

# BESTATTUNGSWELT

ANZEIGENBLATT FÜR DEN BESTATTUNGSMARKT

AUSGABE 05.2010



BESTATTUNGSWELT 3.0



MARKUP



## DAS EVENT 2010 FACHAUSSTELLUNG

Bestattungsfahrzeuge, Bestattungsbedarf,  
Dienstleistungen und Friedhofstechnik



03.-04.12.2010

03.12.2010 10.00 - 18.00 Uhr  
04.12.2010 10.00 - 16.00 Uhr



MEILENWERK  
STUTTGART  
LEGENDENHALLE

Erleben Sie einen  
außergewöhnlichen Tag!



Eine Event-Veranstaltung der PLUDRA-FRANKFURT GmbH.  
Weitere Infos finden Sie auf [www.celleexpo.de](http://www.celleexpo.de)

PLUDRA-FRANKFURT GmbH Vorbruch 8 · 29227 Celle  
Tel.: +49 (0) 5141 / 81013 · Fax: +49 (0) 5141 / 81060 · E-Mail: [info@pludra.de](mailto:info@pludra.de)  
[www.pludra.de](http://www.pludra.de) · [www.creativ-sarg.de](http://www.creativ-sarg.de)

### BW INHALT

#### Beiträge

- 4 Editorial/Impressum
- 6 Ländliche Bestattungskultur als  
Ursprung unserer Dienstleistungen  
Ein Interview mit Herr Gerrit Stokkelar
- 8 Il cafano funebre – Schwerpunkt Qualität  
Im Gespräch mit Franco Maset, "Italia in"
- 10 "Das Internet ist gaaaanz wichtig!"  
Von Erasmus A. Baumeister
- 12 Der gute Ton bei Trauerfeiern  
Die Lautsprecheranlagen der Firma Linn
- 14 Neuer Kopf – neue Richtung  
Ein Gespräch mit dem neuen CEO der  
Binz GmbH & Co. KG, Lorenz Dietsche
- 20 Unterschätztes Gedenken im Netz?  
Das Gedenkportal für den Bestattungsbetrieb
- 23 Mit angebrachten Mitteln werben  
Werbemittel in der Bestattungsbranche
- 24 Drucklösungen für die Eigenproduktion  
Ein Porträt der Firma Wormstall Bürotechnik
- 27 Wandel und Perspektive in  
der Bestattungsbranche  
Eine Roadshow des VDZB
- 29 Termine
- 34 Die letzte Ruhestätte im Internet  
[www.grabmal-portal.de](http://www.grabmal-portal.de) hilft, den richtigen  
Platz zu finden

#### Inserenten

- 2 Pludra-Frankfurt GmbH [www.pludra.de](http://www.pludra.de)
- 3 Phoenixx-Germania [www.phoenixx-germania.de](http://www.phoenixx-germania.de)
- 5 Agentur Erasmus A. Baumeister e.K. [www.erasmus1248.de](http://www.erasmus1248.de)
- 7 Adelta.Finanz AG [www.adeltafinanz.com](http://www.adeltafinanz.com)
- 9 Rappold Karosseriewerk GmbH [www.rappold-karosserie.de](http://www.rappold-karosserie.de)
- 11 Linn Sprachverstärker [www.linn-sprachverstärker.de](http://www.linn-sprachverstärker.de)
- 12 Powerlab Software and Services GmbH [www.powerlab.de](http://www.powerlab.de)
- 15 Reederei Elbeplan GmbH [www.seebestattung-nordsee.com](http://www.seebestattung-nordsee.com)
- 17 Daxecker Sargerzeugung [www.daxecker.at](http://www.daxecker.at)
- 18 Binz GmbH & Co KG [www.binz.com](http://www.binz.com)
- 21 Wormstall Bürotechnik [www.wormstall-bt.de](http://www.wormstall-bt.de)
- 22 Cascada Design Manufactur [www.cascada.at](http://www.cascada.at)
- 24 Reederei H.G. Rahder GmbH [www.seebestattung-buesum.de](http://www.seebestattung-buesum.de)
- 25 R. Fuchs GmbH [www.bestattertaschen.de](http://www.bestattertaschen.de)
- 26 Bestattungsfuhrwesen René Hentschel  
[www.bestattungsfuhrwesen.eu](http://www.bestattungsfuhrwesen.eu)
- 27 Messe Dresden [www.pieta-messe.de](http://www.pieta-messe.de)
- 28 Ruheforst Verwaltung [www.ruheforst.de](http://www.ruheforst.de)
- 29 MEC – Innovative Conceptionen in EDV [www.mec-software.de](http://www.mec-software.de)
- 30 Tischlerei Rotterdam [www.tischlerei-rotterdam.de](http://www.tischlerei-rotterdam.de)
- 30 Seebestattungs-Reederei Albrecht  
[www.seebestattungen-nordsee.de](http://www.seebestattungen-nordsee.de)
- 30 Ralf Krings Licht & Leuchter [www.licht-leuchter.de](http://www.licht-leuchter.de)
- 31 Ahorn AG [www.ahorn-ag.de](http://www.ahorn-ag.de)
- 31 Reederei Narg [www.reederei-narg.de](http://www.reederei-narg.de)
- 31 Wormstall Bürotechnik [www.wormstall-bt.de](http://www.wormstall-bt.de)
- 32 Trauerhilfe Axel Bendixen GmbH [www.trauerhilfe-gmbh.de](http://www.trauerhilfe-gmbh.de)
- 32 Wessel GmbH & Co. KG [www.sarg.de](http://www.sarg.de)
- 32 Kurt Eschke KG [www.bestattungsfuhrwesen.de](http://www.bestattungsfuhrwesen.de)
- 32 Global Body Transfer [www.g-b-t.com](http://www.g-b-t.com)
- 33 Karosseriebau Kurt Welsch [www.welsch-online.de](http://www.welsch-online.de)
- 33 Sylter Seebestattungsreederei  
[www.sylterseebestattungsreederei.de](http://www.sylterseebestattungsreederei.de)
- 34 Reederei Belis [www.ostsee-seebestattungen.de](http://www.ostsee-seebestattungen.de)
- 35 Die Feuerbestattungen [www.die-feuerbestattungen.de](http://www.die-feuerbestattungen.de)
- 36 Rapid Data GmbH [www.rapid-data.de](http://www.rapid-data.de)

#### Beilagen

- BL Adelta.Finanz AG [www.adeltafinanz.com](http://www.adeltafinanz.com)
- BL Devota [www.devota.at](http://www.devota.at)

## Neuer Bestattungswagen?



[www.phoenixx-germania.de](http://www.phoenixx-germania.de)

PHOENIXX-GERMANIA T +49 [0]50 66 697 497 [mail@phoenixx-germania.de](mailto:mail@phoenixx-germania.de)



## Herzlich Willkommen in der BestattungsWelt!



Web 2.0 ist ein Schlagwort, welches durch die Medien geistert, aber doch weiß keiner so genau, was es eigentlich bedeutet. Das Internet kennt jeder, auch wenn es für viele Bestatter noch ein abstraktes Etwas ist, das man nicht unbedingt braucht: „Wir haben es doch immer so gemacht...“

Web 2.0 ist ein Kunstwort, welches mit der Ziffer auf die Versionsnummern von Programmen anspielt. Letzten Endes meint der Begriff den neuen Umgang und die zusätzlichen Möglichkeiten mit dem Medium Internet.

Der immer alltäglichere Umgang mit dem Medium, die Einbindung in den Alltag und die neuen sozialen Aspekte des Netzes werden mit diesem Begriff zusammengefasst. Viele

werden jetzt sagen: „Naja, was soll das, das Internet ist doch nur ein Werkzeug und sorgt für Datenaustausch.“ Ja, das stimmt auch immer noch, aber mittlerweile hat sich das Nutzungsverhalten stark geändert. Sogenanntes Social Media ist eine wirkliche Größe geworden, gemeint ist der Kontakt zum anderen am gegenüberliegenden Ende der Leitung. Seiten wie Facebook, Twitter oder beratende Webseiten sind mit zu den größten Firmen der letzten Jahre geworden. Wäre Facebook ein Land, wäre es das viertgrößte der Erde! Dieses Jahr mit bereits mehr als 500 Millionen (!) Nutzern. Das Web dominiert das Leben sehr vieler Menschen deutlich stärker, als es sich die „Wenignutzer“ vorstellen können.

Bei jeder achten Eheschließung in den USA hat sich das Paar über das Internet kennengelernt. Viele der Generation Mid-Dreißig haben kein Telefonbuch mehr, man schaut sowieso schneller im Internet nach und durch die neuen Smartphones ist man ab jetzt immer online und lässt sich das nächstgelegene Restaurant gleich mit Bewertung im Gehen anzeigen.

Aber auch Bewertungsportale werden immer beliebter und damit auch wichtiger. Vom Fernseher über Turnschuhe bis hin zur Reise wird alles von Nutzern bewertet und beurteilt. Diese Bewertungen erfreuen sich immer größerer Beliebtheit, geben sie doch subjektive Erfahrungen mit einem Produkt oder einer Dienstleistung wieder, jenseits von Werbeversprechen. Sozusagen die Empfehlung vom Mensch nebenan, und diese Empfehlung sticht jede Werbung. Ist bei Produkten solch eine Beurteilung schon Standard, verbreitet sich auch immer mehr die Bewertung von Dienstleistungen. Bei Ärzten zum Beispiel ist diese Dienstleistungsbeurteilung schon recht weitverbreitet. Bei Bestattern ist sie noch nicht gang und gäbe, aber 2006 konnte auch noch kaum jemand Facebook.

  
Tom Bette, Chefredaktion

### Impressum

Herausgeber:  
Verlag BestattungsWelt Ltd.  
Mainzer Straße 23  
50678 Köln

Tel.: 0177/2 47 70 84  
Fax: 02202/92 95 31  
E-Mail: info@verlag-bestattungswelt.de  
leserbrief@verlag-bestattungswelt.de

www.verlag-bestattungswelt.de

Projektleitung und Redaktion:  
Tom Bette

Erscheinungsweise:  
zweimonatlich

Nächster Anzeigen-/Redaktionsschluss:  
08. Dezember 2010

Gestaltung:  
Florian Rohleder

Produktion und Vertrieb:  
RPM  
Regionalprodukt Marketing GmbH  
Mühlentreppe 2  
35037 Marburg

Copyright:  
Verlag BestattungsWelt Ltd.

Nachdruck, Vervielfältigung und elektronische Speicherung, auch auszugsweise, sind nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlags gestattet. Für unverlangt eingesendete Manuskripte, Bilder, Bücher und sonstige Unterlagen wird keine Gewähr übernommen.

Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben nicht unbedingt die Meinung der Redaktion, oder des Verlages wieder.

Bei Preisausschreiben der Redaktion ist der Rechtsweg ausgeschlossen.

Es gelten die Mediadaten vom 01.01.2009

# ERASMUS A. BAUMEISTER



DER BESTATTER MUSS  
UM JEDEN STERBEFALL  
KÄMPFEN.

ICH HABE DIE STRATEGIE  
FÜR IHREN SIEG.

Wenn Sie möchten,  
kostet Sie das nur  
€ 100,- pro Sterbefall -  
für einen begrenzten Zeitraum.

Die Beratung zu diesem Angebot ist kostenlos.

AGENTUR ERASMUS A. BAUMEISTER

Mainzer Strasse 23 · 50678 Köln · Telefon 0221 - 310 13 91 · eab@erasmus1248.de · www.erasmus1248.de

# Ländliche Bestattungskultur als Ursprung unserer Dienstleistungen

Die Bestattungswelt im Interview mit Herrn Gerrit Stokkelaar

**Gerrit Stokkelaar ist 33 Jahre jung, frischgebackener Vater einer zwölf Wochen alten Tochter und führt das väterliche Unternehmen in der dritten Generation. Als diplomierter Betriebswirt wurde er sanft an den elterlichen Betrieb herangeführt. „Pass mal auf das Telefon auf“ – damit begann sein gar nicht so geplanter Einstieg in die Unternehmenswelt als Bestatter.**



**BW: Herr Stokkelaar, vom Studentenleben in Münster zum Bestattungsunternehmer. Was war das für ein Weg?**

ST: Mein Großvater hat mit seiner Schreinerrei den Grundstein unseres Unternehmens gelegt. Das ist eher unspektakulär. Aber: Er hat meinen Vater mit seinen gerade mal 18 Jahren animiert mitzumachen. Seine Mutter fand das wohl weniger erfreulich. „Du machst das nur, weil du dann viel Auto fahren kannst.“ Ich selbst habe nach meinem Abitur zunächst ein Studium der Betriebswirtschaftslehre begonnen. 2002 ergab sich dann die Gelegenheit, ein Bestattungsinstitut in Münster zu übernehmen, das aus Altersgründen verkauft wurde. Hier konnte ich eigene Erfahrungen sammeln, bis ich dann 2008 auch den väterlichen Betrieb übernehmen durfte.



**BW: Was meinen Sie mit vorausschauend?**  
ST: Ich denke, wir tragen gemeinsam Innovation. Mein Vater lebt und lebte auch immer in der Zukunft. Bereits 1988 erwarb er eine außergewöhnliche Immobilie in einem Gewerbegebiet. Das Haus sollte einem Verlag dienen und geriet unter „Zwang“. Er kaufte es zu einem günstigen Preis und entwickelte daraus unser heutiges Bestattungshaus. Durch seine besondere Lage am Rande eines Gewerbegebietes hatten wir genug Platz, um ein meditatives Ambiente zu schaffen.

**BW: Jetzt sind Sie der Geschäftsführer. Was sind Ihre Innovationen?**

ST: Die Frage ist komplizierter, als sie sich anhört. Zum einen, das will ich deutlich sagen, lebe ich eine familiäre Innovation. Wir leben als Familie mit Hund im Bestattungshaus und darin erlauben wir uns ein durchaus sehr privates Leben. Wir gehen ins Kino, ins Theater oder einfach mit Freunden ein Bier trinken. Dahinter verbirgt sich aber auch eine technologische Innovation. „Pass mal aufs Telefon auf“ – das gibt es nicht mehr. Handy und Rufumleitungen stellen eine omnipotente Präsenz dar, auch wenn ich nicht zugegen bin. Das funktioniert nur,

wenn alle Mitarbeiter, Mitarbeiterinnen und die Familie mitmachen. Insofern bin ich selbstständig und darf auch hinreichend ich selbst und für die Familie da sein. Aber dennoch lebe ich aus der Tradition heraus ein modernes Unternehmensmanagement. Da stülpe ich nichts Gewachsenes um, führe es aber bewusst in die Zukunft.

**BW: Können Sie das konkretisieren?**

ST: Bewährt hat sich unser Grundgedanke, die ländliche Tradition – nachbarschaftliche Aufgaben und Unterstützung – zu uns ins Haus zu holen. Unsere Abschiedsräume können im Prinzip rund um die Uhr und sieben Tage in der Woche aufgesucht werden. Außerhalb der Bürozeiten werden Termine vereinbart und wir stehen persönlich zur Verfügung. Diese Nähe und dieses nachbarschaftliche Symbol, emotional und verlässlich einfach zugegen zu sein, sind uns nach wie vor wichtig – und es wird ja auch von den Hinterbliebenen und Trauernden angenommen. Unser Bestattungshaus versteht sich als ein „offenes“ System; hierdurch gewinnen wir durchaus auch Neukunden. Zudem sind unsere Kostenstrukturen transparent. Wir bieten ein faires Preis-Leistungs-Verhältnis, das per Internet nachvollzogen oder schon einmal vorkalkuliert werden kann. Schließlich bedienen wir uns moderner Dienstleistungen, etwa in der Zusammenarbeit mit der ADELTA.FINANZ AG. Auch wenn Münster und Umgebung nicht zu den ärmsten Regionen in Nordrhein-Westfalen gehört, spüren wir doch auch eine wachsende Bereitschaft, Ratenzahlungen in Anspruch zu nehmen. Allein das Konzept

entspricht dem Zeitgeist. Gerade jüngere Menschen neigen dazu, vieles auf Ratenbasis zu erwerben. Insgesamt wird die Zahlungsmoral eindeutig nicht einfacher und ein starker Partner, der Hintergrundtätigkeiten abnimmt, hilft uns. Diese Zeit investieren wir lieber in unsere Kernaufgaben.

**BW: Sie zitieren auf Ihren Internetseiten die Dichterin Mascha Kaléko: „Den eigenen Tod, den stirbt man nur, mit dem Tod der anderen muss man leben!“ Ist dies ein Leitsatz Ihres Hauses?**

ST: Dieses Zitat ist eher ein Aufruf, auch frühzeitig an die Bestattungsvorsorge zu denken. Nicht der Verstorbene, sondern die Hinterbliebenen müssen damit umgehen. Und je wenig tabuisiert Vorsorge, und das nicht nur in finanzieller Hinsicht, betrieben wird, desto klarer lassen sich die schweren Stunden, Tage und Wochen ertragen. Mir als



„ Zum einen, das will ich deutlich sagen, lebe ich eine familiäre Innovation.“

Verstorbener ist der Tod schließlich, zumindest im Diesseits, dann doch egal.

**BW: Auf Ihren Fotos dominieren die Farben Blau und warme orange bzw. gelbe Töne. Ist das Zufall?**

ST: Nun, Blau ist zunächst eine neutrale Farbe, die sich an viele andere Farbumbegabungen gut anpasst. Und die Farbe hat auch eine Nähe zur Weite, denken wir an das Meer oder den Himmel. Die warmen Töne sollen einladen und auch eine gewisse Geborgenheit und damit ein Willkommen symbolisieren. Nicht nur Trauernde bewegen sich in unserem Haus. Pro Jahr besuchen uns etwa 50 Gruppen im Rahmen unserer Öffentlichkeitsarbeit, von Konfirmanden bis zu Krankenpflegeklassen. Und es gehört zu

unserem Qualitätsverständnis, mit den Institutionen, mit denen wir zusammenarbeiten, ethische Formen gemeinsamer Arbeitserleichterungen zu vereinbaren. Zum Beispiel Verstorbene neben Mülleimern in den Wagen einzuladen, das muss nicht sein und entspricht nicht unseren ethischen Vorstellung.



**BW: Wie würden Sie Ihren Betrieb zusammenfassend umschreiben?**

ST: Trauerfeierlichkeiten sind unseres Erachtens ein Spiegelbild des Gelebten. Wir begleiten und unterstützen im Nachbarschaftsverständnis die Wünsche der Hinterbliebenen. Trotz aller Modernität eines innovativen Betriebes leben wir die Nähe zu den Trauernden.

Herr Stokkelaar, vielen Dank für das Gespräch und alles Gute für die Zukunft.  
[www.stokkelaar.de](http://www.stokkelaar.de)

**ADELTA.FINANZ AG**  
Geschäftsbereich  
BestattungsFinanz

Kosten senken. Liquidität sichern.  
Unternehmen stärken.

ADELTA.FINANZ AG Schinkelstraße 44a | 40211 Düsseldorf | Fon: +49 (0) 211/35 59 89 23 | info@adeltafinanz.com | www.adeltafinanz.com

# Il cofano funebre – Schwerpunkt Qualität

Im Gespräch mit Franco Maset, dem Geschäftsführer von „Italia in“



Die italienische Vokabel für den 'Sarg' hört sich ausnehmend anspruchsvoll an und tatsächlich eröffnet Italia in eine neue Realität im Bereich Sargbau und Sargdesign.

Erstaunlich einfach scheint beim „Erdmöbel“ alles geworden zu sein: Wenn es um die letzte Wohnstätte geht, sind die Wünsche zwar endlos, doch ernüchternd ist dann die Bilanz von Anspruch und Wirklichkeit. Billig und schnell ist dann doch eher das herrschende Prinzip. Der Bestatter und sein Händler verlieren an Glaubwürdigkeit.

Darum ist sich Franco Maset sicher, dass seine Produkte eine Unterstützung für die kaufmännischen Bedürfnisse seiner Kunden sind.

„Ich bin für meine Kunden als Mensch erreichbar Sie kennen das, Sie müssen auch



jeden Tag als Mensch erreichbar sein und wissen, es ist kein Widerspruch zu der Tatsache, dass man auch ein Produkt verkauft.“ Es fällt schwer, jemanden zu beschreiben, der nicht mehr aus sich macht, als er wirklich ist. Anders ist Franco Maset nicht zu charakterisieren.

Er betrachtet den Handel mit Särgen als Gewissensfrage. „Kein Wenn und Aber“, lautet seine Formel. Dahinter steht alles andere als das Prinzip billiger Einfachheit.

„Wir bringen in unserem Geschäft ein Durchsetzungsvermögen und eine Ernsthaftigkeit mit, die in zwei Richtungen wirken. Wir kennen Ihren Markt und seine Anforderungen, und wir wählen unglaublich streng aus. Hölzer, Modellbau und Oberfläche sind für uns keine Frage irgendeiner Mode, mit der wir kurzfristig den Markt aufmischen wollen.“



Wenn es nicht um die Kurzfristigkeit geht, worum geht es bei Italia in dann eigentlich?

„Ich will etwas Neues auf den Markt bringen, neu im Sinne von Qualität und angemessenem Preis. Das ist der Bereich, der jetzt dringend verlässliche Partner benötigt. Wir sehen uns dabei als Mitarbeiter des Erfolges unserer Kunden. Sie sind unsere Werbung. Das ist eine Sache, die Hand in Hand geht und nur auf sehr großer Erfahrung basieren kann. Wir kooperieren mit Stragliotto aus Rossano Veneto, einem jahrzehntelangen Leader auf dem italienischen Markt, der seit vier Generationen mit dem Sargbau vertraut, ISO 9001-zertifiziert und seit 1945 Mitglied der Confindustria\*. Um nur ein gutes Beispiel für unser Gespür in der Wahl zu nennen. Italia in wählt das

Exzellente, das Beste aus. Ohne Wenn und Aber!“

Das Klischee geschwätziger Unzuverlässigkeit, das man Italienern hierzulande so gerne zuschreibt, kommt im Gespräch mit Franco Maset gar nicht erst auf. Seine Pläne sind klar, umsetzbar und zukunftsorientiert:

„Wir beschränken uns nicht darauf, Ihnen die beste Kollektion nur vorzustellen. Unser Qualitätsanspruch bezieht sich ebenso auf die Logistik. Wir können innerhalb von zwei Wochen deutschlandweit liefern, natürlich ohne Sprachbarriere. Es ist wichtig, dass wir uns verstehen.“



Qualitätsmerkmal. Wir haben vor einem Jahr in eine neue und moderne Lackierlinie investiert: Wasserlack. Für diese Methode sind jahrelange Tests durchgeführt worden. Wir sind also in doppeltem Sinne Partner für die Zukunft.“

franco@italia-in.de  
www.italia-in.de

Doch es geht dem Geschäftsführer nicht bloß um die Qualität des Produkts und der Logistik.

„Italia in ist ein zukunftsorientiertes Unternehmen. Umweltverträglichkeit liegt uns sehr am Herzen und ist auch ganz klar ein

\*Confederazione Generale dell'Industria Italiana, italienischer Industrieverband, gegründet 1910, der dem Bundesverband der Deutschen Industrie entspricht.

... oh heilig's Blechle ...

**Rappold**  
KAROSSERIEWERK

**Rappold** Karosseriewerk GmbH • Mettmanner Str. 147 • 42489 Wülfrath • Tel. +49 2058 / 89 80 0 • Fax: +49 2058 / 89 80 42  
www.rappold-karosserie.de • Email: info@rappold-karosserie.de

# „Das Internet ist gaaanz wichtig!“

Warum achtet eigentlich kaum jemand auf die Qualität?

Von Erasmus A. Baumeister

Ich höre von sehr vielen Bestattern, dass das Internet ja ganz wichtig sei. Wieso haben dann so viele Bestattungsunternehmen eine miserable oder sogar überhaupt keine Internetpräsenz? Warum haben so viele Bestatterwebsites gar keine Fotos, bis auf den Sonnenuntergang oder das Herbstlaub auf der Titelseite? Keine Internetpräsenz zu haben ist im Jahre 2010 der Anfang vom Ende. Ich kenne nicht wenige Unternehmen, die 15%–20% der Sterbefälle über ihre Website generieren. Aber eine schlechte Internetpräsenz ist auch nicht viel besser als gar keine. Ich höre auch oft, dass der Internetauftritt seit drei Jahren fertig, aber noch nicht online ist, weil noch ein Foto fehlt. Fast jeder Bestatter hat sich irgendwann einmal eine Domain reserviert, und da fängt das Dilemma auch schon an.

Ein Beispiel, das ich täglich so oder ähnlich in meiner lieben Bestattungsbranche erlebe. Das Unternehmen ist im Handelsregister als Bestattungshaus Hubertus Hirsch e. K. eingetragen. Die Domain lautet aber [www.bestattungsinstitut-hirsch.de](http://www.bestattungsinstitut-hirsch.de), die E-Mail-Adresse [hubs.hirsch@yahoo.de](mailto:hubs.hirsch@yahoo.de), im Telefonbuch steht Hirsch Bestattungen, im Bestatterverzeichnis finde ich die Pietetät Hirsch. Das ist alles so kompliziert, dass der potenzielle Kunde sich immer irgendwie unsicher ist, ob er auch gerade mit dem Bestatter seiner Wahl kommuniziert. Es ist nicht besonders schwierig, eine einheitliche Firmierung durchzuziehen. Die richtige Webadresse lautet natürlich [www.bestattungshaus-hirsch.de](http://www.bestattungshaus-hirsch.de). Da sich dieses Unternehmen in Müllewapp befindet, gibt auch noch die Adresse [www.bestattungen-mullewap.de](http://www.bestattungen-mullewap.de).



Diese Adresse führt auf die gleiche Website, aber es wird dennoch nur mit der einen Hauptadresse geworben. Warum werden so viele Internetpräsenzen von Computerspezialisten oder auch Verwandten, Kumpels und Vereinskollegen, die einigermaßen mit dem Rechner umgehen können, erstellt? Die eigentliche Programmierung ist der kleinste Schritt zu einer optimalen Internetpräsenz. Bevor programmiert wird, werden ein Konzept, eine Struktur (Sitemap/Organigramm), Inhalte (individuelle, und nicht nur die Kopie der Kollegen), Redaktion, Grafik, Fotos und als Wichtigstes eine Idee zur Kundenansprache benötigt. Wenn der Bestatter die Texte für die Internetpräsenz selbst liefern muss, wird dieses Instrument nie funktionieren. Bei einer Internetpräsenz handelt es sich nicht um das Lehrbuch „Wie führe ich eine Bestattung durch?“. Die meisten Websites haben aber nur diese Inhalte. Die Frage „Was tun im

Trauerfall?“ ist völlig unwichtig, die Antwort ist keine Liste mit 124 Punkten, sondern mit „Schnell mich, den Bestatter, anrufen, ich erledige den Rest“ beantwortet. Der lange Menüpunkt „Formalitäten“ ist unwichtig, weil die Information, dass Geschiedene das Scheidungsurteil brauchen, kein Auswahlkriterium für Ihr Unternehmen ist. Eine zeitgemäße und effiziente Internetpräsenz eines Bestattungsunternehmens ist ein umfangreicher Ratgeber mit vielen Informationen und besonders vielen Bildern. Eine Interaktivität wird durch Bestattungskostenrechner, 360-Grad-Panoramen der Trauerhalle und des Abschiedsraums, Vorsorgerechner und virtuelle Bücher erreicht. Eine Website benötigt ein sehr kurzes Imagevideo, da eine Website mit Video automatisch besser im Suchmaschinenranking ist. Das Video ist natürlich auch bei YouTube zu sehen, Sie werden schnell Besucher auf Ihrer Website über diese Plattform bekommen.

Eine vielfältige Downloadmöglichkeit muss vorhanden sein. Verschiedene Kontaktmöglichkeiten reichen den Menschen eine Hand für ein persönliches Gespräch, auch ohne Sterbefall. Die Internetpräsenz muss mit allen anderen Medien verknüpft sein. Die Anzeigenserie läuft auf der Startseite als Slideshow durch. Die wechselnden Schaufensterausstellungen werden in einem eigenen Kapitel präsentiert. Eine Personalisierung ist extrem wichtig, der Kunde will Köpfe, Gesichter und Menschen hinter der vorurteilsbehafteten Bestatterfassade sehen. Die Website muss benutzerfreundlich sein, mit Schriftvergrößerung und übersichtlicher Navigation. Eine kundenorientierte Website mit entsprechendem Akquiseerfolg lebt von inhaltlich starken Aktualisierungen. Das Letzte, was eine Bestatterwebsite braucht, ist ein Gästebuch, da steht außer zwei, drei Ferkeleinen von pubertären Witzbolden nur „Super Internet, Dein Manni und alle anderen Bommerlunder Bonzen, 3. August 2001“, was nicht wirklich repräsentativ ist. Die Telefonnummer ist immer auf jeder Sei-

te zu sehen und taucht nicht zum ersten Mal im Impressum in Vier-Punkt-Schriftgröße nach der Telefonnummer des Webstylisten mit dem originellen Firmennamen auf. Die Internetadresse korrespondiert mit allen anderen Medien und findet sich natürlich perfekt lesbar auf der Rückseite des Leichenwagens. Für eine erfolgreiche Bestatterwebsite brauchen Sie erstens einen Marketingexperten mit Branchenerfahrung, zweitens einen kreativen Kopf, drittens einen Redakteur, viertens einen Grafiker, fünftens einen Fotografen und sechstens dann auch einen Programmierer. Dieses Team braucht dann viele Informationen von Ihnen. Eine Internetpräsenz ist nicht mal schnell von einem begabten Neffen zusammengebastelt. Meine Erfahrung zeigt auch, dass eine selbst gemachte Seite nie fertig wird. Der Bestatter schafft es im Alltag gar nicht, alle Texte zu erstellen, er ist sich über das Konzept unsicher, und der Neffe macht auch ungern weiter, weil er nicht genau weiß, was er überhaupt von seinem Patenonkel dafür bekommt.

Die Frage nach dem Preis einer Bestattung ist in vielen Regionen inzwischen das Wichtigste überhaupt, eine gute Internetpräsenz kann diese Frage neutralisieren. Eine sehr gute Internetpräsenz ist nicht nur ganz wichtig, sondern elementar für einen dauerhaften geschäftlichen Erfolg eines Bestattungsunternehmens im 21. Jahrhundert. Nirgends gibt es so viele Berührungsängste wie hier. Im Internet kann sich ein Interessent, ein potenzieller Kunde, erst einmal anonym informieren. Der Bestatter kann über eine informative, transparente und vertraute Präsentation seines Unternehmens, seiner Leistungen und besonders seiner Qualität überzeugen.

Lassen Sie Profis an Ihren Internetauftritt, denn Ihr Neffe ist ausgelastet mit den Webaufträgen für seine Jahrgangsstufe, seine Fußballmannschaft, hoffentlich auch dem Schachklub und mit den ganzen sozialen Netzwerken dieser Welt.

[www.erasmus1248.de](http://www.erasmus1248.de)

**LINN SPRACHVERSTÄRKER an jedem Ort aufstellen - einschalten - vortragen**

- kabellose Beschallung durch drahtlose Sendertechnik und Akkubetrieb - in und vor der Halle, am Grab und im Ruheforst
- Kosten sparen durch geringe Auf- und Abbaueiten, laiensichere Bedienung
- kraftvoller, professioneller Klang
- Kunden gewinnen durch persönliche Gestaltung der Trauerfeier
- Musikeinspielung CD/MP3-Player, USB-Stick-Eingang
- Bausteinsystem, individuelle Anpassung auf die Verhältnisse vor Ort
- dezente Optik, attraktiver Preis
- verständliche Trauerreden bis in die letzte Reihe

**Wir beraten Sie gern !  
Nutzen Sie unseren Beratungsservice !**

**LINN SPRACHVERSTÄRKER** Donatusstr. 156 50259 Pulheim  
TEL. 02234 - 2004040 FAX 02234 - 2005240 [www.linn-sprachverstaerker.de](http://www.linn-sprachverstaerker.de)



## ALLEM VORAN STEHEN EINIGE FRAGEN:

- WELCHES ANGEBOT WERDEN MEINE KUNDEN KÜNFTIG UNBEDINGT IN ANSPRUCH NEHMEN WOLLEN?
- WIE BINDE ICH MEINE KUNDEN AUCH ÜBER JAHRE HINWEG UND IN POSITIVER FORM?
- WIE ERREICHE ICH NEUE KUNDEN?
- WELCHE ANGEBOTE ERTGÄNZEN MEIN DERZEITIGES PORTFOLIO SINNVOLL?
- WIE GENERIERE ICH NEUE UMSÄTZE, OHNE ZUSÄTZLICHE ARBEIT ZU HABEN?

„DAS EIGENE GEDENKPORTAL IM INTERNET“ IST UNSERE ANTWORT.

WIR HABEN, GEMEINSAM MIT FÜHRENDE BESTATTERN EIN NEUES MARKETINGINSTRUMENT FÜR IHR UNTERNEHMEN ENTWICKELT. DABEI WAR DIE BEWAHRUNG VON ERINNERUNGEN VERSTORBENER MENSCHEN UNSER LEITGEDANKE. WIR GLAUBEN, DASS ES IM ZEITALTER VON BIS ZU 70% FEUERBESTATTUNGEN UNERLÄSSLICH IST, ALS ZUKUNFTSORIENTIERTES BESTATTUNGSUNTERNEHMEN EINE OPTIMALE LÖSUNG FÜR DAS BEWAHREN VON ERINNERUNGEN ANZUBIETEN.

## IHRE VORTEILE:

- BIETEN SIE IHRE KUNDEN INDIVIDUELL GESTALTETE GEDENKSEITEN AN UND HALTEN SIE SOMIT ÜBER JAHRE HINWEG DEN KONTAKT ZU IHNEN AUFRECHT.
- VERSCHENKEN SIE AN JEDEN KUNDEN EINE KOSTENLOSE KONDOLENZSEITE
- VERKAUFEN SIE INNOVATIVE GEDENKSEITEN UND PARTIZIPIEREN SIE AN UNSEREM INNOVATIVEN GESCHÄFTSMODELL.
- WERDEN SIE IN IHREM EINZUGSGEBIET DER FÜHRENDE BESTATTER IM INTERNET UND SICHERN SIE SICH NOCH HEUTE MIT UNSEREM PRODUKT "GEDENKPORTAL REGIONAL" DIE EXKLUSIVITÄT FÜR IHRE KOMPLETTE REGION.

VIELLEICHT IST IHR GEBIET NOCH FREI, BITTE FRAGEN SIE UNS EINFACH!

## UNSER ANGEBOT FÜR SIE:

STARTEN SIE JETZT MIT IHREM EIGENEN GEDENKSEITENSERVICE!

Sie erhalten ein Gedenkportal in Ihrem Wunschdesign und können dann Ihren Kunden Kondolenz und Gedenkseiten anbieten.

Kauf schon ab 1000,-- €  
Miete ab 39,--€ mtl.

## Produktpräsentationen 2010

wir kommen in Ihre Nähe - melden Sie sich kostenfrei an:  
Themen: Neugeschäft durch Gedenkseiten & Umsatz mit Fotobüchern

Hamburg	16.11.
Kiel	18.11.
Bremen	23.11.
Hannover	25.11.
Wesel	27.11.
Düsseldorf	01.12.
Köln	02.12.
Frankfurt	08.12.
Stuttgart	09.12.

Beginn 17:00 Uhr, Büffet/Abendessen gegen 18:15, Dauer ca. 2 Stunden  
Nähere Informationen & Anmeldung:  
040 - 70 383 47 - 12

Rufen Sie uns an:

040 - 70 383 47 - 12  
Frau Hanna Greve

## Der gute Ton bei Trauerfeiern

Leistungsstarke Lautsprecheranlagen für den leistungsfähigen Bestattungsunternehmer

Die Angehörigen möchten noch ein paar Worte an die Trauergemeinde richten und danach ein wenig Musik einspielen, es knackt, es rauscht und klingt wie ein alter Volksempfänger. Probleme, die heutzutage nicht mehr auftreten dürfen.

Angehörige erwarten heute zu Recht, dass sich der Bestatter bei der Planung und Gestaltung auch mit dem Thema Akustik und der entsprechenden Technik auseinandersetzt. Bei einer Veranstaltung – und dass ist eine Bestattung – muss die Technik stimmen. Unverstärkte Trauerreden in oder vor der Aussegnungshalle sowie am Grab werden häufig gar nicht oder nur schlecht verstanden; hierdurch entstehen Unaufmerksamkeit und Unmut unter den Trauergästen. Musik ist ein wichtiges emotionales Mittel, um der Trauer den richtigen Rahmen zu geben. Auf diese zu verzichten ist nachlässig.

Die Firma LINN SPRACHVERSTÄRKER hat sich auf die sehr speziellen Bedingungen auf Friedhöfen spezialisiert und ein spezielles Sortiment, abgestimmt auf Bestatter, zusammengestellt. Mobile Lautsprecheranlagen, netzunabhängig und mit modernster Sendertechnik, werden in und vor der Trauerhalle sowie am Grab genutzt. Modernste Sendertechnik erlaubt die drahtlose klare, kraftvolle Übertragung der Reden vom Mikrofon zur Verstärkerbox und somit eine absolute Bewegungsfreiheit des Vortragenden. Hierzu steht eine Auswahl von Sender-Handmikrofonen und Ansteck- oder Headset-Mikrofonen mit Taschensen-

der zur Auswahl. Kabelverbindungen der einzelnen Komponenten entfallen somit vollständig.

Bei großen Beerdigungen reicht oft der Platz für alle Trauergäste in der Trauerhalle nicht aus. Die LINN SPRACHVERSTÄRKER lassen sich jederzeit durch aktive Zusatzlautsprecher erweitern, sodass mit wenigen Handgriffen die Trauerfeier auch auf dem Vorplatz übertragen wird, und dies ohne jede anfällige Kabelverbindung. Die Geräte sind untereinander kompatibel und lassen sich bausteinartig je nach Bedarf aufbauen und auch zu einem späteren Zeitpunkt problemlos nachrüsten. Fangen Sie klein an und erweitern Sie einfach Stück für Stück.

Viele haben Angst vor zu viel Technik, doch trotz anspruchsvoller Technik sind die kompakten LINN SPRACHVERSTÄRKER in kürzester Zeit aufgestellt und absolut laien-sicher zu bedienen. Die Geräte arbeiten mit zuverlässigen Hochleistungsakkus, die ausreichende Leistungsreserven bieten. Durch ihre Netzunabhängigkeit und die drahtlose Sendertechnik sind die robusten, mobilen Geräte ohne umständliche Installation und Kabelverlegung schnell überall einsetzbar, egal ob in oder vor der Halle oder auch am Grab. Ganz ohne lästige Stolperfallen durch herumliegende Kabel oder die Suche nach passenden Steckdosen. Zeitaufwendige Installationen gehören der Vergangenheit an: aufstellen – einschalten – vortragen.

Viele Hinterbliebene wünschen das Abspielen bestimmter Musikstücke. Eine mitgebrachte CD – auch im MP3-Format – oder

ein USB-Stick stellen für Sie kein Problem dar, die Anlage macht die Gestaltung einer Trauerfeier so professionell und persönlich als möglich. Ein CD-Spieler und die Anschlussmöglichkeit fremder Audioquellen, wie MP3-Player oder USB-Stick zum Einspielen der Musik per Funk, zeichnet den Bestatter als kompetenten Fachmann aus, der mit der Zeit geht.

Seit 40 Jahren ist die Firma LINN SPRACHVERSTÄRKER spezialisiert auf tragbare, netzunabhängige Beschallungstechnik. Sie ist bereits vielen Bestattungsunternehmen bundesweit ein kompetenter und zuverlässiger Partner für alle Fragen rund um die Beschallung von Trauerfeiern. Neben der Lieferung von Beschallungsanlagen bietet LINN SPRACHVERSTÄRKER einen umfassenden Beratungsservice bis hin zur Teststellung.

[www.linn-sprachverstaerker.de](http://www.linn-sprachverstaerker.de)





## Neuer Kopf – neue Richtung

Ist BINZ im Umbruch? Wir sprachen mit dem neuen CEO der BINZ GmbH & Co. KG, Lorenz Dietsche

**Die Firma BINZ aus Lorch, bekannt durch ihre in Lohnfertigung für Daimler produzierten verlängerten E-Klasse-Fahrgestelle, befindet sich in einem Umbruch.**

**Die Firma BINZ hat seit Einführung des neuen E-Klasse T-Modells (intern S212 genannt) ein neues Geschäftsmodell. Während man früher die „verlängerte Werkbank“ von Daimler war, ist BINZ heute ein selbstständiger Spezialfahrzeughersteller, der in eigener Verantwortung Grundfahrzeuge einkauft, umbaut und vertreibt. Mit diesem Schritt wuchs die unternehmerische Verantwortung und es mussten Unternehmensfunktionen wie Marketing und Vertrieb umstrukturiert und angepasst werden. Da BINZ nicht allein in Deutschland, sondern international agiert, mussten die Änderungen auch für den Markt in Skandinavien, Frankreich, Spanien oder Osteuropa greifen, was organisatorisch eine Herausforderung darstellte.**

Zusätzlich stellte der Modellwechsel bei der Mercedes E-Klasse vom Modell 211 zum Modell 212 sowohl für BINZ als auch für alle Kunden und Partner eine außerordentliche entwicklungstechnische Herausforderung dar. Zwei Jahre intensiver Entwicklungsarbeit, in enger Zusammenarbeit mit Daimler, liegen hinter dem Unternehmen und Investitionen von 10 Millionen Euro waren nötig, um Fahrgestelle, Bestattungswagen und verlängerten Limousinen zu entwickeln. Eine Investition, die den Erfolg der Firma in den nächsten sieben Jahren – solange ist der geschätzte Lebenszyklus der Mercedes E-Klasse 212 – sichern soll.

Seit Januar 2010 steht nun ein neuer Kopf an der Spitze des Unternehmens in Lorch. Lorenz Dietsche ist 44 Jahre alt, verheiratet und Vater einer Tochter. Zu seinen Hobbys zählt er klassische Musik, Wandern und Skifahren und die Beschäftigung mit geschichtlichen

Themen. Sein Diplom zum Wirtschaftsingenieur hat er an der Universität Karlsruhe absolviert und er verfügt über mehr als zehn Jahre internationaler Erfahrung als CEO, vornehmlich in Betrieben, die sich eben in genau solch einer Umbruchsituation befinden.

### Herr Dietsche, wie kam es zum Wechsel in der Führung?

Mit der Entscheidung, ein neues Geschäftsmodell einzuführen, gelangten die Gesellschafter von BINZ zu der Überzeugung, dass das Führungsteam verstärkt werden muss, um die Aufgabe der strategischen Neuausrichtung, des Aufbaus von Marketing, Service und Vertrieb und der Wahrnehmung der erweiterten unternehmerischen Verantwortung bewältigen zu können.

Es ist daher eine Auszeichnung und ein Privileg, dass der Mehrheitsgesellschafter – die niederländische Private Equity Gesellschaft „Nimbus hands on investors“ – mit der Bitte an mich herantrat, diese große Herausforderung und Verantwortung zu übernehmen.

### Worin sehen Sie die Herausforderung für sich in solch einer Führungsposition?

Meine große Leidenschaft ist es, das Potenzial, das in einem Unternehmen steckt, zu erkennen und zu entwickeln. Dazu gehört insbesondere die Entdeckung und Förderung von Führungstalenten. Doch wirklich wichtig sind nur die Menschen. Von entscheidender Bedeutung für den Erfolg eines Unternehmens ist es, die Positionen mit den geeigneten Mitarbeitern zu besetzen und diese entsprechend zu motivieren. Leidenschaftlicher Einsatz und gleichzeitig respektvoller Umgang sind dabei der Schlüssel zum Führungserfolg.

### Worin genau liegt die neue Ausrichtung der Firma?

Wir haben BINZ strategisch neu positioniert und das Geschäft auf die vorhandenen Stärken konzentriert. BINZ hat sich personell gezielt verstärkt und gewachsene Strukturen wurden hinterfragt und verbessert, um so die Weichen auch langfristig auf Erfolg zu stellen. Dabei wurden Ziele formuliert, die die Interessen der Kunden, der Mitarbeiter und von Hauptlieferant Mercedes sinnvoll verbinden. Wir verfolgen dabei eine Politik der Offenheit. Jeder darf gerne erfahren, wie die Strategie von BINZ aussieht:

BINZ verlängert Mercedes E-Klassen und verkauft diese als verlängerte Fahrgestelle an Karosseriebauern in aller Welt, welche daraus hauptsächlich Bestattungsfahrzeuge herstellen. BINZ selbst baut nur wenige Modelle von Bestattungsfahrzeugen und diese im Hochpreissegment, um neue Märkte aufzubauen oder dort präsent zu sein, wo der Markt nicht von bestehenden Karosseriebauern abgedeckt werden kann. Unsere Hauptmodelle sind der zweitürige „Otheos“ und der viertürige „Omniel“. Sie sollen E-Klasse-Bestattungswagen weiter bekannt machen und Karosseriebauer dazu anregen, einen Bestattungswagen der jeweiligen Landesausprägung zu bauen – auf einem BINZ Fahrgestell versteht sich. BINZ baut auch verlängerte sechstürige Limousinen, hauptsächlich für englische Bestatter und Kunden im Nahen Osten.

Das Geschäft mit Ambulanzen und Polizeifahrzeugen haben wir an unsere Schwestergesellschaft BINZ Umwelttechnik in Ilmenau/Thüringen abgegeben. Während der Entwicklung der neuen E-Klasse-Modelle haben wir festgestellt, dass die technische Komplexität der neuen E-Klasse deutlich über der des Vorgängermodells liegt. So wurde die Entwicklung nicht nur für BINZ eine Herausforderung, sondern insbesondere auch für die kleineren Karosseriebaupartner. Wir haben uns daher entschlossen, den Karosseriebaupartnern teilfertige Bestattungswagen anzubieten, die diese dann fertig ausbauen und unter eigenem Namen vertreiben können. So helfen wir unseren Kunden, die z. T. massiven Entwicklungskosten zu begrenzen. Unser Ziel ist dabei, nach Abschluss des Modellwechsels wieder mehr als 800 Fahrzeuge pro Jahr zu bauen.

**Sie sind für viele Aufbauhersteller Lieferant und Wettbewerb in einer Firma. Wie sieht hinsichtlich dieser Situation Ihre Strategie aus?**

*Fortsetzung auf der nächsten Seite*

Reederei Elbeplan  
Huntemann

Reederei Elbeplan GmbH  
persönlich · besonders · verlässlich

*Halbmast und vier Doppelschläge...*

„Das unendliche Meer, aus dem das Leben einmal hervorging, ist ein würdiger Ort, um ewige Ruhe zu finden.“

WIR SIND DABEI! 14 A 31  
BEFA 2010.

Reederei Elbeplan  
Seebestattung Nordsee, Ostsee  
und weltweit · Schleuse 2  
Hooksiel · Fon 04425/1737

www.seebestattung-nordsee.com

Unsere Konzentration auf wenige Modelle im Hochpreissegment lässt unseren Karosseriebaupartnern den nötigen Spielraum, sich in ihrem jeweiligen Markt mit ihren Bestattungswagen zu positionieren. Es gibt bereits sogar Länder, in denen BINZ gar keine eigenen Bestattungswagen verkauft, da die Karosseriebaupartner den Markt bereits optimal abdecken. Italien ist hier ein Beispiel.

Unser primäres Ziel ist es, Bestattungsfahrzeuge, die auf Mercedes E-Klasse basieren, weltweit bekannt zu machen und gleichzeitig den Bestattern eine große Vielfalt an Modellen und Einsatzmöglichkeiten zu bieten. So gibt es auf der Basis der E-Klasse heute bereits über 70 verschiedene Aufbauten. Diese Anforderungen kann BINZ mit seiner begrenzten Modellpalette im Hochpreissegment unmöglich alleine abdecken und freut sich daher über sein großes Netzwerk von Karosseriebaupartnern, welche die jeweils unterschiedlichen Kundenanforderungen bestens erfüllen. BINZ liefert seinen Karosseriebaupartnern dabei die Technologie in Form des verlängerten Fahrgestells inklusive verstärkter Achsen, ESP-Anlassungen und der notwendigen Zulassungen.



**Und was machen Sie in Deutschland?**

In 2002 haben wir auf ausdrücklichen und vielfältigen Wunsch der Bestatter wieder einen eigenen Bestattungswagen gebaut und in diesem Jahr mit unserem „Otheos“ bereits eine Folgegeneration präsentiert. Mit diesen Fahrzeugen möchten wir ein Zeichen für exzellentes Design, beste Funktionalität und herausragenden Service setzen und Kunden ansprechen, welche die höchsten Anforderungen an ihre Fahrzeuge haben und bereit sind, einen entsprechenden Preis dafür zu bezahlen. Wir streben dabei keine große Stückzahl an, sondern möchten Kunden und Partnern eine Referenz bieten. Dies gilt auch für den Servicebereich. Wir haben uns das Ziel gesetzt, dem Kunden innerhalb von 24 Stunden nach der ersten Kontaktaufnahme eine Lösung präsentieren zu können.

**Wo liegen die Prioritäten des Unternehmens, sind Bestattungsfahrzeuge nur ein Anhängsel oder eigenständig?**

Bestattungswagen und verlängerte Limousinen sind das Kernprodukt von BINZ in Lorch, wobei der Stückzahlenschwerpunkt mit 80 % klar auf den verlängerten Fahrgestellen liegt, die wir unseren Karosseriebaupartnern liefern. Unsere Schwestergesellschaft BINZ Umwelttechnik in Ilmenau/Thüringen ist spezialisiert auf Ambulanzen und Einsatzleitfahrzeuge.



**Die Krise hat viele Unternehmen stark gebeutelt, wie konnte BINZ damit umgehen?**

Die Finanzkrise war in unserer Branche nicht so zu spüren wie in anderen Industrien. Lediglich in England, wo das Bestattungswesen zum Großteil in der Hand von Versicherungen liegt, mussten wir einen leichten Einbruch hinnehmen. Der Großteil unserer Kundschaft besteht aus solide geführten und solide finanzierten Familienunternehmen, die die Krise tadellos meistern konnten.

**Warum gehört BINZ zu den ganz Großen im Geschäft?**

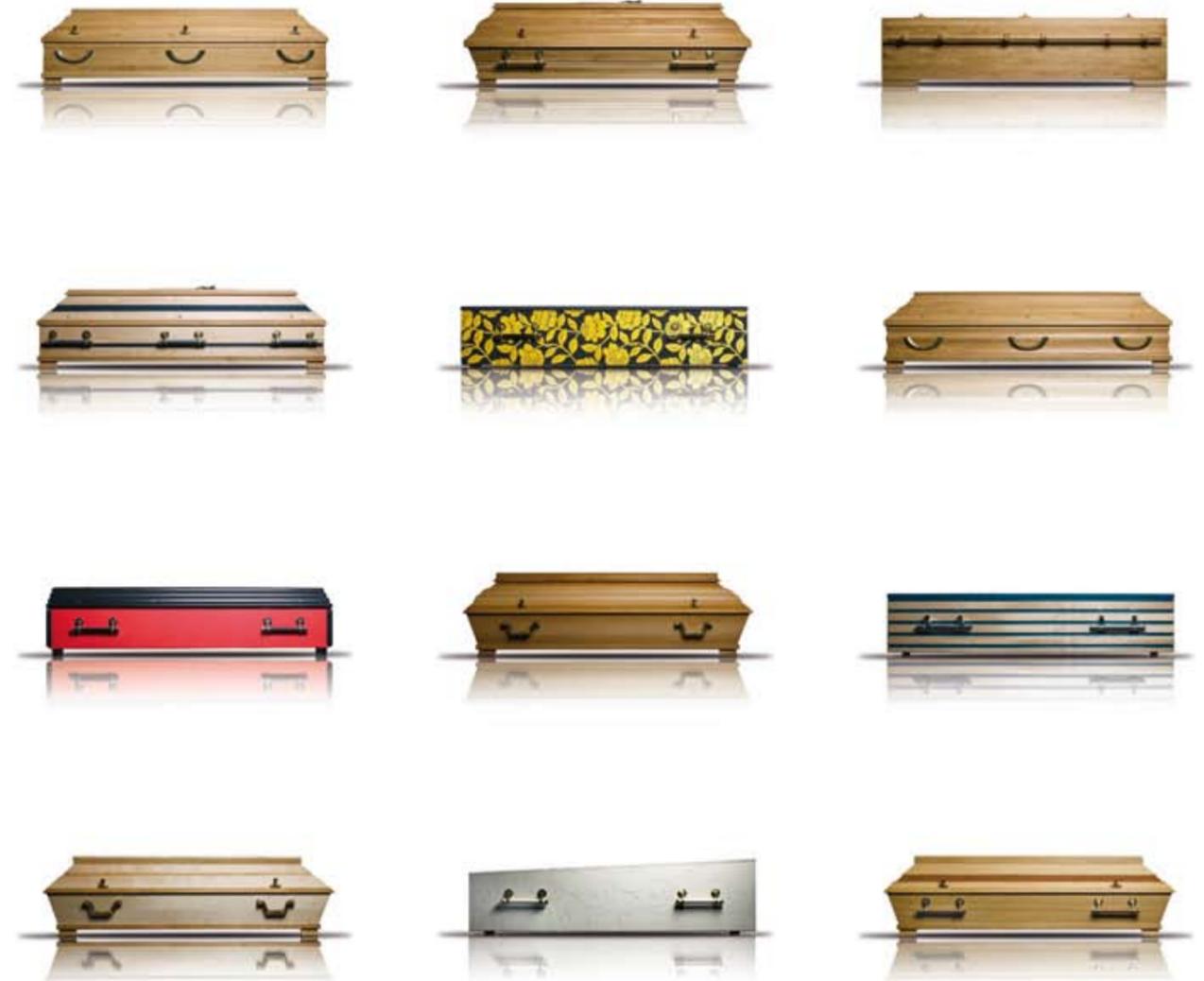
BINZ wird 2011 sein 75-jähriges Bestehen als Sonderfahrzeugbauer feiern. Durch den leidenschaftlichen Einsatz unserer Mitarbeiter und die Qualität unserer Produkte und Dienstleistungen konnten wir uns das Vertrauen unserer Kunden immer wieder verdienen. Durch unsere traditionell enge Zusammenarbeit mit dem Hause Daimler konnten sehr unterschiedliche Marktanforderungen erfüllt werden. Die Vielfalt an Fahrzeugen, die wir hier in Lorch bereits bauen durften, ist enorm. Sie reicht vom Motorroller, über den Smart Crossblade bis hin zum gepanzerten Mercedes G-Modell.

Bei unseren aktuellen Bestattungswagen, dem „Otheos“ und dem „Omniel“, kann ich mit Stolz sagen, dass von den ersten Designskizzen bis zur Endmontage alle Leistungen hier in Lorch erbracht wurden. Leistung aus Tradition, starke Partner und zufriedene Kunden haben uns stark gemacht.

Wir danken für das Gespräch.

[www.binz.com](http://www.binz.com)

# PLATZ DES GUTEN GESCHMACKS



**Was ist ein Sarg?** In erster Linie ist er Grad-

messer für die Wertschätzung der Hinterbliebenen gegenüber den lieben Verstorbenen. Ein hochwertiger Sarg ist aber auch Ausdruck der Beratungsqualität der Bestatter und eine gute Möglichkeit für Sie, mehr zu verdienen. Hölzer in bester Güte, Sorgfalt in der Verarbeitung, stilvolle Modelle von klassisch bis modern.

**Daxecker – Sargkultur aus Oberösterreich.**



# Daxecker®



## OMNIEL & OTHEOS

...repräsentativ.

[WWW.BINZ-BESTATTUNGSFAHRZEUGE.DE](http://WWW.BINZ-BESTATTUNGSFAHRZEUGE.DE) | [INFO@BINZ.COM](mailto:INFO@BINZ.COM) | T: +49 (0) 7172/185-0



**BINZ**

# Unterschätztes Gedenken im Netz?

Das Gedenkportal für den Bestattungsbetrieb birgt viel Potenzial

Die Idee dahinter ist nicht neu: Gedenkseiten für Verstorbene im weltweiten Netz. Es gab und gibt unzählige Ansätze zum Thema digitale Erinnerung, ob liebevolle Laien-Homepages für den verstorbenen Opa oder ambitionierte Gedenkportal-Ideen kleinerer Software-Schmieden. Doch ein überzeugendes Konzept für den Bestattungsbetrieb fehlte bislang.

Inspiziert durch ein erfolgreiches US-Gedenkportal startete das Hamburger Unternehmen Powerlab bereits im Dezember 2006 die Konzeption eines umfassenden und vorausschauenden Services, konzipiert von Anfang an mit und für Bestatter. Branchenspezifische Interessen und Zielsetzungen wie eine dauerhafte und positive Kundenbindung, arbeitsexensive Handhabung des Produktes und eine ideale Vermarktung standen während des gesamten Entwicklungsprozesses an erster Stelle.

Nach anfänglich immer wieder aufkeimender Skepsis in der Branche, ob ein firmeneigenes Gedenkportal im Internet von echter Bedeutung für das Unternehmen wäre und Hinterbliebene den Service tatsächlich nutzen würden, änderte sich das Meinungsbild hierüber im Laufe der letzten Jahre stark – zu Recht.

Zum jetzigen Zeitpunkt sind bereits 70% aller Deutschen im Internet. Facebook hat 500 Millionen User, Prognosen zufolge werden in den kommenden zwei bis vier Jahren insgesamt 1 Milliarde Menschen weltweit



dem sozialen Netzwerk beigetreten sein. Online-Banking, eBay, Google, Facebook, iPhone – das Internet hat die Welt verändert und die Veränderungen werden noch weitergehen, auch nachhaltig.

Die Zeiten für den Einstieg in ein eigenes professionell durchdachtes Gedenkportal stehen gut und das nicht nur aufgrund der starken Frequentierung des Internets.

Die zunehmende Anonymisierung des Einzelnen in der Gesellschaft und hinzukommend eine höhere Mobilität führt zu einer Zerstreuung der Familie und damit verbunden dem Wunsch der Angehörigen, alternative Formen des Gedenkens zu nutzen. Ge-

denkseitenservices können einen sinnvollen Zusatz zum bisherigen Angebot darstellen und die Trauerarbeit unabhängig und übergreifend erlebbar machen. Wachsende geografische Distanzen zwischen Familien und Freunden bewirken – wie im Falle Facebook – einen zunehmenden Rückgriff auf das Internet als Medium des sozialen Austausches. Das Internet hält zusammen.

Neben der Werbung in den lokalen Zeitungen birgt das digitale virale Marketing (also die Verbreitung von hintergründigen Nachrichten für ein Produkt über soziale Netzwerke) großes Potenzial und neue Chancen auch für Bestatter.

Die Corporate Identity des Unternehmens kann auf dem Portal in zeitgemäßer Form eingebunden werden und neben den hochwertigen interaktiven Gedenkseiten können weitere Angebote des Betriebes beworben werden. Durch neueste Technik ermöglicht das Softwaresystem eine intuitive und damit schnelle Einrichtung des Gedenkportals. Selbsterklärend lassen sich Inhalte wie Texte, Bilder oder Farben in kürzester Zeit ändern.

Die einfache Handhabung erlaubt es sowohl dem Bestatter als auch den Hinterbliebenen selbst, eine Gedenkseite für den Verstorbenen binnen weniger Minuten anzulegen. Es ist an der Zeit, sich als Bestattungsunternehmen richtig zu positionieren, analog wie digital. Wer in Zukunft im Internet nicht nur gefunden, sondern seinen Kunden auch ein sinnvolles und umfangreiches Angebot bieten möchte, liegt mit dem richtigen Gedenkseitenservice weit vorne.

Die Powerlab GmbH aus Hamburg bietet für Ihren Gedenkseitenservice neben der Kaufversion auch Mietvarianten mit monatlicher Abrechnung an.

[www.powerlab.de](http://www.powerlab.de)

**Unser Erfolgsmodell im Bestatterbereich:**  
Konica Minolta magicolor 5670 EN  
**842,00 EUR** inkl. MwSt.

**Ihr Servicepartner – qualifiziert und zertifiziert!**

Andreas Wormstall Bürotechnik  
beulstraße 11 · 58642 iserlohn  
telefon 02374/4042  
telefax 02374/4133  
e-mail: [info@wormstall-bt.de](mailto:info@wormstall-bt.de)  
web: [www.wormstall-bt.de](http://www.wormstall-bt.de)

**inkl. Toner für 12.000 Seiten pro Farbe**

**DOWNLOAD KUNDEN-FERHWARTUNG**  
Installation über unser neues Fernwartungsmodul möglich! Für unsere scrivaro-Kunden kostenlos.

**KONICA MINOLTA »Trade-in«-Aktion**  
Schicken Sie uns jetzt Ihren alten Laser-/LED- oder Tintenstrahl-Drucker eines beliebigen Hersteller. Sie erhalten eine satte Prämie von 100,00 EUR



# Drucklösungen für die Eigenproduktion

Wormstall Bürotechnik generiert Zusatzgeschäfte für Bestatter

**Mit der Herstellung von Trauerkarten oder Gedenkzetteln im eigenen Haus können Bestattungsunternehmen ein wichtiges Zusatzgeschäft generieren. Wormstall Bürotechnik aus Iserlohn hat sich bereits vor Jahren auf diesen Bereich spezialisiert. Bestattern bietet die Firma Wormstall mit Schwarzweiß- und Farbdruckern von Konica Minolta ein genau auf die Kunden abgestimmtes Lösungs- und Servicepaket.**

Die Erfahrung und damit das Wissen um die Anforderungen der Branche überzeugen zahlreiche Bestatter. Mit der Umstellung der Geschäftspraxis auf die Eigenproduktion kann dem Trauernden fortan eine schnellere und kostengünstigere Qualität aus einer Hand garantiert werden.

Der Druck von Trauerkarten ist in der Bestattungsbranche ja der Regelfall. Regionsab-

hängig werden sie in unterschiedlichen Formaten, Grammaturen (bis 250 g/m<sup>2</sup>) und Papiersorten produziert. „Der Laserdrucker muss deshalb in der Lage sein, alle Medienarten ohne Probleme einzuziehen. Daher empfehlen wir unseren Kunden vorrangig den magicolor 5670EN von Konica Minolta, der fähig ist, alle gängigen Medien zu verarbeiten“ so Andreas Wormstall Inhaber von Wormstall Bürotechnik in Iserlohn.

Neben Trauerkarten werden ebenso Gedenkzettel, Tischkarten Platzkärtchen, Totenzettel und vieles mehr gedruckt. Dabei sollte der Druck so einfach wie möglich funktionieren. Beispielsweise beschleunigt die Funktion, Formate nur einmal im Druckertreiber einzurichten und zukünftig zwischen ihnen wählen zu können, den Arbeitsablauf erheblich und vereinfacht die Bearbeitung jedes neuen Auftrags.

Als zusätzlichen Service bieten viele Bestattungsunternehmen an, Fotos von den Trauerfeierern zu machen, um ihren Kunden nach der Veranstaltung ein Fotobuch als Erinnerung mitzugeben. Früher wurden die Fotos zur Entwicklung in ein Fotolabor gegeben, heute drucken die Bestatter die Fotos selber aus, es ist schneller und effizienter.

Daneben werden auch Grafiken erstellt, für die ebenfalls eine hohe Druckqualität entscheidend ist. „All dies bietet der magicolor 5670EN. Präzise Farbabstufungen und gestochen scharfe Grafiken und Fotos garantieren die hohe Auflösung dieses Druckers. Mit 600 x 600 x 4 bit Farbtiefe (PhotoART 9600) sowie dem eigens von Konica Minolta entwickelten Polymerisationstoner Simitri™ HD mit ultrafeinen Tonerpartikeln, druckt er einfach in einer tollen Qualität“ so Andreas Wormstall.

Das Verblässen von Farben durch UV-Strahlung oder Farbablösung, wie sie etwa beim Falten von Papier entsteht, ist kaum noch ein Problem und lange Wartezeiten müssen auch nicht mehr eingerechnet werden. Durch eine neue Technologie, der Empeiron™-Controller-Technologie erreicht der magicolor 5670EN eine Druckgeschwindigkeit von 35 Din A4-Seiten pro Minute in Farbe und Schwarzweiß.

Die Firma Wormstall Bürotechnik hat sich in der Bestatterbranche mittlerweile durch ihre Beratung und Serviceleistungen deutschlandweit einen Namen gemacht. „Wir sind regelmäßig in den entsprechenden Fachzeitschriften, auf Hausmessen und 2010 auch wieder auf der Bestattungsfachausstellung (BEFA) vertreten. Wir wissen um die Bedürfnisse der Bestatter und können so gezielt auf deren Wünsche eingehen.“

Die Kenntnisse, die wir uns Schritt für Schritt angeeignet haben, können sich andere Fachhändler, die sich nicht auf diese Branche spezialisiert haben, nur schwer innerhalb kurzer Zeit erarbeiten. Oft kontaktieren uns unsere Kunden telefonisch, wenn sie Fragen oder Probleme haben. Unsere Kooperationspartner sind die Firma Bok Eisfeld – Ihr fairer Partner für exclusive Trauerpapiere – und die Firma Rapid Data GmbH mit Power Ordo – Die führende Software für Bestattungsunternehmen –“ so der Geschäftsführer von Wormstall Bürotechnik.

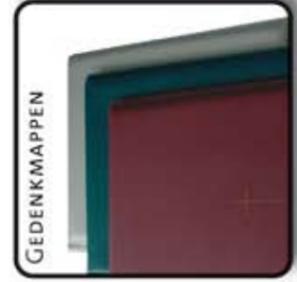
Damit der Bestatter bei Problemen nicht alleine steht, bietet Wormstall Bürotechnik einen technischen Service mittels Fernwartungssystem an. Sollte die Lösung eines Problems nicht während eines Telefonats zu erörtern sein, können die Wormstall-Techniker sich über das Internet in das Drucksystem des Bestatters einloggen und Einstellungen direkt am Druckertreiber vornehmen. Die Hotline von Wormstall Bürotechnik ist an sechs Tagen in der Woche zu erreichen.

Aufgrund der häufigen Nachfragen durch Kunden bietet Wormstall seit kurzer Zeit auch Drucksysteme für den Kranzschleifendruck an. „Mit dem Olivetti P 116 kann man das ebenfalls problemlos selbst erledigen. Hier arbeiten wir mit der Firma Halbach zusammen, die ein großes Sortiment an Kranzschleifen zur Verfügung hat, sodass unsere Kunden rundum von uns versorgt werden können.“

[www.wormstall-bt.de](http://www.wormstall-bt.de)



www.bestattertaschen.de



**SEEBESTATTUNG  
AB BÜSUM/NORDSEE**  
Die letzte Ruhe auf See

REEDEREI  
HG. RAHDER

Tel. (0 48 34) 13 80 · Fischerkai 2 · 25761 Büsum · [www.seebestattung-buesum.de](http://www.seebestattung-buesum.de) · [info@seebestattung-buesum.de](mailto:info@seebestattung-buesum.de)



## Der Erfolg unserer Kunden ist unser Erfolg!

Mit einem umfangreichen Dienstleistungsangebot stehen wir Ihnen zur Verfügung!

Bestattungskraftwagen mit Fahrer und Träger zur Abholung und Überführung   Bereitschaftsdienste  
 Zustiegsdienste   Erledigung sämtlicher Formalitäten   Deutschlandweite Überführungen  
 Behördenwege   Bereitstellung Transportsarg oder Überführungstrage   Träger zur Abholung und  
 Überführung   Träger zur Bestattung und Beisetzung   Grabmachertätigkeit im Raum Leipzig  
 Friedhofsdienste   Sarggroßhandel

### ÜBERFÜHRUNGSKOSTEN IM ÜBERBLICK\*

Sachsen, Sachsen-Anhalt, Thüringen	505,00 EUR
Berlin, Brandenburg	555,00 EUR
Niedersachsen	655,00 EUR
Mecklenburg-Vorpommern	770,00 EUR
Bremen	785,00 EUR
Hamburg, Hessen	825,00 EUR
Rheinland-Pfalz	830,00 EUR
Bayern	835,00 EUR
Baden-Württemberg	900,00 EUR
Nordrhein-Westfalen	915,00 EUR
Schleswig-Holstein	945,00 EUR
Saarland	1025,00 EUR

### ALLE ÜBERFÜHRUNGEN BEINHALTEN:

Überführung, Beurkundung (die benötigten Dokumente möchten Sie vorab per Post/Kurier an uns senden), Sarg (Kiefer/Fichte gebeizt, ausgeschlagen nach Norm mit Auslaufschutz), saugfähiges Material, Seidenbespannung sowie Lotband, Garnitur 100g wattiert, Talar m/w Baumwolle, Kremation, zweite Leichenschau, Klimaraum im Krematorium, Urnenversand deutschlandweit

### EVENTUELLE ZUSATZKOSTEN

Gebühren im Krankenhaus, Gebühren Standesamt, Sonstige verauslagte Kosten für Ihren Sterbefall (wird mit Beleg nachgewiesen)

\*Bei gewünschter anonymer Urnenbeisetzung fallen zzgl. 199 EUR an.



**Bestattungsfuhrwesen René Hentschel**  
 Gewerbeviertel 5 | 04420 Markranstädt | Tel. (034205) 44346  
[www.bestattungsfuhrwesen.eu](http://www.bestattungsfuhrwesen.eu)

## Wandel und Perspektiven in der Bestattungsbranche

Eine Roadshow des VDZB und seiner Mitgliedsfirmen

Viele Bestatter berichten von einem spürbaren Wandel in der Bestattungsbranche, der sich unter anderem in einem nachhaltig sinkenden Preis- und Qualitätsniveau niederschlägt. Eine neue, gut informierte Angehörigengeneration kommt mit hoher Erwartungshaltung zum Bestatter, die erfüllt sein will. Gleichzeitig werden zunehmend liquiditätsbedrohende Zahlungsausfälle beklagt.

Die im VDZB zusammengeschlossenen Zulieferer für das Bestattungsgewerbe sitzen mit den Bestattern im gleichen Boot. Sie haben deshalb beschlossen, die drängenden Themen anzugehen und Hilfestellungen sowie Lösungsansätze aufzuzeigen.

Den Auftakt bildet eine so genannte Roadshow – eine Nachmittagsveranstaltung, auf der Herr Christian Greve von Rapid Data einen kurzen Einblick in Power Ordo gibt und zeigt, wie diese führende Bestattersoftware Ihre tägliche Arbeit unterstützt. Herr Hans-Joachim Frenz, Vertriebsdirektor der ADELTA.FINANZ AG, erläutert, wie drohenden Zahlungsausfällen begegnet werden können. Frau Sabine Coners, Unternehmensberaterin und Bestatterin, wertvolle Tipps zum modernen, kondensorientierten Beratungsgespräch gibt.



Jeder Roadshow-Termin wird von einer Mitgliedsfirma (Zulieferer) als Schirmherr betreut. Die erste Roadshow fand im März des Jahres in Süddeutschland statt und stieß auf sehr positive Resonanz. Fortgeführt werden diese Roadshows durch ein eintägiges Seminar von Sabine Coners mit dem Titel: "Besser beraten und verkaufen auch in schwierigen Zeiten."

Die zweite Roadshow fand in der Zeit vom 31.08.2010 bis zum 03.09.2010 statt. Über 200 Bestatterinnen und Bestatter waren den Einladungen der Schirmherren gefolgt. Es hatten sich diesmal die Firmen Vahle und Harnisch in Paderborn, Krug und Hassel in Altenkirchen, Andres und Massmann in Blankenrath und Janssen in Weeze als kompetente und zuvorkommende Gastgeber zur Verfügung gestellt. Auch an diesen Terminen stießen die Referenten wieder mit Ihren Vorträgen auf großes Interesse.

Eine weitere Roadshow wird aufgrund des großen Erfolges im Frühjahr 2011 stattfinden. [www.vdzb.de](http://www.vdzb.de)

# unter allen wipfeln ist ruh?

## RuheForst Gut Panker

Mit der Eröffnung des RuheForsts Gut Panker wurde am 22. April der siebte RuheForst in Schleswig-Holstein seiner Bestimmung übergeben.

Umgeben von blühenden Buschwindröschen, unter dem Dach eines malerischen Laubwaldes gegenüber der Gutsanlage Panker, liegt der siebte Schleswig-Holsteinische RuheForst, in dem künftig Waldbestattungen möglich sind. Um das schlichte Holzkreuz des Andachtsplatzes versammelt, erhielten die rund 60 geladenen Gäste einen ersten Eindruck von der Natürlichkeit und der friedvollen Stimmung, die dieser neue RuheForst mit seinen rund elf Hektar Waldfläche bietet. Eingebettet in die hügelige Landschaft um Gut Panker und unweit der Ostsee gelegen, bietet der naturnah gestaltete Wald einen Ort, der Ruhe ausstrahlt und eine natürliche Umgebung mit alten Bäumen, Sträuchern und Findlingen aus der letzten Eiszeit, für die Wahl einer letzten Ruhestätte anbietet. Der Dank gelte besonders den Panker Gemeindevertretern, den Mitarbeitern des Amtes Lütjenburg, der Forstdirektion der Landwirtschaftskammer und auch den Kirchenvertretern, die das Projekt begleitet haben. Der Trend zu einem Begräbnis im Wald wachse, kommentierte Pankers Bürgermeister Olaf Arnold die Eröffnung. Es sei daher reizvoll gewesen, in der Gemeinde Panker eine Alternative zu den traditionellen Friedhöfen anzubieten. Das die Bestattung im Wald auch eine namentliche und unter christlichem Symbol stehende ist, spreche positiv für die Beisetzung im RuheForst, sagte Pastor Hans-Martin Bruhns aus Lütjenburg. Entgegen einem gleichfalls vorhandenen Trend hin zu anonymen Beisetzungen, biete ein RuheForst einen Ort, der auch die Möglichkeit zur Trauerbewältigung und etwas Bleibendes biete. **Informationen zum RuheForst Gut Panker gibt es über die Forstabteilung der Landwirtschaftskammer Schleswig-Holstein: Tel.: 04551-959865 und über den RuheForst Panker-Hessische Hausstiftung unter Tel.: 04381-7071 oder auch über die E-Mail: info@ruheforst-gutpanker.de. Weitere Informationen auch unter <http://www.ruheforst-gutpanker.de>.**



## RuheForst Standorte in Deutschland

Weitere Informationen erhalten Sie unter den angegebenen Internetadressen.

- [www.erbacher-ruheforst.de](http://www.erbacher-ruheforst.de)
- [www.ruheforst-wildenburgerland.de](http://www.ruheforst-wildenburgerland.de)
- [www.ruheforst-pfaelzerwald.de](http://www.ruheforst-pfaelzerwald.de)
- [www.ruheforst-huemmel.de](http://www.ruheforst-huemmel.de)
- [www.ruheforst-badarolsen.de](http://www.ruheforst-badarolsen.de)
- [www.ruheforst-floersbachtal-spessart.de](http://www.ruheforst-floersbachtal-spessart.de)
- [www.ruheforst-rostockerheide.de](http://www.ruheforst-rostockerheide.de)
- [www.ruheforst-hilchenbach.de](http://www.ruheforst-hilchenbach.de)
- [www.ruheforst-hagen.de](http://www.ruheforst-hagen.de)
- [www.ruheforst-hunsrueck.de](http://www.ruheforst-hunsrueck.de)
- [www.ruheforst-stadtusedom.de](http://www.ruheforst-stadtusedom.de)
- [www.ruheforst-stadtprozelten.de](http://www.ruheforst-stadtprozelten.de)
- [www.ruheforst-elbtalaue.de](http://www.ruheforst-elbtalaue.de)
- [www.ruheforst-bad-driburg.de](http://www.ruheforst-bad-driburg.de)
- [www.ruheforst-fredeburg.de](http://www.ruheforst-fredeburg.de)
- [www.ruheforst-kaufungen.de](http://www.ruheforst-kaufungen.de)
- [www.ruheforst-ruegen.de](http://www.ruheforst-ruegen.de)
- [www.ruheforst-mueritz.de](http://www.ruheforst-mueritz.de)
- [www.ruheforst-holsteinische-schweiz.de](http://www.ruheforst-holsteinische-schweiz.de)
- [www.ruheforst-frankenhoehe.de](http://www.ruheforst-frankenhoehe.de)
- [www.ruheforst-schaumburgerland.de](http://www.ruheforst-schaumburgerland.de)



- [www.ruheforst-losheim.de](http://www.ruheforst-losheim.de)
- [www.ruheforst-segebergerheide.de](http://www.ruheforst-segebergerheide.de)
- [www.ruheforst-suedpfaelzerbergland.de](http://www.ruheforst-suedpfaelzerbergland.de)
- [www.ruheforst-coesfeld.de](http://www.ruheforst-coesfeld.de)
- [www.ruheforst-brodau.de](http://www.ruheforst-brodau.de)
- [www.ruheforst-schwerinerseen.de](http://www.ruheforst-schwerinerseen.de)
- [www.ruheforst-wingst.de](http://www.ruheforst-wingst.de)
- [www.ruheforst-ostenfeld.de](http://www.ruheforst-ostenfeld.de)
- [www.ruheforst-nauen.de](http://www.ruheforst-nauen.de)
- [www.ruheforst-suedheide.de](http://www.ruheforst-suedheide.de)
- [www.ruheforst-rhoen.de](http://www.ruheforst-rhoen.de)
- [www.ruheforst-jagsthausen.de](http://www.ruheforst-jagsthausen.de)
- [www.ruheforst-coburgerland.de](http://www.ruheforst-coburgerland.de)
- [www.ruheforst-vogelsberg.de](http://www.ruheforst-vogelsberg.de)
- [www.ruheforst-eberswalde.de](http://www.ruheforst-eberswalde.de)
- [www.ruheforst-deister.de](http://www.ruheforst-deister.de)
- [www.ruheforst-harz-falkenstein.de](http://www.ruheforst-harz-falkenstein.de)
- [www.ruheforst-landhege.de](http://www.ruheforst-landhege.de)
- [www.ruheforst-eiderquelle.de](http://www.ruheforst-eiderquelle.de)
- [www.ruheforst-gutpanker.de](http://www.ruheforst-gutpanker.de)
- [www.ruheforst-vorharz.de](http://www.ruheforst-vorharz.de)



RuheForst. Ruhe finden.

## BW TERMINE

# Termine

### BESTATTERTAG

Hören Sie Fachvorträge von Vordenkern und erfahrenen Spitzenkräften der Branche zu den Themen:

1. Marketing für Bestattungsunternehmen
2. Zukunft der Bestattungsbranche
3. Umsatzsteigerung trotz sinkender Bestattungskultur
4. Friedhofsentwicklung
5. Unternehmensorganisation
6. Vergrößerung des Leistungsspektrums
7. Wettbewerbsanalyse
8. Förderung der Bestattungskultur

#### November

Mittwoch 24.11.2010

#### Frankfurt

Den Veranstaltungsort teilen wir Ihnen in Kürze auf [www.bestattertag.de](http://www.bestattertag.de) mit.

Donnerstag 25.11.2010

#### Leverkusen

Kasino Bayer Leverkusen  
Musikzimmer  
Kaiser-Wilhelm-Allee 3  
51373 Leverkusen

Anmeldung unter

[www.bestattertag.de](http://www.bestattertag.de)

Hier halten Sie auch weitere Informationen zu den aktuellen Veranstaltungsorten.

### FACHAUSSTELLUNG

#### FORUM Hamburg

Bestattung · Trends · Ambiente

#### Termin:

26. März .2011

[www.forum-bestattung.de](http://www.forum-bestattung.de)

### FACHAUSSTELLUNG

#### PLUDRA – FRANKFURT GmbH DAS EVENT 2010

Fachausstellung für Bestattungsfahrzeuge, Bestattungsbedarf, Dienstleistungen und Friedhofstechnik.

Viele namhafte Aussteller aus allen Bereichen der Bestattungsbranche stellen Ihre Produkte, Dienstleistungen und Neuigkeiten vor.

#### Termin

03. bis 04. Dezember 2010

Meilenwerk/Legendenhalle  
Stuttgart/Böblingen

[www.pludra.de](http://www.pludra.de)

[www.cellexpo.de](http://www.cellexpo.de)

[www.meilenwerk.de](http://www.meilenwerk.de)

### INTERNATIONALE MESSEN

#### DEVOTA 2011 AUSTRIA

#### Termin:

23. bis 25. November 2010

EXPO Hall – Ried Im Innkreis

[info@devota.at](mailto:info@devota.at)

[www.devota.at](http://www.devota.at)

#### MEMENTO 2010

Bestattungsmesse  
Warschau/Polen

#### Termin:

19. bis 20. November 2010

Expo XXI Zentrum

Pradzyńskiego Straße 12/14

[www.memento.targi.pl](http://www.memento.targi.pl)

Ihre Bestattersoftware

MEC Best 3.0

MEC-Best

Schenkt Ihnen Zeit zum Leben!

Trauerdruck online

Elektronisches Papierformular

Schwabhäuser Straße 2

97944 Boxberg

Tel.: +49 (0)7930 - 8572

Fax: +49 (0)7930 - 990473

E-Mail: [info@mec-software.de](mailto:info@mec-software.de)

[www.mec-software.de](http://www.mec-software.de)

**Bernd Rotterdam**  
SARGHOCHSTÄNDER

Katafalke und mehr!

KATAFALK ARCO

KATAFALK TENSIONE

BEISTELLTISCH MENSULA

STHPULT ORATIO

**Bernd Rotterdam**  
Schreinermeister

individuelle Farb- und Furniergestaltung möglich

Berliner Straße 486 • 51061 Köln  
Tel 0221. 640 30 30  
Mobil 0171. 522 30 47

individuelle Katafalke • Ausstattungen • Innenausbau • Möbel und mehr

[www.tischlerei-rotterdam.de](http://www.tischlerei-rotterdam.de)

→ Sie haben noch keinen Nachfolger für Ihr Unternehmen?  
→ Sie tragen sich mit dem Gedanken zu verkaufen?

**Sichern Sie Ihre Unternehmensnachfolge**

Wir sind an der Übernahme erfolgreich geführter Firmen im gesamten Bundesgebiet interessiert.

Lassen Sie Ihr Unternehmen bewerten. Nutzen Sie dazu unseren „Unternehmenswertrechner“ unter [www.ahorn-ag.de](http://www.ahorn-ag.de). Das ist für Sie anonym und vollkommen unverbindlich.

Vertrauen Sie auf unsere Kompetenz, Erfahrung und Seriosität. Ihre Kunden von heute werden es Ihnen morgen danken. Haben wir Ihr Interesse geweckt? Gerne führen wir ein persönliches Gespräch mit Ihnen. Vertraulichkeit ist selbstverständlich!

**Ahorn AG**  
UNTERNEHMENSENTWICKLUNG

Fürstenbrunner Weg 10-12  
14059 Berlin  
TELEFON 05751 / 964 68 01  
peter-ludwig.jessen@ahorn-ag.de

Qualitätszertifizierter Bestattungsdienstleister  
**EUROCERT**  
DIN EN ISO 9001:2008  
Zertifiziert seit 2004

exklusiv und individuell

**Seebestattungs-Reederei Albrecht**  
Nordsee . Ostsee . Mittelmeer . Atlantik . weltweit




Seebestattungs-Reederei Albrecht . Friedrichsschleuse 3a . 26409 Carolinensiel-Harlesiel  
Tel. 04464.1306 . Fax 04464.8037 . [www.seebestattungen-nordsee.de](http://www.seebestattungen-nordsee.de)

**Seebestattungen**  
in der Nordsee ab Cuxhaven

- Täglich einsatzbereit
- schnelle Bearbeitung
- Aufgrund der Zulassung und Größe kaum Terminprobleme bei Schlechtwetterlagen

eingetragener Bestatter bei der IHK  
Kostenlose Beratung sowie detaillierte Kostenaufstellung  
- keine versteckten Kosten -  
Günstige Angebote für Beisetzungen ohne Angehörige

Informationsmaterial und Preise: Reederei NARG, Kapitän-Alexander-Str. 19, 27472 Cuxhaven  
Tel.: 0 47 21 / 7 25 01 Fax: 0 47 21 / 7 25 100 Internet: [www.reederei-narg.de](http://www.reederei-narg.de)




**Licht und Leuchter**  
Waren aus NE-Metallen und Metallgestaltung

Vollendete und zeitlose Edelstahldekorationen, die in Punkto Verarbeitungsqualität und Vielseitigkeit keine Wünsche offen lassen. Oberteile und Grundfüße lassen sich innerhalb unseres Programmes vielfältig kombinieren. Wir fertigen nach Ihren Wünschen bis hin zum maßgeschneiderten Unikat und liefern das komplette Zubehörprogramm für die stilvolle Trauerfeier.

**Ralf Krings** seit 1985

Waren aus NE-Metallen  
Metallgestaltung  
Adolph-Kolping-Straße 15  
50226 Frechen

[www.licht-leuchter.de](http://www.licht-leuchter.de)  
e-mail: [Ralf.Krings@t-online.de](mailto:Ralf.Krings@t-online.de)

Telefon 02234 - 922546  
0172 - 2892157  
Telefax 02234 - 922547







Das ideale Drucksystem für Ihren Schleifendruck

Unser Erfolgsmodell:  
**Olivetti d-Color P 116**

Jetzt zum Sonderpreis von  
**359,00 EUR**  
inkl. MwSt.

**wormstall bürotechnik**

Ihr Servicepartner – qualifiziert und zertifiziert!

**Andreas Wormstall Bürotechnik**  
beulstraße 11 • 58642 iserlohn  
telefon 02374/4042  
telefax 02374/4133  
e-mail: [info@wormstall-bt.de](mailto:info@wormstall-bt.de)  
web: [www.wormstall-bt.de](http://www.wormstall-bt.de)

wormstall bürotechnik ist Vertriebspartner von Halbach Schleifenbänder




**Suche MB E-Klasse**  
Bestattungswagen ab Bj. 1996  
mit großer und  
Dachrandverglasung  
Tel. 02685-636 Fax 02685-987542

**Leichenkühlzellen u. Zubehör**  
Spitzenpreise durch Direktvertrieb  
Angebot anfordern.  
W. Balling-Kühlanlagen, 72393 Burladingen  
Tel. 07475-451101, Fax 451102  
www.kuehl-balling.de

**OMEGA**  **Dienstleistungen**

**Kapazität  
ausgeschöpft?**

Überführungen An der Kirche 5  
Hyg. Versorgungen 24848 Kropp  
Dienstleistungen (0 46 24) 45 0 19-1

Omega Dienstleistungen ist ein Betrieb der Trauerhilfe Axel Bendken GmbH.

**www.sarg.de**

**Unternehmen  
mit Tradition  
und Zukunft**

**Wessel**  
GmbH & Co. KG Sargfabrik

unsere Kooperationspartner:

**jan bouman**  
sarggroßhandlung  
GmbH

Jan Bouman GmbH  
Oststeinbek

**KNÖLL** GmbH

Knöll Bestattungsbedarf  
Neubrandenburg

**R.Köhl**  
Bestattungsdienstleistungen

Düren

**S W**

Wittenberg Trauerwaren  
Vienenburg

**DIETRICH**

HERSTELLUNG VON SÄRGEN  
Dietrich Herstellung von Särgen  
Wüstenrot-Neuhütten

Wessel GmbH & Co. KG • Gildestrasse 3 • 48317 Drensteinfurt  
Tel: 02508 - 86 87 • Fax: 02508 - 86 81 • Email: info@sarg.de

*Einfach schön, der Klassiker aus Mayen*

*Nach Ihren Vorstellungen individuell gefertigt, als 1- oder 2 Sargausführung.*



**KAROSSERIEBAU KURT WELSCH**



Inhaber Michael Dietz • Koblenzer Straße 149 • 56727 Mayen • Tel 02651- 4 31 13 • Fax 02651 - 4 86 77 • info@welsch-online.com • www.welsch-online.com

**ESCHKE** seit 1910

Familienbetrieb in der 3. Generation

Das alte Berliner Motto

**„Jeht nich – jibts nich“**

heißt jetzt: Wir arbeiten entsprechend  
des Qualitätsanspruchs der DIN EN 15017.

Dienstleistungen für:

- Bestatter
- Friedhöfe
- Krankenhäuser

Callcenter  
bundesweit!

Lauterstraße 34  
12159 Berlin-Friedenau

Tel: 030 8 51 55 72  
Fax: 030 8 51 52 10  
info@bestattungsfuhrwesen.de

Für vorgemerkte Käufer suchen wir  
Bestattungsunternehmen in den Region

**Düsseldorf – Köln – Bonn**  
**Hessen – Thüringen**  
**Nürnberg – Stuttgart**



Unternehmensvermittlung – Immobilien  
**Günter WOLF**  
56305 Puderbach – Mittelstraße 13  
Tel. 02684-979178 Fax 979179

**www.g-b-t.com** **GBT** **www.g-b-t.com**

**GLOBAL BODY TRANSFER**

- Internationale Überführungen und Rückholungen
- nationale Überführungen
- Kollegendienst bundesweit
- Airportservice Frankfurt/Main

**GLOBAL BODY TRANSFER**  
Donaustraße 32 • 65428 Rüsselsheim  
Tel. 06142-62702 • Fax 06142-81482



**Sylter Seebestattungs-Reederei**

mit eigenen Schiffen ab Sylt und Cuxhaven

- freier und unabhängiger Familienbetrieb
- seit über 20 Jahren auf Sylt ansässig
- mit uns direkt von Sylt und Cuxhaven
- kurzfristige und individuelle Termine



Kapt. Fritz Ziegfeld



Ms. Ekke Nekkepen, ab Sylt



Ms. Sarah,  
ab Cuxhaven

Sylter Seebestattungs-Reederei  
Kapitän Fritz Ziegfeld  
Boy-Truels-Straße 22 • 25980 Sylt OT Westerland  
Tel. 04651 - 92 96 98 • Fax 04651 - 2 86 24  
www.sylterseebestattungsreederei.de

**Seit 2008 mit  
eigenem Schiff  
auch ab Cuxhaven**

# Die letzte Ruhestätte im Internet

www.grabmal-portal.de hilft, den richtigen Platz zu finden

Die letzte Ruhestätte ist nicht immer leicht zu finden, auch hier spielen, neben dem persönlichen Geschmack, viele Faktoren eine wichtige Rolle. Welches Material entspricht meinen Vorstellungen? Darf ich ein Grabmal frei gestalten? Wer garantiert mir die Standsicherheit? Was ist rechtlich zu beachten? Bei genau diesen Fragen hilft die Webseite [www.grabmal-portal.de](http://www.grabmal-portal.de).

Wichtig ist zum Beispiel, dass Grabmalkäufer sich über die Gestaltungsvorschriften der jeweiligen Friedhofssatzung informieren. Ansonsten genehmigt die zuständige Friedhofsverwaltung das fertige Grabmal womöglich nicht. Das Grabmal-Portal hält die passenden Informationen zu rechtlichen Fragen bereit. Auch wer sich Gedanken über das Material und die Ökobilanz von Grabmalen

macht, wird im Grabmal-Portal fündig. Der technisch Interessierte findet alles über Herstellung und Bearbeitung. Informationen zu Gestaltung, Symbolik und Funktion von Grabmalen runden das Angebot des Grabmal-Portals ab.

Hier wird Suchenden geholfen, diese Fragen zu klären und sich einen Überblick über die Problematiken, die auftauchen können, zu verschaffen.

www.grabmal-portal.de ist eine sinnvolle Webseite, initiiert von der Verbraucherinitiative Aeternitas. Der Vorsitzende Hermann Weber erklärt: „Das Grabmal-Portal schafft die notwendige Übersicht beim Grabmalverkauf. So bleibt keine Frage offen und jeder kann das passende Grabmal finden.“



Eine Seite, die übersichtlich und einfach zu bedienen ist und doch eine Vielzahl von nützlichen Informationen bereithält, für jeden, der ein letztes Plätzchen sucht.

Eine Internetseite, die der Bestatter guten Gewissens seinen Kunden empfehlen kann.

[www.grabmal-portal.de](http://www.grabmal-portal.de), [www.aeternitas.de](http://www.aeternitas.de)



Abschiednehmen in familiärer Atmosphäre:

## Marina

- Heimathafen Niendorf/Ostsee
- zugelassen für 12 Passagiere
- flexible Terminwahl
- individuelle Absprachen



**SEEBESTATTUNGEN  
REEDEREI BELIS**

Strandstraße 32  
23669 Timmendorfer Strand  
Telefon: 04503-5272  
Telefax: 04503-1714  
[www.ostsee-seebestattungen.de](http://www.ostsee-seebestattungen.de)  
[info@ostsee-seebestattungen.de](mailto:info@ostsee-seebestattungen.de)



Wir sind jetzt 13!

Wir freuen uns über die Neueröffnung von Feuerbestattungen Ronneburg!



Wir legen Wert auf Qualität. Ausgezeichnet mit dem: 

- [www.die-feuerbestattungen.de](http://www.die-feuerbestattungen.de)
[www.fbrandenburg.de](http://www.fbrandenburg.de)
[www.fbcelle.de](http://www.fbcelle.de)  
[www.fbcuxhaven.de](http://www.fbcuxhaven.de)
[www.fbdrielstadt.de](http://www.fbdrielstadt.de)
[www.fbemden.de](http://www.fbemden.de)  
[www.fbhennigsdorf.de](http://www.fbhennigsdorf.de)
[www.fbhildesheim.de](http://www.fbhildesheim.de)
[www.fbminden.de](http://www.fbminden.de)
[www.fbperleberg.de](http://www.fbperleberg.de)  
[www.fbronneburg.de](http://www.fbronneburg.de)
[www.fbstade.de](http://www.fbstade.de)
[www.fbweserbergland.de](http://www.fbweserbergland.de)
[www.fbwilhelmshaven.de](http://www.fbwilhelmshaven.de)



Gestaltung in Anlehnung an die Studie „Mar zum Gefühl“ – Das Krematorium der Zukunft. – Ein Kooperationsprojekt von ARKITER BEIUS, CREM-LIV und IFZAW.



Sie sind zwei. Und doch nur Eines.

Ein feines Trauerdruckprogramm ergänzt nun  
die führende Auftragsbearbeitungssoftware.

Wer könnte noch dazu passen?  
Natürlich Sie!

Rapid Data GmbH  
An der Trave 7a  
23923 Selmsdorf  
Tel. 0451-619660  
[www.rapid-data.de](http://www.rapid-data.de)

 **RAPID**