

Koblenz

WARUM EINER EINE REISE TUT

Es ist erst wenige Wochen her, dass Christoph Jung einen Freund besucht hat, einen Bestatter, wie er einer war. „Sein Bereitschaftstelefon lag auf dem Tisch“, erzählt Jung, „und mir wurde bewusst, was für ein Privileg es ist, dass ich diesem Zwang nicht mehr unterliege, der Macht des Telefons, des Geschäfts. Ich gehe zurzeit jeder Verpflichtung aus dem Weg und lerne eine Form der Freiheit kennen, die ich bisher nicht kannte.“ Nach 26 Jahren im eigenen Unternehmen hat Christoph Jung, 48, im Frühjahr 2022 sein Lebenswerk an Ahorn verkauft: vier Bestattungsfirmen mit elf Mitarbeitenden an fünf Standorten in und um Koblenz.

Jung kostet diese neue Freiheit in vollen Zügen aus. Gleich nach dem Verkauf war er sechs Wochen in Südamerika, sogar auf den Galapagos-Inseln. Dann fuhr er mit seiner Frau und dem zwölfjährigen Sohn im Wohnmobil durch Deutschland. Am Jahresende gehen sie auf Weltreise: Afrika, Thailand, Indonesien, Australien, Polynesien... Der Junge wird für ein Halbjahr von der Schulpflicht befreit, seine Frau, eine Erzieherin, nimmt sich sieben Monate Auszeit. „Ich war Bestatter“, sagt Jung, „ich habe oft genug erlebt, wie schnell es vorbei sein kann. Es gibt keinen Grund zu warten, bis man alt und grau ist, um sich solche Dinge zu ermöglichen, wenn man die Mittel dazu hat.“

Sein Lebenswerk zu verkaufen, hatte aber auch einen schwerwiegenden Grund: Jung litt unter Depressionen. „Es ging mir mental nicht gut, was sicher auch mit der Arbeit zu tun hatte, mit dem Thema Tod. Der eine kann mehr ertragen, der andere weniger. Bei mir war das Fass irgendwann übergelaufen, das Limit überschritten. Da war klar: Ich mache jetzt den Cut.“

Christoph Jung ist gelernter Groß- und Außenhandelskaufmann, machte den Abschluss zum geprüften Bestatter und hatte fast alle Lehrgänge für den Meistertitel absolviert. Nach der Schule war er direkt in den Betrieb des Vaters eingestiegen. „Ich kannte eigentlich nur ein Leben in Pflichten. Was ich jetzt kennenlernen

ist eine völlig neue Dimension, und die finde ich großartig.“

Dass er den Familienbetrieb einmal übernehmen würde, war ein ungeschriebenes Gesetz. „Ich war von Geburt an als Nachfolger gesetzt. Es hat zwar niemand gesagt, dass ich das werden muss, aber die Botschaft kam sozusagen aus dem familiären System. Es stand nicht in Frage, dass ich die Firma weiterführe. Und irgendwann habe ich gemerkt, dass das nicht nur ein Privileg ist, sondern auch eine Last sein kann.“

Die Entscheidung zu verkaufen, traf der Sohn allein. Der kürzlich verstorbene Vater habe ihm stets gesagt: „Was immer für dich richtig ist, mach es.“ Und richtig war es jetzt eben, die langjährige Bestattungstradition zu beenden. Nie wäre es Christoph Jung in den Sinn gekommen, das Familienunternehmen nur weiterzuführen, damit auch sein Sohn es möglicherweise eines Tages übernimmt. „Wenn er mit 20 Jahren sagt, dass er Bestatter werden will, bekommt er jede Starthilfe von mir. Aber was er aus seinem Leben macht, wollte ich nie mit unterschwellig vermittelten Pflichtgefühlen lenken.“

FREI VON PFLICHTEN

Jung war gut vernetzt in der Branche, er war über 20 Jahre lang im Verband aktiv und Obermeister in der Innung. Als er sich zum Verkauf entschloss, wusste er deshalb genau, wer expandiert und sich ein Unternehmen wie seines würde leisten können. „Es gab sicher Kandidaten, die vielleicht mehr hätten zahlen können. Aber bei denen hatte ich aufgrund ihrer Firmenphilosophie kein gutes Gefühl.“ Wichtig war ihm, dass die über 400 Vorsorgeverträge seriös übernommen werden – und dass es vor allem für die Mitarbeitenden mit dem neuen Eigentümer gut weitergeht. Tatsächlich hat bisher nur eine Mitarbeiterin das Unternehmen im Zuge des Eigentümerwechsels verlassen.

Und doch, vor ein paar Wochen war er nochmal im Betrieb, lief durchs Büro und dachte: „Das war früher alles meins, die Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen waren mein Team, und

„Ich war Bestatter, ich habe oft genug erlebt, wie schnell es vorbei sein kann.“



jetzt bin ich hier Gast, bin fremd, sehe die ersten Veränderungen. Das hat sich komisch angefühlt.“ Es habe Phasen der Traurigkeit gegeben und auch Abschiedsschmerz, fast so wie bei der Trauer mit ihren Höhen und Tiefen.

Was er nach seiner großen Reise machen will, ab Sommer 2023, weiß er noch nicht, will er noch gar nicht wissen. Denn darum geht es ja gerade: eine lange Zeit einmal nichts zu wollen und zu müssen. „Mein Fokus liegt erstmal darauf, wieder zu Kräften kommen. In ein, zwei Jahren mache ich mir Gedanken darüber, wie die Reise weitergeht.“

Jung ist gut gerüstet: Er hat über 20 Jahre lang verschiedene Wege in seiner Persönlichkeitsentwicklung beschritten, einige hat er nur ausprobiert, andere lange verfolgt. Er hat Therapien gemacht, Coachings, psychologische „Männerarbeit“ geleistet. Darin hat er zuletzt

sogar Gruppen geleitet. Mit seiner Ausbildung zum Natur- und Ritualcoach, die er zuletzt absolviert hat, kann er sich zum Beispiel vorstellen, künftig Veränderungsprozesse professionell zu begleiten, Change Management also – und das durchaus und gerade auch für Bestattungsunternehmen. Schließlich weiß er nur zu gut, dass in der Branche vielen die Frage auf den Nägeln brennt, wie es weitergehen kann: Verkaufen? Verpachten? Vererben?

So ein Prozess sei wie eine Achterbahnfahrt und immer mit Zweifeln verbunden: Soll ich, soll ich nicht? Welcher Preis ist angemessen? Und was ist der emotionale Preis? „Ich habe ja selbst Bestatter gekauft“, sagt Jung, „und jetzt weiß ich auch, wie es sich anfühlt, zu verkaufen.“ Er kann sich gut vorstellen, Kollegen an diesem Punkt mit einem Coaching zu begleiten. Pläne? „Schau’n wir mal.“ >

Christoph Jung hat 26 Jahre lang ein Bestattungshaus geführt. Nicht zuletzt Depressionen zwingen ihn, zu verkaufen. Jetzt genießt er die neu gewonnene Freiheit – auf einer Weltreise.