

Beratung für Bestatter

„rot & schwarz“ für alles, was der Bestatter so braucht



Christoph-Heinrich Peters ist Geschäftsführer von „rot & schwarz“.



Katalfalke, Urnen und Werbeartikel vervollständigen das Angebot des Mönchengladbacher.

Viele Bestatter in Deutschland haben eine gewisse Scheu vor der Veränderung. Eingebettet in einem Familienbetrieb, vielleicht schon in der dritten Generation, im Stadtteil bekannt und geschätzt – ist die Bereitschaft, grundsätzliche Strukturveränderungen in ihrer Firma durchzuführen eher gering und zudem ist eine solche Unternehmensberatung sicher sehr teuer. Also bleibt alles beim Alten. Bis dann eines Tages, vielleicht in der vierten Generation, die Geschäfte plötzlich nicht mehr so gut laufen. Gründe gibt es genug. Die Anzahl der Bestattungsinstitute hat sich in den letzten 50 Jahren fast verdoppelt, der Wettbewerb steigt, der Anspruch unserer Bevölkerung nimmt stetig zu und nur der Dienstleister mit dem zeitgemäßen Firmenauftritt, hat langfristig die besten Chancen sich am Markt zu behaupten.

Eine für die Bestattungsbranche ganz typische Situation, meint Christopher-Heinrich Peters. Er ist Geschäftsführer der

Firma „rot & schwarz“ und hat sich vorgenommen, Bestattern auf dem Weg zum modernen Dienstleistungsunternehmen beratend zur Seite zu stehen. 2002 hat der heute 42-jährige die Prüfung zum Funeral Master abgelegt und sollte eigentlich das Bestattungsinstitut seines Schwiegervaters übernehmen. Leider wollte dieser jedoch von den dringend erforderlichen Modernisierungsmaßnahmen nichts wissen. Schade für den Schwiegervater, gut für die Bestattungsbranche. Denn dann kam alles anders. „Ich war früher in der Industrie tätig und habe mich während der Ausbildung zum Funeral Master immer wieder gefragt, warum niemand dieser Branche ein umfassendes Leistungspaket anbietet, das alle Bedürfnisse kompetent aus einer Hand bedient.“

Seine unbelastete Sichtweise brachte ihn schließlich auf die Lösung.

Wer Bestatter beraten will, muss die Arbeit aus eigener Anschauung und Erfahrung

und zwar nur mit ausgesuchten Menschen, die ihr Handwerk verstehen, also mit Designern, Grafikern, Architekten, Betriebswirten, Künstlern, Dekorateurern, Kommunikationstrainern, Fotografen, Beratern, usw.

Es dauert lange, bevor sich ein Institut etabliert hat. Die Mund-zu-Mund-Propaganda funktioniert, aber sie wird mitunter erst nach vielen Jahren, beim nächsten Todesfall in der Familie, wirksam. „Für die Branche ist es nicht mehr zeitgemäß, nicht zu werben, keine eigenen Aufbaumöglichkeiten oder Räumlichkeiten für die Abschiednahme zu haben und ohne geschultes Personal zu arbeiten.“ Und besonders die Trauerhallen liegen Peters besonders am Herzen. „Eine gut organisierte Trauerfeier, in einer ansprechenden Trauerhalle, hat eine ungeheuer große Multiplikatorenfunktion, denn sie erreicht Menschen bzw. neue Kunden, die sonst mit dem Bestattungshaus nie in Berührung gekommen wären“.

kennen und ein komplettes Paket anbieten:

Hilfe bei Existenzgründungen, beim Ankauf eines Institutes, bei Um- und Neubauten, bei der Werbung, bei Internetauftritten, der Beschriftung des Bestattungsfahrzeugs, bei neuen Produkten, bei Personalfragen - „eben bei allem, was der moderne Bestatter braucht.“

„Rot & schwarz“ - rot für die Energie und schwarz für die Branche - erhebt den Anspruch, all das aus einer Hand zu liefern



Westhelle Köln GmbH

Westhelle aktuell*

**„seit Generationen Lieferant des Bestattungsgewerbes,
- immer einen Schritt voraus!“**

**Särge
Dekorationen
Bestattungsbedarf**

Internet: www.westhelle-koeln.de
e-Mail: info@westhelle-koeln.de

Im Park 5 | 50996 Köln | Telefon: 0221 - 39 57 16 | Telefax: 0221 - 39 64 30

Das zweite sehr große Potential sind die Menschen die in einem Bestattungsinstitut arbeiten. Sie haben mit ihrem Verhalten, ihrer sozialen Kompetenz, ihrer Einstellung die Chance das Unternehmen in der Außenwirkung authentisch darzustellen.

Wer nun mit "rot & schwarz" einen Versuch wagen möchte, braucht vor den (Beratungs-)Kosten keine Angst zu haben. "Eine allgemeingültige Antwort auf die Frage nach unserem Honorar zu geben, fällt mir schwer. Da könnte man ebenso gut fragen, was ein Auto oder um beim Thema zu bleiben, eine Beerdigung kostet", sagt Christopher Peters. Aber: genau dieses erste (in der Regel mehrstündige) Gespräch, bei dem geklärt wird, wo der Schuh drückt, ist kostenlos. "Wenn sich der Kunde dann zu einer Zusammenarbeit mit uns entschließt, erstellen wir zunächst eine genaue Bedarfsanalyse und danach gibt es ein Angebot über jede einzelne Position."

Eine solche Einzelposition kann beispielsweise die Gestaltung einer eigenen Internetseite oder eines gesamten Firmenauftritts inklusive Logo, Fahrzeugbeschriftung, Broschüren und Themen-Flyer oder die Erstellung einer individuellen Beratungsmappe sein.

Hilfestellung leistet die Firma auch in Form von Personalleasing bei personellen Engpässen oder wenn der Chef einmal einen Urlaub braucht.

Gute Erfahrungen haben Peters' Kunden gemacht, die sich seiner Dienste bei einer geplanten Geschäftsübernahme bedienen. "Typisch für die Branche ist eine völlige Überschätzung der Betriebswerte. Das liegt einerseits an der emotionalen Bindung ans eigene Institut, das vielleicht schon der Großvater gegründet hat. Das hat aber auch mit dem Feldzug der großen Konzerne zu tun, die vor einigen Jahren für viel Geld gekauft haben, was zu bekommen war". Hier kann nur eine sachlich fundierte betriebs-

wirtschaftliche Bewertung Verhandlungsgrundlage sein.

Darüber hinaus hält Christopher Peters eine Auswahl besonderer Produkte wie z.B. Katafalke und Urnen aus eigener Kollektion, sowie bestatterspezifische Werbeartikel für seine Kunden bereit. Zur Stunde ist eine Ergänzung zur bestehenden Produktpalette in Arbeit.

Einen guten Überblick über das komplette Angebot von "rot & schwarz" bietet die Website www.rotundschwarz.de. Für weitergehende Fragen steht Peters unter der Telefonnummer 02161-57 57 79 zur Verfügung. Was die Zukunftschancen seines Unternehmens betrifft, ist der Mönchengladbacher optimistisch. Neben den Stammkunden die den Erfolg der Maßnahmen bestätigen, wächst die Zahl der Erstkontakte stetig. Seine Geduld zahlt sich aus.

Das war die BEFA 2005

Fachmesse in Düsseldorf



Das Düsseldorfer Kongresszentrum war auch diesmal wieder Schauplatz der Fachmesse des Bundesfachverbandes.

Etwas kleiner als gewohnt fiel diesmal die Fachmesse des Bundesfachverbandes in Düsseldorf aus. Die BEFA hat Tradition: seit 1949 veranstaltet der Berufsstand diese Messe. Möglicherweise ist sie ein wenig „in die Jahre gekommen“, vielleicht haben die anderen europäischen Bestatterfachmessen an Attraktivität gewonnen - jedenfalls präsentierten sich die Hallen 13 und 14 des Düsseldorfer Messezentrums ungewohnt luftig.

Interessant war ein Besuch der BEFA 2005 aber dennoch. Rund 180 Aussteller hatten sich versammelt, um ihre Produkte und Dienstleistungen an den (Fach-)Mann zu bringen. Mit dabei wa-

ren natürlich die Autohersteller mit teils riesigen Ständen, die stets dicht umlagert waren, viele Sarg- und Zubehörlieferanten, aber auch viele kleine Anbieter aus dem künstlerisch-handwerklichen Umfeld, die hier zum Sprung von der kreativen Idee hin zum lukrativen Unternehmen anzusetzen versuchten.

Auffallend war die große Zahl der Dienstleister, die sich um die Bestattungsbranche bemühen. Ob Unternehmensberatung, Marketing oder Software-Lösung - wer einen Fachmann suchte, der wurde auf der BEFA fündig.

MEDENTA®hat alles für den Bestatter

DODGE - USA/GB

DODGE Produkte für das zeitgemäße Bestattungsinstitut: Arterien- und Körperhöhlen-flüssigkeiten, Vor- und Ko- Injektionen, Ätzmittel und Pulver, Kosmetik- und Zubehörprodukte, Instrumente und Geräte.

SAFESKIN

SAFESKIN ist einer der größten und führenden Hersteller von Latex und Nitril Handschuhen. Wir liefern das komplette SAFESKIN Sortiment in allen Größen, gepudert und puderfrei.

SCHÜLKE & MAYR

SCHÜLKE & MAYR Produkte geben dem Bestatter Sicherheit in punkto Hygiene. Wir liefern Desinfektions- und Pflegeprodukte, sowie Applikationen.

MEDENTA

MEDENTA Produkte sind auf einem hohen Qualitätsniveau. Schutz- und Berufskleidung, Einweg-, Sicherheits- und Hygieneprodukte, Verstorbenehüllen, u.v.a.m.

MEDENTA GmbH • In den Ruthen 28-30 • 49549 Ladbergen

☎ 05485-2020 • 📠 05485-2069 • 📧 info@medenta.de