



Teilnehmer des 8. Seminars
»Neue Chancen für Steinmetze«

Größer denken

Zum achten Mal fand am 19. und 20. März das Seminar »Neue Chancen für Steinmetze« statt, diesmal in Lübeck. Chancen sehen die Referenten v. a. für Steinmetze, die sich als kompetente Grabstättengestalter und Berater positionieren.

Wie erreiche ich bei den Leuten ein Umdenken in Sachen Grabmalkultur?« Oder: »Wie lässt sich seriös für Grabmale werben, wo doch die Kirchen die Friedhöfe zu Tode sparen?« – das sind Fragen, die Teilnehmer im Vorfeld des Seminars »Neue Chancen für Steinmetze« beschäftigen, das BIV-GF Wolfgang Simon und Strassacker-Vizechef Günter Czasny seit mehr als einem Jahr regelmäßig anbieten. Die mittlerweile achte Seminarveranstaltung in Lübeck wurde von der Natursteinwerk Rechtgläub-Wolf GmbH unterstützt. Die elf Teilnehmer aus den Ländern Hamburg, Niedersachsen und Schleswig-Holstein hatten jeweils stolze 690 € Teilnehmergebühr überwiesen, durften sich aber »glücklich schätzen, überhaupt einen Platz in der schnell ausgebuchten Runde bekommen zu haben«, so Olaf Renken aus Brake.

Nabelschau

Wie bei allen Seminaren fragten Simon und Czasny die Teilnehmer zuerst nach dem Selbstbild der Branche. Erneut zeigte sich hierbei, dass sich der Grabmalsteinmetz anders (nämlich meist positiver) sieht, als die Bevölkerung, die ihn oft als reinen Grabsteinbearbeiter und -beschrifteter wahrnimmt. Um das zu ändern und in Zukunft wirtschaftlich erfolgreich zu sein, müssen die

Steinmetze laut Czasny an ihrem Image feilen und sich als kompetente Grabstättengestalter positionieren, die auch in Sachen Trauerpsychologie und Bestattungskultur absolut firm sind und auch über betriebswirtschaftliche Aspekte Bescheid wissen. Nur so könne man erreichen, von Behörden, Friedhofsträgern und Kunden wahr- und ernstgenommen zu werden. Generell gelte es, die Akzeptanz für Friedhöfe in der Bevölkerung zu steigern und eine positive Nutzung zu ermöglichen. Dies könne u. a. durch flexible Öffnungszeiten, bedarfsgerechte Beisetzungsarten, Befreiung von der Grabpflege sowie Transparenz bei Kosten und Gebühren erreicht werden. Friedhöfe müssen laut Czasny als Ruhe- und Rückzugsräume wahrgenommen werden. Grabstätten sollten so gestaltet sein, dass sie beim Hinterbliebenen Erinnerungen auslösen und eine emotionale Öffnung bewirken. Dadurch wird bei den meisten Trauernden ein Handlungsbedürfnis ausgelöst, irgendetwas am Grab tun zu wollen. Dieses »Durchführen« von Handlungen bzw. Trauerritualen am Grab, muss bei der Gestaltung von Grabstätten berücksichtigt werden. So könne letztlich eine Wohlfühlreaktion bewirkt werden. »Der Friedhofsbesuch muss gut tun. Dann kann er eine therapeutische Wirkung entfalten«, ist Czasny überzeugt.

STATEMENTS



**Anne Wohlers-Krebs,
Steinmetzin und
Steinbildhauerin
aus Bremerhaven:**

»Das Seminar zeigte, dass wir Grabmalsteinmetzen ein neues Selbstverständnis brauchen, um dort hinzugelangen, wo wir stehen möchten – nämlich eingebunden in die Gesellschaft, als ein wertvoller und notwendiger Bestandteil. Um zu erreichen, dass wir in der Öffentlichkeit wieder positiver wahrgenommen werden, ist jeder Einzelne gefragt. Jeder muss sich zunächst selbst ehrlich die Frage beantworten, ob er den eigenen Gedenkstein tatsächlich auch für sich für wichtig hält. Und er sollte nicht verschnupft auf Einwände reagieren, sondern sie beachten und darauf eingehen. Für mich ist es sehr wichtig, eine innere Übereinstimmung mit dem Produkt zu finden.«



**Michael Karbenk
aus Hamburg:**

»Das Seminar war ein Anstoß, nicht nur für die Firma, sondern für den Friedhof als Ganzes zu denken.«



**Sebastian Herzog
aus Hamburg:**

»Plötzlich beginnen sich viele Dinge im Kopf zu ordnen, über die man schon oft nachgedacht hat, aber nie in eine klare Struktur bringen konnte. Ich versuche fast krampfhaft, alle Eindrücke festzuhalten.«



**Wulf Helmert
aus Ratzeburg:**

»Die Emotionen und die Motivation, die solch ein Seminar vermittelt, lassen sich nicht in Büchern oder Mappen nachlesen.«



Die Referenten: Günter Czasny und Wolfgang Simon

INTERVIEW

STEINMETZE SETZEN ZUM ÜBERHOLEN AN

Fragen an Günter Czasny, stellvertretender Geschäftsführer der Kunstgießerei Strassacker, Süssen, und Referent der BIV-Seminare

Naturstein: Herr Czasny, nach acht Seminaren: was hat sich im Lauf der Zeit verändert?

Günter Czasny: Die Grundstruktur blieb erhalten. Hier und da haben wir aber gestrafft. Man schaut natürlich, was ankommt, was ein Thema am besten verdeutlicht, und beginnt dann zu selektieren und zu konzentrieren. Auch die Erarbeitung der Marktoffensive, die wir für die Stone+tec vorbereiten (S. 68), sowie Vorträge, die man hält, zwingen immer wieder zur Reflexion. So fließen stets auch neue Erkenntnisse in die Seminare ein, etwa zum Thema therapeutische Wirkung von Grabstätten.

Was sind die Hauptprobleme der Steinmetze, die die BIV-Seminare besuchen?

Viele wissen schon, wo die Probleme der Branche oder des Marktes liegen, aber sie finden keine eingehende Antwort darauf. Es fehlt eine Strategie gegenüber Friedhofsträgern. Daran litt bisher die ganze Branche. Es fehlten tragfähige Konzepte. Ich denke, die können wir mit den Seminaren nun bieten. Man merkt schnell, wie es bei den Kollegen funkt, wenn sie ihre eigenen Möglichkeiten und Chancen erkennen.

Haben Steinmetze ein realistisches Bild davon, wie man sie in der Gesellschaft sieht?

Eben nicht. Es herrscht eine ziemliche Diskrepanz zwischen dem, wie man glaubt, gesehen zu werden, und dem, wie man tatsächlich gesehen wird. Das zeigt sich stets schon zu Beginn unserer Seminare, wenn wir das gegenseitig abgleichen. Vielen ist das absolut nicht bewusst, da sie sich v. a. über ihr engeres Umfeld definieren. Aber für die meisten anderen - auch in den Rathäusern oder Kirchenvorständen - sind sie eben v. a. einer, der Grabsteine herstellt, nicht aber der Experte für Grabstättengestaltung.

Woran liegt das?

Wenn man schaut, wie sich viele darstellen, erübrigt sich die Antwort. Sie platzieren Steine in langen, engen Reihen vor der Werkstattür und versäumen die Chance, ihre Kernkompetenzen besser darzustellen. Dazu gehört z. B., über ver-

schiedene Grabstättenvarianten individuell zu beraten und die qualitativen Unterschiede der Steine, Materialien, Formen und Aussagemöglichkeiten der Grabzeichen zu erläutern. Tut man das nicht, prägt man schon ein Bild - und vergibt sich große Chancen.

Hat die Branche Anbietern konkurrierender Bestattungsformen zu lange untätig das Feld überlassen?

Natürlich. Kolumbarien-Anbieter oder Friedwald-Vermarkter waren bislang marketingtechnisch oft besser aufgestellt. Sie agierten geschickter und professioneller in der Öffentlichkeit. Doch mit unseren Seminaren geben wir nun konzentrierte Antworten. Wir sind dabei aufzuholen, setzen gerade qualitativ zum Überholen an. Der Steinmetz muss in eine neue Rolle als übergreifender Grabstättengestalter finden und aktiv nach außen wirken. Dann wird er auch anders wahrgenommen.

Wer Ihre Seminare verlässt, wirkt oft euphorisch, zumindest hochmotiviert. Schnell will er die Inhalte in die Praxis umsetzen. Wie verhindert man, dass die Motivation nicht stirbt, wenn der Alltagsstress wieder einsetzt?

Motivation ist sehr wichtig, aber sie bezieht ihre Kraft aus der Überzeugung, das Richtige zu tun, stimmige Konzepte zu haben. Sonst erlahmt sie schnell wieder. Ich erlebe immer wieder, dass den Teilnehmern im Verlauf der Seminare plötzlich wie Schuppen von den Augen fällt, was sie bisher versäumt haben. Sobald sie wissen, wo Chancen zu suchen sind, entwickelt sich eine starke Motivation und Zuversicht. Ich weiß, es ist für manchen nicht leicht, im Alltag stets den roten Faden zu behalten und sich gegenüber Behörden und Kunden mit klaren Worten zu artikulieren. Doch als Hilfestellung nehmen die Teilnehmer ja umfangreiche Seminarunterlagen mit. Damit können sie alles noch einmal Punkt für Punkt nachlesen.

Werden Sie nach den Seminaren noch häufig angerufen?

Durchaus. Meist geht es dann aber um Fragen handwerklicher Art, keine Grundsatzdinge mehr. Oder man erbittet Hilfe bei konkreten Vorhaben, wenn etwa eine wichtige Präsentation vor dem Gemeinderat ansteht.

Um bei Friedhofsträgern für eine positive Weiterentwicklung der Bestattungs- und Friedhofskultur zu werben, empfehlen Czasny und Simon den Einsatz der gemeinsam von Strassacker, BIV, DNV und AFD erarbeiteten Argumentationsmappe (Naturstein 6/2007, S. 50). Sie enthält umfangreiches Material (Anschreiben, Vortragshilfen, Beispiele bedarfsgerechter Gestaltungskonzepte etc.) für die Überzeugungsarbeit bei Entscheidungsträgern vor Ort.

Die Referenten erinnerten auch an die alte Regel, dass Klappern zum Handwerk gehöre, auch zu dem eines Grabmalsteinmetzen. Gerade in schweren Zeiten müsse man öffentlich auf sich aufmerksam machen, so Simon unter Verweis auf zwei Zitate des Autobauers Henry Ford: »Wer aufhört zu werben, um Geld zu sparen, kann ebenso seine Uhr anhalten, um Zeit zu sparen.« Und: »Enten legen Eier in der Stille, Hühner gackern dabei. Was ist die Folge? Alle Welt isst Hühnereier.« Außerdem, so der studierte Betriebswirt Simon, müsse man den Esel füttern, wenn er den Berg hinauf soll, nicht wenn es oben ohnehin gut laufe.

Und jetzt?

Insgesamt bewirkte das Seminar jede Menge »Aha-Effekte« bei den Teilnehmern. Aber: wie setzt man all das um, wenn man am Montag wieder in der oft ernüchternden Realität steht? Czasny riet, sich möglichst schnell erste Ziele zu setzen und zu überlegen: Was will ich wirklich neu machen? Was will ich in einem Jahr erreicht haben? Gute Vorsätze gibt es bereits. Olaf Renken bekannte beispielsweise, »viel Lust mitzunehmen, endlich Dinge umzusetzen, die geändert werden müssen«. Vera Herrmann nahm vom Seminar nicht nur viel Optimismus für neue Perspektiven mit, sondern auch mehr Mut, sich energischer mit einer Friedhofsverwaltung anzulegen. Auch für Klaus Friedrich und Michael Karbenk aus Hamburg war die Veranstaltung ein Anstoß, »in Zukunft größer zu denken, nicht nur für die Firma, sondern für den Friedhof als Ganzes«.

Harald Lachmann