

Wirtschaft

«Mein Lachen war mein wichtigstes Kapital»

Als Putzfrau eroberte Maura Wasescha einst die Herzen der betuchten St. Moritzer Kundschaft. Heute vermittelt die Bernerin Wohnungen und Villen in der höchsten Preisklasse.

Interview: Mathias Morgenthaler

Frau Wasescha, Sie kamen als 19-Jährige in die Schweiz und begannen als Kellnerin im Bahnhofbuffet St. Moritz. Später waren Sie alleinerziehende Mutter und verdienten als Putzfrau und Hauswartin den Lebensunterhalt für die Familie. Hätten Sie sich damals träumen lassen, einmal mit Luxusimmobilien zu handeln?

Nein, das war unvorstellbar. Aber ich habe davon geträumt, einmal eine eigene Firma zu haben - allerdings nur im Geheimen, denn ich war ja bloss ein «Tschingeli» in der reichen Schweiz.

Immerhin hatten Sie in Italien die Hotelfachschule absolviert und die Matura gemacht.

Das stimmt, aber das hat mir wenig genutzt in der Schweiz. Ich träumte davon, in Mailand Sprachen zu studieren, aber dann kam alles anders. Weil meine Cousine, die als Kellnerin in St. Moritz arbeitete, einen Autounfall hatte und ihre Stelle nur behalten konnte, wenn sie eine Vertretung fand, sprang ich kurzfristig für sie ein. Mein wichtigstes Startkapital war nicht die Ausbildung, sondern mein Lachen und dass ich früh gelernt hatte zu arbeiten. Ich komme aus einer einfachen Familie, mein Vater war Buschauffeur, meine Mutter Schneiderin. Ab meinem elften Lebensjahr arbeitete ich an Samstagen mit ihr in einer Trattoria und bewirtschaftete Hochzeitsgesellschaften. Wir konnten gratis essen und am Abend sogar tanzen, das war wunderbar. Mir war von jungen Jahren an klar: Man muss sich alles hart erarbeiten, es fällt einem nichts in den Schoss.

Und diese Einstellung hat Ihnen geholfen, als Sie nach dem Scheitern Ihrer ersten Ehe allein für sich und Ihre zwei Kinder sorgen mussten?

Ich musste in dieser Zeit viele harte Entscheidungen fällen. Zunächst war es für eine nach katholischen Prinzipien erzogene Frau eigentlich undenkbar, den Mann zu verlassen. Ich rang lange mit mir, spürte aber, dass ich mich und meine Kinder schützen musste. Meine Kinder gaben mir viel Kraft in dieser Zeit. Durch die Arbeit als Putzfrau und Hauswartin kam ich mit Bauherren und Eigentümern in Kontakt. Der Umgang mit Menschen fiel mir leicht, das ist mir in die Wiege gelegt worden. Ich lachte viel, auch in diesen schwierigen Zeiten, und machte immer ein bisschen mehr für meine Kunden, als sie erwarteten. Dann las ich, dass die Firma Interhome Eigentümer sucht, die ihre Wohnungen vermieten. Das kam wie gerufen für mich.

Wie muss man sich Ihre Vermittlungsarbeit vorstellen?

Ich überzeugte die Eigentümer, ihre Objekte über Interhome auszusuchen - und erhielt pro Vermittlung 100 Franken Provision. Wenn ich so nach einiger Zeit 500 Franken cash auf die Hand bekam, war das eine enorme Belohnung für mich. Als Verkäuferin war ich in meinem Element, schon im Service habe ich immer am meisten Trinkgeld erhalten, weil ich die Menschen mochte. Bald machte ich Reinigungsarbeiten für Interhome, später half ich der Chefin bei Übersetzungsarbeiten und der Kommunikation mit italienischen Eigentümern - und bald wurde Interhome-Gründer Bruno Franzen auf mich aufmerksam und begann, mich zu fördern. Dank diesem strengen Mentor lernte ich enorm viel. Nach kurzem war ich die beste Interhome-Verkäuferin in Europa, nach vier Jahren durfte ich die Verantwortung für die Filiale in St. Moritz übernehmen, wo mich sechs Sekretärinnen unterstützten.

Warum haben Sie diesen Job wieder aufgegeben?

Es war eine sehr aufregende, aber auch sehr intensive Zeit. Immer öfter sehnte ich mich nach Ruhe. (lacht) Statt ins Kloster zu gehen, verliebte ich mich dann aber in einen Kunden aus St. Moritz mit einer Druckerei in Bern, für den ich meh-



«Luxusimmobilien sind eine ideale Investition», sagt Maura Wasescha in ihrem Büro in St. Moritz. Foto: Daniel Martinek

rere Wohnungen vermietete. Und dann ging alles sehr schnell. Sechs Monate nach dem Kennenlernen heirateten wir, kurz darauf wurde ich ungewollt schwanger, obwohl ich nach medizinischer Einschätzung keine Kinder mehr bekommen konnte. Ich wollte nicht, dass unser Kind den Vater nur am Wochenende sieht. So zog ich nach Bern, und aus der hyperaktiven Businessfrau wurde eine Hausfrau und Mutter, die sich bald um zwei Söhne zu kümmern hatte.

Sie haben es nicht lange ausgehalten.

Stimmt. Nach der Geburt meines zweiten Sohnes begann ich, meine eigene Firma aufzubauen. Es kam immer wieder vor, dass langjährige Kunden mich anriefen, obwohl ich schon länger nicht mehr bei Interhome angestellt war. So entstand die Idee, Luxusobjekte für eine sehr anspruchsvolle Kundschaft anzubieten. Die Banken waren nicht überzeugt von meinem Geschäftsmodell, aber mein Mann ermutigte und unterstützte mich. Ich begann ohne grosse Erwartungen und sah jedes neue Mandat als Geschenk an. Heute haben wir in der Schweiz rund 30 Luxusobjekte zum Kauf und weitere 30 zur Vermietung im Angebot. Dazu kommen weitere 35 Immobilien an ausgesuchter Lage in Italien, Mallorca und Kroatien. Ich bin sehr wählerisch, weil die Kundschaft unverwech-

selbare Objekte und eine gehobene Ausstattung wünscht.

Was lässt sie sich das kosten?

Die Kaufpreise liegen zwischen 5 und 100 Millionen Schweizer Franken. Die Preise für die Vermietung hängen stark von Objektgrösse und Dauer ab. Eine Faustregel: Für die zweiwöchige Vermietung können Sie den Ansatz eines gehobenen 5-Sterne-Hotels minus 10 bis 20 Prozent rechnen.

Das ergäbe bei 14 Tagen à 3000 Franken 42000 Franken Miete.

In dieser Grössenordnung bewegt es sich, ja. Aber entscheidend ist nicht der Preis, sondern das ganze Dienstleistungspaket. Meine Kunden wollen einfach Ferien ohne Stress und Sorgen, sie sollen sich um nichts kümmern müssen. Wenn Sie eine Putzfrau, einen Ski- oder Tennislehrer, eine Yoga-Trainerin, einen Privatkoch oder einen Limousinenservice wünschen, kümmere ich und mein Team uns sofort darum. Meine Hauptaufgabe ist es heute, Kunden beim Kauf oder Verkauf zu beraten. So bin ich viel unterwegs, am Wochenende war ich zum Beispiel in Biarritz. In der Schweiz ist das Immobiliengeschäft sehr kompliziert geworden, es gibt viele neue Gesetze, man braucht Anwälte und Notare. Da ist es wertvoll, jemanden mit Erfah-

rung an der Seite zu haben, auf dessen Diskretion man zählen kann.

Wie laufen die Geschäfte seit Ausbruch der Finanzkrise?

Es ist schwieriger geworden. Die Leute sind verunsichert und dadurch vorsichtiger, auch die sehr Vermögenden. Luxusimmobilien sind aber gerade in unsicheren Zeiten eine ideale Investition. Wenn die Lage stimmt, dann verlieren sie nicht an Wert, sofern man es sich leisten kann, auf den guten Moment zum Verkauf zu warten.

Mal ehrlich: Ist es nicht manchmal ermüdend, dauernd mit Schwerreichen zu tun zu haben, die sich alles leisten können und trotzdem nicht glücklich sind?

Für mich ist es sehr interessant, gerade weil ich in ganz anderen Verhältnissen aufgewachsen bin. Die meisten sehr vermögenden Menschen sind im Inneren einfach geblieben. Sie sind zugänglich, dankbar und tun viel Gutes, ohne es an die grosse Glocke zu hängen. 98 Prozent meiner Kunden sind wunderbare Leute. Natürlich gibt es Ausnahmen. Ich glaube aber nicht, dass Geld den Charakter verdirbt. Er zeigt sich vielleicht deutlicher, wenn jemand viel Geld hat.

Was bedeuten Ihnen Wohlstand und Luxus?

Wissen Sie, was das Wichtigste ist? Sich nicht mit anderen zu vergleichen. Das macht krank. Auch die Superreichen finden immer jemanden, der eine noch grössere Jacht hat. Deshalb ist innerer Reichtum so wichtig. Ich bin glücklich, dass wir vor zwölf Jahren aus der Dachwohnung in Schönbrunn in ein eigenes Haus in Bremgarten ziehen konnten. Und der grösste Luxus für mich sind Ferien. Seit meinem sechsten Lebensjahr habe ich davon geträumt, durch Kalifornien zu reisen. Meine Mutter hat mich damals nur ausgelacht und gesagt: «Geh besser in die Kirche!» Zu mehr als zwei Wochen Ferien pro Jahr hat es danach nie gereicht. Diesen Sommer nun, 47 Jahre danach, sind wir 7000 Kilometer durch Kalifornien gereist, dreieinhalb Wochen lang. Sie können sich nicht vorstellen, welch grossartiges Erlebnis das für mich war.

Konzerne streiten über Biosprit

Die Debatte über den Hunger durch Biosprit nimmt auch unter den Unternehmen Fahrt auf. Nestlé-Präsident Peter Brabeck verlangt, dass die Politik den Verbrauch von Nahrungsmitteln zur Herstellung von Biosprit beendet. «Unser Problem ist, dass beinahe die Hälfte der Maisproduktion in den USA und 60 Prozent der Rapsproduktion in Europa der Treibstoffherstellung dienen. Die Preise schwanken heute auf doppelt so hohem Niveau als 2007», sagte er in der «SonntagsZeitung». Keinen Zusammenhang zwischen der Bioethanolproduktion und den Lebensmittelpreisen erkennt der Chef des deutschen Biospritherstellers Südzucker, Wolfgang Heer. «Ich kann nicht erkennen, dass vermehrte Ethanolproduktion zu einem geringen Angebot an Nahrungsmitteln führt.» Weltweit steigen die Lebensmittelpreise, angefangen durch die Dürre in den USA und Indien. (Reuters)

Kurz

Steuerstreit Widmer-Schlumpf verschiebt Weissgeldstrategie-Papier

Im September wollte Finanzministerin Eveline Widmer-Schlumpf die konkreten Schritte zur Umsetzung der Weissgeldstrategie vorlegen. Nun verschiebt sie die Vorlage inklusive Selbstdeklaration. Sie will diese mit der Revision des Geldwäschereigesetzes koppeln. Das Finanzdepartement bestätigte Berichte in der Sonntagspresse. Wie lange die Vernehmlassungsvorlage zur Weissgeldstrategie verzögert wird, konnte ein EFD-Sprecher nicht sagen. Laut Medienbericht hat Widmer-Schlumpf im Bundesrat das Paket für Januar 2013 in Aussicht gestellt. (sda)

Eurokrise EZB will gegen Spekulanten vorgehen

Die Europäische Zentralbank (EZB) erwägt bei künftigen Anleihekäufen die Festlegung von Zinsschwellen für jedes Euroland. Staatspapiere von Krisenländern würde die EZB immer dann aufkaufen, wenn deren Zinsen einen bestimmten Aufschlag auf die Renditen deutscher Bundesanleihen überschreiten, berichtet «Der Spiegel». Das mit hohen Kapitalmarktzinsen kämpfende Spanien verlangte den konsequenten Aufkauf von Staatsanleihen. «Es darf keine Grenze gesetzt werden oder zumindest darf die EZB nicht sagen, wie viel sie einsetzen will oder für wie lange», wenn sie Bonds auf dem Sekundärmarkt aufkaufe, sagte Wirtschaftsminister Luis de Guindos. (Reuters)

Iran-Geschäft US-Behörden wollen Deutsche Bank überprüfen

Ermittler der US-Bundes- und Bundesstaatsbehörden untersuchen laut «New York Times» die grösste deutsche Bank sowie mehrere andere globale Banken. Es gehe um den Vorwurf, die Banken hätten Milliarden Dollar für den Iran, den Sudan und andere Nationen durch ihre US-Filialen geleitet und damit bestehende Sanktionen gebrochen. Ein Sprecher der Deutschen Bank sagte, man habe bereits 2007 entschieden, keine neuen Geschäfte mit dem Iran zu machen und sich, soweit rechtlich möglich, aus bestehenden Geschäftsbeziehungen zurückzuziehen. (Reuters)

Spirituosen Chef von Pernod Ricard gestorben

Patrick Ricard, der Chef des französischen Wein- und Spirituosenkonzerns Pernod Ricard, ist im Alter von 67 Jahren in Paris verstorben. Medienberichten zufolge erlitt er einen Herzinfarkt. Der verstorbene Unternehmer war der Sohn von Paul Ricard, der 1932 die für ihren Pastis weltbekannte Firma Ricard gegründet hatte. Diese hatte 1975 mit dem langjährigen Konkurrenten Pernod fusioniert. Patrick Ricard gilt als Architekt der internationalen Expansion. 2011 hatte der zweitgrösste Schnapshersteller der Welt 1,05 Mrd. Euro Gewinn erwirtschaftet. Zu den Marken gehören unter anderem Wodka Absolut, der Whiskey Chivas Regal, Mumm-Sekt und der Rum Havana Club. (Reuters)

Reden oder Schweigen Das etwas andere Buch über Kommunikation

Es ist kein gewöhnliches Buch, das heute Abend in der seit längerem ausgebuchten Mahogany Hall getauft wird: Neun Autorinnen und Autoren haben es während der letzten fünf Jahre gemeinsam erarbeitet. Zum Team gehören bekannte und unbekannte Gesichter, ein Unternehmer, ein Risikomanager, eine Homöopathin, eine Lehrerin mit Afrika-Erfahrung, ein Zen-Mönch, ein weit gereister Segler, eine Mediatorin und Managerin, ein Werber, eine Personalchefin und die Luxusimmobilien-Maklerin Maura Wasescha.

Man lasse sich vom etwas kryptischen Titel «Sprechen oder Schweigen – Die sieben Farben der Kommunikation» nicht irreführen. Das Buch ist weder ein Rhetorik-Ratgeber noch eine sprachwissenschaftliche Abhandlung, sondern eine sehr persönliche Aus-

einandersetzung mit Kommunikation. Hier erzählen Menschen, die viel erlebt und viel reflektiert haben, in sehr persönlichen Lebensgeschichten, welche Erfahrungen sie geprägt haben, was sie vorübergehend hat verstummen oder im falschen Moment hat reden lassen. Diese persönlichen Beiträge werden ergänzt durch Leittexte, Fragen und Kalligrafien, gegliedert nach den sieben Kernthemen, die jede Form von Kommunikation bestimmen: Urvertrauen, Lebensfreude, Kraft, Liebe, Offenheit, Intuition und Stille. Die Lektüre macht deutlich, wie wichtig gerade die Stille ist für aufrichtige Kommunikation. «Die Stille befreit uns aus unserem Gehetztsein und gibt uns Frieden», heisst es an einer Stelle. «Sie schafft den Raum, der echte Begegnungen ermöglicht.» (mmw)