durch und dann heißt es: Trial and Error.

Paul Engmann: Innovationen passieren im daily business. Wir leiten vieles aus dem Tagesgeschäft ab und sind sehr vertriebsorientiert und nah am Kunden. Aber auch aus Gesprächen mit der Familie, gerade auch mit meinem Bruder, kommen viele Ideen zu Innovationen. Mein Bruder hat selbst nach der Schule immer wieder für kurze Zeiten im Unternehmen gearbeitet und hat auch ein großes Interesse am Thema Innovationen in der Feuerbestattungs- und Bestattungsbranche. Allerdings arbeitet er lieber in einem Innovationsunternehmen als bei uns. Das ist aber vermutlich auch besser für die Familiendynamik.

DIE ERFAHRUNG, DASS WIR
UNS BLIND AUF EINANDER
VERLASSEN KÖNNEN, HABEN
WIR AUF DER RENNSTRECKE
GEMACHT.

Paul Engmann leitet seit Februar 2022 gemeinsam mit seinem Vater Tom Engmann die Feuerbestattung Traunstein.

Tom Engmann: Meine Frau und mein älterer Sohn überlegen sehr viel, während Paul und ich aus dem Motorsport kommen. Da hat man nicht viel Zeit zum Denken. Wir fällen schnelle Entscheidungen und machen einfach. Auch die Erfahrung, dass wir uns blind aufeinander verlassen können, haben wir auf der Rennstrecke gemacht.

Wie stimmen Sie sich ab und richten sich aus – gibt es Strategiesitzungen?

Tom Engmann: Wir wollen beispielsweise gerade ein neues EDV-System auf die Beine stellen, müssen aber erst einmal Abläufe straffen und optimieren, bevor wir gemeinsam zu einer Abwägung kommen. Dazu brauchen wir keine Strategiesitzung. Dennoch setzen wir uns auch mal sonntags zusammen und besprechen wichtige Entscheidungen in Ruhe.

Sie sind Generation Z und Boomer. Wie geht das zusammen?

Paul Engmann: Mein Vater nennt uns scherzhaft die „Generation Lappen“, die in Verruf steht, wenig arbeiten und viel leben zu wollen. Ich finde, wir ergänzen uns sehr gut. Ich habe meine Freiheit und genieße das Vertrauen meines Vaters. Ich schätze aber auch den Vorteil, dass er anders tickt als viele seiner Altersgenossen und beispielsweise in puncto Nachhaltigkeit und Digitalisierung fit ist.

Tom Engmann: Wir haben beide Interesse am Klimaschutz und haben das gleiche Berufsethos, zu dem auch gehört, Gutes zu tun und zu zeigen, dass Dinge gehen. Wenn man bereit ist, innovativ zu sein und mit offenen Augen durch die Welt zu gehen, Geld auszugeben, zu handeln und etwas zu bewegen, sollte man auch darüber reden.

→ ehg.bayern

→ feuerbestattung-so.de



Anzeige

Auf Engelsflügeln zur letzten Ruhe.

Federleicht und zart – die Deckengarnitur mit dezenter Engelstickerei.





Hopf

post mortem

Hopf Pietätsartikel GmbH
68799 Reilingen, T 06205/94120 • F 06205/9412-22
www.pietaetsartikel.de • info@hopf-online.com

Patrick Lutz leitet gemeinsam mit seinen Eltern – und seit Kurzem auch seinem Bruder – seit Dezember 2021 das Krematorium am Waldfriedhof Schwäbisch Hall.

Das Unternehmen will mit der Lavation eine neue Bestattungsform etablieren, die auf der alkalischen Hydrolyse beruht.



Begeisterung und Familiensinn



Krematorien

JETZT WIRD'S JUNG!

Patrick Lutz
Co-Geschäftsleitung Krematorium
am Waldfriedhof Schwäbisch Hall



Wie zielstrebig verlief Ihr Weg ins elterliche Krematorium?

Als ich anfang zu studieren, waren meine Eltern erst Anfang 40 und dachten noch nicht an eine Nachfolge. Ich habe Business Administration mit dem Schwerpunkt Management und Banking & Finance studiert. Während meines Studiums beschäftigte ich mich mit der alkalischen Hydrolyse und schrieb meine Thesis über das Thema. Parallel hatte ich ein Unternehmen für Abrechnungssoftware im Energiesektor gegründet. Dieses verkaufte ich später. Im Anschluss an den Verkauf habe ich mich wieder mehr der Hydrolyse zugewendet und sie für unser Unternehmen eingesetzt. Schon bald entstand das erste Patent und es war dann nach einiger Bedenkzeit klar, dass ich im Unternehmen einsteige. Ich wusste auch während meines Studiums immer, was in den Krematorien und in unserem Hotel los war, selbst, als ich in Oslo studiert habe, denn wir reden viel in der Familie und haben ein sehr enges Verhältnis. Wir drei Söhne sind mit vielen Tätigkeiten aufgewachsen und haben auch als Jugendliche schon mitgeholfen. Mittlerweile verlangt auch der Personalmangel unseren vollen Einsatz in unseren Pferde- und Tierkrematorien und vor allem in unserem Hotel.

Wie teilen Sie sich die Aufgabengebiete auf?

Wir sind kein Großunternehmen mit festen Arbeitsgebieten. Jeder packt da an, wo es nötig ist und hilft mit, wenn strategische Themen anstehen oder wenn Personal ausfällt. Grundsätzlich sind mein Vater und mein Bruder jedoch für die Anlagen zuständig und ich kümmere mich um alles, was mit der Lavation und Aquamation zu tun hat, der alkalischen Hydrolyse für Tiere.

Mein Bruder ist zwar älter, hat aber länger studiert und ist erst seit September 2022 im Unternehmen. Er hat Gefahrenmanagement und Hazard Control studiert. Wir sind also alle sehr an Technik und Verfahrensweisen interessiert, besuchen Wirtschaftsgipfel von Maschinenbauern und sind in mehreren Ausschüssen vertreten, um auch in anderen Wirtschaftszweigen auf dem Laufenden zu bleiben. Auch die guten Kontakte unter privaten Krematorien schätzen wir sehr, vor allem angesichts gemeinsamer Herausforderungen oder etwa wenn es um Ersatzteile für die Anlage geht.

Wie einigen Sie sich bei wichtigen Entscheidungen?

Wir sind nicht immer einer Meinung, klären aber viele Dinge beim täglichen Mittagessen oder in unserer Familien-WhatsApp-Gruppe.

Wie gehen Sie mit den langen Arbeitszeiten um?

In unserer Familie und auch in unserer Region ist es normal, viel und auch gerne zu arbeiten. Die Lavation begeistert mich so, dass ich es mir gar nicht vorstellen kann, weniger zu arbeiten. Den größten Spaß haben die Versuche mit Prototypen gemacht. Weniger liegt mir die Beantwortung der Presseanfragen, die wir gerade vermehrt erhalten. Ich habe das Bedürfnis, zu 100 Prozent zu erklären, wie die Hydrolyse funktioniert. Für Leser oder Zuschauer muss es jedoch leicht verständlich und kurz heruntergebrochen werden.

ICH KANN MIR GAR NICHT VORSTELLEN, WENIGER ZU ARBEITEN.

Was sehen Sie als die größten Herausforderungen?

Aktuell sind dies die Anlagentechnik, der Energieverbrauch, der Strom- und Gasverbrauch sowie die Emission der Anlage. Bei der Dekarbonisierung sind wir gut aufgestellt, vor allem mit der Lavation. Eine weitere Herausforderung ist das Personal: Einige gehen in Rente und gleichzeitig ist es schwierig, flexible und gewissenhafte Leute zu finden, die gut mit der Arbeit im Krematorium zurechtkommen und dem Umfeld gewachsen sind.

→ krematorium-hall.de

→ lavation.de

→ aquamation.de



We are family:
Sandra und Jochen, Jannick, Felix, Michael.

dank & treu

„Ein würdevoller Abschied für Ihr Pferd – als Dank für die gemeinsame Zeit.“

Idyllisch zwischen Feld, Wald und Wiesen gelegen, können Sie sich in unserem Krematorium in Ruhe von Ihrem Pferd verabschieden. Wir bieten Ihnen eine respektvolle Feuerbestattung, damit die letzten Stunden mit Ihrem Pferd in liebevoller Erinnerung bleiben. Gerne begleiten wir Sie bei der Trauer, wenn Sie sich von ihrem treuen Tier verabschieden müssen.



Rinnener Sträßle 97
74523 Schwäbisch Hall
Tel. 07 91 . 40 72 47 77
info@dankundtreu.de

Hinter den Heidgruben 18
27337 Blender bei Verden
Tel. 04233/989300

www.dankundtreu.de

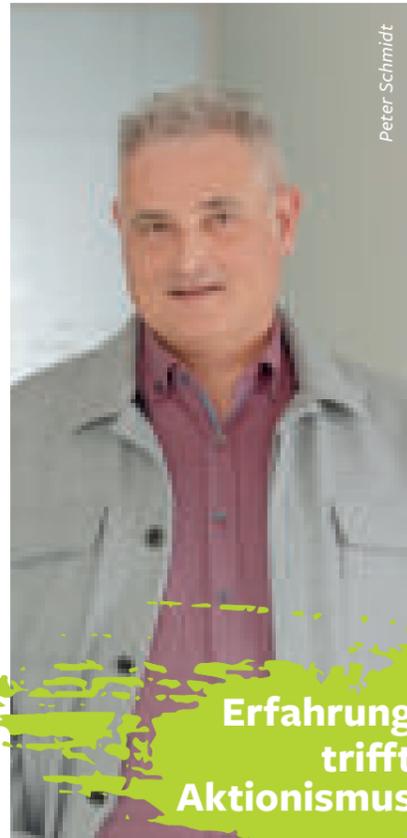
Krematorien
**JETZT
WIRD'S
JUNG!**



Uwe Peter



Felix Schmidt



Peter Schmidt

**Erfahrung
trifft
Aktionismus**

Als Uwe Peter und Peter Schmidt das Krematorium Siegen 2004 bauten, fuhr Felix Schmidt als Kind schon mit auf dem Bagger und verbrachte auch seine Schulferien im Krematorium. Nach dem Abitur studierte er Wirtschaftsingenieurwesen mit Schwerpunkt auf die Baubranche. Seit er 2021 mit 25 Jahren als Betriebsleiter im Unternehmen seines Vaters und dessen Kompagnons tätig ist, bringt er seine Expertise auch bei den aktuellen Erweiterungsprojekten ein.

Was sind Ihre Hauptaufgaben im Unternehmen und wie läuft die Zusammenarbeit mit den beiden Gründern?

Felix Schmidt: Wir bauen gerade eine neue Ofenanlage und einen Feuerbestattungsraum, sodass ich momentan ganz in meiner baulichen Neigung aufgehe. Parallel behalte ich gemeinsam mit den beiden Gründern den Alltagsbetrieb im Griff. Die Zusammenarbeit zu dritt könnten wir uns nicht besser vorstellen. Ich bin ja nicht kalte Wasser gesprungen, sondern in den Betrieb hineingewachsen. Das Vertrauensverhältnis bestand bereits und ich durfte schnell eigene Entscheidungen fällen, aber die Kompetenz und Erfahrung von Herrn Peter und meinem Vater möchte ich auf keinen Fall missen. Wenn es um große Entscheidungen geht, berufen wir keine strukturierten Sitzungen ein, sondern bevorzugen die kurzen Wege des Familienbetriebs.

Uwe Peter: Ich genieße es sehr, dass es keinen Generationenkonflikt gibt. Im Gegenteil. Wir schätzen Felix' Sichtweise als

wertvolle Ergänzung und es ist immer wieder spannend, die Dinge durch seine Brille zu betrachten. Jung und ‚Alt‘, wir sind beide um die 50, lassen sich gut aufeinander ein. Felix bringt neue Themen ein, wie beispielsweise Nachhaltigkeit, einen Livestream von der Trauerfeier oder Social Media. Ich sehe mich nicht als Tiktoker, aber wenn Felix eines Tages meint, wir müssten das machen, vertrauen wir ihm. Er ist unser Garant, dass wir kommunikativ nicht abgehängt werden. Als Felix sagte, er würde gerne einen Instagram-Kanal für das Krematorium aufbauen, war meine erste Reaktion: Das braucht kein Mensch! Nun hat er mich eines Besseren belehrt. Eine unbezahlbare Erfahrung. Gleiches gilt für das Thema Abwärmenutzung. Vor einiger Zeit durfte man nicht laut über das Thema reden; nun verschiebt sich die Sichtweise unter Nachhaltigkeitsaspekten.

Felix Schmidt: Wir probieren viel aus, ich bin sehr vorstoßend, wenn es um Innovationen geht. Oft sind die beiden Gründer anfangs skeptisch, lassen mir aber freie Hand und halten sich auch bei Fehlentscheidungen mit Kritik zurück. Vielmehr überlegen wir gemeinsam, was wir noch nachbessern und aus der Erfahrung lernen können. So bleiben unsere gemeinsamen Ideen breit aufgestellt – als optimales Ergebnis des Zusammenspiels von Erfahrung und Aktionismus.

Wie kamen Sie damals darauf, ein Krematorium zu bauen, Herr Peter, und was fasziniert Sie Drei daran?

Uwe Peter: Ich bin schon lange mit Peter Schmidt, Felix' Vater, befreundet. Wir hatten auch schon vor dem Bau des Krematoriums geschäftlich miteinander zu tun. Als meine Großmutter starb und zwischen dem Todestag und der Einäscherung Wochen vergingen, philosophierten wir gemeinsam, wie man diese Prozesse optimieren könnte. Wir wollten einen konjunkturunabhängigen Geschäftszweig erschließen – private Crema-

torien waren damals Mangelware. Also schauten uns viele Betriebe an und überlegten, welche Voraussetzungen ein Unternehmen erfüllen müsste, das unseren Wertvorstellungen entspricht. Dazu zählt, dass wir alles leisten können, was einem Bestatter das Geschäft so angenehm wie möglich macht: Er sollte 24/7 überführen können, Fahrzeuge zur Verfügung haben, Kühlmöglichkeiten und entsprechende Dokumentationen, um sich auf eine Einäscherung innerhalb von 48 Stunden verlassen zu können. Wir verstehen uns als Haus der offenen Türen – auch für Angehörige, die ihre Verstorbenen auf ihrem letzten Weg begleiten wollen. Damals waren wir einer der ersten Betriebe, die diese Möglichkeit anboten, von Beginn an mit großer Resonanz. Wir waren also schon damals innovativ und freuen uns, dass dies dank Felix' Impulsen so bleibt.

Was ist aktuell das relevanteste Thema für Ihren Betrieb?

Felix Schmidt: Eines unserer großen Themen ist die Rekrutierung von Mitarbeitenden. Das zieht sich durch den gesamten Unternehmensbereich und muss permanent und parallel zum Alltagsgeschäft geschehen. Wir suchen eine besondere Kombination von Fähigkeiten, die nicht leicht zu finden ist. Denn sowohl bei technischen als auch bei administrativen Tätigkeiten sind vor allem Empathie und Menschlichkeit gefragt. Flache Hierarchien und viel Eigenverantwortung sind daher für uns unerlässlich.

Uwe Peter: In Puncto Personal war ich lange der Dino, da ich Führung und Mitarbeiter-Recruiting anders kennengelernt habe. Wäre eine Bewerberin oder ein Bewerber vor einigen Jahren zu mir gekommen und hätte gesagt, sie oder er wolle nur zwei Tage die Woche arbeiten, hätte ich wohl ungnädig reagiert. Heute sind wir offen für flexible Arbeitszeiten, wenn Motivation und Menschlichkeit passen.

→ krematorium-siegen.de



**WENN ES UM GROSSE
ENTSCHEIDUNGEN GEHT,
BEVORZUGEN WIR DIE KURZEN
WEGE DES FAMILIENBETRIEBS.**

Anzeige

Ein Symbol der Liebe
Der Erinnerungsdiamant

ALGORDANZA™
SWISS MADE

Aus Asche oder Haaren: seit 2004 bietet Algordanza diese Dienstleistung erfolgreich in über 34 Ländern an.

Gerne beraten wir Sie kostenfrei unter Tel. 00800 7400 5500

2004 EST
SWISS MADE

„OPTIMAL STRUKTURIERT UND ORGANISIERT

SERVICE FÜR BESTATTER UND HINTERBLIBENE

Krematorien

JETZT WIRD'S JUNG!



NETZWERKEN IST WICHTIG, UM SICH GEGENSEITIG ZU UNTERSTÜTZEN.

Seit Anfang 2021 ist **Tristan Balk** Gesellschafter und Geschäftsführer des Krematoriums Stendal.

Nachdem der 25-jährige Betriebswirt die Feuerbestattungsanlage von seinem Vorgänger **Volker Klose** übernahm, leitete er umfangreiche Bau- und Digitalisierungsmaßnahmen ein.

NEUES MITGLIED

Willkommen im Verband!

Wie ist Ihr Werdegang und Ihre Geschichte bis zur Übernahme der Geschäftsleitung im Krematorium?

Ich habe direkt nach dem Abitur an der Universität Potsdam Betriebswirtschaftslehre studiert, wo ich nach einem Auslandssemester in den USA auch meinen Bachelor und Master of Science absolvierte. Die Übernahme des Krematoriums in Stendal kam durch private Kontakte zum ehemaligen Geschäftsführer Herrn Klose zustande, der in den Ruhestand gehen wollte und einen Nachfolger suchte.

Zeitlich hat die Vertragsabwicklung sehr gut gepasst, denn direkt nach meinem Master-Studium hatte ich begonnen, im Krematorium zu arbeiten. Sofort war ich neben dem täglichen Betriebsablauf intensiv mit den Baumaßnahmen unserer Erweiterung beschäftigt – eine sehr intensive und lehrreiche Phase mit einem erheblichen Erfahrungsgewinn.

Was reizte Sie daran, Geschäftsführer eines Krematoriums zu werden?

Die Motivation war stets eine eigene Firma zu besitzen und die Geschäftsführungsposition auszufüllen. Natürlich bin ich noch sehr jung, möchte die Erfah-

rungen in meinem betrieblichen Umfeld gerne ausschöpfen und mich durch das Netzwerken weiterentwickeln.

Was machen Sie als Führungskraft anders als die Vorgänger-Generation?

Eine meiner ersten selbst auferlegten Aufgaben war die Umstellung auf digitale Lösungen und Strukturen. Ich habe mich nach einer Software für Krematorien und Bestatter umgeschaut und entschied mich für PowerOrdo. Nun ist der gesamte Krematoriumsbetrieb optimal strukturiert und organisiert. Bestatter können per Onlinezugang stets den aktuellen Status sehen – von der erfolgten Leichenschau über den Kremierungsprozess bis zur versendeten Urne. So sparen wir uns erheblichen telefonischen Aufwand und beide Seiten haben mehr Kapazitäten für andere Prozesse. Des Weiteren haben wir eine Software für die optimale Planung und Einteilung unseres Fahrerservice eingeführt. Schließlich haben wir unser Krematorium erheblich erweitert, unsere Büroräume nach dem modernsten Standard ausgerüstet und im Sinne einer angenehmen Betriebsatmosphäre umgestaltet. Dazu gehören ein großer Personalraum mit Küche, Coffee to go, Getränke, frisches Obst etc.

Was sind die größten Herausforderungen – sowohl für private Krematorien im Allgemeinen als auch speziell für das Krematorium Stendal?

Die größte Herausforderung ist bisher, die Energiepolitik der Bundesregierung in Form von drastisch gestiegenen Strom- und Erdgaskosten sowie Strategien dafür zu entwickeln, wie die Verbräuche durch rationales Arbeiten auf ein Machbares heruntergesetzt werden können.

Um Gaskosten zu sparen, haben wir weitere Mitarbeiter eingestellt und den Betrieb auf 24/7 umgestellt. Außerdem haben wir die Temperatur in der Nachbrennkammer auf 750 Grad abgesenkt. Um auf eine ökologische Art nachhaltig Strom zu generieren, haben wir in eine große Photovoltaik-Anlage investiert.

Was sind unternehmens- und branchenspezifische aktuelle Themen, Pläne und Visionen für die Zukunft?

Wir haben bei unseren Baumaßnahmen etwas das Konzept der Niederländer verfolgt und einen hochmodernen Andachtsraum sowie ein Trauercafé geschaffen. Der Andachtsraum ist dank Hilfe einer Innenarchitektin äußerst ansprechend geworden und bietet einen perfekten Ort, um Abschied zu nehmen. Hier ist Platz für ca. 100 Personen, die auf Wunsch auch Präsentationen, Videos, eigene Musik, etc. abspielen können. Damit Angehörige auch aus der Ferne an der Trauerfeier teilnehmen können, haben wir ihn mit einer Live-Stream-Technik ausgestattet. Wir freuen uns sehr über die positive Resonanz und dass diese Möglichkeit schon nach kurzer Zeit gut angenommen wurde. In unserem Trauerpark ermöglichen wir eine Trauergemeinde von bis zu 100 Personen Kaffee, Kuchen oder Catering zu genießen und erfüllen gerne individuelle Wünsche.



Zum Dezember wird die dritte Ofenanlage in Stendal fertiggestellt, um der starken Nachfrage und unseren Anspruch an Service und Termintreue zu erfüllen.

Wie wichtig ist das Netzwerken in der Branche und warum?

Netzwerken ist nicht nur wichtig zum Erfahrungsaustausch, sondern auch, um sich gegenseitig zu unterstützen, etwa bei Ausfällen der Ofenanlagen oder auch beim Einkauf von Materialien.

→ krematorium-stendal.de



Qualität aus gutem Haus!

Gründungsmitglied des Verbandes
Lohn- und Miet- für Bestattungsdienstleistungen

GRIENER

Gründer: Günter Gröbe, Bestattungsdienstleistungen
Friedhofstraße 8-10, 10577 Berlin
Telefon 030 21 00000, Fax 030 21 00000
www.griener-grund.de / info@griener-grund.de

elkenkamp
Bestattungsdienstleistungen

- Individualität
- Traditionsbewußt
- Umweltorientiert
- Kundenzentriert

Regenbogenstr. 100, 12078 Loschwitz, Tel. (030) 6441-1111, info@elkenkamp.de

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.
www.lausitzer.com Seit 1990 – Ihr zuverlässiger Partner.

Krematorium
**JETZT
WIRD'S
JUNG!**

FLACHE HIERARCHIEN

Agile Führung und Teamorientierung



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

Das Rhein-Taunus-Krematorium nahm 2001 als eine der ersten privatwirtschaftlichen Feuerbestattungsanlagen Deutschlands den Betrieb auf. Heute leiten die Kinder der beiden Gründer, Judith Könsgen und Tobias Klein, gemeinsam mit Karl-Heinz Könsgen das Krematorium und die Friedhöfe der Deutschen Friedhofsgesellschaft.



Was machen junge Führungskräfte anders als die Vorgänger-Generation?

Tobias Klein: Die Welt ist den letzten Jahrzehnten wesentlich komplexer geworden. Deshalb führen wir beispielsweise regelmäßig Meetings durch, um alle relevanten Personen inhaltlich einzubinden und den Austausch untereinander zu fördern.

Judith Könsgen: Eine breit aufgestellte Führung bekommt eine viel stärkere Bedeutung. Daher investieren wir in die Aus- und Weiterbildung des Führungsteams und binden die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in die Entscheidungen stärker ein. Auch führen wir sukzessive einen ganz anderen Führungsstil ein. Er setzt nicht mehr so stark auf Hierarchie, also beispielsweise Anordnung von oben, sondern auf agile Führung und Teamorientierung.

GEMEINSAM KANN MAN DINGE EHER VERÄNDERN

Wie läuft die Aufgabenverteilung welche Bereiche werden gemeinsam entschieden?

Tobias Klein: Wir haben in der Geschäftsleitung unsere Aufgaben und Kompetenzen aufgeteilt. Da geht es ja auch darum, wem welche Tätigkeiten persönlich liegen. Ich beispielsweise kümmere mich eher um die technischen Aspekte, die bei uns ja eine wichtige Rolle spielen. Überschneidungen gibt es beim Thema Personal.

Judith Könsgen: Meine Schwerpunkte sind der Auf- und Ausbau unserer digitalen Entwicklung, die Öffentlichkeitsarbeit sowie die Themen Personal und Kultur.

Was sind die aktuell größten Herausforderungen - sowohl für private Krematorien im Allgemeinen als auch speziell für das Rhein-Taunus-Krematorium?

Judith Könsgen: Das Thema Nachhaltigkeit mit all seinen Aspekten stellt auch für ein Krematorium eine große Aufgabe dar. Einerseits geht es um Nachhaltigkeit für den laufenden Betrieb. Wir haben ja bereits in Teilen auf eine Feuerbestattung mit Null-Gaseinsatz umgestellt. Aber wir denken - wie viele andere Krematorien - auch über den Tellerrand hinaus und engagieren uns sozial, ökologisch und energetisch. Zudem beschäftigt uns der Generationsumbruch und der damit einhergehende kulturelle Wandel in unserem Unternehmen und bei unseren Kunden. Und wir vergessen dabei nicht, wie wir unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter noch stärker an uns binden können.

Tobias Klein: Wir stellen uns zudem der Frage, wie wir noch sparsamer beim Einsatz von Ressourcen werden können. Die Bandbreite der Aufgaben ist hier recht groß. Sie reichen von der Optimierung der Einäscherungsanlagen über den 24/7-Betrieb zur Einsparung von Gas, bis hin zum Aufbau von Solarenergieanlagen. Damit verbunden möchten wir das Rhein-Taunus-Krematorium auch autarker aufstellen, also unabhängiger von Strom und Gas werden. Gleichzeitig müssen wir dabei vorausschauend agieren, insbesondere was die Einhaltung der gesetzlichen Anforderungen in der Zukunft angeht. Wie jedes mittelständische Unternehmen, so suchen wir zudem nach Konzepten, die uns helfen, besser mit dem Fachkräftemangel umzugehen.

Was sind unternehmens- und branchenspezifische aktuellen Themen, Pläne und Visionen für die Zukunft?

Tobias Klein: Eine Chance dürfte für Krematorien darin liegen, Strom aus der Abwärme der Anlagen zu erzeugen. Das ist jedoch auch heute noch eine technisch herausfordernde Aufgabe, da die Nutzung der Abwärme einen Effekt auf die Anlagen selbst hat. Solche neuen Methoden dürfen die Emissions- und Verbrauchswerte nicht negativ beeinflussen. Zumal wir davon ausgehen, dass Aufsichtsbehörden die Abgaswerte von Krematorien in der Zukunft noch stärker kontrollieren werden.

Judith Könsgen: Aus unserer Sicht gibt es darüber hinaus einige Metathemen, die das Potenzial für größere Umbrüche haben. Ein Beispiel dafür ist der Klimawandel und die damit einhergehende Trockenheit in Wäldern. So haben wir zu Beginn dieses Jahres den Vertrieb von neuen Gräbern in unserem Ruhewald eingestellt, da wir den Baumbestand auf eine lange Zeit nicht mehr guten Gewissens garantieren konnten. Das wird

sicherlich nicht der einzige Bestattungswald sein, der seine Pforten schließt. Gleichzeitig kommen neue Bestattungsformen hinzu. Ein weiteres hohes Potenzial sehen wir im Anbieten von digitalen Diensten in der Kommunikation und den Abläufen mit Behörden und Bestattungsunternehmen. Hier dürften die Themen Vereinfachung und sicherheitszertifizierte digitale Urkunden künftig eine große Rolle spielen.

Wie wichtig ist das Netzwerken in der Branche und warum?

Judith Könsgen: Netzwerken ist immer wichtig, um überhaupt die aktuellen ‚heißen Eisen‘ frühzeitig mitzubekommen. Gemeinsam kann man dann Dinge eher verändern, auch was die Zurverfügungstellung von Kompetenz zum Beispiel gegenüber dem Gesetzgeber angeht.

Tobias Klein: Ein gutes Netzwerk hilft eigentlich immer, um Neuigkeiten zu erfahren. Und es kann dazu beitragen, sich gegenseitig zu helfen. Sei es bei der Einschätzung von Sachverhalten oder einfach im kompetenten fachlichen Austausch.

→ rhein-taunus-krematorium.de

Anzeigen

Jewel Concepts

Dazzling **Bliss** **Loving**

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.

Precious earrings **Allure** **Angel 1**

Loved one **Cherish**

Jewel Concepts GmbH
Postfach 3228
59281 Oelde
Deutschland
T +49 2522 83 87 094
E info@jewel-concepts.de

Jewellery with a personal touch www.jewel-concepts.de

Zur Sinnhaftigkeit der Krematoriumsleichenschau Ein Plädoyer für eine zweite Leichenschau mit Plausibilitätsprüfung in Krankenhäusern, Alten- und Pflegeeinrichtungen

Von Prof. Dr. Michael Birkholz Krematoriums-Arzt in Verden

Die Krematoriumsleichenschau (KremLS) wurde 1934 eingeführt. Ihr einziger Zweck besteht darin, bis dato nicht erkannte nichtnatürliche Todesfälle aufzuspüren. Inwieweit wird sie diesem Anspruch gerecht?



Etwa 70 Prozent aller Menschen versterben in Deutschland in Krankenhäusern bzw. Alten- und Pflegeeinrichtungen. Hier stellt sich – bislang nicht thematisiert – der nichtnatürliche Tod gänzlich anders dar als außerhalb dieser Einrichtungen. Während sich im öffentlichen und im Privatbereich die meisten nichtnatürlichen Todesfälle den Kategorien scharfe und stumpfe Gewalt, Schuss bzw. Erstickten zuordnen lassen, dominieren in Krankenhäusern und Pflegeeinrichtungen unerwünschte Medikamentennebenwirkungen, Hauskeime und Kunstfehler die nichtnatürlichen Todesfälle. Beide Gruppen unterscheiden sich ganz wesentlich dadurch, dass Tötungen durch scharfe oder stumpfe Gewalt bzw. durch

Schussverletzungen und Erstickten im Regelfall Spuren hinterlassen, während Todesfälle durch Medikamentenfehl dosierung oder Keime bzw. Kunstfehler dies nicht tun.

Anders ausgedrückt: **So sinnvoll es ist, Todesfälle im öffentlichen und privaten Bereich sehr sorgfältig durch Spezialisten auf Spuren eines nichtnatürlichen Geschehens untersuchen zu lassen, so weitgehend sinnlos ist dies bei Todesfällen in Krankenhäusern sowie Alten- und Pflegeeinrichtungen, da Medikamente und Keime keine äußeren Spuren hinterlassen.**

Der polizeiliche Chefermittler im Falle Niels Högel hat es 2021 bei einer Fachtagung in Schwerin auf den Punkt gebracht: **Die in Deutschland angewandten Methoden zur Erkennung nicht natürlicher Todesfälle sind ungeeignet. Die einzige Möglichkeit in solchen Fällen sind Plausibilitätsprüfungen.** Das bedeutet: 70% aller Verstorbenen in Deutschland, ca. 700.000 Personen, werden mit ungeeigneten Mitteln und damit defacto nicht daraufhin untersucht, ob sie eines nichtnatürlichen Todes gestorben sind.

Damit kommt der Staat seiner Obhutspflicht nicht nach, seine Bürger hinreichend vor nichtnatürlichen Tötungen zu schützen. Wie groß das Defizit ist, mögen folgende Zahlen belegen: Die polizeiliche Kriminalstatistik (PKS) berichtet von jährlich etwa 2.400 Tötungen in Deutschland, die sich im Wesentlichen im öffentlichen und privaten Raum abspielen.

Wissenschaftliche Studien schätzen die Zahl der Todesfälle durch Medikamenten-Nebenwirkungen, Hauskeime und Kunstfehler auf 50.000 bis 100.000 pro Jahr. Diese werden in Bezug auf die Todesursächlichkeit nicht einmal durchgehend erfasst, geschweige denn auf forensische Relevanz geprüft.



Das bedeutet für die KremLS: Bei allen in Krankenhäusern sowie Alten- und Pflegeeinrichtungen Verstorbenen bringt die äußere Leichenschau aus den oben genannten Gründen nichts. Auch bei den im privaten oder öffentlichen Raum Verstorbenen ist die KremLS ineffektiv.

Das liegt daran, dass sich viele Verstorbenen zum Zeitpunkt der Leichenschau bereits in einem Zustand fortgeschrittener Leichenveränderungen befinden, sich vor allem füllige Personen nur unzureichend im Sarg wenden und damit schlecht inspizieren lassen und der Krematoriums-Arzt häufig nur unzureichende Informationen über den Todesfall besitzt. In einer Bremer Studie mit mehr als 70.000 Krematoriumsleichen konnte aufgezeigt werden, dass nicht ein Tötungsdelikt durch die KremLS zu Tage gefördert wurde. Bei den meisten an die Polizei weitergeleiteten Fällen handelte es sich um nicht gemeldete Spättodesfälle nach Unfällen bzw. nicht gemeldeten Todesfälle nach Operationen. Kein Fall führte zu juristischen Konsequenzen. Wichtig ist noch zu ergänzen, dass die entdeckten Polizeifälle fast alle im Rahmen der Totenscheinkontrolle auffällig wurden und nicht durch die Leichenschau selbst.

Fazit

Die KremLS ist in ihrer jetzigen Form ein nahezu vollständig stumpfes Schwert in Bezug auf die Erkennung von nichtnatürlichen Todesfällen. Einem hohen Aufwand und erheblichen Kosten steht eine kaum messbare Verbesserung der Rechtssicherheit gegenüber. Diese Erkenntnis ändert nichts daran, **dass eine Verbesserung unseres Leichenschau systems dringend erforderlich ist. Eine zweite Leichenschau mit Plausibilitätsprüfung ist in Krankenhäusern sowie Alten- und Pflegeeinrichtungen zwingend angezeigt – nur muss sie zeitnah erfolgen.** Dass das unkompliziert geht, beweisen zwei seit mehreren Jahren laufende Pilotprojekte im Delme-Klinikum Delmenhorst und im Evangelischen Krankenhaus Oldenburg. Dort erfolgt jeweils innerhalb von 24 Stunden eine Plausibilitätsprüfung durch speziell qualifizierte Ärzte mit dem Erfolg, dass routinemäßig auch spurlose nichtnatürliche Todesfälle erkannt werden. Da dieses System nur sehr wenig Personal und keine Zusatzkosten erfordert, wäre es unkompliziert und zeitnah auch flächendeckend zu realisieren. **Nach einem solchen Schritt könnte die KremLS abgeschafft werden.**

Prof. Birkholz ist Facharzt für gerichtliche Medizin, hat von 1989 bis 2015 die Rechtsmedizin in Bremen geleitet und ist seit 46 Jahren Krematoriums-Arzt. Er ist Ehrenvorsitzender des Interdisziplinären Fachforums Rechtsmedizin und arbeitet schwerpunktmäßig zu den Themen Leichenschau und Leichenrecht. Er ist Herausgeber des „Großer Atlas der Gerichtsmedizin“.

Anzeige



RIEBEL
Kompetenz in Holz - seit Generationen



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

Alles für den
Bestatter.

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



Persönliche Gedenksteine aus Schiefer Wenn das Grab ein Gesicht bekommt



Franziska Schulz
Geschäftsführerin

Franziska Schulz ist Mediengestalterin für Digital- und Printmedien. Nach einigen Erfahrungen in Druckereien und Agenturen lernte sie 2014 ein Lasersystem für organische Materialien kennen. Diese Technik und ihre Möglichkeiten ließen sie nicht mehr los. Sie begann, Schiefertafeln zu gravieren und verfeinerte ihre Technik. Als ihr Chef in Rente ging, war die Zeit reif für die eigene Unternehmensgründung, zusammen mit zwei Gesellschaftern. Unter dem Firmennamen PaddiX graviert Franziska langlebige Grabsteine und Gedenktafeln mit vielfältigen Einsatzmöglichkeiten und vertreibt sie über ihren Online-Shop, ihr Ladengeschäft in Braunschweig und Bestattungshäuser.



Erinnerst du dich an deinen ersten Auftrag?

Meinen ersten Gedenkstein widmete ich meiner Jahre zuvor verstorbenen Hündin. Die Tafel steht bei uns im Garten und sieht immer noch so schön aus, wie am ersten Tag. Ich war von Anfang an überzeugt von meiner Geschäftsidee und bekam schnell positive Resonanz. Kundinnen und Kunden waren dankbar über die Möglichkeit, das Grab eines geliebten Menschen oder Haustiers ganz persönlich und individuell gestalten zu können. Die herzlichen Rückmeldungen berühren und motivieren mich bis heute. Auch, wenn ich kaum noch Freizeit habe, kann ich mir nicht vorstellen, jemals etwas anderes zu tun.

Wie und wo kommen die gravierten Schiefertafeln zum Einsatz?

Unsere personalisierten Tafeln dienen als kleine Gedenksteine oder als individueller Grabschmuck mit einem Foto der verstorbenen Person oder eines Tieres. Eine Porträt-Tafel kann auch statt eines Fotos bei der Abschiedsfeier neben einer Urne stehen und bei der Beisetzung ihren Platz auf dem Grab finden. Für diesen Zweck bringen wir einen Edelstahl-Grabspieß auf der Rückseite an. So ist der Stein länger haltbar; auf der Erde würde er Feuchtigkeit ziehen.

Das Bild einer oder eines Verstorbenen gibt einem Grab eine persönliche Note und macht die Erinnerung für viele Menschen greifbarer als dies mit einem Engelchen, einer Kerze oder Blumen möglich ist. Einigen erleichtert dies auch die Zwiesprache mit dem geliebten Menschen oder Tier.

Meine Mutter überlegt, eine Tafel für meinen Opa in unserem Garten aufzustellen, sobald sein Grab aufgelöst wird, damit sie weiterhin eine Gedenkstätte hat. Ich weiß auch von einer Kundin, die eine Tafel für Ihren Sohn an der Stelle seines tödlichen Unfalls platziert hat.

Welche Gestaltungsmöglichkeiten gibt es?

Es muss nicht immer ein Porträtfoto sein – viele Menschen lassen die Schieferplatte auch mit einer persönlichen Widmung oder Erinnerung versehen, wie beispielsweise die Lieblingsbank im Garten. Auch bei Porträts gibt es verschiedene Möglichkeiten: Eine Kundin tauscht die herzförmige Porträtplatte auf dem Grab ihres Mannes jedes Jahr durch eine neue mit einem anderen Bild von ihm aus. Die Gedenksteine können jederzeit umpositioniert werden, je nach Grabgestaltung oder -bepflanzung.

Wie läuft die Gravur technisch ab?

Ich erstelle den Entwurf anhand eines Fotos oder anderer Vorgaben. Für die Gestaltung nutze ich Photoshop und ein Designprogramm. Nach der Abstimmung mit dem Kunden kommt die Graviermaschine mit einem Laser zum Einsatz. Zunächst wird die oberste Schicht abgetragen, sodass die entsprechende Stelle weiß wird. Dann werden die Feinheiten mit dem Laserstrahl eingebrannt.

Welche Rolle spielt Nachhaltigkeit bei Auswahl deiner Materialien?

Wir bieten unseren Kunden ein langlebiges, nachhaltiges Produkt: Unser Schiefer aus einem kleinen Familienunternehmen in Sachsen passt optimal in unsere Philosophie. Das Unternehmen liefert uns die Platten bereits zugeschnitten, als Herz, eckig oder rund – je nach Vorliebe des Kunden. Der Versand erfolgt klimaneutral in einer plastikfreien Verpackung via DHL.

Was unterscheidet PaddiX von anderen Online-Shops?

Meine Kunden sollen keine Kompromisse machen, sondern rundum zufrieden sein. Darum gestalte ich am liebsten selbst, statt die Kunden mit einem Konfigurator zu überfordern. Schließlich haben die wenigsten Erfahrung in der grafischen Gestaltung oder Ahnung von Schriften und Bildaufbau. Sie



Die PaddiX Werkstatt: Hier entstehen individuell gravierte Schiefertafeln.

können sich darauf verlassen, dass ich das Beste aus ihrer Vorlage mache und mich persönlich darum kümmere. Viele sind zu Tränen gerührt und freuen sich, wenn ich Anteil nehme, zuhöre und sie mitbekomme, wie viel Herzblut in meiner Arbeit steckt. Wer seinen Stein dennoch selbst vorkonfigurieren und gestalten möchte, findet bald auf unserer Website ein entsprechendes Tool.

In diesen Fällen übernehme ich die Kundenvorlage und versee sie lediglich mit einem finalen professionellen Feinschliff.

→ mein-gedenkstein.de
[Facebook.com/meingedenkstein](https://www.facebook.com/meingedenkstein)
[Instagram.com/mein_gedenkstein](https://www.instagram.com/mein_gedenkstein)



→ pfotensteine.de
[Facebook.com/pfotensteine](https://www.facebook.com/pfotensteine)
[Instagram.com/pfotensteine](https://www.instagram.com/pfotensteine)



22. bis 23. April 2023
FORUM BEFA Hamburg

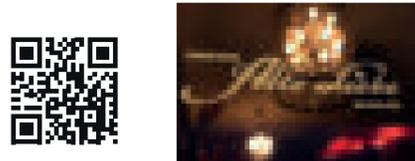
Bestatter Netzwerkabend im Rahmen der Forum BEFA in Hamburg

- Der letzte Eindruck zählt
- Qualität sichtbar machen

Branchenexperten diskutieren über ihre Erfolgsgeheimnisse für die Bestattungsbranche von morgen. Netzwerken und Erfahrungsaustausch in einer Hamburger Kultbar. Mit *Daniel Niemeyer*, Geschäftsführer Bestattungshaus Niemeyer, Unternehmensberater für Bestatter und *Dustin Selke*, Gründer von Lichtmeer Bestattungen und von Fitfox (Otto Group).

Samstag, 22.04.2023, 19 bis 21 Uhr
Alte Liebe @Reeperbahn
Spielbudenplatz 22, Hamburg

Anmeldung via WhatsApp 0681-9659389
Eintritt kostenfrei



05. bis 06. Mai 2023
LEBEN UND TOD

Derzeit wird in Deutschland die Frage diskutiert, wie die Sterbehilfe neu geregelt werden kann, denn das Bundesverfassungsgericht hatte 2020 das Verbot der geschäftsmäßigen Sterbehilfe für verfassungswidrig erklärt. Der derzeitige Schwebezustand ändert allerdings nichts an der Tatsache, dass Schwerkranken den Wunsch nach einem assistierten Suizid und einem selbstbestimmten Ende haben. Die 14. LEBEN UND TOD am Freitag und Samstag, 5. und 6. Mai 2023, in der MESSE BREMEN widmet sich den Themen Krise, Trauma und Suizid in der Sterbe- und Trauerbegleitung auf professionsübergreifende Art – ganz unter dem Leitgedanken „...und da ist immer noch ein Licht!“.



04. Mai 2023
11. Symposium der FUNUS Stiftung

Zum elften Mal lädt die FUNUS Stiftung zum Symposium ein. Am 4. Mai 2023 wird die Digitalisierung im Bestattungswesen thematisiert. Die Veranstaltung mit dem Titel „Bestattungen 2.0 – Digitalisierung im Bestattungswesen“ findet wie im vorangegangenen Jahr im Zentrum für Endlichkeitskultur im Kabelsketal statt. Das Themenspektrum reicht von der digitalen Trauer bis zum digitalen Bestattungshaus und rechtlichen Aspekten.

Information und Anmeldung:



Inmitten der Kunst- und Kulturstadt:
Die Fachmesse PIETA 2023 in der MESSE DRESDEN

Die Fachmesse für Bestattungsbedarf und Friedhofstechnik zeigt am 26. und 27. Mai die neuesten Entwicklungen und Möglichkeiten der Branche. Ein Termin, den sich Fachaussteller und -besucher fest vornehmen sollten.

Würdig und respektvoll soll er sein – der letzte Weg eines Verstorbenen. Er soll sein Leben und seine Persönlichkeit widerspiegeln und Angehörigen und Freunden die Gelegenheit zum Abschiednehmen in einer angemessenen Atmosphäre geben. Einzigartig kompakt zeigt die PIETA, wie vielfältig die Möglichkeiten dafür sind. Am 26. und 27. Mai findet die Fachmesse zum zwölften Mal in der MESSE DRESDEN statt und ist mittlerweile die größte Fachmesse für Bestattungsbedarf und Friedhofstechnik im Südosten Deutschlands.

Als etablierter Branchentreff bietet die PIETA Lieferanten und Herstellern die Plattform zum Austausch, zeigt Trends und Entwicklungen auf und eröffnet neue Chancen, Inspirationen für die Gestaltung des letzten Weges zu entdecken. Vorgestellt werden Produkte und Dienstleistungen aus den Bereichen Bestattung, Friedhof und Krematorium, zu denen die jeweiligen Anbieter direkt alle Fragen beantworten. Zudem ist ein Begleitprogramm mit Fachvorträgen vorbereitet, das sowohl Inhalte als auch Areale zum vielfältigen fachlichen Dialog bietet.

Die Messe Dresden freut sich auf zahlreiche Fachbesucher, die auch die inspirierende Atmosphäre und das zauberhafte frühlinghafte Flair der Stadt Dresden genießen wollen.



FACHMESSE PIETA

Gestartet im Jahr 1996 findet die PIETA heute in festem, zweijährigen Turnus statt. Bei der elften Auflage 2021 nutzten rund 1.300 Fachleute aus ganz Deutschland sowie den Nachbarländern die Möglichkeit zu Austausch und Inspiration.

92 Aussteller präsentierten ihre Angebote auf dem großzügigen, reizvoll inmitten der sächsischen Landeshauptstadt gelegenen Veranstaltungsgelände der MESSE DRESDEN.

Skulptur: Malgorzata Chodakowska



ÖFFNUNGSZEITEN

Freitag, 26. Mai 2023
10:00 - 18:00 Uhr
Samstag, 27. Mai 2023
10:00 - 17:00 Uhr

EINTRITTSPREISE

Vollzahler-Tageskarte 13 EUR
Dauerkarte 23 EUR

Anmerkung: Tickets nur an der Tageskasse; Fachbesucher ohne Einladung benötigen zum Erwerb einer Tageskarte ihre Firmenvisitenkarte als Legitimation.

VERANSTALTER

MESSE DRESDEN GmbH
Messering 6, 01067 Dresden

PROJEKTLEITER

Gerd Sperhake, Tel: 0351 4458-113
gerd.sperhake@messe-dresden.de

Mit tröstenden Gedanken für das erste Trauerjahr
Mein Trauertagebuch

Zusammengestellt von Pater Klaus Schäfer SAC

Dieses Tagebuch soll Trauernde vom Todestag eines geliebten Menschen an ein Jahr lang begleiten. Für jeden Tag bietet es kurze Impulse aus religiösen Traditionen, aus Philosophie, Literatur oder menschlicher Erfahrung. Besondere Zeiten wie die Advents- und Weihnachtszeit oder die Urlaubszeit sowie Feste oder persönliche Gedenktage werden eigens gewürdigt. Die sorgfältig ausgewählten Impulse sind so zusammengestellt, dass sie den Trauernden den Weg aus der Trauer zurück ins Leben bahnen.

Jede Seite des Tagebuchs bietet genügend Raum, eigene Gedanken zu notieren, sei es, um Belastendes „abzuladen“ und sich „etwas von der Seele zu schreiben“, sei es, um Erinnerungen an den geliebten Menschen festzuhalten oder auch, um Klarheit über das eigene Befinden in der Trauer zu bekommen. Der Autor Klaus Schäfer SAC ist Mitglied des Pallotinerordens und Krankenhausseelsorger am Universitätsklinikum Regensburg. Er hat zahlreiche Bücher zum Thema Sterben, Tod und Trauer verfasst.

Verlag Friedrich Pustet, 416 Seiten, Hardcover mit Lesebändchen, 26,95 Euro



Christine Kempkes
Abschied gestalten

Die letzte Lebensstrecke bewusst erleben: Was am Ende wirklich zählt

Dem Lebensende liebevoll begegnen – gute Gespräche über die wirklich wichtigen Themen führen, Konflikte lösen, die Beerdigung planen und damit den Angehörigen das Weiterleben erleichtern: Ein Ratgeber für Betroffene und Angehörige, um sich achtsam auf den Tod vorzubereiten. Das Lebensende, ob altersbedingt oder durch eine lebensverkürzende Diagnose, stellt eine Ausnahmesituation dar: Wie gehen wir mit den vermeintlichen Tabuthemen Sterben und Tod um? Wie kommen wir ins Gespräch über das, was uns jetzt beschäftigt? Wie gestalten wir gemeinsam die letzte Lebensphase? Und wie können wir in dieser belastenden Zeit als Angehörige stabil bleiben? Diesen Fragen widmet sich die Autorin und greift dabei auf ihren reichen Erfahrungsschatz aus Bestattung, Sterbe- und Trauerbegleitung zurück.



Humboldt Verlag, 200 S., Softcover, 22 Euro

Sasha Filipenko
Kremulator



Pjotr Nesterenko ist mit dem Tod auf vertrautem Fuß. Als Direktor des Moskauer Krematoriums in der Stalin-Zeit hat er sie alle eingäschert: die Abweichter, die angeblichen Spione und die einstigen Revolutionshelden, die den Säuberungen zum Opfer fallen. Er jedoch, davon ist er überzeugt, kann gar nicht sterben. So oft ist er dem Tod schon knapp entronnen. Bis der Tag seiner eigenen Verhaftung kommt. Wird er auch diesmal den Hals aus der Schlinge ziehen?

Diogenes, Hardcover Leinen, 256 Seiten, 25 Euro

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

- D | REUTLINGER FRIEDHOFSTAG**, Reutlingen
04. Mai 2023, www.reutlinger-friedhofstag.de
- D | PIETA**, Dresden
26. und 27. Mai 2023, www.pieta-messe.de
- F | FUNÉRAIRE GRAND SUD**, Toulouse
14. und 15. Juni 2023, www.salonfuneraire-grandsud.com
- D | FORUM BEFA**, Mannheim
23. September 2023, www.forum-befa.de
- B | FUNERAL EXPO**, Brüssel
27. und 28. September, www.funeralexpo.be/en/
- D | HAPPY END**, Hamburg
05. November, www.bestattungs-messe.com
- F | SALON FUNÉRAIRE**, Paris
22. bis 24. November, www.salon-funeraire.com/accueil

VORSCHAU

Das nächste Fachmagazin BESTATTUNG erscheint im Juni 2023

Themenschwerpunkt

AUGEN AUF BEIM SÄRGEKAUF

Das letzte Zuhause einrichten

Informationen für unsere Inserenten

Anzeigenschluss 22. Mai 2023
Druckunterlagenschluss 26. Mai 2023
Bitte beachten Sie die Mediadaten 2023.
Download unter: www.bestattung-zeitschrift.de



*Freuen Sie sich auf die
neuesten Trends rund um
die Erdbestattung!*



HWD

Hans Wendel & Co. GmbH
Sägtechnik und Sägewerk
Bötzenwälder 28
91550 Dinkelsbühl

Telefon: +49 90 51 30 50
Telefax: +49 90 51 85 95
www.hans-wendel.de
info@hans-wendel.de

„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.

Umweltzertifikat des Bundesverbandes für Bestattungsbedarf e.V.

LEONHARD GOETZ NACHF.

www.goetz-trauerwaren.de/umwelt

WENN EIN BESTATTER DEN ANGEHÖRIGEN EIN BESSERES ANGEBOT MACHEN KANN ...

So sieht ein Bestatter aus,
der Angehörigen gerade ein
wesentlich günstigeres Angebot
als üblich machen konnte –
dank eines preiswerten Grabes
der Deutschen Friedhofsgesellschaft.

**Jetzt
Partner
werden!**



Deutsche
Friedhofsgesellschaft

deutschefriedhofsgesellschaft.de
Telefon: 06776 958 640



VERLOSUNG #WIEDERSEHEN #AUSTAUSCH #INFORMATIONEN #NEUIGKEITEN
INFORMATIONEN #NEUIGKEITEN #VERLOSUNG #WIEDERSEHEN #AUSTAUSCH
NEUIGKEITEN #AUSTAUSCH #WIEDERSEHEN #INFORMATIONEN #NEUIGKEITEN
AUSTAUSCH #INFORMATIONEN #NEUIGKEITEN #VERLOSUNG #WIEDERSEHEN
VERLOSUNG #NEUIGKEITEN #VERLOSUNG #WIEDERSEHEN #AUSTAUSCH
INFORMATIONEN #NEUIGKEITEN #VERLOSUNG #AUSTAUSCH #VERLOSUNG
NEUIGKEITEN #VERLOSUNG #WIEDERSEHEN #INFORMATIONEN #AUSTAUSCH
AUSTAUSCH #INFORMATIONEN #NEUIGKEITEN #NEUIGKEITEN #WIEDERSEHEN

WIR SIND FÜR SIE AUF DER FORUM BEFA HAMBURG 2023



Besuchen Sie uns auf der
FORUM BEFA 2023 Hamburg
22./23.04.2023, Stand B15

ADELTA.FINANZ AG
Vertrauen – Sicherheit – Zuverlässigkeit

www.adeltafinanz.com