

„Die beste Entscheidung, seit ich selbstständig bin“

Die Bestattungswelt im Gespräch mit Thorsten Schneider aus Bergheim-Quadrath

Text:
Nicola Achterberg

Ehrlich und kompetent: Das Bestattungshaus Thorsten Schneider e. K. in Bergheim-Quadrath mit Filialen in Elsdorf-Berrendorf, der Elsdorfer Innenstadt und in Kerpen-Sindorf ist eine feste Größe für die Menschen der Region. Bodenständig und zuverlässig ist auch der Inhaber Thorsten Schneider, mit Herz bei seinem Beruf – und manchmal bei der Nordsee.

BW: Herr Schneider, Sie sind 42 Jahre alt, Familienvater und leiten ein sehr erfolgreiches Bestattungsunternehmen an insgesamt vier Standorten. Wie kam es dazu?

TS: Ich bin gelernter Schreinermeister. Schon mein damaliger Chef hat Bestattungen angeboten – allerdings eher nebenbei. Als ich mich selbstständig machte, stellte sich mir die Frage, wo ich meinen Schwerpunkt setzen möchte. Die Entscheidung war eigentlich ganz einfach, denn als Bestatter habe ich die Möglichkeit, Menschen direkt beizustehen, und das tue ich von ganzem Herzen.

BW: Das heißt also, Sie selbst haben das Bestattungshaus Schneider gegründet. Welche Rolle spielt Ihre Familie dabei?

TS: Eine große. Mein Vater und meine Schwester arbeiten direkt im Betrieb mit und meine Nichte ist bei uns gerade im 2. Ausbildungsjahr. Wir sind also auch ein Familienbetrieb, bei dem es kurze Wege gibt und alles vertrauensvoll Hand in Hand abläuft.

BW: Beim Betrachten Ihrer Website fällt auf, dass Sie dort Bilder präsentieren, die Impressionen aus Deutschlands Norden zeigen. Was hat es damit auf sich?



Das Team vom Bestattungshaus Thorsten Schneider: Thorsten Schneider mit Familie

TS: Meine Familie und ich sind riesige Sylt-Fans. Einmal im Jahr fahren wir dorthin, das ist unser Ausgleich. Schon vor dem Übersetzen ab Rømø stellt sich das Urlaubsgefühl ein. Man lässt vieles auf dem Festland zurück und kann sich ideal erholen. Das genießen wir alle sehr.

BW: Welche Besonderheiten sehen Sie im täglichen Umgang mit Trauernden und Hinterbliebenen?

TS: Besonders ist, dass wir überwiegend zu den Hinterbliebenen nach Hause kommen, das macht ca. 80 % der Fälle aus. Es ist mir wichtig, dass sie sich gerade in einer so

sensiblen Zeit möglichst geborgen fühlen können, und da ist das eigene Zuhause von großer Bedeutung.

BW: Obendrein haben Sie in all Ihren Geschäftsräumen für eine äußerst stimmungsvolle Atmosphäre der Ruhe gesorgt. Wie wichtig ist Ihnen dort das Ambiente bei der Kundenberatung?

TS: In unseren Räumen haben wir bewusst eine Art Wohnzimmer-Atmosphäre geschaffen, damit sich die Hinterbliebenen bei uns wohlfühlen können, auch und gerade wegen der traurigen Umstände. Viele haben gar nicht das Gefühl, bei einem Bestatter zu sein. So können sie der Situation schon etwas getröstet begegnen.

Besonders ist, dass wir überwiegend zu den Hinterbliebenen nach Hause kommen, das macht ca. 80 % der Fälle aus.

BW: Was liegt Ihnen im direkten menschlichen Kontakt am Herzen?

TS: Respekt vor dem Verstorbenen und Ernsthaftigkeit bei der Betreuung der Hinterbliebenen. Der menschliche Kontakt ist und bleibt das Wichtigste, das ist es, was meinen Beruf so erfüllend macht.

BW: Es kommt leider immer wieder vor, dass ein Trauerfall die Angehörigen auch in finanzielle Nöte bringt. Haben Sie dazu einen Vorschlag, wie das anders werden könnte?

TS: Mein Vorschlag dazu ist ein Fonds. Ähnlich wie bei anderen Posten könnte ein bestimmter Prozentsatz direkt vom Bruttolohn auf der Gehaltsabrechnung abgezogen und so für die Bestattung vorgesorgt werden. Mir tut es immer persönlich leid, wenn Menschen unverschuldet in soziale Not geraten, und so könnte zumindest für die eigene Beerdigung rechtzeitig Entscheidendes geregelt sein.

BW: Schon seit rund fünf Jahren, seit 2013, ist Ihr Partner die ADELTA Bestattungs-Finanz. Was schätzen Sie an der Zusammenarbeit und wie wichtig ist sie für Ihr Unternehmen?

TS: Da gibt es vieles, was ich außerordentlich schätze. Die ADELTA Bestattungs-Finanz ist sehr diskret im Umgang mit den Hinterbliebenen und ebenso feinfühlig. Es werden Lösungen gefunden, z. B. durch eine Ratenzahlung. Finanzierungsanfragen werden kompetent und mit Berücksichtigung des jeweiligen Falls geklärt.

BW: Und für Sie selbst als Unternehmer?

TS: Die ADELTA.BestattungsFinanz nimmt mir beispielsweise das Mahnwesen ab. Die Beträge sind pünktlich auf dem Konto und ich kann mich um die Menschen kümmern. Ich würde die Zusammenarbeit immer wieder so machen, das war die beste Entscheidung in meiner Selbstständigkeit – das und eben generell, Bestatter zu werden. Und das sehe ich durchaus als gleich wichtig an!

① www.bestattungshaus-schneider.de

Thorsten Schneider ist ein Bestatter mit Leib und Seele. Immer da für die Menschen, die ihn brauchen, tatkräftig, einfühlsam und ein echter Familienmensch mit Hang zur Waterkant. Wir wünschen ihm weiter viel Erfolg!

REEDEREI HUNTEMANN

individuell
besonders
kostengünstig

Fordern Sie
kostenlose
verkaufsfördernde
Materialien
bei uns an!

**SEEBESTATTUNG –
das ist Individualität**

REEDEREI HUNTEMANN GMBH

Schleuse 2
26434 Hooksiel

Fon: 0 44 25/17 37
www.reederei-huntemann.de