

Ist das Unternehmen
zukunftsicher?

Wer vertritt im Notfall?

Wie können zusätzliche
Einnahmen generiert
werden?

Wie finde und binde ich
Mitarbeiter?

Wie kann ich mein
Unternehmen
optimieren?



WERTEBOTSCHAFTER

Unternehmer REPORT



Bestattungsunternehmen

ZUSAMMENFASSUNG: Wer wir sind KURZ & KNAPP AUF EINEM BLATT



Die Wertebotschafter Gruppe bietet Ihnen Lösungen in allen Versicherungs-, Vorsorge und Vermögensthemen

Unabhängiger
Versicherungsmakler

Notfallplanung für
Privat und
Gewerbe

Vermögens-
aufbaustrategie &
Finanzbildung

Unternehmen-
begleitung

Immobilien-
dienstleistungen

Von Menschen für Menschen

Wir sind ein bundesweit agierender Unternehmensverbund von verschiedenen Spezialisten: Versicherungs- und Finanzmakler, Generationenberater, Unternehmensberater, Immobilienmakler und -verwalter, Vermögensmanager und Kapitalanlageprofis.

Unsere Vision ist es, jedem Menschen bei seinen Bedürfnissen rund um Versicherungen, Vorsorge, Vermögensaufbau und -erhalt bestmöglich zu unterstützen.

Dabei verbinden wir die perfekte Mischung aus persönlicher Betreuung und KI-unterstützten Prozessen. Wir arbeiten mit allen relevanten Versicherungs- und Finanzdienstleistern neutral zusammen - als Dienstleister für den Kunden, nicht für die Unternehmen.

Unsere Wurzeln reichen zurück ins Ruhrgebiet des Jahres 1953, als der Grundstein für unseren Unternehmerverbund gelegt wurde.

Unsere Partner handeln nach unseren Werten:

Ehrlichkeit

Transparenz

Zuverlässigkeit

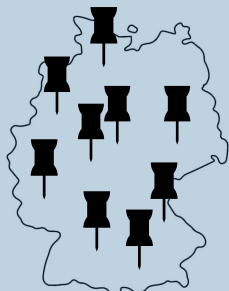
Loyalität

Offenheit

Unser Ziel:

**Mehrwerte für unsere
Kunden nachhaltig
gestalten und schützen -
nicht nur finanziell**

Unser Bestreben: bundesweit begeisterte
Kooperationspartner





Wie gut ist Ihr Unternehmen für die Zukunft aufgestellt?

Kreuzen Sie jede Aussage an, die auf Ihr Unternehmen zutrifft.

- Es gibt eine schriftliche Regelung für den Ausfall des Inhabers.
- Wichtige Passwörter, Zugänge und Ansprechpartner sind dokumentiert.
- Meine Familie oder Vertretung weiß, wo sich wichtige Unternehmensunterlagen befinden.
- Wir werden regelmäßig auf Vorsorgethemen angesprochen.
- Wir haben einen festen, unabhängigen Ansprechpartner für Sterbegeld- und Vorsorgelösungen.
- Wir nutzen Empfehlungen aktiv als zusätzlichen Service für unsere Kunden.
- Unsere Versicherungen und Absicherungen wurden in den letzten zwei Jahren überprüft.
- Wir wissen genau, welche betrieblichen Risiken aktuell abgesichert sind.
- Datenschutz, Dokumentation und Verantwortlichkeiten sind klar geregelt.
- Wir bieten unseren Mitarbeitern zusätzliche Leistungen über das Gehalt hinaus.
- Unsere Zusatzleistungen werden aktiv bei Bewerbern kommuniziert.
- Wir haben eine Strategie zur langfristigen Mitarbeiterbindung.
- Für mein Unternehmen gibt es bereits erste Überlegungen zur Nachfolge.
- Ich kenne den ungefähren Wert meines Unternehmens.
- Es existiert ein Plan für den Fall eines ungeplanten Ausstiegs.

13–15 Kreuze

Sehr gut aufgestellt

Sie haben bereits viele wichtige Unternehmer-Themen aktiv geregelt. Ihr Unternehmen verfügt über eine solide Grundlage für die kommenden Jahre.

10–12 Kreuze

Gute Basis

Die wichtigsten Bereiche sind weitgehend berücksichtigt. Einzelne Themen bieten noch Optimierungspotenzial.

7–9 Kreuze

Potenziale vorhanden

Sie haben bereits wichtige Grundlagen geschaffen. Gleichzeitig gibt es mehrere Bereiche, die überprüft und weiterentwickelt werden sollten.

4–6 Kreuze

Deutlicher Handlungsbedarf

Mehrere unternehmerische Schlüsselthemen sind aktuell noch nicht ausreichend geregelt. Hier lohnt sich eine strukturierte Bestandsaufnahme.

0–3 Kreuze

Akuter Handlungsbedarf

Es bestehen erhebliche Risiken und ungenutzte Chancen in zentralen Unternehmensbereichen. Eine zeitnahe Analyse kann helfen, Prioritäten zu setzen und die wichtigsten Maßnahmen einzuleiten.

Wenn der Inhaber plötzlich ausfällt...



Das unterschätzte Risiko vieler Bestattungsunternehmen

Bestattungsunternehmen begleiten Familien in schwierigen Situationen – oft 24 Stunden am Tag, 365 Tage im Jahr. Doch was passiert eigentlich, wenn nicht ein Kunde betroffen ist, sondern der Inhaber selbst?

Ein Unfall, eine schwere Erkrankung oder ein längerer Ausfall können jedes Unternehmen unerwartet treffen. Gerade in inhabergeführten Bestattungsunternehmen sind viele Abläufe, Entscheidungen und Kontakte eng an eine Person gebunden. Fällt diese Person plötzlich aus, entstehen schnell organisatorische, rechtliche und wirtschaftliche Probleme.

Typische Fragen im Ernstfall

- Wer hat Zugriff auf wichtige Konten & Verträge?
- Wer kennt Passwörter und digitale Zugänge?
- Wer bezahlt die Gehälter?
- Wer kann laufende Aufträge sicher weiterführen?
- Wer trifft Entscheidungen?

Viele Unternehmer gehen davon aus, dass ihre Familie oder Mitarbeitenden diese Fragen im Notfall schon beantworten können. In der Praxis zeigt sich jedoch häufig, dass wichtige Informationen fehlen oder nicht zentral dokumentiert sind.

Praxisbeispiel

Ein Unternehmer musste nach einem schweren gesundheitlichen Vorfall mehrere Monate ausfallen. Obwohl das Unternehmen wirtschaftlich gesund war, entstand innerhalb weniger Tage erhebliche Unsicherheit:

- Wichtige Passwörter waren nicht dokumentiert
- Laufende Verträge konnten nicht sofort eingesehen werden
- Mitarbeiter wussten nicht, welche Entscheidungen sie treffen können
- Angehörige waren mit der Situation überfordert

Erst nach erheblichem Aufwand konnten die notwendigen Informationen zusammengetragen werden. Zeit, Geld und wertvolle Energie gingen verloren – in einer ohnehin belastenden Situation.

Staatliche Förderung nutzen

Die Erstellung eines Notfallkonzeptes kann im Rahmen einer Unternehmensberatung häufig durch öffentliche Förderprogramme unterstützt werden.

Je nach Unternehmensgröße und Fördergebiet sind Zuschüsse von **bis zu 50–80 % der Beratungskosten** möglich.

Ein Notfallkonzept schafft Sicherheit

Mit einem strukturierten Notfallkonzept werden die wichtigsten Informationen, Zuständigkeiten und Abläufe dokumentiert und regelmäßig aktualisiert.

Dazu gehören unter anderem:

- ✓ Notfall- und Vertretungsregelungen
- ✓ Vollmachten und Zuständigkeiten
- ✓ Wichtige Verträge und Ansprechpartner
- ✓ Zugänge zu digitalen Systemen
- ✓ Unternehmensrelevante Dokumente
- ✓ Handlungsanweisungen für Familie und Mitarbeitende

Ein Notfallkonzept sorgt nicht nur für Sicherheit im Ernstfall, sondern schafft häufig auch mehr Klarheit und Struktur im laufenden Unternehmensalltag.

Die Wertebotschafter Gruppe unterstützt Sie gerne bei der Erstellung Ihres individuellen Notfallplans.

Notfallplanung für
Privat & Gewerbe
Hier scannen



Zusätzliche Erträge ohne neue Werbekosten



Wie Bestattungsunternehmen ihre Kunden noch besser begleiten – und gleichzeitig neue Einnahmequellen erschließen können

Bestatter sind weit mehr als Dienstleister rund um die Bestattung. Sie sind häufig die ersten Ansprechpartner für Angehörige in einer emotional herausfordernden Lebenssituation und genießen dabei ein hohes Maß an Vertrauen.

Genau dieses Vertrauen führt oft dazu, dass Kunden Fragen stellen, die über die eigentliche Bestattung hinausgehen:

- Wie kann ich für meine eigene Bestattung besser vorsorgen
- Was passiert, wenn meinen Angehörigen etwas zustößt?
- Wie sichere ich meine Familie finanziell ab?
- Welche Unterlagen muss ich für den Notfall vorbereiten?
- Wer hilft bei Vorsorgevollmachten und Patientenverfügungen?

Viele Bestattungsunternehmen werden regelmäßig mit solchen Fragen konfrontiert, können oder möchten diese Themen jedoch nicht selbst beraten.

Aus Vertrauen wird Mehrwert

Statt diese Anfragen unbeantwortet zu lassen, können Bestattungsunternehmen ihren Kunden qualifizierte Ansprechpartner empfehlen.

Besonders gefragt sind dabei:

- ✓ Sterbegeldversicherungen
- ✓ Vorsorgevollmachten
- ✓ Patientenverfügungen
- ✓ Notfallordner und Notfallkonzepte für Privatpersonen
- ✓ Finanzielle Absicherung von Angehörigen

Der Kunde erhält professionelle Unterstützung durch einen Spezialisten und das Bestattungsunternehmen bleibt der vertrauensvolle Ansprechpartner.

Das Wertebotschafter Tippgeber-Modell

Viele Bestattungsunternehmen nutzen bereits Empfehlungen für Floristen, Trauerredner oder Steinmetze. Warum also nicht auch für Vorsorgethemen?

Beim Tippgeber-Modell erfolgt die fachliche Beratung und Betreuung vollständig durch einen spezialisierten Wertebotschafter Partner. Das Bestattungsunternehmen stellt lediglich den Kontakt her.

Die Vorteile:

- Kein zusätzlicher Beratungsaufwand
- Keine Fachkenntnisse erforderlich
- Mehr Service für den einzelnen Kunden
- Zusätzliche Einnahmen durch erfolgreiche Empfehlungen

Jetzt Tippgeber werden: Mit eigener Landingpage, Abschlusslinks, Empfehlungsdashboard und Provisionsübersicht.

Demotermin buchen:

Infogespräch buchen
Hier scannen



Haftungsrisiken im Bestatteralltag



Kleine Fehler können große Folgen haben

Bestattungsunternehmen arbeiten in einem sensiblen Umfeld. Angehörige vertrauen darauf, dass Abläufe zuverlässig funktionieren und auch in emotional belastenden Situationen professionell gehandelt wird.

Gleichzeitig steigen die rechtlichen Anforderungen, Dokumentationspflichten und Haftungsrisiken kontinuierlich. Oft sind es nicht die großen Katastrophen, sondern vermeintliche Kleinigkeiten, die zu finanziellen Schäden oder rechtlichen Auseinandersetzungen führen.

Die Frage ist daher nicht, **ob Fehler passieren können**, sondern wie gut das Unternehmen darauf vorbereitet ist.

Typische Haftungsrisiken im Bestattungsunternehmen

Im Arbeitsalltag können zahlreiche Situationen entstehen, die rechtliche oder finanzielle Folgen haben:

- ✓ Beschädigung fremden Eigentums bei Abholungen oder Überführungen
- ✓ Fehler bei der Organisation von Bestattungen oder Trauerfeiern
- ✓ Schäden durch Mitarbeitende oder Subunternehmer
- ✓ Datenschutzverstöße bei sensiblen Kundendaten
- ✓ Streitigkeiten mit Kunden oder Auftraggebern
- ✓ Verkehrsunfälle bei geschäftlichen Fahrten
- ✓ Schäden an gemieteten Räumen oder Einrichtungen

Viele dieser Risiken erscheinen auf den ersten Blick überschaubar. Kommt es jedoch zu Forderungen oder Rechtsstreitigkeiten, können schnell erhebliche Kosten entstehen.

Direkt einen Termin für eine kostenlose Vertragsanalyse vereinbaren:



Haftung bedeutet mehr als Versicherungsschutz

Viele Unternehmer gehen davon aus, dass mit einer Betriebshaftpflichtversicherung automatisch alle Risiken abgedeckt sind.

In der Praxis zeigt sich jedoch häufig:

- Versicherungsverträge wurden seit Jahren nicht überprüft
- Betriebsveränderungen wurden nicht gemeldet
- Neue Tätigkeitsfelder sind nicht berücksichtigt
- Neue Risiken, z.B. Cyberrisiken, sind nicht versichert

Deshalb sollte nicht nur der Versicherungsschutz betrachtet werden, sondern das gesamte Risikomanagement des Unternehmens.

Praxisbeispiel

Ein Mitarbeiter beschädigte bei einer Überführung versehentlich ein hochwertiges Tor auf einem Privatgrundstück.

Der entstandene Sachschaden war zunächst überschaubar. Im weiteren Verlauf kamen jedoch zusätzliche Kosten für Reparatur, Gutachten und rechtliche Klärungen hinzu.

Am Ende lag die finanzielle Belastung deutlich über dem ursprünglich erwarteten Schaden.

Solche Situationen gehören nicht zum Tagesgeschäft eines Bestatters – können aber jederzeit eintreten.

Fachkräfte binden und langfristig binden



Gute Mitarbeiter werden nicht gesucht – sie werden gehalten

Viele Bestattungsunternehmen kennen die Herausforderung: Geeignete Fachkräfte zu finden wird immer schwieriger. Gleichzeitig steigen die Anforderungen an Mitarbeiter kontinuierlich. Neben fachlichem Know-how sind heute Einfühlungsvermögen, Belastbarkeit, Organisationstalent und Kommunikationsstärke gefragt.

Doch der Arbeitsmarkt hat sich verändert. Bewerber vergleichen Arbeitgeber stärker als früher und achten nicht nur auf das Gehalt, sondern auf das Gesamtpaket.

Die entscheidende Frage lautet daher:

Warum sollte sich ein guter Mitarbeiter für Ihr Unternehmen entscheiden – und warum sollte er bleiben?

Mitarbeiterbenefits als Wettbewerbsvorteil

Viele Unternehmen investieren hohe Summen in Stellenanzeigen, erhalten jedoch nur wenige passende Bewerbungen.

Oft kann bereits ein attraktives Mitarbeiterkonzept einen entscheidenden Unterschied machen.

Dazu gehören beispielsweise:

- Betriebliche Krankenversicherung
- Betriebliche Altersvorsorge
- Gesundheits- und Vorsorgeleistungen
- Individuelle Zusatzleistungen
- Gesundheitsbonusprogramm

Solche Angebote werden von Mitarbeitern häufig als deutlich wertvoller wahrgenommen als eine geringe Gehaltserhöhung.

Was Mitarbeiter heute wirklich wichtig finden

Neben einer fairen Vergütung spielen heute viele weitere Faktoren eine wichtige Rolle:

- ✓ Wertschätzung und Anerkennung
- ✓ Flexible Arbeitszeiten, soweit möglich
- ✓ Gesundheitsleistungen
- ✓ Betriebliche Altersvorsorge
- ✓ Weiterbildungsmöglichkeiten
- ✓ Sicherheit und Perspektiven
- ✓ Ein gutes Betriebsklima

Gerade in emotional anspruchsvollen Berufen wie dem Bestattungswesen wünschen sich Mitarbeiter einen Arbeitgeber, der sich auch um ihre Zukunft kümmert.

Praxisbeispiel

Ein Bestattungsunternehmen hatte Schwierigkeiten, offene Stellen zu besetzen und qualifizierte Mitarbeitende langfristig zu halten.

Nach Einführung eines strukturierten Mitarbeiterkonzeptes mit betrieblicher Krankenversicherung, Zuschüssen zur Altersvorsorge und regelmäßigen Entwicklungsgesprächen änderte sich die Situation spürbar.

Die Mitarbeiterzufriedenheit stieg, die Fluktuation sank und Bewerber reagierten deutlich positiver auf Stellenangebote.

Der Inhaber brachte es später auf den Punkt:

„Wir haben nicht nur bessere Bewerbungen erhalten – wir haben auch die Mitarbeitenden gehalten, die wir auf keinen Fall verlieren wollten.“

Lernen Sie unverbindlich das Wertebotschafter VitalPro Konzept kennen:



Kontakt:

Wertbotschafter GmbH & Co. KG
Brückstr. 11 - 44787 Bochum

Tel: 0234-58836000

Homepage



Kundenmagazin



Facebook



LinkedIn



Unsere Partner



wertvollversichert.de
Wertbotschafter Versicherungsdienst
Stefan Vahldieck GmbH



Partner von



Deutsche
Vorsorgedatenbank AG