



TAG DES BESTATTERHANDWERKS

22. / 23. MÄRZ 2025

Qualität sichern – Mitglied werden



Exklusiv-Angebot für Innungsbetriebe!

Mit dem qih-Qualitätssiegel „sehr gut“ Qualität zeigen und mehr Kunden gewinnen.

So geht es: Ihre Kunden bewerten Sie mit einer portofreien Postkarte. Qih wertet die Karten neutral für Sie aus. Ab zehn sehr guten Bewertungen erhalten Sie mit dem qih-Qualitätssiegel „sehr gut“ ein wertvolles Qualitätssicherungs- und Marketinginstrument.

Überzeugen Sie mit sichtbarer Qualität.

200 € zzgl. USt.

Jahresbeitrag
für Innungsmitglieder/
DIB-Mitglieder

Davon profitieren Sie:

- Die qih Qualität im Handwerk Fördergesellschaft wertet Ihre Kundenmeinungen **neutral** aus.
- Sie gewinnen **neue Kunden**, weil mit dem qih-Qualitätssiegels „sehr gut“ Ihre Qualität sichtbar ist.
- Professionelles **Qualitätsmanagement** steigert Ihren Erfolg, weil Sie Ihre Leistung per **Kundenbewertung** messen.
- Sie gewinnen ein Instrument für **erfolgreiches Reklamationsmanagement**.
- Interessenten finden Sie in der **Handwerkersuche** des qih-Webportals.
- Das **bewährte Postkarten-Auswertungsverfahren** hat eine hohe Kundenakzeptanz sichtbar an der **hohen Rücklaufquote**.
- Starke Partner wie **Fachverbände unterstützen** das qih-System.

Das erhalten Mitglieder bei qih:

- Bewertungspostkarten, **portofrei** für Ihren Kunden
- regelmäßige **öffentliche Auszeichnungen**
- nach Auszeichnung: **DIN-A4-Urkunde** plus professionellem **Presstext**
- nach Auszeichnung: **freie Verwendung** des geschützten qih-Qualitätssiegels „sehr gut“
- Onlinezugriff auf das **qih-Marketing-System**
- Listung in der **Handwerkersuche** des qih-Webportals

Das kommt an:

- über **150.000** Kundenbewertungen
- Rücklaufquote der Kundenbewertungen **über 30 %**
- ca. **60.000** Handwerker-Suchanfragen pro Jahr
- ca. **2 Mio.** Klicks und **80.000** Zugriffe pro Monat
- eingeführtes System seit 2007

Fragen Sie Ihre Innung oder rufen Sie uns einfach an!

qih Qualität im Handwerk Fördergesellschaft mbH, Auf der Roten Erde 9, 34537 Bad Wildungen
Tel.: 05621-7919-74, Fax: 05621-791989, service@qih.de,
Weitere Informationen: www.qih.de

Heute ist Ihr Tag!

Tag des Bestatterhandwerks am 22./23. März 2025



Sehr geehrte Damen und Herren,
liebe Kolleginnen und Kollegen,

nach dem erfolgreichen Auftakt 2023 freuen wir uns, Sie zum zweiten „Tag des Bestatterhandwerks“ in Hessen am 22./23. März 2025 einzuladen.

In enger Zusammenarbeit mit dem Deutschen Institut für Bestattungskultur (DIB) möchten wir erneut die Gelegenheit nutzen, den Beruf des Bestatters einem breiteren Publikum näherzubringen.

Die Veranstaltung hat sich inzwischen als wertvolle Plattform etabliert, um das Berufsbild weiter zu enttabuisieren und Bestatter als unverzichtbare Begleiter in der Sterbe- und Bestattungskultur zu präsentieren. Die positiven Resonanzen aus dem Vorjahr haben uns darin bestärkt, diesen Tag weiterzuentwickeln und den Fokus verstärkt auf die Interaktion mit der Öffentlichkeit, aber auch auf den Dialog mit Politik und Presse zu legen. Der Hessische Innenminister Prof. Roman Poseck übernimmt die Schirmherrschaft und wird die Veranstaltung wahrscheinlich auch durch seine Anwesenheit unterstützen.

Während der „Tag des Bestatterhandwerks“ 2024 erfolgreich in Rheinland-Pfalz stattfand, möchten wir in Hessen die Tradition fortsetzen, Hemmschwellen im Umgang mit den Themen Tod und Bestattung weiter abzubauen. Unser Ziel ist es, die gesamte Vielfalt moderner Bestattungsdienstleistungen und -kultur zu präsentieren. Von alternativen Bestattungsarten bis hin zu Themen wie digitale Nachlassregelungen – der „Tag des Bestatterhandwerks“ bietet der Öffentlichkeit die Möglichkeit, sich umfassend zu informieren und den Beruf des Bestatters besser zu verstehen.

Nutzen Sie auch dieses Jahr die Gelegenheit, sich mit bestattungsnahen Dienstleistern, aber vielleicht auch mit Kolleginnen und Kollegen zu vernetzen und gemeinsam Ihre Dienstleistungspalette vorzustellen. Wir laden Sie herzlich ein, sich aktiv zu beteiligen und durch Kooperationen mit Krematorien, Naturbestattungsanbietern oder Herstellern von Särgen und Urnen wertvolle Netzwerke zu knüpfen. Diese Broschüre soll Ihnen dabei als hilfreicher Leitfaden dienen, um Ihren „Tag des Bestatterhandwerks“ erfolgreich zu gestalten. Unser Team steht Ihnen darüber hinaus gerne mit Rat und Tat zur Seite.

Wir freuen uns auf einen inspirierenden und erfolgreichen „Tag des Bestatterhandwerks“ 2025!

Hermann Hubing
Geschäftsführer

Grußwort des Hessischen Innenministers

Prof. Dr. Roman Poseck zum „Tag des Bestatterhandwerks“ 2025



Die Bestatterinnen und Bestatter sind die Brücke zwischen den lebenden Angehörigen und den Verstorbenen. Sie helfen dabei, die letzten Wünsche der Verstorbenen zu respektieren und zu verwirklichen. In einer Zeit, in welcher der Tod und der Umgang mit ihm immer noch zu häufig tabuisiert werden, leisten sie einen unschätzbaren Beitrag dazu, den Umgang mit diesem Thema offener und verständnisvoller zu gestalten.

Ich danke den Bestatterinnen und Bestattern dafür, dass sie mit ihrer Arbeit eine Kultur des würdevollen Abschieds und des respektvollen Gedenkens ermöglichen.

Sehr geehrte Damen und Herren,

im Namen der Hessischen Landesregierung übermittle ich Ihnen anlässlich des Tags des Bestatterhandwerks in Hessen die herzlichsten Grüße.

Die Bestatterinnen und Bestatter in unserer Gesellschaft haben eine wichtige Aufgabe, die es anlässlich dieser Gelegenheit besonders zu würdigen gilt. In Zeiten des Abschieds und der Trauer stehen sie den Hinterbliebenen zur Seite und bieten im Rahmen des Hessischen Friedhofs- und Bestattungsgesetzes nicht nur organisatorische Unterstützung, sondern auch menschlichen Beistand in einem der emotional schwierigsten Momente des menschlichen Lebens.

Ihr

Prof. Dr. Roman Poseck
Hessischer Innenminister

Aktionsleitfaden Tag des Bestatterhandwerks

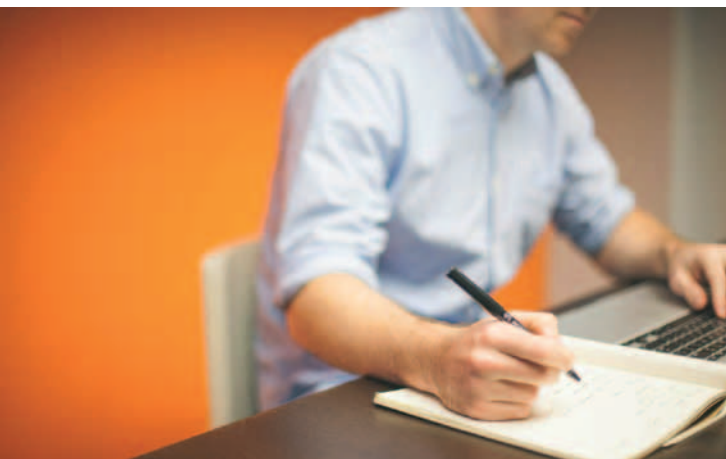


Eine gute Planung ist die halbe Miete.

Eine frühzeitige und möglichst genaue Planung ist das A und O für einen erfolgreichen Aktionstag. Wenn Sie möglichst wenig dem Zufall überlassen, ersparen Sie sich und Ihren Mitarbeitern viel Ärger, Zeit und Geld.

PLANUNGSPHASE

- Zielgruppen bestimmen
- Checkliste aufstellen
- Aufgaben verteilen
- Werbemittel bestellen
- Genehmigungen beantragen
- Adressen besorgen
- Besucherliste vorbereiten



PARTNER SUCHEN

Um den Erfolg Ihrer Aktion zu verstärken, bietet sich die Bildung von strategischen Allianzen an. Hierdurch kann der Nutzen für den potentiellen Besucher noch erhöht werden. Hierbei sind der Phantasie keine Grenzen gesetzt, doch achten Sie darauf, dass Ihre Partner auch zu Ihnen passen.

- Sarghersteller/Tischler
- Urnenhersteller
- Hersteller und Händler von Trauer-/ Friedhofsdekoration
- Künstler / Fotografen
- Blumen / Gartenbau
- Papier / Druckerzeugnisse
- gehobene Kraftfahrzeuge
- Designobjekte, z.B. Kerzen
- Musiker
- Öko-Wein / Öko-Bauer
- regenerative Energie
- Fleischer / Bäcker / Sport / Apotheke
- Dienstleistung rund um Trauer

SO GEHEN SIE VOR:

ZIELGRUPPE

Zunächst sollten Sie sich fragen, wen Sie mit Ihrem Aktionstag erreichen wollen. Dies kann je nach Ihrem Firmenprofil und Auftritt am Markt durchaus unterschiedlich sein:

- „Altkunden“ wie Krankenhäuser, Altenheime, Hospize. Wichtig: Kundenbindung!
- potentielle „Neukunden“
- Multiplikatoren (Pfarrer/Priester, Führungsebene in Alten-/Pflegeheimen, Journalisten, Vereinsvorsitzende)
- „Entscheider“ (Behördenvertreter, Politiker)
- „Sympathieträger“ (Schulklassen, Sportler)

WERBEMITTEL

Nicht nur für Ihre jüngsten Besucher sind kleine Streuartikel („give-aways“) ein Muss. Kleinigkeiten wie

- **Luftballons**
- **Bleistifte / Kugelschreiber**
- **Schlüsselanhänger**
- **Aufkleber**

können Sie bei jedem Werbemittelversand mit Ihrem Firmenlogo bestellen.

Allerdings: Holen Sie sich von mehreren Anbietern Angebote ein – die Qualitäts- und Preisunterschiede sind teilweise recht deutlich.

Ein besonderes Handwerk live erleben!

Ein Aktionstag ist eine gute Gelegenheit, mit den Vorurteilen und überkommenen Vorstellungen über Ihr Handwerk aufzuräumen und Schwellenängste abzubauen.

Gewähren Sie Ihren Besuchern einen Einblick in Ihre lebendigs Unternehmen, auch „hinter den Kulissen“. Demonstrieren Sie ihnen Teilbereiche Ihrer Tätigkeit.

Denn: Wo Action geboten wird, bleiben Leute stehen und schauen zu bzw. machen mit.

EINBEZIEHUNG DER MITARBEITER

Machen Sie nicht alles selbst! Beziehen Sie frühzeitig Ihre Mitarbeiter in die Vorbereitung und Ideenfindung mit ein. Klären Sie mit Ihren Mitarbeitern, wer welche Aufgaben übernimmt und wie die Anwesenheit am Wochenende mit der Arbeitszeit verrechnet wird. Sie stärken damit nicht nur das „Wir-Gefühl“ sondern tragen auch dazu bei, dass der „Tag des Bestatterhandwerks“ als „unser Tag des Bestatterhandwerks“ betrachtet wird.

SCHWELLENÄNGSTE ABBAUEN

Sorgen Sie dafür, dass Ihre Besucher Ihren „Tag des Bestatterhandwerks“ als Informations- und nicht als Verkaufsveranstaltung ansehen. Geben Sie ihnen Zeit, sich ungestört über Ihre Produkt- und Dienstleistungspalette zu informieren.



DEM AUGE ETWAS BIETEN

Ein „Tag des Bestatterhandwerks“ bietet ein gutes Forum für eine kleine Ausstellung. Hierbei sollten Sie den Besuchern eine möglichst große Bandbreite Ihres Schaffens präsentieren. Vergessen Sie aber auch nicht, Skizzen und Fotos besonderer Auftragsarbeiten als kleine Dokumentation vorzulegen. Eine solche Ausstellung ist bestens dazu geeignet, Partner-Unternehmen einzubeziehen.





Ein Tag für alle Sinne!

Programm für die ganze Familie.



FAMILIENTAG

Ihr „Tag des Bestatterhandwerks“ findet am Wochenende statt. Dies bietet die Chance, dass ganze Familien in Ihren Betrieb kommen und somit auch alle „Entscheider“ anwesend sind.

Sorgen Sie dafür, dass die Kinder Ihrer Besucher sich beschäftigen können und bieten Sie kindergerechte Snacks und Getränke an. Schaffen Sie kindergerechte Angebote, so dass auch die Eltern entspannt Ihren Betrieb besichtigen können. Hierbei sind Ihrer Phantasie keine Grenzen gesetzt und eventuell können Sie sich beim örtlichen Kindergarten sachkundige Unterstützung holen.

Kinderbetreuung, ein kleiner Imbiss sowie musikalische und / oder sportliche Events machen den Aufenthalt in Ihrem Betrieb angenehm; außerdem gestaltet sich die Kontaktaufnahme mit potentiellen Interessenten für eine Bestattungsvorsorge bei einem Glas Bier viel lockerer.

SNACKS UND GETRÄNKE

Ein kleiner Imbiss ist ein Muss. Umfang und Art ergibt sich aus der Gesamtkonzeption. Während sich im ländlichen Bereich vielleicht Grillwürstchen und Erbsensuppe anbieten, könnten bei einem gehob-



benen Umfeld beispielsweise auch asiatisches Finger-Food und ein Glas Prosecco angemessen sein. Wenn Sie hierfür einen geringen Obolus erheben, verhindern Sie, dass Ihr „Tag der offenen Tür“ nur dafür genutzt wird, sich den Bauch voll zu schlagen.

Weitere Möglichkeiten, Ihren „Tag des Bestatterhandwerks“ zu einem gelungenen Event werden zu lassen, sind Live-Musik, oder andere künstlerische Darbietungen.





IMPRESSIONEN

BESTATTERTAG

2 0 2 4





Klappern gehört zum Handwerk

Stellen Sie sich vor, Sie veranstalten einen „Tag des Bestatterhandwerks“ und keiner geht hin.

Deshalb: Informieren Sie frühzeitig Ihre Zielgruppe, die örtlichen Honoratioren, die Presse sowie die interessierte Öffentlichkeit über Termin, Ort und geplantes Programm Ihres „Tags des Bestatterhandwerks“.

Für „Stammkunden“ sowie namentlich bekannte „Neukunden“ wie Hospize, Alten- und Pflegeheime oder Krankenhäuser, Multiplikatoren und Führungskräfte, die dort arbeiten aber auch Zulieferer, Geschäftspartner und Banken sollten Sie persönliche Anschreiben wählen. Die Öffentlichkeit können Sie durch Plakate, Wurfzettel und Anzeigen sowie über die örtliche Presse informieren. Aber auch ein Hinweis auf Ihren „Tag des Bestatterhandwerks“ bereits auf der Startseite Ihrer Homepage ist ein kommunikatives Muss.

Sehr zu empfehlen ist auch, die lokale Polit-Prominenz wie zum Beispiel Bürgermeister, Landrat, Abgeordnete sowie Repräsentanten der Kammer und des Verbandes einzuladen.

Denn: Zwischen Politik und Presse besteht eine Wechselbeziehung. Sie können sicher sein, dass die Presse auch mit Bild berichten wird, wenn der Bürgermeister anwesend ist und gegebenenfalls ein Grußwort spricht.

Vergessen Sie nicht, bereits im Vorfeld öffentlich darauf hinzuweisen, für welchen guten Zweck die Spenden bzw. Verkaufserlöse anlässlich Ihres „Tags des Bestatterhandwerks“ gedacht sind.

- Öffentlichkeitsarbeit
- Einladungen mit Programm/Anfahrtskizze
- Medien informieren
- Plakate aufhängen
- Homepage ergänzen
- Handzettel verteilen
- Anzeigen schalten
- Geschäftsbriefe mit Info-Aufklebern versehen
- Politiker einladen



Was haben Sie rechtlich zu beachten?



Um nicht mit Behörden und Justiz in Konflikt zu geraten, müssen Sie bei Ihrem „Tag des Bestatterhandwerks“ eine Reihe von Rechtsvorschriften beachten:

WOCHENENDARBEIT

Der Einsatz Ihrer Mitarbeiter am Sonntag ist zulässig, soweit dies auf „freiwilliger“ Basis erfolgt. Maschinenvorfürungen sind ebenfalls am Wochenende zulässig, wenn es sich nicht um eine reguläre Produktion handelt. Dennoch sollten Sie wegen einer möglichen Lärmbelästigung frühzeitig Ihre Nachbarn informieren und zu Ihrem „Tag des Bestatterhandwerks“ einladen.

VERSICHERUNG

Da es sich bei Ihrem „Tag des Bestatterhandwerks“ um eine betriebliche Veranstaltung handelt, sind alle Betriebsangehörigen über Ihre Berufsgenossenschaft und die Besucher über die reguläre Betriebshaftpflicht versichert. Allerdings sollten Sie im Vorfeld alle potentiellen Gefahrenquellen entschärfen.

LADENSCHLUSSGESETZ

Das Ladenschlussgesetz gilt nur für Handelsbetriebe. Ein „Tag des Bestatterhandwerks“ in einem handwerklichen Produktionsbetrieb unterliegt diesen Beschränkungen nicht. Nicht erlaubt jedoch ist das Verkaufen von Handelswaren jeglicher Art – dazu zählen auch Produkte aus Ihrer Fertigung – und die Beratung hierüber. Sie sollten Ihre Gemeinde- bzw. Stadtverwaltung im Vorfeld Ihres „Tags des Bestatterhandwerks“ über Ihr Vorhaben informieren und auch in Ihrer Werbung darauf hinweisen, dass kein Verkauf und keine Beratung stattfinden.

- | | |
|-------------------------|----------------------|
| • Rechtsnormen beachten | • Ladenschlussgesetz |
| • Wochenendarbeit | • Gaststättengesetz |
| • Versicherung | • GEMA |

GASTSTÄTTENGESETZ

Wenn Sie einen Imbiss und Getränke anbieten wollen, müssen Sie bei Ihrer Gemeinde / Stadt um eine Gestattung nach dem Gaststättengesetz nachfragen. Da mögliche Auflagen von Region zu Region unterschiedlich sein können, sollten Sie diesen – formlosen – Antrag spätestens vier Wochen vor Ihrem „Tag des Bestatterhandwerks“ einreichen. Wenn Sie die hygienerechtlichen Auflagen umgehen wollen, setzen Sie sich mit ihrem örtlichen Metzger oder Bäcker in Kontakt.

GEMA

Sobald Sie Live-Musik oder auch Musik-Konserven (CD / DVD / Kassetten) einsetzen, werden GEMA-Gebühren fällig. Wenn Sie auf der rechtlich sicheren Seite sein wollen, wenden Sie sich deshalb bitte im Vorfeld an Ihre örtlich zuständige GEMA-Außenstelle.



Werbemittel & Give-aways

Kontakt:

Fachverband Leben Raum Gestaltung Hessen/Rheinland-Pfalz

Tel: (05621) 7919-60 / Email: info@leben-raum-gestaltung.de

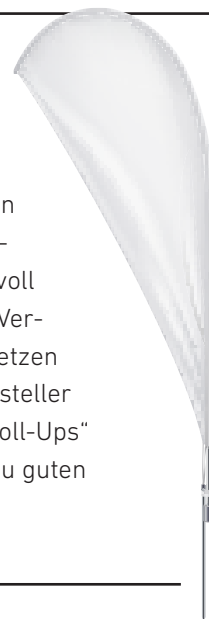
Für den „Tag des Bestatterhandwerks“ benötigen Sie zwei Arten von Werbemitteln. Um bekannt zu machen, dass der „Tag des Tischlerhandwerks“ in Ihrem Unternehmen stattfindet, empfiehlt es sich, das Logo des „Tages des Bestatterhandwerks“ möglichst breit überall da einzusetzen, wo mögliche Besucher darauf aufmerksam werden. Ohne große Kosten oder Aufwand lässt sich das Logo mit dem Datum zum Beispiel in Ihre Email-Signatur und auf Ihrer Internetseite einbinden. So wird jeder, der Ihre Emails öffnet oder Ihre Webseite besucht, auf den „Tag des Bestatterhandwerks“ aufmerksam.

Wir stellen Ihnen auf Anfrage gerne kostenlos entsprechende Grafikvorlagen zur Verfügung, die Sie übrigens auch gut in den sozialen Netzen wie zum Beispiel auf Ihrer facebook-Seite präsentieren können. Dasselbe gilt für elektronische Vorlagen für Ihre Korrespondenz. Wenn Sie Angebote und Rechnungen mit Hilfe eines Textverarbeitungsprogrammes erstellen, lässt sich das Logo vom „Tag des Bestatterhandwerks“ auch dort platzieren.

Vollkommen „analog“, aber sehr bewährt hat sich der einfache Briefaufkleber, den Sie überall da aufkleben können, wo Post in Papierform an mögliche Interessenten geht. 100 Briefaufkleber mit dem Logo „Tag des Bestatterhandwerks“ stellen wir Ihnen auf Anfrage kostenlos zur Verfügung. Weitere Aufkleber können Sie gegen eine geringe Gebühr bei uns anfordern.

Am „Tag des Bestatterhandwerks“ selbst sind vor allem Werbemittel sinnvoll, die helfen, Ihr Unternehmen und den Besuch bei Ihnen in guter Erinnerung zu behalten. Das bedeutet, dass Ihr Logo und Ihr Firmenname auf dem Firmengelände und in Ihren Räumlichkeiten möglichst präsent sein sollte. Sie

kennen vermutlich sogenannte „Beachflags“ oder „Roll-Ups“ von anderen Veranstaltungen. Wenn Sie solche bereits besitzen, stellen Sie sie unbedingt auf. Wenn nicht, prüfen Sie, ob eine Anschaffung für Sie möglicherweise sinnvoll ist, weil Sie sie noch bei anderen Veranstaltungen oder Auftritten einsetzen können. Moderne Werbemittelhersteller produzieren „Beachflags“ oder „Roll-Ups“ inzwischen auch kurzfristig und zu guten Preis-Leistungs-Verhältnissen.



Dasselbe gilt auf für beinahe alle anderen klassischen Streuartikel wie Tassen, Notizblöcke oder Kugelschreiber. Wenn Sie bereits solche nutzen, setzen Sie sie beim „Tag des Bestatterhandwerks“ ein. Wenn nicht, prüfen Sie Ihr Werbemittelbudget. Die Möglichkeiten, Ihr Firmenlogo auf Gegenständen zu präsentieren, sind beinahe endlos, insbesondere bei Anbietern im Internet. Wie bereits erwähnt ist es aber unbedingt sinnvoll, Qualität, Angebote und Preise

miteinander zu vergleichen.

Noch ein letzter Tipp: Denken Sie bei der Auswahl der Werbemittel an den Nutzen für den Empfänger und wählen Sie Artikel aus, die möglichst vielen Beschenkten Freude bereiten. Tassen, Stifte oder Notizblöcke kann jeder gebrauchen. Flaschenöffner oder USB-Sticks mit ihrem Logo nicht unbedingt. Dies soll nicht heißen, dass Sie Ihre Kunden nicht mit originellen Werbeartikeln überraschen sollen, konzentrieren Sie sich bei begrenztem Budget aber zunächst auf die „Klassiker“.





Nachbereitung – Erfolgskontrolle

Direkt nach Ihrem „Tag des Bestatterhandwerks“ sollten Sie mit der Auswertung und Nachbereitung beginnen, da Ihre Erinnerungen noch frisch sind.

MANÖVERKRITIK

Setzen Sie sich mit Ihren Mitarbeitern zu einer „Manöverkritik“ zusammen und listen Sie auf, was gut und was weniger gut gelaufen ist. Denn: Beim nächsten „Tag des Bestatterhandwerks“ soll ja alles noch ein bisschen besser ablaufen.

PRESSEARBEIT

Informieren Sie die Presse über Ihren „Tag des Bestatterhandwerks“. Wie viele Besucher informierten sich bei Ihnen, welche Produkte und Dienstleistungen waren von besonderem Interesse und vergessen Sie auch nicht, Ihre Spenden bzw. Verkaufserlöse pressewirksam zu überreichen.

BERATUNGSTERMINE VEREINBAREN

Sicher ist es Ihnen gelungen, viele interessante Kontakte herzustellen, aber im Trubel Ihres „Tags des Bestatterhandwerks“ mussten intensive Beratungsgespräche meist unterbleiben. Holen Sie diese nach und vereinbaren Sie individuelle Gespräche. Ein besonder geeignetes Thema in diesem Zusammenhang ist die Bestattungsvorsorge.

ERFOLGSKONTROLLE

Sicher lässt sich der Erfolg Ihres „Tags des Bestatterhandwerks“ nicht direkt in Euro und Cent nachrechnen, aber überprüfen Sie nach ein paar Monaten, ob Sie neue Kunden hinzugewinnen und weitere Aufträge im Zusammenhang mit Ihrem „Tag des Bestatterhandwerks“ akquirieren konnten.

BESUCHERLISTE ABARBEITEN

Legen Sie die Besucherliste nicht einfach ab, sondern schreiben Sie nach ca. zwei bis drei Monaten die Besucher Ihres „Tags des Bestatterhandwerks“, die sich ja als potentielle Kunden geoutet haben, noch einmal an. Nehmen Sie Bezug auf Ihren „Tag des Bestatterhandwerks“, weisen Sie zum Beispiel auf ihre Beratung bei der Bestattungsvorsorge oder spezielle Angebote hin und schaffen Sie so Kundenbindung.

- Nachbereitung
- Manöverkritik
- Pressearbeit
- Beratungstermine vereinbaren
- Besucherliste abarbeiten
- Erfolgskontrolle



Ihre Checkliste zum Erfolg

Was zu tun ist	wann	wer	Erledigt
Planung			
Zielgruppen bestimmen			
Partnerbetriebe suchen			
Termin festlegen			
Motto überlegen			
Kostenrahmen festlegen			
Aufgaben verteilen			
Homepage ergänzen			
Geschäftsbrief mit Info-Aufklebern versehen			
Vorbereitung			
Genehmigung einholen			
Werbemittel bestellen			
Politiker und Honoratioren einladen			
Rahmenprogramm zusammenstellen			
Ausstellungsstücke auswählen und Foto-Dokumentation zusammenstellen			
Adressliste zusammenstellen			
Imbiss und Getränke organisieren			
Notwendiges Equipment besorgen (zusätzliche Lampen, Kabel, Mikrofone, etc.)			
Presse informieren			
Persönliche Einladungen versenden			
Plakate aufhängen			
Anzeigen schalten			
Handzettel verteilen			
Umsetzung			
Presse nochmals informieren			
Gründliches Aufräumen und Reinigen der Werkstatt			
Aufbau der Exponate und Aufhängen von Fotos etc.			
Besprechung mit allen Beteiligten			
Material bereitstellen, um kleine Mitbringsel mit Besuchern herzustellen			
Aufstellen der Bänke und Tische, Zapfanlage, Bierstand, Spülmöglichkeit			
Pressemappen, Give-aways und Infomaterial für Besucher bereithalten			
Fotos für die eigene Dokumentation machen lassen			
Nachbereitung			
Manöverkritik mit allen Beteiligten			
Berichte mit Fotos an die örtliche Presse			
Beratungstermine vereinbaren			
Spendenübergabe			
Besucherliste abarbeiten			
Erfolgskontrolle			

19. Hessischer Bestattertag

26. APRIL 2025 • BAD WILDUNGEN



Deutsches Institut
für Bestattungskultur GmbH **DIB**

Fort- und Weiterbildung
Politische Interessensvertretung
Bestattungsvorsorge

**DIB Deutsches Institut für
Bestattungskultur GmbH**

Eine Servicegesellschaft
des hessischen und
rheinland-pfälzischen
Bestatterhandwerks

Auf der Roten Erde 9
34537 Bad Wildungen
Tel. 05621 7919-70
Fax 05621 7919-89
info@dib-bestattungskultur.de
www.dib-bestattungskultur.de

Jetzt Mitglied werden!

Nutzen Sie die Vorteile einer starken und innovativen Gemeinschaft!

Das DIB Deutsches Institut für Bestattungskultur GmbH ist eine Dienstleistungs- und Servicegesellschaft des hessischen und rheinland-pfälzischen Bestatterhandwerks und bietet seine Dienstleistungen, unabhängig von der Verbandsmitgliedschaft, bundesweit allen Bestattungsbetrieben an.

Die Dienstleistungspalette des DIB umfasst die Interessenvertretung gegenüber Politik, Behörden und der Öffentlichkeit. Dazu gibt das Deutsche Institut für Bestattungskultur unter dem Titel „Der Bestatter“ ein bundesweit erscheinendes Branchenmagazin heraus, das an alle Bestattungsunternehmen und Organisationen des Bestatterhandwerks versendet wird.

Ebenfalls zum Angebot des DIB gehören eine qualifizierte Rechtsberatung sowie Qualifizierungsmöglichkeiten durch Fort- und

Weiterbildungsangebote für das gesamte Bestatterhandwerk, bis hin zum „Geprüften Bestatter“ und dem Bestattermeister sowie die Prüfung und Auszeichnung als „Qualifizierter Fachbetrieb im Bestatterhandwerk“. Zudem engagiert sich das DIB für die Einführung der Meisterpflicht im Bestatterhandwerk.

Weitere Angebote des DIB reichen von Seminaren und Lehrgängen zu den Themen Beratungsgespräch im Trauerfall, Trauerfloristik oder Hygiene bis hin zur Kalkulation und Preisgestaltung im Bestattungsunternehmen. Alle DIB-Mitglieder profitieren darüber hinaus von den durch das DIB ausgehan-

delten Rahmenabkommen sowie von drei unterschiedlichen und attraktiven Angeboten zur Bestattungsvorsorge.

Weitere Infos erhalten Sie auf www.dib-bestattungskultur.de

Kontakt:

Hermann Hubing
Auf der Roten Erde 9
34537 Bad Wildungen
Telefon: 05621 7919 65
dib@leben-raum-gestaltung.de
www.dib-bestattungskultur.de



**Deutsches Institut
für Bestattungskultur GmbH** **DIB**

Wir freuen uns über Ihre Kontaktaufnahme!

Per Email an: dib@leben-raum-gestaltung.de oder

auf dem Postweg an das DIB - Auf der Roten Erde 9 - 34537 Bad Wildungen

☐

JA, Sie haben mich neugierig gemacht und ich würde gerne mehr über die *hessenBestatter*, die *Bestatterrheinland-pfalz* und das DIB erfahren.

☐

JA, ich habe Interesse an einer Mitgliedschaft bei *hessenBestatter*, bei *Bestatterrheinland-pfalz* bzw. an einer Zusammenarbeit mit dem DIB und bitte um einen persönlichen Gesprächstermin.

Firma / Vorname / Name

Anschrift / Straße / Hausnr. / PLZ / Ort

Telefon / Fax / Email