

## Frust vermeiden!

Das Stimmungsbarometer in der Bestattungsbranche zeigt nach unten

Die Natur macht es uns eigentlich vor: Sie passt sich durch evolutionäre Veränderung an, wenn sich die Bedingungen und Umstände, auf die sie keinen Einfluss hat, ändern. Sie macht es nicht aus Selbstzweck, Langeweile oder einfach nur zum Spaß, sondern aus reinem Überlebenstrieb. Diese Anpassungsprozesse passieren langsam und stufenweise.

Über mangelnde Veränderungen in unserer Branche können wir uns nicht beklagen: Wegfall des Sterbegeldes, Erhöhung der Friedhofsgebühren, sinkende Sterbezahlen, bundesdurchschnittlich schlechtere Umsätze und Erträge, um nur einige Beispiele zu nennen. Aber wie ist in den meisten Fällen unsere Reaktion auf eine neue Entwicklung, die befremdlich wirkt? Bringt uns die reine Kritik an Veränderungen, auf die wir keinen Einfluss haben, weiter? Wohl kaum.

Genau hier trennt sich die Spreu vom Weizen: verharren und abwarten oder sich des Erfolgsrezeptes bedienen und unternehmerisch

denken und handeln. Erfolgreiche Unternehmen haben die Zeichen der Zeit erkannt und sich den veränderten Verhältnissen angepasst. Aufgaben, die früher von der Kirche, der Gemeinde, der Familie oder von ehrenamtlichen Helfern übernommen wurden, gehören heute zum Dienstleistungsspektrum des Bestatters. Es klagen jedoch weniger die Aktiven als vielmehr die Zurückhaltenden unter uns.

### Das Bessere ist des Guten Feind

Lassen Sie sich nicht die Butter vom Brot nehmen! Nutzen Sie Ihre Stärken und präsentieren Sie Ihr Unternehmen zeitgemäß! In den letzten fünfzig Jahren hat sich die Anzahl der Bestattungsinstitute fast verdoppelt, und da es für die erste Chance bekanntlich keine zweite gibt, warten Sie nicht, bis ihre Mitbewerber all die guten Ideen umgesetzt haben, die Sie schon lange hatten! Es könnte zu spät sein.

Effekte und Wirkungen nutzen sich ab, wenn sie zu oft wiederholt werden, und der Bedarf eines

Kolumbariums, einer eigenen Trauerhalle oder einer gezielten Öffentlichkeitsarbeit ist nicht unbegrenzt. Zeitgemäße Unternehmensführung beinhaltet auch, fremde Dienstleistungen in Anspruch zu nehmen und sich auf die eigene Kernkompetenz als Bestatter zu konzentrieren.

### Die Zukunft sieht anders aus

Wer gut vorbereitet in die Zukunft startet, kann sich auch auf neue Zielgruppen und Trends leichter und schneller einstellen. Im neuen „Trendreport 2005“ der Zukunftsinstituts GmbH werden neue Verbrauchertypen beschrieben. Zwei Beispiele:

Zum einen der anspruchsvolle Single, der bereit ist, für hohe Qualität und Servicedienstleistungen mehr Geld auszugeben und der sich – man höre und staune – wieder auf alte Werte besinnt. Die „Retrowelle“ ist der Wunsch nach Traditionellem und nach Ruhe im erdrückenden Angebotsdschungel unserer modernen Konsumgesellschaft.

Eine zweite Zielgruppe ist die „Generation Grau“. Die Menschen werden immer älter, sind im Alter aktiver und vor allem anspruchs-



© Foto: Chr.-H. Peters

Erstberatungsgespräche kostenlos sind und gewinnen Sie einen Eindruck der Möglichkeiten.

Es gilt, Potenziale zu erkennen und zu nutzen und sich den Veränderungen anzupassen – ganz nach den Naturgesetzen. Wenn das Glas immer halb voll ist und niemals halb leer, dann dürfte der Zukunft der Bestattungsunternehmen nichts im Wege stehen. ■

Christopher-Heinrich Peters,  
Funeralmaster,  
rot & schwarz

[Beachten Sie bitte die Anzeige auf S. 2]

voller. Auch sie wünschen sich zunehmend mehr Angebote und Dienstleistungen, die auf ihre Bedürfnisse zugeschnitten sind.

### Professionelle Hilfe

Noch nie war der Bedarf an branchenspezialisierter Dienstleistung so groß wie heute. In unzähligen Gesprächen mit Bestattern haben

Unternehmensberater ein Leistungsspektrum zusammengestellt, das auf die Bedürfnisse der Bestattungsbranche genau zugeschnitten ist. Ein Beispiel dafür, wie Spezialisierung praxisorientiert umgesetzt wurde, bietet das Softwareprogramm Funeral Office. „Von der Praxis für die Praxis“, so die Aussage einiger Bestatter. Entscheidend ist aber, dass die Bereitschaft zur Veränderung vorhanden ist. Nutzen Sie, dass viele



Wir bieten:

- handgearbeitete Qualitätssärge in einzigartiger Formgebung
- unfurnierte Eichen-, Buchen- und astfreie Kiefern-särge
- preiswerte Kiefern-särge mit sichtbarer natürlicher Oberfläche
- handgezinkte Särge, prompte Lieferung, deutsche Fertigung u.v.m.
- die bekannte Modellpalette der ehem. Fa. Johs. Kümmel aus Lüdenscheid



Modell 214

Tel. 0 36 47 / 50 57 76 Fax 0 36 47 / 50 57 77  
E-Mail: [info@collection-kuemmel.de](mailto:info@collection-kuemmel.de)  
[www.collection-kuemmel.de](http://www.collection-kuemmel.de)