

## Ein Berufsbild mit Tod und Trauer



Jessica Piotrowski (25) und Viviane Kempel (21, r.) in der Trauerhalle des Bestattungshauses. Beide sind in der Ausbildung zur Bestattungsfachkraft. FOTO: MARTIN MÖLLER

# „Eigentlich sind wir Eventmanager“

Stefan Menge ist Bestatter in vierter Generation. Seine Branche lebt von der Tradition, Vertrauen und gutem Nachwuchs. Den bildet er selbst aus

Von Jörn Stender

Stefan Menge weiß, dass er sich mit seinem Vergleich in einem Gewerbe, das von Vertrauen, Zurückhaltung und Diskretion lebt, auf dünnes Eis begibt. Aber der gebürtige Duisburger, Bestatter in vierter Generation, findet das Beispiel dennoch passend, um sein Berufsfeld zu beschreiben: Eigentlich, sagt er, „sind wir wie Eventmanager. Wir stehen immer unter dem Druck, dass alles auf den Punkt genau klappen muss. Wenn etwas bei einer Beerdigung schief geht, kann ich das nicht wieder gut machen.“

Menge, 34 Jahre jung, ist Geschäftsführer in einem Familienbetrieb, der allein in Gelsenkirchen vier Bestattungsunternehmen betreibt. In Buer, bei Bergermann, haben die Menges bereits 1992 die Regie übernommen. Das Bestattungshaus umzubenennen, wäre ihnen nicht in den Sinn gekommen. „Das Gewerbe ist sehr traditionell und die gesamte Branche

sehr langsam in den Veränderungen. Der Name bleibt, er hat einfach viel mit dem Vertrauen zu tun, der uns entgegengebracht wird. Wir leben zu 90 Prozent von den Empfehlungen und unseren Stammkunden.“

**„Ich wollte was machen, wo nicht jeder Tag gleich abläuft.“**

Jessica Piotrowski, 25, zweites Ausbildungsjahr

Bestattungen Münstermann in Schalke und der Altstadt gehört seit 2013 zum Familienbetrieb wie auch Nehr Korn in Horst und Richmann in der Feldmark – allesamt alteingesessene Häuser, die von und mit den Menges betrieben werden. Mehrere Standbeine und eine gewisse Größe am Markt sind dem Bestattungsunternehmer wichtig.

„Wir wollen alles aus einer Hand anbieten können“, sagt er und versteht darunter das Gesamtpaket von eigener Trauerhalle bis zu 24 Stunden zugänglichen Aufbahrungsräumen. Eine gewisse Größe hilft wohl auch in einem Umfeld, in dem immer mehr der Preiskampf dominiert. „Die Leute achten einfach verstärkt auf die Kosten, sagt Menge.“

Um die 60 Frauen und Männer arbeiten fest angestellt oder auf Honorarbasis allein in Gelsenkirchen für Menge. Das geht vom „Sargträger über die Putzfrau bis zum Catering“, sagt er und betont: „Denen kann man nicht nur Mindestlohn zahlen. Für 8,50 Euro in der Stunde funktioniert das in unserer Branche nicht.“

Qualität ist ihm wichtig. Ebenso eine fundierte Ausbildung. Der Bestatter als Beruf ist nicht gesetzlich geschützt, die Standards wurden erst vergleichsweise spät fixiert. Menge selbst war einer der ersten, der – nach einem Abstecker in die

Industrie und einer Ausbildung zum Mechatroniker – die Ausbildung zur Bestattungsfachkraft durchlief und schließlich die Meisterprüfung ablegte. Aktuell bildet Menge zwei junge Frauen aus, ein dritter Auszubildender wird gesucht. „Unsere Auszubildenden sind gestandene Leute.“ Dass sie ein Stück weit Lebenserfahrung mitbringen, ist Menge wichtig. „Unsere Kunden erwarten das. Zudem sei der Arbeitsalltag und der professionelle Umgang mit Tod, Trauer, Leid und Verlust oftmals „sehr stressig. Aber es muss nach außen eben ruhig aussehen.“

**„Meine Eltern waren offen für meine Berufswahl.“**

Viviane Kempel, 21, stammt aus einer Frisörfamilie

Über ein Praktikum hat Jessica Piotrowski, 25 Jahre alt und im zweiten Ausbildungsjahr, zu ihrem Beruf gefunden. Auch für Viviane Kempel, 21, war es der Einstieg in die Berufswahl. Für Piotrowski war nach den Fachabitur wichtig, eine Arbeit zu finden, „wo ich Menschen in irgendeiner Art und Weise helfen kann und wo nicht jeder Tag gleich läuft.“ Als Altenpflegerin hat sie eine Ausbildung angefangen, aber nach einem Jahr gemerkt: „Das ist nicht so meins“

### Versorgung Verstorbener

Die Abwechslung, die sie suchte, hat sie nun gefunden. Technik und kaufmännische Aspekte, Hygienevorschriften und Beratungsgespräche, die Versorgung Verstorbener, Nachlassfragen, Dekoration und Warenkunde, selbst Trauerreden gehören zum Ausbildungsprogramm, das die Azubis in drei Jahren durchlaufen. „Bestatter, findet Menge, „sind die absoluten Allrounder. Das ist ein Beruf, den kann man ein Leben lang machen und doch ist der Horizont jeden Tag anders.“

In ihrer Ausbildung, stellt Viviane Kempel fest, habe sie ein anderes „Verhältnis zum Tod bekommen. Er gehört zum Leben dazu. Man wird sich der eigenen Endlichkeit sehr bewusst.“

## Als Dienstleister auf dem Markt

Bestatterbranche entwickelte sich aus Schreinerbetrieben

Von Jörn Stender

Aus Schreinerbetrieben hat sich in der Vergangenheit die Bestattungsbranche entwickelt. Dass Firmen ihre Särge selber schreinern, ist mittlerweile die große Ausnahme. Menge greift – von der Urne bis zur Auswahl im Sarglager – auf Zulieferer zurück.

In seiner Branche, stellt er fest, spielt der Faktor Zeit eine entscheidende Rolle. „Wir müssen schnell reagieren, müssen auch schnell Angebote machen. Und wir müssen uns erklären können mit unseren Preisen. Es ist Tradition und Qualität, die wir verkaufen wollen und müssen.“ Als Dienstleister versteht sich Menge. „Und auch wenn wir in unserem Tun vielfach von Behörden und Institutionen reglementiert und gesteuert sind, sind wir natürlich ein Teil der freien Marktwirtschaft. Wir machen das ja nicht für Luft und Liebe.“

Zum (durch den Berufsverband



Als Meisterstück hatte Stefan Menge die Beisetzung eines Lokalpolitikers zu bearbeiten. Seine Prüfungsaufgabe hat er in Bildern dokumentiert. FOTO: MARTIN MÖLLER

abgenommen) fachgeprüften Bestatter kommt seit 2005 die Bestattungsfachkraft als Ausbildungsberuf. Seine Branche, stellt Menge fest, wird zunehmend weiblich. In den Berufsschulklassen dominieren längst die Frauen. „Ich habe auch die Erfahrung gemacht, dass sich Frauen besser für den Beruf eignen“, sagt Menge, sie brächten

einfach mehr Einfühlungsvermögen mit. Ab August will er wieder einen Ausbildungsplatz besetzen. Einfach, weiß er, werde es nicht, entsprechende Kandidaten zu finden. „Die Leute müssen davon überzeugt sein. Sie müssen das wollen. Und sie müssen schon als Person gereift sein. Unsere Kunden erwarten das.“