

Er sagt den Kunden nie «Auf Wiedersehen»

Thomas Schär gestaltet und verkauft Urnen. Gewisse Kunden stellen sie sich schon zu Lebzeiten ins Büchergestell.

Von Benno Gasser

Als Thomas Schär vor mehr als zwölf Jahren in Basel ins Schau- fenster eines Bestattungsinstituts blickt, packt ihn das Grauen. «Das sieht ja aus wie ein Blumentopf. Kannst du dir vorstellen, in einer solchen potthässlichen Urne zu enden?», fragt er seinen Kollegen. Schär, der an diesem Tag gerade die Kunstmesse Art besuchte, liess die «Blumentopf-Urne» keine Ruhe. Er wollte nun wissen, ob es dafür keine Alternativen gibt, die auch ästhetisch empfindsameren Gemütern genügen. Doch der Künstler fand nichts dergleichen. «Das war die Initialzündung für mein Projekt. Ich musste das Ganze selber an die Hand nehmen.»

Als knapp 30-jähriger widmete er sich dem Thema Tod unbeküm- mert. Diese Unbeschwertheit zeigt sich auch an den Werbetexten, mit denen er seine ersten Objekte an einer Messe in Berlin bewarb: «In- vestieren Sie in Ihre Zukunft, kau- fen Sie eine Urne.» Oder: «In dieser Urne können Sie sich sehen las- sen.» Die kecken Sprüche brachten ihm viel Aufmerksamkeit in der Presse.

Heute schlägt der 42-jährige viel leisere Töne an. Auf seiner Website www.urne.ch stehen neben seinen Objekten auch viele Hintergrund- informationen zum Tod. «Mit der Website will ich auch das Thema ein wenig enttabuisieren und zum Denken anregen», sagt Schär. Dies sei ihm zum Teil gelungen.

Tod den Schrecken nehmen

Sein Atelier an der Stations- strasse in Wiedikon dient sowohl als Ausstellungs- und Beratungs- raum als auch als Büro. Der Raum mit dem den farbigen, meist rund- lichen Objekten und dem weissen Gestell erinnert an einen Design- shop. Schär hat das Atelier bewusst so eingerichtet, um dem Tod auch ein wenig den Schrecken zu neh- men. Ernst oder bedrückt bleibt die Stimmung trotz aller Farbigkeit



BILD SOPHIE STIEGER

Seine Urnen sprechen mehrheitlich Leute an, die sich für Gestaltung interessieren: Thomas Schär im Atelier an der Stationsstrasse.

trotzdem, wenn er den Angehöri- gen einer verstorbenen Person gegenübersteht. Diese Gespräche seien sehr anspruchsvoll. Er müsse sehr genau spüren, was und wie viel er sagen könne. In solchen Situa- tionen geht es darum, auch scheinbar unverfängliche Formulierungen auf die Goldwaage zu legen: Die Kunden mit einem «Auf Wieder- sehen» zu verabschieden, kann be- reits falsch verstanden werden. Deshalb wählt Schär das neutrale «Adieu». Anfänglich wollte er sich für solche Gespräche schulen las- sen, liess es aber bleiben. «Ich gehe auch hier autodidaktisch vor, wie beim Thema Urnen herstellen.»

Die Urnen, die zwischen einigen Hundert und mehreren Tausend Franken kosten, lässt Schär kom- plett in der Schweiz produzieren. Seine Rolle sei die eines Architek- ten, er schiebe ein Projekt an, su- che sich die besten Handwerker und sei besorgt darum, dass die

Flamme nie erlösche. Das führt dazu, dass Schär auch dazu bei- trägt, dem Untergang geweihte Be- rufe am Leben zu erhalten. Für sein Objekt «Etoile Blanche» beschäf- tigt er den einzigen noch existie- renden Tonformenbauer in der Schweiz. Die sternenförmige Ton- Urne wird in einer von Hand ge- fertigten Form hergestellt. «Ist dieser Formenbauer einmal nicht mehr am Leben, gibt es keinen Nachfolger in der Schweiz.»

Kunden aus allen Schichten

Die meisten Objekte sind aus Edelstahl, Keramik oder Holz ge- fertigt. Sehr gefragt ist zurzeit das kugelförmige Modell Ball of Love. Dafür wird tiefgezogenes Alumi- nium von Hand zusammenge- schweisst, geschliffen und aufwen- dig lackiert. Mit seinen drei Vertie- fungen im Schraubdeckel erinnert es stark an eine Bowlingkugel. Der

Deckel ist massiv und entspre- chend schwer.

Seine Kunden stammten aus al- len Schichten, so Schär. Mehrheit- lich spreche er aber urbane Leute an, die sich für Gestaltung interes- sieren. Das führt so weit, dass sich einzelne seiner Kunden bereits zu Lebzeiten ihre Urne kaufen und zu Hause ins Büchergestell oder auf den Schreibtisch stellen. Darin würden beispielsweise Testa- mente aufbewahrt. Es sei auch eine Möglichkeit, die Verwandtschaft zu entlasten, weil man schon einen Teil des eigenen Sterbens definiert habe.

Auch wenn Schär nicht mehr auf kecke Werbesprüche setzt, hat sich seine Beziehung zum Tod im Laufe der Jahre nicht verändert. «Mir hat das Thema nie Angst gemacht.» Seine Frau gehe ähnlich damit um. Seinen beiden Kindern, 14 und 16, bereite der Beruf des Vaters manchmal schon ein wenig Mühe –

ein Grossteil der Kollektion steht auch in Schärs Wohnung.

Die eigene Urne gestalten

Die Konkurrenz hat in den letz- ten zehn Jahren, seit Schär sein Ge- schäft betreibt, kaum zugenom- men. Auf den Lorbeeren ausruhen will sich der Urnenbauer, der mit dem Funeral Award 2008 ausge- zeichnet wurde, aber nicht. Der Künstler hat mehrere Ordner voller Ideen, die nur auf darauf warten, umgesetzt zu werden. Eines seiner anspruchsvollsten Projekte ist das Gestalten seiner eigenen Urne via Website: Der Kunde gibt seine Ge- burtsdaten ein, und der Computer errechnet mit einem Algorithmus die Form. «Dies könnte meine per- sönliche Lieblingsurne werden.»

Urne.ch, Stationsstrasse 21, 8003 Zürich, Tel. 044 301 06 00 www.urne.ch