

01
23

Grief Tech, Death Tech

Was geht in der Startup-Szene?

ORIENTIERUNG PER APP:
Beistand im Todesfall

NEUE BESTATTUNGSART „LAVATION“
Wasser statt Feuer

WISSEN, WAS KUNDEN BEWEGT
Lernender Chatbot

4 TOPMODERNE FORMEN
4 ATTRAKTIVE FARBEN



4 LASERMOTIVE
KREUZ
ROSE
HERZEN
PUSTEBLUME

- Aus stabilem Aluminium gefertigt
- Hochwertige, unempfindliche Pulverbeschichtung
- Individuelle Beschriftung möglich
- Einfache Montage durch Eindrücken ins Erdreich
- Variable Einbautiefe passend zum Gesamteindruck der Grabstätte
- 100% recyclingfähig

GESCHENK ZUR ERSTBESTELLUNG
MULTIFUNKTIONS - KLAPPSPATEN
MIT UMFANGREICHEM ZUBEHÖR



bis 31.03.2023



IHRE MARKE FÜR GUTEN BESTATTUNGSBEDARF !

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

DIE PERFEKTE SYMBIOSE VON WENDIGKEIT UND SICHERHEIT ! FAHRGESTELL ONE FOR ALL „HYBRID“



auf alle technischen
Bauteile

Best.-Nr.: 15016962

4.350,00 €

Aufnahme für
Überführungstrage,
breitenverstellbar

Sichere Sarg-Auflage
durch Antirutsch-
Noppen



Fahrwerk 6-fach
höhenverstellbar



Extrem manövrierfähig
durch 360° Quadro-
Räder

Kein Anheben mehr beim
Be- und Entladen dank
optionaler Roll-Stützfüße.

Best.-Nr.: 15016341

€ 150,00

- 2 Quattro-Rädern für maximale Bewegungsfreiheit
- 2 feststellbaren Lenkrollen zur Sicherung

| 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 |



Erleben Sie unsere
Technik auf



www.pludra-shop.de

PLUDRA - FRANKFURT GmbH
Bruchkampweg 20 • 29227 Celle / Germany
Tel.: +49 5141 - 888 600 • Fax: +49 5141 - 888 6012
E-Mail: info@pludra.de • www.pludra.de

AUSGEZEICHNET!

N BESTATTUNGSWÄSCHE
THOMAS NUNNENKAMP

Suchbegriff...

Home N-Blog Textilien Urnen Kollektion Servicematerialien Unterlagen

MEIN KONTA 0,00 €

✓ 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



EDITORIAL



Liebe Leserinnen und Leser,

„Investoren aufgepasst: Darum lohnt sich das Geschäft mit dem Tod“, schreibt die Wirtschaftsberatungsgesellschaft EY und wittert Potenzial in Grief Tech- und Death Tech-Unternehmen. Das von der Deutschen Bank unterstützte Qii Magazin stimmt ein: „Nach dem Babyboom kommt der Death Boom: Grief Tech monetarisiert Trauer“.

Sind Tod und Trauer eine Marktlücke, in der lukrative Geschäftsmodelle gedeihen? Ist das überhaupt ethisch vertretbar? Auf jeden Fall könnten neue digitale Anwendungen den Umgang mit dem eigenen Sterben und dem der Liebsten erleichtern.

In den USA generieren kostenpflichtige Services, Apps, Chatbots, Voice Assistants und Avatare bereits Investitionen in Millionenhöhe. Welche Potenziale der revolutionäre und frei verfügbare ChatGPT im Tod- und Trauerkontext hat, werden wir sicher in Bälde erleben.

Derweil interessiert uns, wie es hierzulande um den Erfindergeist junger Unternehmerinnen und Unternehmer steht, welche Wachstumschancen Investoren und Kooperationspartner wittern und welche Geschäftsmodelle und Zukunftsvisionen es gibt. Im Gespräch mit Macherinnen und Machern haben wir erfahren, wie man Vorsorge digitalisiert, Bestattungen von zuhause aus plant, einen virtuellen Erinnerungsraum einrichtet, sich interaktiv oder mit einem echten Trauerpartner mit Verlustgefühlen auseinandersetzt.

Das Fazit: Rund um Tod und Trauer wächst und gedeiht eine lebendige Start-up-Szene in Deutschland: junge Unternehmen, die unsere Branche bereichern und dazu beitragen, dass über Tod und Trauer gesprochen, gechattet und gepostet wird – in unser aller Sinne.

Eine anregende Lektüre wünscht Ihnen

Ihr Christian Greve
Vorsitzender des Bundesverbands Bestattungsbedarf e.V.

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



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

N BESTATTUNGSWÄSCHE
THOMAS NUNNENKAMP

INHALT

→ EDITORIAL

→ IMPRESSUM

→ INTERVIEWS

- 10 Lohnt sich das Geschäft mit dem Tod?
- 11 Geordnet vorsorgen: Digital den Überblick behalten
- 14 Im Kreise der Liebsten geht's leichter: Einfach vorsorgen
- 16 Digitaler Tresor: Online vorsorgen
- 18 Digital und trotzdem nah
- 20 Orientierung per App: Beistand im Todesfall
- 22 Wissen, was Kunden bewegt – Lernender Chatbot
- 24 Erinnerungen im virtuellen Raum
- 26 Arbeiten mit der eigenen Trauer
- 28 Wie Death Tech unsere Gesellschaft heilen kann
- 30 Neue Bestattungsart „Lavation“ – Wasser statt Feuer

→ MELDUNGEN

- 08 Neue Fachgruppe Krematorien im Bundesverband Bestattungsbedarf e.V.
- 09 Übersterblichkeit in Deutschland
- 09 Was ist eigentlich was? Grief Tech, Death Tech

→ KOMMENTAR

- 13 Mensch vs. Mammon: Braucht die Bestattungsbranche Start-ups?

→ BERICHT

- 32 Ratenzahlung hilft Hinterbliebenen und sorgt für höhere Umsätze

→ PRODUKTE

- 32 Moderne Erinnerungszeichen aus Aluminium: Signum Memoria

→ SERVICE

- 33 Tipps und Veranstaltungen
- 34 Termine 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: 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:
Pexels: Cover: Ron Lach, S.14 Ksenia Chernaya
iStock: S.5 phaisarn2517, S.8 Anzela Alikina, S.9 AntonioSolano, S.10 SasinParaksa, S.13 Teerapol24, S.16 zoranm, S.20 MangoStar_Studio, S.22 Thapana Onphalai, S.24 MangoStar_Studio, S.26 Rawpixel, S.28 simonapilolla, S.32 Deagreez

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.

In eigener Sache

Neue Fachgruppe Krematorien im Bundesverband Bestattungsbedarf e.V.

Im Januar 2023 traf sich die Fachgruppe Krematorien zu ihrer konstituierenden Sitzung in der Verbandszentrale des Bundesverbands Bestattungsbedarf in Bad Honnef.

Vorsitzende sind *Tom Engmann* von der Feuerbestattung Traunstein und *Willy Hilling* von der Feuerbestattung Verden; *Michael Kriebel* von der Flamarium Saalkreis GmbH & Co KG und *Karl-Heinz Könsgen* vom Rhein Taunus Krematorium wurden zu Beisitzern benannt.

Die geplanten Arbeitsschwerpunkte der Fachgruppe werden im laufenden Jahr:



- Nachhaltigkeit und Qualität
- Digitalisierung
- Ablösung der 2. Leichenschau durch eine qualifizierte 1. Leichenschau

Im Fokus der Fachgruppe wird insbesondere der hohe Qualitäts- und Pietätsanspruch der Mitgliedsunternehmen stehen.

Mit verschiedenen Initiativen wird die Fachgruppe gemeinsam mit dem Verband die Interessen der Mitglieder vertreten:



- Nachhaltigkeit und zum Klimaschutz,
- zur Gesetzgebung,
- zur Anlagenüberwachung,
- zur Qualitätssicherung und
- zur Digitalisierung

Ziel der Fachgruppe ist es, dem Feuerbestattungswesen als maßgebliche Form der Bestattung in Deutschland umfangreiches gesellschaftliches und politisches Gehör zu verschaffen.

Krematorien im Bundesverband Bestattungsbedarf e.V

Der Bundesverband Bestattungsbedarf e.V. vertritt mit der Fachgruppe Krematorien mittlerweile über 20 private Krematorien in Deutschland, die 2022 für knapp 25 Prozent der in Deutschland erfolgten Humankremationen verantwortlich waren.

Über den Verband

Der Bundesverband Bestattungsbedarf e.V. mit Sitz in Bad Honnef vertritt die Interessen der Anbieter von Produkten und Dienstleistungen für das Bestattungsgewerbe. Zu seinen rund 60 Mitgliedsunternehmen zählen die Hersteller von Särgen, Urnen, Bestattungswäsche, Trauerdrucksachen oder Grabkreuzen ebenso wie Finanzdienstleister, Anbieter von Friedhofstechnik, Betreiber von Krematorien und Hersteller von Gedenkobjekten.

→ bundesverband-bestattungsbedarf.de



1,06 Millionen Sterbefälle im Jahr 2022

Übersterblichkeit in Deutschland

Sterbefallzahlen im Dezember 2022 um 19% über dem mittleren Wert der Vorjahre

Im Jahr 2022 sind in Deutschland nach vorläufigen Ergebnissen einer Sonderauswertung des Statistischen Bundesamtes (Destatis) 1,06 Millionen Menschen gestorben. Die Zahl der Sterbefälle ist im Vergleich zum Vorjahr damit um 3,4 Prozent oder mehr als 35.000 Fälle gestiegen. Im Gegensatz zu den ersten beiden Pandemie Jahren haben die Sterbefallzahlen bei den Frauen (+4,3 Prozent) stärker zugenommen als bei den Männern (+2,5 Prozent) – in den Jahren 2020 und 2021 war dies umgekehrt. Im Dezember 2022 lagen die Sterbefallzahlen um 19 Prozent über dem Vergleichswert der vier Vorjahre.

Anstieg der Sterbefallzahlen geht auch im Jahr 2022 über den Alterungseffekt hinaus

Aufgrund des zunehmenden Anteils älterer Menschen an der Bevölkerung wird seit etwa 20 Jahren mit einer jährlich steigenden Zahl der Sterbefälle in Deutschland gerechnet. Gleichzeitig stieg die Lebenserwartung vor Beginn der Corona-Pandemie jedoch tendenziell an. Der Effekt der steigenden Lebenserwartung schwächte damit den Alterungseffekt ab. Bereits in den ersten beiden Pandemie Jahren war der Anstieg stärker ausgeprägt als in fast allen Jahren zuvor. Auch die Zunahme um 3,4 Prozent im vergangenen Jahr geht über den durchschnittlichen Anstieg hinaus. Nach vorläufigen Berechnungen kann nur etwa ein Fünftel des gesamten Anstiegs im Jahr 2022 mit der steigenden Zahl älterer Menschen erklärt werden.

→ *Quelle: aeternitas.de und Pressemitteilung des Statistischen Bundesamtes*

Was ist eigentlich was?

Grief Tech, Death Tech

„Grundsätzlich haben sich zwei Segmente innerhalb der Branche entwickelt: Death Tech und Grief Tech. Unter **Death Tech** versteht man beispielsweise Online-Bestattungen, digitale Trauerfeiern, Online- Todesanzeigen und den digitalen Nachlass.

Grief Tech widmet sich dagegen, wie der Name schon sagt, dem Trauerprozess. Dazu zählen Online-Gedenkseiten für Verstorbene, soziale Netzwerke zum Teilen von Erinnerungen an den Verstorbenen, Online-Trauergruppen, Online-Trauerseminare und Online- Trauerberatungen.“

Quelle: „Das Geschäft mit dem Tod: Startups digitalisieren den Trauerprozess“ von Olivia Weindorf, ey



Auch interessant:

Nach dem Babyboom kommt der Death Boom: Grief Tech monetarisiert Trauer



Anzeige

RIEBEL

Kompetenz in Holz - seit Generationen

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

Anzeige

Schaffen Sie besondere Erinnerungen.

GRABSTELE

made by Stahl Holzbearbeitung

www.stahl-sarg.de/shop

Aufgeschlossene Investoren gesucht

Lohnt sich das Geschäft mit dem Tod?

Als Managerin bei der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft EY engagiert sich Olivia Weindorf unter anderem für den Public Value Award für Start-ups. Für einen Artikel über Investitionen in Grief Tech und Death Tech-Start-ups ist sie tiefer ins Thema eingetaucht.

Wie sind Sie auf das Thema Tod und Start-up gestoßen?

Das Leipziger Forum Gemeinwohl verleiht in Kooperation u.a. mit EY regelmäßig den Public Value Award für Start-ups, die zum Allgemeinwohl beitragen. 2021 hat es Trosthelden ins Finale geschafft. Seitdem lässt mich das Thema nicht mehr los. Ich begann zu recherchieren und lernte andere Start-up-Unternehmerinnen und -Unternehmer aus der Szene kennen. Außerdem beschäftigte ich mich mit Trauer am Arbeitsplatz und erfuhr, dass EY bei der Trauerbegleitung mit Petra Sutor zusammenarbeitet, mit der ich ebenfalls sprach. Mir wurde bewusst, wie schwierig und tabuisiert hierzulande der Umgang mit Tod und Trauer ist – ein krasser Kontrast zur südamerikanischen Kultur, aus der mein Vater stammt. Dort sind die Toten viel präsenter, werden ausgelassen gefeiert und geehrt.



*Corporate Purpose oder kurz CP (von engl. corporation für ‚Gesellschaft‘, ‚Firma‘ und purpose für ‚Zweck‘) ist der höhere Zweck einer wirtschaftlichen Organisation oder eines Unternehmens, der über die Gewinnorientierung hinausgeht. Das Ziel ist dabei im Unternehmen mit seinen verschiedenen Öffentlichkeiten einen Mehrwert zu schaffen, welcher im direkten Zusammenhang mit der Profitgenerierung steht.
Quelle: Wikipedia



Olivia Weindorf
Managerin bei EY

Haben es Start-ups rund um Tod und Trauer hierzulande bei Investoren also besonders schwer?

Leider verkennen viele Investoren noch das Wachstumspotenzial und setzen eher auf schnelle Gewinne. Tod und Trauer passen auch nicht in jedes Portfolio und zu jedem Purpose*. Wer beispielsweise schwerpunktmäßig in Unternehmen zu Family und Happiness investiert, wird schwer zu überzeugen sein. Viele Start-ups sind also auf andere Verdienstmuster oder langfristiges Engagement von Business Angels angewiesen. Einige der jungen Unternehmen kooperieren mit Versicherern. Auch Krankenkassen könnten mittelfristig Grief Tech-Angebote in ihre Präventionsprogramme integrieren. Diesen Weg hat die WHO im vergangenen Jahr geebnet, indem sie Trauerstörungen als eigenständige Diagnose in das ICD-11-Verzeichnis aufnahm. Da Folgen von Trauer nun also offiziell als Gesundheitsproblem anerkannt sind, rechne ich auch mit einer gesellschaftlichen Veränderung. Vielleicht brauchen Investoren eine Ansprache über ein anderes Thema, wie wir es bei einem Start-ups für Periodenprodukte gesehen haben: Hier setzten die Gründerinnen auf das Thema Produktivität. Schließlich betrifft die Periode monatlich die meisten erwerbstätigen Frauen. Trauer betrifft zwar nicht ganz so viele Menschen, aber wer trauert oder einem trauernden Kollegen hilflos gegenübersteht, ist womöglich über einen längeren Zeitraum in seiner Produktivität eingeschränkt. Beide Themen ernst zu nehmen, nutzt also dem Arbeitgeber.

Wie lange dauert es noch bis zum Durchbruch?

Digitale Lösungen, die heute noch ein typisches Generation Z-Thema sind, werden in wenigen Jahren auch von älteren Menschen genutzt werden. Spätestens seit der Pandemie und durch Online-Banking, Digital Payment, Videotelefonie und Social Media wird der Umgang mit digitalen Anwendungen auch bei den älteren Generationen immer selbstverständlicher. Das könnte ein Vorteil für digitale Bestatter, Vorsorgeprodukte oder Trauerangebote sein.

Zum Artikel „Das Geschäft mit dem Tod: Startups digitalisieren den Trauerprozess“:

→ startup.ey.com/de/news/das-geschaefit-mit-dem-tod



Geordnet vorsorgen

Digital den Überblick behalten



Steffen Stundzig
Wirtschaftsinformatiker und Gründer von memoresa



Wo kann ich eigentlich alle wichtigen Informationen und Verträge sammeln und sicher für Frau und Kinder speichern? Diese Frage stellte sich Steffen Stundzig, nachdem er einen schweren Fahrradunfall nur knapp überlebt hatte. Da er keine Lösung fand, die ihm vertrauenswürdig erschien, baute der Wirtschaftsinformatiker sie vor drei Jahren kurzerhand selbst. Auf memoresa.de können Menschen zu Lebzeiten ihren digitalen Nachlass regeln und somit Angehörige entlasten.

Welches Problem löst Memoresa?

Menschen räumen nicht gerne auf und befassen sich erst recht nicht freiwillig mit dem Tod. Das können wir zwar nicht ändern, aber vereinfachen. Immerhin haben viele Menschen den Wunsch vorzusorgen. Wir unterstützen sie dabei, Ordnung und Struktur in Urkunden, Verträge, Unterlagen, Abos und Social Media Accounts zu bringen.

Die gespeicherten Informationen und Dokumente können wahlweise in der App oder auf dem Desktop abgerufen und mit anderen Personen geteilt werden. Nutzende haben jederzeit die volle Kontrolle über Kosten, Fristen und wichtige Dokumente.

Wie schafft Ihr Anreize vorzusorgen?

Ein niedrigschwelliger Anfang für eine digitale Vorsorge ist unsere Notfallkarte mit QR-Code fürs Portemonnaie. Hier geht es primär um Gesundheit und nicht gleich um den Tod. Hinterlegt werden wichtige Gesundheitsdaten wie Krankheiten, Allergien und Dokumente sowie Kontaktpersonen, aber auch eine Vorsorgevollmacht und eine Patientenverfügung – die ersten Schritte für eine digitale Ordnung.

Meine Vision ist es, Menschen für die Vorsorge zu sensibilisieren und einen Markt für entsprechende Produkte zu schaffen. Dazu trägt auch ein gesunder Wettbewerb bei – schließlich ziehen wir alle an einem Strang und wünschen uns, dass sich Menschen mit ihrem Tod beschäftigen.

Ersetzt Memoresa den Gang zum Notar?

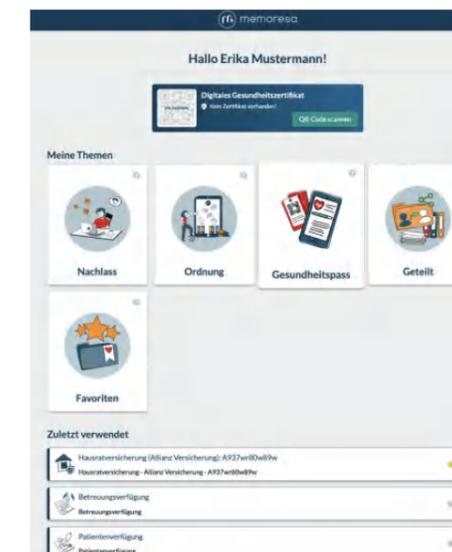
Generell ist vor allem das Testament beim Notar gut und rechtssicher verwahrt. Alternativ kann es handschriftlich zuhause an einem auffindbaren Ort aufbewahrt werden. Wir sind die digitale Ergänzung zum analogen Notar, zu dem man in der Regel nur einmal geht und spätere Änderungen nicht durchführt, da diese kostenpflichtig sind.

Bei Memoresa hingegen sind Änderungen jederzeit ohne Zusatzkosten möglich. In meinem Memoresa-Profil habe ich beispielsweise meine Frau als Notfallkontakt angegeben. Ihr habe ich bereits jetzt online alle Dokumente freigegeben. Hätte ich testamentarisch festgelegt, dass dies erst postum geschehen soll, müsste sie im Falle meines Todes meine Sterbeurkunde bei Memoresa hochladen und bekäme im Anschluss einen Zugang zu allen wichtigen Unterlagen.

Wie rentabel ist euer digitales Vorsorgeprodukt?

Anfangs hatten wir Investoren im Boot und sind mit 17 Mitarbeitenden gestartet. Nun setzen wir auf Kooperationen mit Versicherern. Direktkunden bieten wir gegen eine monatliche Gebühr einen sicheren Ort für ihre Daten und Dokumente.

→ memoresa.de



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



**Klimaneutrale
Feuerbestattung**

→ KOMMENTAR

Mensch vs. Mammon

Braucht die Bestattungsbranche Start-ups?

Ein Kommentar von Tom Engmann, geschäftsführender Gesellschafter u.a. der Feuerbestattung Südostbayern GmbH

Zukunftsgerichtete Start-ups in unserer traditionell geprägten Bestattungsbranche? Ja bitte! Denn wir brauchen frische Ideen. Doch nicht ohne fundierte Marktkenntnis ...

Unter dem Begriff Start-up verstehen wir heute Existenzgründungen, gesellschaftsrechtliche Umsetzungen neuer Geschäftsideen, aber auch die internetbasierte Herangehensweise an traditionelle Themen. Der Begriff generiert Aufmerksamkeit und motiviert Dritte zur Teilnahme oder Investition. Medienpräsenz und innovationsfreundliche Umgebungen ebnen den Weg. Doch erst langfristig zeigt sich, wie gut durchdacht eine Idee war.

Dies zeigt ein Blick in die Vergangenheit. Innovationsgeist, Anno 1997: Damals hatte der Landesgesetzgeber gerade die Feuerbestattung für private Betreiber geöffnet. Gemeinsam mit unseren Partnern aus der Bestattungsbranche dachten wir in Traunstein erstmals über die Gründung einer privaten Feuerbestattungsgesellschaft nach. Unsere Ziele: mehr Qualität, mehr Umweltschutz, mehr Pietät und mehr Zuverlässigkeit im Vergleich zu unseren damaligen kommunalen Mitbewerbern. Seit unserem Start im Jahr 2001 leiten uns diese Ziele noch immer. Auch bei klassischen Start-up-Fragen wie zur Digitalisierung.

Die Innovation, in eine private Feuerbestattungsanlage mit Möglichkeit zur Abschiednahme zu investieren, brachte unzählige Herausforderungen mit sich: aufgebrauchte Anwohner, eine anfangs geringe Einäscherungsquote, mangelnde Betriebs Erfahrung, Widerstände kommunaler Krematorien, ein hoher Eigenkapitalbedarf und die Weigerung der Risikokapitalgeber zur Mitfinanzierung. Wir glaubten dennoch fest an unser Vorhaben, investierten und bauten das Unternehmen auf, bis wir schließlich profitabel waren. 2023 investieren wir 1 Million Euro in innovative Energierückgewinnungstechnik – wiederum nur hoffend, dass wir auf das richtige Pferd setzen.

Auch – und gerade heute – braucht die Bestattungsbranche leidenschaftliche Unternehmer*innen mit Zukunftsvisionen und junge, begeisterungsfähige Menschen.

Die aktuelle Goldrauschstimmung von Gründern und Erfindern erinnert mich an die Entsorgungswirtschaft. Vor gut 30 Jahren tummelten sich hier plötzlich Branchenfremde. Sie witterten Verdienstmöglichkeiten, kannten aber Märkte und Strukturen häufig nicht. Die Expertise erfolgreicher Branchenteilnehmer wurde in Frage gestellt, wenn es um die Umsetzung von Markt-

und Technikinnovationen ging. Viele der damals euphorischen Branchenneulinge und Geldgeber stellten Jahre später ernüchtert fest, dass sie sowohl Märkte wie Markterfordernisse falsch eingeschätzt und viel Geld vernichtet hatten. Sie verließen mit hohen Verlusten den Markt.

Sind die damaligen Newcomer in der Entsorgungswirtschaft vergleichbar mit den heutigen Death Tech-Start-ups?

Um in der Bestattungsbranche Fuß zu fassen, geben Kapitalfonds heute Geld für den Erwerb von Bestattungsinstituten, Krematorien und Technikherstellern aus. Software- und Webentwickler beschaffen sich Geld am Risikokapitalmarkt und entwickeln 24/7 Online-Bestattungen. Dabei lassen sie außer Acht, dass der zwischenmenschliche Kontakt, die Empathie für Verstorbene und Angehörige und die Präsenz vor Ort das Wesen von Bestattungen ausmachen. Wiederum andere erfinden vermeintlich neue Bestattungsformen – trotz mangelnder Kenntnis des Bestattungswesens, der erforderlichen Technik und Marktdurchdringungsstrategien. Der mediale Hype täuscht nicht über sich manifestierende Schwächen hinweg.

Gute Kaufleute erschließen Märkte mit eigenem Risiko, erst nach gründlicher und intensiver Recherche und mit dem Willen, nicht nach wenigen Jahren im Rahmen eines Verkaufs des Unternehmens einen maximalen finanziellen Erfolg zu erzielen.

Einige Start-ups scheinen gegründet worden zu sein, um möglichst kurzfristig mit hohem Ertrag wieder am Markt verkauft zu werden. Letztlich sei aber auch das jedem Investor gegönnt, zeigt es doch einmal mehr, dass man Investmentchancen genauso gründlich prüfen sollte wie vermeintlich erschließungsbedürftige Märkte.

Klar muss allen Beteiligten sein: Innovation tut jeder Branche gut. Aber nicht für jedes Start-up wird sich ein Platz finden – gerade, wenn es um die regional geprägte Bestattungsbranche geht. Denn hier zählt nicht nur der Mammon, sondern vor allem der Mensch.



Death Tech
**DIGITALE
VORSORGE**

Im Kreise der Liebsten geht's leichter:
Einfach vorsorgen

Von einem eigenen Start-up träumte Helen Hagge schon, als sie noch als Marketing-Beraterin in der Werbebranche arbeitete. Als ihr Vater einen Herzinfarkt bekam und Eltern im Freundeskreis verstarben, realisierte sie: Nur wenige hatten mit ihren Kindern über Vorsorge und Bestattungswünsche gesprochen. Eine einfache digitale Lösung musste her! Die Geschäftsidee für das Vorsorge- und Nachlass-Tool HYLI war geboren.

Was macht HYLI und was macht euch besonders?

HYLI ist die Community Plattform für alle Menschen, die Vorsorge und Nachlass digital und nachhaltig im Kreis ihrer Liebsten organisieren möchten. Familien und Freundeskreise können gemeinsam Dokumente ausfüllen und miteinander teilen. Denn erfahrungsgemäß brauchen wir den Austausch, um die Entscheidungen, Wünsche und Ängste anderer zu verstehen. Wenn sich Lebensumstände oder Einstellungen ändern, kann jedes Community-Mitglied jederzeit Änderungen in seinen Dokumenten vornehmen.

Eine Besonderheit von HYLI ist die Einbeziehung auch derjenigen Menschen, die sich vom Thema Vorsorge inhaltlich und intellektuell überfordert fühlen. Unsere ersten Vorsorgedokumente Patientenverfügung, Vorsorgevollmacht und Betreuungsvollmacht können rechtssicher elektronisch signiert werden. Sie sind kostenlos, denn einen Notar kann sich nicht jeder leisten. Wir vereinfachen jeden Textbaustein und lassen ihn inhaltlich von einem Juristen prüfen. Darüber hinaus planen wir noch mehr Erklär-Texte.



Helen Hagge
Gründerin von HYLI

Wir haben in Berlin ein kleines Interviewstudio, in das wir Testgruppen einladen und Teilnehmende befragen, was ihnen besonders schwergefallen ist. Dabei haben wir herausgearbeitet, dass viele Menschen aus Angst vor Bewertung keinen Notar oder Anwalt konsultieren. Auch diese Unsicherheiten berücksichtigen wir. Ein weiteres Alleinstellungsmerkmal ist unsere Bucketlist: Gemäß Studienergebnissen entwickeln Menschen einen Tatendrang, ihr Leben zu organisieren und Wünsche zu realisieren, sobald sie sich mit ihrer Endlichkeit beschäftigen. Mit der Bucketlist sorgt HYLI dafür, dass Wünsche nicht in Vergessenheit geraten.

Wie finanziert ihr euch und welche Erfahrungen habt ihr mit Investoren gemacht?

Die ersten Investitionen kamen von Business Angels aus der Bestattungs- und Krematorienbranche, von deren Know-how, Insights und Kontakten wir sehr profitieren. Jetzt befinden wir uns gerade in der zweiten Runde. Mit unserem Geschäftsmodell bedienen wir einen großen Markt. Wir lösen ein echtes Problem, für das die Menschen nach der Pandemie und angesichts des Krieges immer sensibler werden. Daher hat sich auch der Blick der Investoren in den letzten zwei Jahren zum Positiven gewandelt.

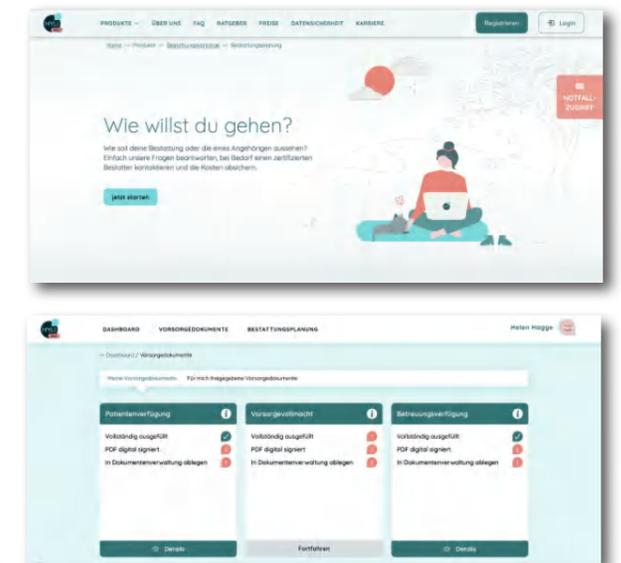
Darüber hinaus kooperieren wir mit Bestattern, die bei HYLI für 12 Monate eine Postleitzahl in ihrer Region reservieren können. Sobald Interessenten eine Vorsorge ausfüllen, wird ihre durch HYLI bereitgestellte Landingpage ausgespielt. Da Bestatterinnen und Bestatter dies als Marketingausgabe verbuchen können, sind sie wesentlich aufgeschlossener als bei Provisionsmodellen.

Wie stellt ihr sicher, dass Nutzende auch in 30 Jahren noch an ihre Daten kommen?

Alle Dokumente gibt es zum Download als pdf, sodass sie nicht nur online existieren. Sollte es HYLI einmal nicht mehr geben, erhalten unsere User ihre Daten von einer Kanzlei. Unser eigentliches Ziel ist es aber, das Plattformenthema zu dezentralisieren. Die Dokumente und Informationen werden dann unfälschbar in einer Blockchain abgelegt und über Smart Contracts werden Prozesse transparent und manipulationssicher gesteuert. Die ersten Schritte sind schon getan, aber bis zur vollständigen Umsetzung wird es noch ein wenig dauern. Hält die Start-up-Szene zusammen oder gibt es Konkurrenzkämpfe?

Die größte Konkurrenz ist nicht die Mitbewerber, sondern der innere Schweinehund der Menschen, sich mit ihrer Vorsorge auseinanderzusetzen. Der Markt ist groß genug und wir ziehen alle an einem Strang: Je lauter wir gemeinsam sind, desto mehr Aufmerksamkeit bekommt das Thema.

→ hyli.de



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



Death Tech
DIGITALE VORSORGE

Online

Digitaler Tresor: **vorsorgen**

Hat Oma eigentlich eine Patientenverfügung? Wo finden wir ihr Testament, falls sie stirbt? Und war sie nicht auch auf Instagram, um sich Enkelfotos anzuschauen? Wer zu Lebzeiten alle wichtigen Unterlagen und Zugangsdaten auffindbar hinterlegt, erspart seinen Hinterbliebenen viele Unklarheiten. Ninebarc vereinfacht und digitalisiert das Prozedere: In einem virtuellen Tresor bewahrt das Berliner Unternehmen Vorsorgedokumente sicher für Notfallkontakte auf, wie Co-Gründer Cedric A. Horstmann erklärt.

Wer „Vorsorge“, hört, denkt oft an zeitaufwendige und teure Besuche beim Anwalt. Niemand setzt sich gerne mit der eigenen Endlichkeit auseinander. Wie senkt Ihr diese Hemmschwelle?

Wir ermöglichen Nutzerinnen und Nutzern, anhand einfacher Leitfäden online Vorsorgedokumente zu erstellen und zu speichern. Dazu zählen die Patientenverfügung, eine Vorsorgevollmacht, der Organspende-Ausweis, das Testament und weitere Unterlagen sowie Zugangsdaten für sämtliche Konten, Social-Media-Profilen und Aktiendepots. Informationen über Verträge, laufende Kosten und wichtige Personen, die Auskunft darüber geben können. Einzelheiten, Umfang und Tempo der Vorsorge bestimmen Nutzende selbst und benennen außerdem Begünstigte und Vertrauenspersonen. Reichen diese den Erbschein bzw. die Sterbeurkunde bei Ninebarc ein, erhalten sie Zugang zu den verschlüsselten Daten, die für die jeweiligen Personen bestimmt sind.

Alles beginnt jedoch mit dem Bedarfscheck: Mittels Fragenkatalog ermittelt Ninebarc, in welcher Lebenssituation sich die ausfüllende Person befindet und welche Themen für sie am relevantesten sind. Diese werden dann Schritt für Schritt bearbeitet und können jederzeit aktualisiert werden. Besonders häufig ändern sich Passwörter, etwa für den Laptop. Sind die Zugangsdaten unauffindbar, können emotionale und materielle Vermögenswerte verlorengehen. Andererseits sollen vielleicht auch nicht alle Fotos und Chatverläufe für die Nachkommen sichtbar sein. Daher gilt es, sich zu Lebzeiten Gedanken darüber zu machen, ob Social Media-Profilen, E-Mailkonten und Cloudspeicher mit delikaten Inhalten gelöscht oder weitergegeben werden sollen. Auch dabei will Ninebarc Vorsorgenden helfen und launcht demnächst einen Abmeldeservice für digitale Dienste.

Wie erreicht ihr eure Zielgruppe?

Ohne ein einschneidendes Ereignis befassen sich nur wenige Menschen mitten im Leben mit ihrer Vorsorge. Nachdem wir Ninebarc vor zweieinhalb Jahren gegründet haben,



Cedric A. Horstmann
Co-Gründer Ninebarc

entschieden wir uns für den B2B-Vertrieb: Versicherer und Finanzdienstleister verkaufen den digitalen Tresor im Paket mit einer Lebens-, Pflege- oder Sterbegeldversicherung. Das beste Beispiel für ein entscheidendes Lebensereignis zeigt die Kooperation mit dem Startup *DeinePflege.de*, denn die Menschen, die einen Pflegeantrag ausfüllen, tun dies meistens für Dritte im Auftrag. Wir haben den Antrag in unsere Klickstrecke integriert, sodass Kundinnen und Kunden direkt zur Vorsorgevollmacht weitergeleitet werden. Durch die Kooperationen erreichen wir Menschen, die sich bereits mit ihrer Vorsorge befassen. Unser Design und das Dashboard mit der Übersicht zum individuellen Vorsorge-Status bewirken, dass sich Nutzende dabei wohl fühlen sich mit dem Thema der eigenen Endlichkeit auseinanderzusetzen. Mit Erinnerungen und Anreizen in Bezug auf die bereits erledigten Fortschritte regen wir Nutzerinnen und Nutzer dazu an, ihre Vorsorge zu vervollständigen.

Sind alle gespeicherten Dokumente rechtskräftig?

Alle Dokumente können mit unseren Planungsvorlagen und dem Dokumentengenerator eigenhändig erstellt werden. Bei allen Unterlagen reicht eine privatschriftliche Unterschrift. Nur beim Testament helfen wir ausschließlich bei der Erstellung einer rechtskonformen Vorlage; diese kann dann beim Notar beglaubigt oder vollständig handschriftlich abgeschrieben werden. Für die Patientenverfügung und Vorsorgevollmacht raten wir, eine ausgedruckte Variante zuhause aufzubewahren und den Aufenthaltsort im digitalen Tresor zu hinterlegen.

Wie kommen Bestatter als Kooperationspartner ins Spiel?

Wenn Bestatterkunden Vorsorgeverträge abschließen oder Verfügungen erstellen, ist es sinnvoll, sie auf Ninebarc digital zu hinterlegen. Darüber hinaus bieten wir künftig noch weitere Services für den Trauerfall an: In Zusammenarbeit mit unseren Bestattungspartnern planen wir eine Checkliste für Hinterbliebene mit To Dos von Trauerkarten bis Bankvollmacht. Eine Kontaktliste von Personen die im Sterbefall benachrichtigt werden sollen, sowie Wünsche für die eigene Bestattung können Vorsorgende bereits heute schon erstellen.

→ ninebarc.de



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

Antworten und Leistungen rund um das Lebensende

Digital und trotzdem nah



Death Tech
BESTATTUNGS-SERVICES

Evgeniya Polo
Co-Gründerin bei Emmora

Als digitales Service-Unternehmen hilft Emmora Menschen überregional, Bestattungen nach ihren Wünschen zu organisieren. Von Anfang bis zum Ende steht Hinterbliebenen online und telefonisch eine vertrauensvolle Ansprechperson zur Seite, die alle Punkte der Organisation übernimmt und Hinterbliebene durch die Zeit des Abschieds begleitet. Angehörige können so alle Entscheidungen in ihrer gewohnten Umgebung und in ihrem eigenen Tempo treffen. Den Tag des Abschieds organisiert Emmora mit ausgewählten Partnern vor Ort. Dazu zählen neben Bestattern auch Trauerredner und -begleiter, Floristen oder Musiker.

Emmora
Für Trauer, Tod und Leben

Wie funktioniert Abschied mit Emmora, Evgeniya?

Unsere Zielgruppe sind Menschen ab 55, die sich einen zeitgemäßen Umgang mit dem Thema Bestattung wünschen. Sie lebt eher in Städten und plant die Bestattung beispielsweise für ein verstorbenes Elternteil in einem anderen Ort. Hinterbliebene oder Vorsorgende erstellen auf unserer Website ein Angebot für die gewünschte Bestattung oder rufen uns direkt an. Wir kommunizieren unsere Preisgestaltung und unsere Leistungen transparent, sodass im Voraus Klarheit über die Kosten herrscht. Gemeinsam mit dem oder der Hinterbliebenen besprechen wir die Anliegen und beraten sie zu allen Leistungen und Produkten. Im Anschluss übernehmen wir die gesamte Organisation der Bestattung und erledigen alle Formalitäten. Kundinnen und Kunden schätzen es, dass Emmora sich Zeit nimmt, um sie einfühlsam zu begleiten und das Richtige anzubieten, statt vor allem schnell und billig zu sein.

Nach welchen Kriterien empfiehlt Ihr Bestattungsprodukte?

Wir haben zum Beispiel ca. 400 Urnen in der Online-Auswahl, die wir direkt beim Hersteller einkaufen. Je nach gewünschter Bestattungsart und Preisfilter trifft Emmora eine automatische Vorauswahl. Wer beispielsweise eine Vorsorge abschließt, kann sich auf Wunsch auch in Ruhe durch das gesamte Sortiment an Urnen und Erinnerungsschmuckstücken klicken.

Wie läuft ein Vorsorgegespräch ab?

Zur Bestattungsvorsorge gehört ein umfangreiches telefonisches Beratungsgespräch. Gemeinsam werden die Vorstellungen für die letzte Reise besprochen und in einem Vorsorgeplan festgehalten. Zusätzlich bieten wir die Möglichkeit, die Beerdigungskosten zu Lebzeiten sicher zu hinterlegen, damit alles geregelt ist. Jede vorsorgende Person erhält eine Vorsorgemappe mit allen wichtigen Informationen und Unterlagen. So genügt im Trauerfall nur ein Anruf, und wir kümmern uns um die gesamte Organisation der Bestattung.

Ihr habt Emmora mit Unterstützung von Investoren gegründet. Wie finanziert Ihr Euch heute?

Als junges Unternehmen benötigen wir externes Kapital, um unser Wachstum zu finanzieren. Durch unseren Start beim Frühtestphaseninvestor APX von Axel Springer und Porsche haben wir schnell erste Investoren gefunden, uns ein Netzwerk aufgebaut, wertvolle Empfehlungen erhalten und profitieren von dem reichen Erfahrungsschatz unserer Kontakte. Gegenseitiges Vertrauen ist essenziell und die Chemie muss stimmen. Wir haben sehr

gute Erfahrungen mit Investoren gemacht, die einen persönlichen Bezug zu den Themen Tod und Sterben haben. Unsere aktuellen Investoren sind Business Angels und Familienunternehmen, mit denen wir phasenweise zusammenarbeiten, uns abstimmen, ihre Expertise in Marketing und Operations nutzen und neue Impulse bekommen. Dafür sind wir sehr dankbar, weil wir gemeinsam stärker sind.

Wie siehst Du die Zukunft des Death Tech-Marktes in Deutschland?

Rund 40 Prozent der Menschen in Deutschland nutzen das Internet als erste Informationsquelle – welch starkes Signal an die Bestattungsbranche, online und offline gleichermaßen präsent zu sein! Daher sehe ich auch eher eine Verknüpfung beider Welten mit all den Vorteilen, die eine gemeinschaftliche Mission mit sich bringt. Denn Vertrauen entsteht nur, wenn echte Menschen hinter Dienstleistungen und Beratung rund um Tod und Trauer stehen – sowohl im Digitalen als auch vor Ort.

→ emmora.de



Die Mission der Gründerinnen Evgeniya Polo und Victoria Schuchmann ist es, den Tod zu enttabuisieren.

Anzeige

Bestattungen 2.0 Digitalisierung im Bestattungswesen



Das 11. Symposium
der
FUNUS STIFTUNG

Do 04.05.2023 · Zentrum für Endlichkeitskultur · Kabelsketal

Anmeldung und weitere Informationen finden Sie auf unserer Website:

www.funus-stiftung.de/symposium

Orientierung per App:

Beistand im Todesfall

Nach dem plötzlichen Tod seines Onkels im Jahr 2016 stand Benjamin Waacks Familie unter Schock – und vor einem Berg administrativer Aufgaben: Abos, Social Media-Accounts, Verträge, ... die Liste wuchs täglich und wurde immer unübersichtlicher. Struktur muss her, dachte sich Benjamin, und entwickelte kurzerhand die App „Beistand im Todesfall“. Sie enthält Checklisten und hilft Hinterbliebenen unter anderem dabei, den digitalen Nachlass zu verwalten.



Benjamin Waack
Gründer von Beistand im Todesfall

Was sind die wichtigsten Funktionen und Inhalte für Hinterbliebene?

Viele Trauernde sehen in ihrer Trauer und angesichts der vielen Aufgaben den Wald vor lauter Bäumen nicht. Als Wegweiser enthält die App daher eine Todesfall To-Do-Liste. Zur ersten Hilfe gehört auch eine Übersicht der zulässigen Bestattungsarten und eine Liste derjenigen Unterlagen, die der Bestatter benötigt. Außerdem ermöglichen Links zu Krematorien, sich über die Feuerbestattung zu informieren. Darüber hinaus sind Möglichkeiten zur Trauerbewältigung Teil der App. Das Kernstück ist jedoch das digitale Erbe: Die App hilft dabei, auch ohne Zugangsdaten Konten bei Facebook, Paypal, Amazon, Netflix und Co. zu kündigen.

Wie können Angehörige Accounts eines Verstorbenen löschen?

Die App stellt Word-Vorlagen zum Download für die Kündigung von Verträgen und Online-Diensten bereit und erläutert die wichtigsten Schritte, um eine Kündigung ohne Benutzername und Passwort durchführen zu können. Denn bereits die Suche nach einer entsprechenden Kontaktadresse bei jedem einzelnen Anbieter kostet viel Zeit und Nerven. Findet der oder die Hinterbliebene einen Kontaktweg, wird die Person nicht selten an einen anderen Ansprechpartner verwiesen, dem sie wiederum ihr Anliegen schildern muss und mit etwas Glück die einzureichenden Unterlagen zugesendet bekommt – eine große Belastung für Trauernde. Die App erspart die nervige und zeitaufwändige Recherche und das darauf folgende „Email-Ping-Pong“ und erläutert den direkten Kontaktweg mit allen benötigten Forderungen des Anbieters. So können sich Hinterbliebene wieder ihrer Trauerbewältigung widmen.

Wie profitabel ist die App?

Ich arbeite hauptberuflich in einer anderen Branche und betreibe die App als Kleingewerbe; allerdings nicht, um Geld zu verdienen. Ich möchte Menschen helfen, die sich in einer ähnlichen Situation befinden, wie ich

damals: Ich wollte meine Familie unterstützen und wusste nicht wie. Tatsächlich laden sich häufig entferntere Verwandte wie die Tante oder der Cousin die App herunter, die übrigens für Android Smartphones kostenlos ist. Mit der geringen Gebühr für die iOS-App für iPhones decke ich lediglich meine eigenen Kosten.

Die Services der App übernehmen auch die meisten Bestatter sowie kommerzielle Dienstleister – allerdings gegen eine Gebühr, die sich nicht jeder leisten kann oder will. Diese Menschen möchte ich entlasten. Demnächst erfährt die App ein Makeover durch professionelle App-Entwickler, die das Projekt ebenfalls als caritativen gesellschaftlichen Beitrag sehen.

Wie erfahren Trauernde von der App?

Einige Bestatter empfehlen sie ihren Kundinnen und Kunden; die meisten Nutzer erfahren aber durch Medienberichte von der App. Digitale Angebote rund um Tod und Trauer etablieren sich erst langsam in unserer Gesellschaft und kaum jemand befasst sich damit. Es sei denn, er oder sie hat am eigenen Leib erfahren, wie aufwändig die Nachlassverwaltung ist, wenn Passwörter und Login-Daten eines Verstorbenen nicht auffindbar sind. Ich ko-

operiere daher mit Memoresa, einem Anbieter, mit dessen Hilfe Menschen digital vorsorgen können – damit Verwandte und Freunde am Ende eben nicht vor dem Chaos stehen.

→ beistand-im-todesfall.com



Anzeigen

Death Tech
**BESTATTER
CHATBOT**



Wissen, was Kunden bewegt

Lernender Chatbot

Rund um die Uhr für Kunden erreichbar sein und trotzdem durchschlafen, während eine künstliche Intelligenz den Erstkontakt übernimmt? Ein Chatbot auf der Website macht diesen Service möglich – und wächst mit seinen Aufgaben. Dr. Daniel Alt ist das menschliche Gehirn dieses virtuellen Bestattungsmitarbeiters.

Woher weiß der Chatbot, was Kunden wissen wollen?

Wir haben in Zusammenarbeit mit Bestattern hunderte Fragen und Antworten gesammelt und ausgearbeitet. Wenn wir einen Chatbot für ein Bestattungshaus programmieren, ergänzen wir die Standard-Antworten durch regionale und individuelle Spezifika, etwa Informationen zu besonderen Leistungen des Bestatters oder Wissenswertes zur Abschiedsfeier im Bestattungshaus, Kontakte zu lokalen Anwälten, Pflegediensten oder Seelsorgern.

Wenn der Bot einmal nicht weiter weiß, verweist er auf den persönlichen Kontakt. In solchen Fällen reagieren wir im Hintergrund umgehend und ergänzen die Antwort. Dadurch, dass das Wissen ständig wächst, halten wir den Bot gewissermaßen lebendig. Dass wir als echte Menschen den künstlichen Dialog kuratieren,

kommt all unseren Bestatterkunden und deren Kunden zugute. Schließlich bewegen wir uns in einem sensiblen Bereich, wo jede Formulierung zählt.

Wie läuft eine Unterhaltung mit einem Bot ab?

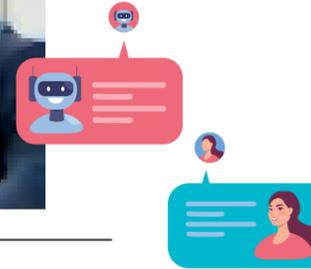
Unser Bot ist derzeit in rund 50 Bestatterwebsites implementiert. Das heißt: Ein Dialogfenster poppt auf, sobald ein potenzieller Kunde die Website aufruft. Er oder sie gibt einfach ihre Frage ein und unterhält sich mit dem Bot. Das funktioniert sogar mitten in der Nacht bei einem plötzlichen Todesfall – oder auch wenn eine Person sich unverbindlich über Vorsorgemöglichkeiten informieren und dafür nicht extra den Bestatter anrufen möchte. Das ist ein wichtiger Punkt: Viele Menschen fühlen sich nicht wohl dabei, ein Bestattungsinstitut einfach mal so anzurufen und sind erleichtert, wenn eine Maschine den Erstkontakt übernimmt und die wichtigsten Fragen beantwortet, beispielsweise zur Vorsorge. In vielen Fällen bricht dieser Service das Eis und die Person kann sich mit komplexeren Fragen an den Bestatter wenden, wenn der Ersteindruck gut verlaufen ist.

Was sind die häufigsten Fragen und welche Erkenntnisse lassen sich daraus ableiten?

Wir liefern unseren Kunden ein regelmäßiges Reporting und eine Übersicht, welche Themen am gefragtsten sind. Was im Sterbefall zu tun ist, wie man vorsorgen kann und allerlei Themen rund um Erbschaft sind natürlich die Klassiker. Aber auch sehr spezielle Fragen werden gestellt, etwa: Darf ich die Urne meiner Katze mit in den Sarg nehmen? Wenn wir Trends erkennen, regen wir die Bestatter an, das Thema auf der Website zu prüfen und in ihren



Dr. Daniel Alt
Geschäftsführer DAA Holding GmbH



Kommunikationskanälen aktiv aufzugreifen. Die Fragen eignen sich also wunderbar für einen Instagram-Redaktionsplan oder andere Social Media-Kampagnen. Umgekehrt wissen unsere Bestatter viel früher, welche Themen ihre Kunden bewegen und können sich daraus leicht Wettbewerbsvorteile ableiten. Das kann bis zur Anwerbung neuer Mitarbeiter gehen. Aus den Fragen der Chatbotnutzer lässt sich auch ableiten, in welchem Ort es mehr potenzielle Azubis gibt als Ausbildungsplätze – eine wichtige Information für Bestattungsinstitute auf der Suche nach Personal. Sie können gezielt in der Region Personalkampagnen platzieren.

Finanziert Ihr Euch selbst oder sind Investoren im Spiel?

Wir haben uns gegen Venture Capital entschieden, um unsere Wendigkeit zu bewahren und Abhängigkeiten zu verhindern. Vermutlich hätte uns auch niemand Geld gegeben: Die Vorstellung, dass Chatbots bei Bestattungsunternehmen im Einsatz sein sollen, war selbst für uns eine verrückte Idee. Was würde wohl ein Investor jetzt tun, wenn der Chatbot bei einem Bestattungshaus jährlich mehr als 12.000 Minuten am Telefon übernommen hat, während die Kontaktquote oder die Verweildauer auf der Website um 400% oder 1200% gestiegen ist? Da bleiben wir lieber ein kleiner Familienbetrieb mit einem neunköpfigen Team und finanzieren uns durch unsere Services wie den Chatbot sowie unsere Vorsorge- und Bestatter-App – alles Services, die Kunden frühzeitig an ein Bestattungshaus binden und ihnen das gute Gefühl geben, dass alles geregelt ist und die wichtigsten Unterlagen und Wünsche schriftlich hinterlegt sind. Einmal ausgefüllt und hochgeladen, befinden sich diese Infos in einer Bestatter-App auf dem Handy. Der Zugang kann im Anschluss für Vertrauenspersonen freigegeben werden.

→ institut-ida.de



Anzeige

„Mehr als 350.000 Kremations-särge, seit mehr als 18 Jahren, für Kremationen in ganz Deutschland.“



LIGNOTEC
DIE BERLINER SARGFABRIK

KREMATIONSSÄRGE - MADE IN BERLIN



- Berliner Familienbetrieb seit 1927
- Sargbau in deutscher Handarbeit
- 25 motivierte Mitarbeiter



nachhaltig

- regionale Materialien
- umweltfreundliche Produktion
- tausendfach bewährt



effizient

- platzsparend (10 St./m²)
- bundesweite Lieferung
- Palettenversand

[lignotec MassivHolz GmbH](http://lignotec.com) · sargfabrik@lignotec.com · 030 34 97 91-0 · www.lignotec.com

Grief Tech
**DIGITALES
GEDENKEN**

Lilli Berger ist gelernte Bestatterin, hat Film und Leadership in digitaler Innovation studiert und arbeitet in den Bereichen Produktion und Regie von Dokumentarfilmen. In den vergangenen zwei Jahren hat sie gemeinsam mit zwei Mitgründern den virtuellen 3D-Erinnerungsraum farvel als staatlich gefördertes Forschungsprojekt entwickelt. Wer einen der individuell gestalteten Räume virtuell betritt, kann eine Trauerrede noch einmal hören, Geschichten und Erinnerungen mit anderen teilen und auch selbst zur Einrichtung beitragen. Doch trotz des Digitalisierungsschubs durch die Pandemie waren die Menschen noch nicht bereit für virtuelle Abschiedsräume. Jetzt geht Lilli Berger mit einem neuen Team andere Wege – die Idee eines Begegnungs- und Erinnerungsraums aber bleibt.

„Wie bauen wir Zukunftstechnologie in die Trauerkultur ein?“

Erinnerungen im virtuellen Raum



Welche Erkenntnisse ziehst Du aus der ersten Zeit mit farvel?

Menschen, die unsere Erinnerungsräume genutzt haben, empfanden die dort gespeicherten Erinnerungen und die Begegnung mit anderen Trauernden als sehr berührend. Vermutlich muss man diese Erfahrung erst einmal selbst gemacht haben, um zu wissen, ob man sich in einem virtuellen Raum wohlfühlt. Die Generation, die sich selbstverständlich darin bewegt, ist noch nicht im bestattungspflichtigen Alter. Hinzu kommt, dass es sehr viel Serverkapazität kostet, die Räume am Laufen zu halten. Das lohnt sich nur bei einer größeren Nachfrage.

Wie geht es mit dem Erinnerungsraum weiter?

Mit unserem neuen Projekt arbeiten wir gerade an einer Lösung für Tierbesitzer und testen, wie sie auf den virtuellen Raum reagieren und ihn einrichten. Außerdem entwickeln wir ein B2B-Angebot für Bestatter und Trauerredner. Unser Ziel bleibt es, verstorbene Menschen im virtuellen Raum wieder erlebbar zu machen, sei es per Chat-Einbettung, Stimme oder virtuellem Avatar. Aktuell experimentieren wir mit Sprachnachrichten und filtern Stimmen so, dass sie in einem anderen Kontext eingesetzt werden können. Ein Beispiel: Ein junger Familienvater liegt im Sterben und möchte seinem Sohn auch über den Tod hinaus weiterhin Bücher vorlesen. Durch den KI-basierten ChatGPT, der menschenähnlich kommuniziert, ist dieses Thema gerade sehr präsent, aber auch rechtlich komplex, wenn es um die posthume Nutzung der Stimme von Verstorbenen geht.

Parallel forschen wir an der intelligenten Verarbeitung von Chats im Kontext mit automatisiertem Lernen und an Möglichkeiten, sie achtsam und respektvoll nach einem Todesfall zu nutzen. Für den Fall, dass im Metaverse Trauerräume gebraucht werden, sind wir bereit und sind gespannt, welche neuen Rituale sich im virtuellen Raum ergeben. Für mich geht jedoch trotzdem nichts über physische analoge Trauerrituale.

Wie interessiert sind Investoren an Death Tech- und Grief Tech-Unternehmen?

Die Tatsache, dass die Anzahl der Sterbenden rapide steigt, lenkt das Interesse der Investoren auf unsere Branche, die auf schnelles Wachstum bedacht sind. Nach einigen Jahren am Markt merken jedoch selbst virtuelle Bestatter mit einem ausgefeilten Online-Auftritt und viel Venture Capital, dass das eigentliche Geld nicht online, sondern mit lokalen Dienstleistern generiert wird. Ich finde das gut, da nur so unsere bunte Bestattungskultur gepflegt werden kann.

→ erinnerungs-raum.de



Lilli Berger (rechts Anton Krause)
Gründerin der VYVYT GmbH,
dem virtuellen Erinnerungs | raum

Anzeigen



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



Bead

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



Nele Stadtbäumer
Gründerin und Psychologin

Interaktive App

Arbeiten mit der eigenen Trauer

Mit Themenkursen, Geschichten von Trauernden, Audio und Video unterstützt grievy Trauernde. Wer die App nutzt, lernt seine Gedanken und Gefühle zu verstehen. Nutzende erfahren Strategien zum Umgang mit der Trauer – individuell nach Bedarf, Art des Verlustes, Trauerphase und vorherrschendem Gefühl. grievy basiert auf der kognitiven Verhaltenstherapie sowie Methoden aus der Akzeptanz-, Commitment- und Traumatherapie. An den Inhalten und der technischen Umsetzung hat die Psychologin und Gründerin Nele Stadtbäumer zwei Jahre lang gemeinsam mit vier angehenden Psychotherapeutinnen gearbeitet. Nach der Beta-Phase steht die App nun kurz vor dem Launch.



Welche Features wird grievy haben?

Viele Menschen sind verunsichert und können nicht einordnen, ob ihre Gefühle „normal“ sind. Daher planen wir Einführungsvideos, in denen wir Gefühle einordnen und vermitteln, dass Trauer unterschiedliche Ausprägungen hat. Aus diesem Grund haben wir auch die Storytelling-Kategorie eingeführt: Selbstgeschriebene Geschichten von anderen Trauernden, die womöglich ähnlich empfinden. Zur Einordnung fragen wir auch ab, welches Gefühl den oder die Nutzende gerade am meisten beschäftigt und welche Person gestorben ist, denn eine verwaiste Mutter trauert meist anders als ein Witwer. Am Ende wird ein passender Kurs aus den Themenschwerpunkten Wut, Angst, Schuldgefühle, Gedanken oder soziales Umfeld vorgeschlagen. Darin lernen Nutzende, warum es Gefühle wie Schuld gibt, auf welches Bedürfnis sie hinweisen, wie sie sich körperlich äußern können und welche Strategien dabei helfen, damit umzugehen. Kurze tägliche Lektion erhalten User per Push aufs Smartphone. Darüber hinaus gibt es Features wie ein Trauertagebuch mit

Reflexionsaufgaben und Dankbarkeitsimpulsen. Im SOS-Bereich geht es um die Stabilisierung nach einem plötzlichen Todesfall. Dazu gibt es in allen Kategorien zwischen fünf- und siebenminütige Audiodateien. Auch die Trauerstories wollen wir mittelfristig vertonen lassen.

In welcher Trauerphase laden sich Menschen die App herunter?

Wir betreuen aktuell rund 500 Trauernde. Manche laden sich grievy unmittelbar nach einem Todesfall herunter, manche erst Jahre danach. Viele finden uns über Soziale Medien, durch Kontakte mit Trauerbegleitern oder über Google. Aktuell testen wir auch TikTok. Die meisten Menschen finden uns aber über Mundpropaganda. Nutzende sind meistens zwischen Mitte 20 und Mitte 30, aber auch eine 84-Jährige ist dabei. Sie ist ein wertvoller Indikator für die Menüführung, denn das für uns selbstverständliche Swipen, die Wischbewegung auf einem Touchscreen, ist für ältere Menschen nicht intuitiv. Also haben wir eine Home-Seite zur Orientierung und einen Zurück-Pfeil eingebaut.

Wie finanziert sich grievy?

Noch haben wir ein Gründerstipendium, planen aber uns komplett selbst zu finanzieren – über ein Abo-Modell für frei wählbare Zeiträume. Aber auch Unternehmen, Bestat-



ter oder auch Kirchen können Lizenzen erwerben, sodass Menschen die App auch kostenfrei nutzen können. Wir legen jedoch Wert auf unsere wissenschaftlich-weltliche Ausrichtung.

→ grievy.de



Anzeigen

PIETA

12. FACHMESSE FÜR BESTATTUNGSBEDARF UND FRIEDHOFSTECHNIK



26 – 27
MAI
2023

MESSE DRESDEN

www.pieta-messe.de



www.digitaletrauerfeier.de

Ihr Partner für professionelle digitale Trauerfeiern.

- Hochwertige Dokumentation Ihrer Trauerfeier mit Profi-TV-Kamera, Licht und Ton.
- Livestream aus der Trauerhalle exklusiv für die online zugeschaltete Trauergemeinde.
- Hybrid: Übertragung der digitalen Feier, wie Reden von online Gästen, in Ihre Trauerhalle.
- Erweiterung der Trauergemeinde durch digitale Trauerfeier als zusätzliche Veranstaltung.

Wir beraten und unterstützen Bestatter:innen bundesweit.

Damit beim letzten Fest alle dabei sein können.

kontakt@digitaletrauerfeier.de

Verbundenheit finden

Wie Death Tech unsere Gesellschaft heilen kann



Grief Tech
**GEMEINSAM
TRAUERN**



Hendrik und Jen Lind
Trosthelden-Gründer

Trosthelden vermittelt Trauerfreundschaften, damit Trauernde einander finden und helfen können. Gründer Hendrik Lind gibt einen Einblick in die Szene.

Wie steht es um Start-ups rund um Sterben, Tod und Trauer in Deutschland?

Death Tech-Unternehmen wie digitale Bestatter etablieren sich langsam mit Hilfe von Investoren. Um die Wertschöpfungskette zu erweitern, sollten Geldgeber erwägen, ihren Fokus auf die Zeit nach dem Tod zu erweitern und auch Grief Tech-Start-ups in ihr Portfolio aufzunehmen, um die Wertschöpfungskette zu verlängern.

In den USA gibt es den Trend mit Chatbots und Hologrammen die Vergangenheit am Leben zu halten. Doch wo sind die Angebote für Trauernde, die Wirklich Trost spenden? Diesbezüglich sind wir in Deutschland weiter: Hier entstehen gerade spannende Angebote. Als bislang einziges Unternehmen setzt Trosthelden auf one to one, also die Mensch zu Mensch-Ansprache. Mit dem Ansatz one to many haben wir mit unserer früheren Firma Mapapu Erfahrungen gemacht: Trauernde Angehörige, die ein personalisiertes Kuschtier bekommen haben, bewarben sich bei uns, ihre Geschichte auf Facebook zu posten. Diese Geschichten hatten eine Reichweite von über einer Million mit bis zu 500 Beileidsbekundungen pro Post. Das kann kurzfristig gut tun, danach entsteht jedoch ein Vakuum, denn Aufmerksamkeit ersetzt keinen Trost. Ähnliche Erfahrungen dürften Menschen machen, die ihre Geschichten auf TikTok posten. Auch wenn das Unternehmen eigens den Begriff GriefTok für die explodierenden Suchen nach Trauervideos geschaffen hat, geht es doch immer um den kurzen Kick.

Wie finanziert sich Trosthelden?

Nach einem Jahr Entwicklungsarbeit unseres Algorithmus' wachsen wir momentan noch organisch und könnten richtig groß werden, sobald Menschen bereit sind, sich mit Trauer zu befassen. Wir sind auf der Suche nach Investoren und Business Angels und sprechen mit potenziellen Kooperationspartnern, die mit ihren Vorsorgeprodukten bei Trosthelden präsent sein wollen. Aktuell sondieren wir mit einem Versicherungskonzern das Potenzial, gemeinsam in den amerikanischen Markt einzusteigen.

Welchen gesellschaftlichen Beitrag leisten Grief Tech-Unternehmen?

Der Tod eines geliebten Menschen bewirkt, dass sich Trauernde persönlich entwickeln. Einen solchen Entwicklungsschub, der den Blick auf das Wesentliche schärft, gibt es nur sehr selten im Leben. In den USA hat Trauer als Teil der Persönlichkeitsentwicklung einen ganz anderen Stellenwert als in Deutschland. Hier beschäftigen wir uns nur damit, wenn es die Krankenkasse übernimmt.

Wer Trauernde fragt, was sie aus ihrer Trauer gelernt haben, ist häufig die Antwort, dass sie Unwichtiges entlarven und ihr Leben aufräumen. Arbeitgeber, die sich also um trauernde Angestellte kümmern, werden mittelfristig mit einem stärkeren Fokus des oder der Mitarbeitenden und einem Blick für das Essenzielle belohnt. Menschen, die einen guten Umgang mit ihrer Trauer gefunden haben, investieren viel in Mitmenschlichkeit. Als Gesellschaft sitzen wir auf einem Schatz, den wir nicht heben.

Mit Trosthelden haben wir nicht nur Trauerhilfe digitalisiert, sondern bringen auch den neuen Aspekt der Trauersprache: Wer versteht, dass Trauernde sich anders ausdrücken und dass man auf manchen Ebenen nicht helfen kann, bleibt in Verbindung. Denn zur Ohnmacht gesellt sich oft das schlechte Gewissen, das wir nicht fühlen wollen. Die Folge: Selbstrechtfertigung und Ausreden, nicht mit dem oder der Trauernden in Kontakt zu treten. Trauernde selbst, die sich ihrer Trauersprache bewusst sind, können über realistische Wünsche nachdenken. Freunde und Familie wiederum können sich ohne schlechtes Gewissen echte Hilfen überlegen und tragen dazu bei, dass der trauernde Mensch nicht vereinsamt. Das hilft der ganzen Gesellschaft.

Wie werden sich Grief Tech und Death Tech in Deutschland entwickeln?

Ich rechne mit einer Konsolidierung. Warum einen großen Apparat aufbauen, wenn schon alles da ist, was sich gegenseitig befruchtet? Die Player sind da, der Markt ist vor allem im Grief Tech riesig. Ein Unternehmen könnte sich alle Bestandteile zusammenkaufen und das Ganze wirtschaftlich betreiben, indem Ausgaben zum Beispiel für Social Media und Werbung zusammengelegt werden.

→ trosthelden.de



DER VON MIR BETRAUETE MENSCH

Ich suche Trost in der Trauer um ...

Partner(in) oder andere Liebesbeziehung

Kind

Elternteil

Bruder/Schwester

anderes Familienmitglied

anderen mir lieben Menschen

Nur bei akuter Vielfach-Trauer wählen; mehrere gleichzeitig bzw. kurz nachfolgender Verstorbene

Weiter

NÄHERES ZUM TRAUERFALL

Auf den Tod eines geliebten Menschen kann man sich nicht wirklich vorbereiten. Selbst dann nicht, wenn man lange vorher ahnt oder weiß, dass er sterben wird. Und doch macht die Erwartung einen Unterschied. Bis mir sie das ist. Der Mensch, um den ich trauere, starb ...

Wird unerwartet und plötzlich

lange absehbar

1 2 3 4 5

Trifft auf mich nicht zu.

Unabhängig davon habe ich das starke Gefühl, dass ich mich nicht richtig verabschieden konnte:

nein

ja

Trifft auf mich nicht zu.

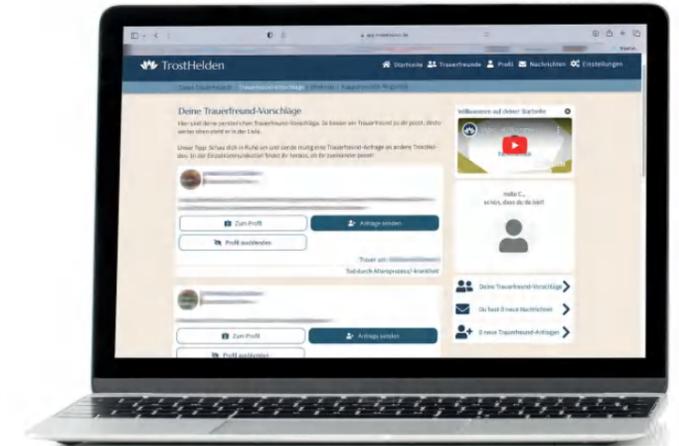
Der von mir betrauerte Mensch starb in meinem Beisein:

nein

ja



TROSTHELDEN



Anzeigen

MEIN Gedenkstein by PaddiX

Menschen, die wir lieben, bleiben für immer, denn sie hinterlassen Spuren in unserem Herzen

HALTE DIE ERINNERUNG AN DEINEN HERZMENSCHEN FEST

Jedes Stück ein Unikat

www.mein-gedenkstein.de

0531 290 699 30 | info@mein-gedenkstein.de

PFOTENsteine by PaddiX

ERINNERUNGSSTÜCKE AN UNSERE GELIEBTEN FELLNASEN

Gedenktafeln aus Schiefer mit Fotogravur und Wunschtexten

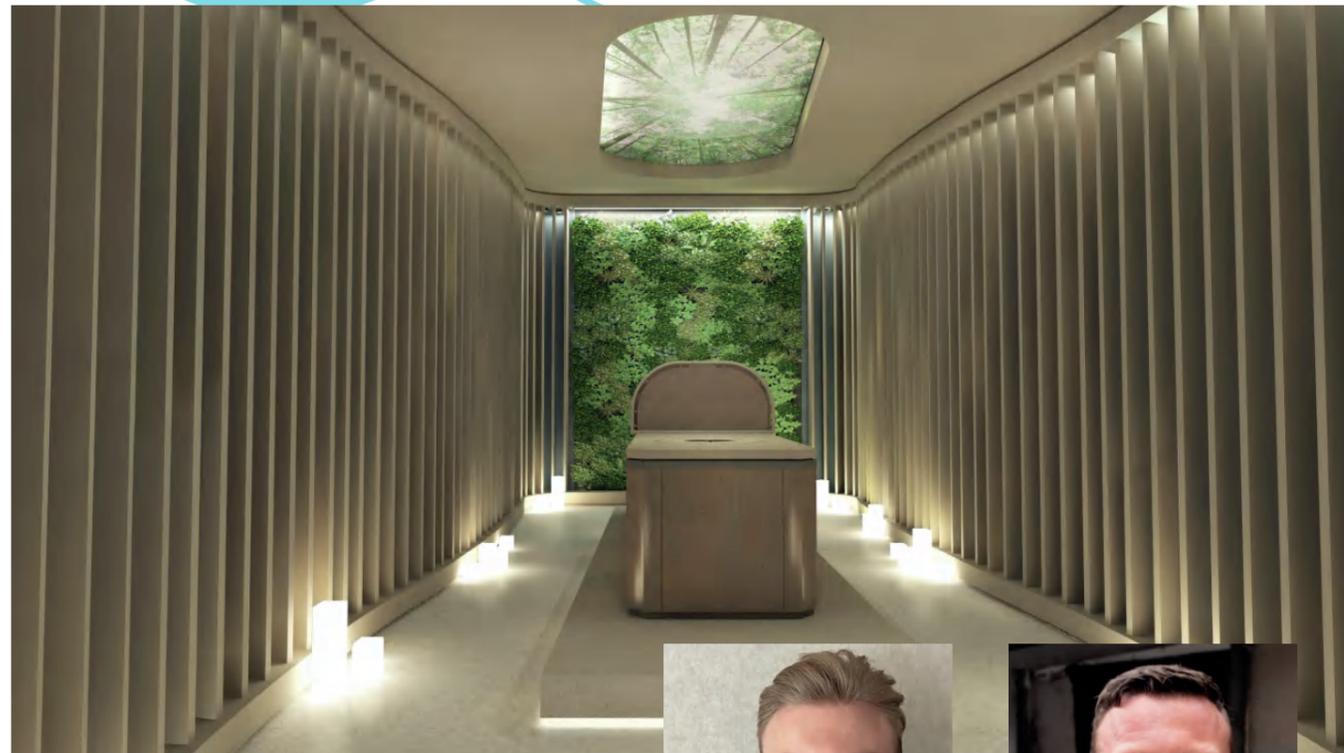
www.pfotensteine.de

0531 290 699 30 | info@pfotensteine.de

Neue Bestattungsart

LAVATION

Wasser statt Feuer



Patrick Lutz
Geschäftsführer Lavation



Jochen Lutz
Geschäftsführer Lavation

Lutz Engineering ist eine junge Abteilung im familiengeführten Unternehmen mit dem Know-how aus über 18 Jahren in der Feuerbestattungsbranche. Die beiden Geschäftsführer Jochen und sein Sohn Patrick Lutz wollen jetzt eine neue Bestattungsform etablieren: In den vergangenen Jahren forschten sie am Verfahren der alkalischen Hydrolyse und entwickelten entsprechende Anlagen für die so genannte „Lavation“.

Wie läuft eine Lavation ab und wie funktioniert sie?

Patrick Lutz:

Lavation beruht auf dem Verfahren der alkalischen Hydrolyse, die auch bei der Nahrungsmittelverwertung in unserem Stoffwechsel stattfindet. Auch bei der Erdbestattung spielt dieser Vorgang eine natürliche Rolle. Bei der Lavation beschleunigen wir diesen Prozess.

Doch zunächst wird der Leichnam in einem Leih- oder Transportsarg zum Lavarium transportiert und nach der Leichenschau nur mit einem Stoff bedeckt ins Lavarium eingebracht. Für die Abschiedszeremonie der Hinterbliebenen planen wir einen feierlichen Raum mit vielen natürlichen Materialien.

Nach Schließen des Behälters wird der Körper konstant mit Wasser benetzt, das mit Elektrolyten angereichert wurde. Nun beginnt das, was wir vom Geschirrspülen kennen: Die Haut wird schrumpelig. Im Laufe der folgenden zehn bis 18 Stunden werden DNA- und RNA-Stränge aufgelöst. Übrig bleiben ca. 250 Liter Wasser mit Proteinen, Aminosäuren und Fetten. Im Wasser sind keine menschlichen Stoffe mehr enthalten. Es könnte also ins Abwasser geleitet oder sogar als Dünger genutzt werden, denn auch Medikamentenrückstände lösen sich im alkalischen Milieu auf.

Die verbleibenden Knochen haben etwas mehr Volumen als die Knochenasche nach einer Feuerbestattung. Nach dem Mahlen passt das Granulat in eine handelsübliche Aschekapsel. Diese Angaben beruhen auf unserer Forschung mit Tierkörpern, die dem menschlichen Gewicht entsprechen.

Die alkalische Hydrolyse wird in den USA in einem Druckbehälter unter hohen Temperaturen schon sehr lange bei Tieren eingesetzt. Dies schien uns wenig pietätvoll und zu energieintensiv. Bei unseren Verfahren arbeiten wir mit atmosphärischem Druck und 90 Grad Celsius unter Berücksichtigung aller deutschen Sicherheitsanforderungen.

Wie ist Ihr aktueller Forschungsstand?

Jochen Lutz:

Die Anlage für die Human-Lavation ist gerade im Bau. Die Tier-Anlage ist betriebsbereit, es fehlt nur noch die rechtliche Grundlage. Mit Genehmigung des Regierungspräsidiums Stuttgart untersuchen wir im Rahmen unseres Forschungsprojekts mit der Universität Hohenheim Wasser- und Knochenproben auf Schadstoffe und Krankheitserreger, um die Erfüllung der Zulassungsvoraussetzungen nachzuweisen. Die Tierbestattung unterliegt den gesetzlichen Bedingungen der Tierkörperbeseitigung und fällt unter europäisches Recht. Bei der europäischen Lebensmittelbehörde muss die Aquamation, so nennen wir die

Lavation für Tiere, als neues alternatives Verfahren eingereicht und angemeldet werden. Die Niederlande könnten mit ihrem Hydrolyse-Verfahren noch in diesem Jahr den ersten Schritt machen, sodass wir guter Dinge sind, dass es bald in ganz Europa zulässig sein wird und wir die entsprechenden Anlagen bauen.

Wieviel Energie wird im Vergleich zur Feuerbestattung eingespart?

Patrick Lutz:

Im Vergleich zur Feuerbestattung, die nur ein, zwei Stunden dauert, wird für die Lavation nur ein Bruchteil des Stroms und keine fossilen Brennstoffe benötigt. Wir gehen aktuell von 90 Prozent Energie-Ersparnis aus.

Wann wird die Lavation in Deutschland zugelassen?

Jochen Lutz:

Wir haben vor einem Jahr einen Antrag auf Zulassung der Lavation und Aufnahme ins Landesbestattungsgesetz im Sozialministerium des Landes Baden-Württemberg gestellt. Nach wenigen Wochen wurde uns mitgeteilt, dass man keinen Bedarf für Gesetzesänderungen sehe. Ärgerlicherweise wurde dabei unser Verfahren mit der Promession* verwechselt. Im nächsten Schritt schrieben wir die umweltpolitische Sprecherin und sogar unseren grünen Ministerpräsidenten an. Als die Gaskrise kam, rechneten wir eigentlich mit einer positiven Resonanz auf unser energiesparsames Verfahren, doch das Gegenteil war der Fall. Also beschlossen wir, den umgekehrten Weg zu gehen und über Medien wie den SWR öffentliche Aufmerksamkeit zu erregen. Der Sender hat eine Dokumentation über unsere Anlage gedreht, die am 22. Februar in der Sendung ‚Made in Südwest‘ ausgestrahlt wird.

Patrick Lutz:

Die Regierung möchte sich nicht auf etwas Neues einlassen, das sie in Erklärungsnot bringt, und sie unterschätzt die Relevanz des Themas. Hinzu kommt, dass auf unseren förmlichen Antrag nur ein Brief statt eines Bescheides zurückkam. Wir kämpfen weiterhin dafür, dass unser Antrag ernst genommen wird und haben gerade ein ethisches Gutachten erstellen lassen: Der Medizinethiker Prof. Dr. Lanzerath befürwortet die Lavation aus ethischer und ökologischer Sicht. Schließlich ist Energie knapp und es muss sich etwas verändern! Immerhin haben wir die Umweltministerin Baden-Württembergs auf unserer Seite, auch wenn sie nicht für uns zuständig ist, da bei der Lavation keine Emissionen entstehen.

→ lavation.de

*Promession ist eine neu entwickelte Bestattungsmethode durch Gefriertrocknen und anschließendes Kompostieren des Granulats.
Quelle: Wikipedia



Gestiegene Bestattungskosten:

Ratenzahlung hilft Hinterbliebenen und sorgt für höhere Umsätze

von Hans-Joachim Frenz

Die Energiepreise und die Inflationsrate sind hoch, die Unsicherheit auch: Angesichts der drohenden Nachzahlungen für Energielieferungen sparen viele Menschen, wo immer es möglich ist. Tritt ein plötzlicher Todesfall im Familienkreis ein, überschreitet die finanzielle Belastung häufig die Möglichkeiten. Bestatter, die Hinterbliebenen eine Ratenzahlung anbieten, profitieren von Wettbewerbsvorteilen.

Viele Bestatterinnen und Bestatter mussten ihre Preise in den vergangenen Monaten den gestiegenen Kosten für Rohstoffe, Energie, Zulieferprodukten und Dienstleistungen anpassen und sie an Hinterbliebene weitergeben. Diese sparen aufgrund der wirtschaftlichen Unsicherheit ohnehin bereits häufig an Extrakosten für Särge, Urnen und besondere Bestattungsleistungen. Bestatterinnen und Bestatter kämpfen daher nicht nur mit höheren Beschaffungskosten, sondern auch mit sinkenden Umsätzen. Darüber hinaus steigt das Ausfallrisiko, denn Verbraucher erhalten ihre Strom- und Gasrechnungen mit entsprechenden Abschlägen erst Ende des Jahres und sind womöglich nicht imstande, weitere Rechnungen zu begleichen.



Forderungsausfällen vorbeugen

Mit einem maßgeschneiderten Abrechnungsservice schützt der Düsseldorfer Finanzdienstleister ADELTA.FINANZ AG Bestattungsunternehmen vor Forderungsausfällen und sorgt für eine hohe Liquidität. Zudem haben Bestatterinnen und Bestatter mit dem ADELTA-HinterbliebenenService die Möglichkeit, ihren Kunden eine Ratenzahlung mit bis zu 36 Monatsraten anzubieten, während die ADELTA die vollständige Abwicklung übernimmt. Bestattungsunternehmen erhalten ihren Rechnungsbetrag abzüglich der Factoring-Gebühren in der Regel innerhalb von 24 Stunden.

Ratenzahlung als Kundenservice und Alleinstellungsmerkmal

Um sich von Mitbewerbern abzuheben, können Bestatter den ADELTA Ratenrechner in ihre Website integrieren und sich gleich auf den ersten Blick als kundenfreundliches Unternehmen positionieren: Hinterbliebene wählen einen Betrag, den sie regelmäßig aufbringen können und können entspannt die Bestattung planen, die ihren Wünschen entspricht – inklusive individueller Produkte und Leistungen. Die Folge: höhere Umsätze für das Bestattungsunternehmen.

→ www.adeltafinanz.com/hinterbliebenenservice/

Moderne Erinnerungszeichen aus Aluminium

Signum Memoria

In der Übergangszeit zwischen der Beerdigung und dem Setzen eines Grabsteins gehört es einfach dazu ein Grabkreuz aufzustellen, um den Angehörigen das Auffinden des Grabes zu erleichtern und den Verstorbenen nicht der Anonymität zu überlassen. Schnell vergeht ein Jahr oder auch mehr, währenddessen das Grabkreuz aus Holz dem Verwitterungsprozess ausgesetzt ist. Es sieht oft schon nach wenigen Monaten unansehnlich aus.

In der heutigen Zeit ist das Symbol des Kreuzes auch nicht von jedermann gewünscht. Mit den Erinnerungszeichen von Signum Memoria gibt es jetzt ein Produkt, das modernes Design und lange Haltbarkeit verbindet. Die verschiedenen Formen und Farben ergeben viele Gestaltungsmöglichkeiten, die sich dem Umfeld auf jedem Friedhof anpassen, unabhängig von der Konfession.

Die Erinnerungszeichen von Signum Memoria sind aus hochwertigem Aluminium hergestellt. Die Oberfläche ist in den verschiedenen Farben pulverbeschichtet, wodurch eine lange Haltbarkeit gewährleistet ist. Die persönlichen Daten können mit den unterschiedlichsten Techniken beschriftet werden und werden auf Wunsch fertig von Signum Memoria geliefert. Da Erinnerungszeichen als Ersatz für das Grabkreuz eingesetzt werden, sind sie auf dem Friedhof nicht genehmigungspflichtig und können problemlos vom Bestattungsunternehmen aufgestellt werden.

Signum Memoria Erinnerungszeichen werden exklusiv von Pludra-International an Bestattungsunternehmer vertrieben.

→ pludra-shop.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

elkenkamp
Sargfabrikation seit 1917

•Innovativ
•Traditionsbewußt
•Umweltorientiert
•Kundennah

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

LAUSITZER LS
Sarg- und Pietätwaren GmbH & Co. KG

AUS NÄHE ZU MENSCH UND NATUR. Herstellung & Lieferung

- Hochwertige Echtholzsäрге
- 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.

Immer donnerstags Die Suche nach dem guten Tod

Persönliche Geschichten über das Sterben und von Sterbenden

→ www.stern.de/gesellschaft/sterben/



Cariad Lloyd Im Club der Trauernden

Gespräche über das schlimmste Gefühl der Welt und die Freude, die wiederkommt

Einen geliebten Menschen zu verlieren, reißt immer ein Loch in unser Leben. Es passiert uns allen, und doch ist das Gefühl überwältigend, ganz allein mit der Trauer zu sein. Cariad Lloyd weiß das aus eigener Erfahrung, im Alter von 15 Jahren verlor sie ihren Vater. Und spürt den Schmerz bis heute. Um nicht allein mit der Trauer zu bleiben und sie zu bewältigen, begann sie mit Menschen zu sprechen, Prominenten und Forschern, Freunden und Bekannten. Aus den Gesprächen hat sie gelernt: »Du bist nicht allein.« Nun heißt sie uns alle im »Club der Trauernden« willkommen und zeigt, dass Humor und Lebensfreude, Zuversicht und die Erinnerung uns durch die Trauer tragen können. Ein bewegendes, ermutigendes Buch, das uns lächelnd an unsere verstorbenen Lieben denken lässt und Trauer aus der Tabuzone holt.



Das Buch zum preisgekrönten Podcast „The Griefcast“

Goldmann Verlag, Taschenbuch, 12 Euro

Louisa Strömer und Eva Wunsch schwellenangst – liegende achten, der tod und das jetzt

„Schwellenangst“ ist ein Buch über den Tod. Es handelt vom Sterben, von Trauer und von all den Dingen, die damit in Verbindung stehen. Es behandelt das komplexe Tabu, das sich um diese Themen zu ranken scheint, sowie die Auslöser und Folgen dieser den Tod verdrängenden Grundhaltung. Wenn niemand über den Tod spricht, sind alle damit alleine. Um Vokabeln für diese Debatten zu finden, Räume und Möglichkeiten für Austausch zu schaffen, versuchen die Macher Wissen mit Hilfe von Sprache und Gestaltung zugänglich zu machen. konzept, text, illustrationen & grafikdesign: luisa stömer und eva wünsch, 2022



486 Seiten, 11 Kapitel, 90 Illustrationen

→ wuenschundstoemer.com/schwellenangst-2022

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

D | FORUM BEFA, Hamburg
22. bis 23. April 2023
www.forum-befa.de

D | LEBEN UND TOD, Bremen
05. bis 06. Mai 2023
www.leben-und-tod.de

D | PIETA, Dresden
26. bis 27. Mai 2023
www.pieta-messe.de

D | FORUM BEFA, Mannheim
23. September 2023
www.forum-befa.de

VORSCHAU

Das nächste Fachmagazin **BESTATTUNG** erscheint im April 2023

Themenschwerpunkt

FACTORING UND FINANZEN
Arbeitsalltag erleichtern und Liquidität sichern

Informationen für unsere Inserenten

Anzeigenschluss 20. März 2023
Druckunterlagenschluss 24. März 2023
Bitte beachten Sie die Mediadaten 2023.
Download unter: www.bestattung-zeitschrift.de

Anzeigen



Ihr Vollsortimenter im Bereich Sarglacke nach den VDBZ Richtlinien

Lacolor Lackfabrikation GmbH
Dürkoppstraße 5 | 32130 Enger

fon (+49) 52 24. 9 37 44 - 10
fax (+49) 52 24. 9 37 44 - 11
mobil (+49) 171. 4 04 16 03
email info@lacolor.de

www.sarglack.de



Hans Wendel & Co. GmbH
Sargfabrik und Sägewerk
Botzenweiler 28
91550 Dinkelsbühl

Telefon +49 98 51 30 53
Telefax +49 98 51 65 96
www.hans-wendel.de
info@hans-wendel.de



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!



„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.




LEONHARD GOETZ NACHF.
TRAUERWAREN • BESTATTUNGSBEDARF • FRIEDHOFSTECHNIK

www.goetz-trauerwaren.de/umwelt

Made in GERMANY



Deutsche Friedhofsgesellschaft

deutschefriedhofsgesellschaft.de

Telefon: 06776 958 640



Ratenzahlung von

3 bis 36
Monaten

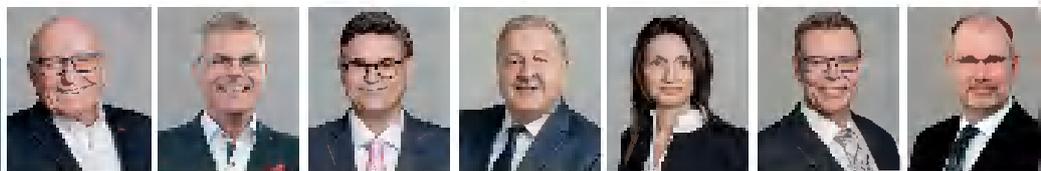
Jetzt mit

**Raten-
rechner**



HinterbliebenenService mit Herz und Verstand an Ihrer Seite

Ein Angebot der ADELTA.FINANZ AG



Nehmen Sie direkt mit uns Kontakt auf:
Marc-Chaga I-Straße 2 | 40477 Düsseldorf | Tel.: 0211 355 989-0 | info@adeltafinanz.com
www.adeltafinanz.com

ADELTA.FINANZ AG
Vertrauen – Sicherheit – Zuverlässigkeit