

«Ich kam mit nichts hierher»

Interview-Serie über Heimat (2) Sie putzte die Wohnungen der Reichen, dann erhielt die alleinerziehende Mutter die Chance ihres Lebens. Heute ist Maura Wasescha eine der führenden Immobilienmaklerinnen von St. Moritz. Sie sagt: «Hier ist mein Herz.»

Yann Cherix

Sie vermitteln Chalets ab 10 Millionen Franken. Das sind riesige Summen. Was macht das mit einem, Frau Wasescha? Nichts. Das ist einfach mein Geschäft. Ich habe gerade heute Morgen einem Interessenten am Suvretta-Hang ein Chalet gezeigt, das nicht unter 90 Millionen Franken zu haben ist.

Aber die Nähe zu solchem Reichtum löst doch etwas aus: Neid, Bewunderung, Abscheu. Oder alles zusammen.

Ich weiss, wo ich herkomme. Ich weiss, wer ich bin. Ich bin die Tochter eines italienischen Tunnelbauers. Ich kam vor 44 Jahren hierher – mit nichts. Ich habe mir alles selbst erarbeitet, es wurde mir nicht leicht gemacht, und doch habe ich heute in St. Moritz ein eigenes Geschäft mit vier Angestellten. Ich bin nicht reich im klassischen Sinn, aber ich habe Geld, um ein sehr gutes Leben zu führen.

Das wirkt geerdet. Die Immigrantin hat Wurzeln geschlagen im Engadin. Ja. Hier oben ist mein Zuhause. In St. Moritz ist mein Herz.

Nicht in Italien? Das Land meiner Eltern ist das schönste der Welt. Die Kultur, das Essen, das Made in Italy. Ich liebe es, dorthin in die Ferien zu fahren. Aber gehen Sie mal in ein Spital in Italien. Oder versuchen Sie, einen neuen Pass zu beantragen.

Verliert man denn wegen solcher institutionellen Probleme gleich sein italienisches Herz?

Vielleicht ist mein Herz halt da, wo ich gerade bin. Ich träume auch auf Deutsch, Italienisch oder Englisch. Als ich mal länger in Costa Rica war, kam sogar noch Spanisch dazu. Und ich war vielleicht schon immer sehr schweizerisch – oder hatte zumindest die Attribute, die der Schweiz zugerechnet werden. Pünktlich, organisiert, strebsam.

Wann kamen Sie in die Schweiz? Das war am 21. Juli 1978. Ein schöner Sonntag. Ich fuhr mit meinem Onkel Pierino über den Berninapass, sah diesen weissen Gletscher vor einem blauen Himmel. Ich war 19 und auf dem Weg in ein grosses Abenteuer.

Die Schweiz war für Sie das Land der Verheissungen. Total. Meine Eltern waren ja einfache Leute. Geboren wurde ich in Florenz, aufgewachsen bin ich aber in Ligurien und im Veltlin. Mir war das alles zu eng, ich wollte schon immer raus in die weite Welt. Als dann ein Cousin anrief und Hilfe in St. Moritz brauchte, war ich sofort dafür zu haben. Ich hatte gerade die Matura gemacht und wollte eigentlich an die Uni Mailand.

Sie wurden aber Serviertochter im Bahnhofbuffet von St. Moritz. Die Frau meines Cousins hatte einen schweren Autounfall. Es war ihre Arbeitsstelle. Ich sollte so lange dortbleiben, bis sie wie-



«Von den Reichen kann man vor allem eines lernen: Fleiss.» Maura Wasescha. Foto: Daniel Ammann

Immobilien ab 10 Millionen

Maura Wasescha ist eine der führenden Immobilienmaklerinnen von St. Moritz, einem der weltweit lukrativsten Märkte. Sie steigt erst bei Immobilien ab 10 Millionen Franken ein. Die 63-Jährige führt ein eigenes Büro mit vier Angestellten. Die gebürtige Italienerin hat den Schweizer Pass, ist verheiratet und Mutter von vier Kindern. (cix)

der gesund war und den begehrten Arbeitsplatz wieder einnehmen konnte.

Wie war Ihr erster Arbeitstag? Ich hatte Spätschicht, von 15 Uhr bis Mitternacht. Ich habe nach Dienstschluss nur noch geweint. Ich tat das noch oft.

Was war passiert? Es gab Gäste, die mich nicht respektvoll behandelten. Nicht alle natürlich. Aber einige testeten mich, provozierten mich, sprachen absichtlich schnell Schweizerdeutsch, damit ich nichts verstand und nachfragen musste. Ich sprach ja nur Hochdeutsch. Es

war jedenfalls hart für ein junges italienisches Mädchen damals.

Wie kamen Sie da heraus? Ich wischte mir morgens die Tränen ab und stand pünktlich hinter dem Tresen. Ich lernte die Menükarte auswendig und liess mir nicht mehr alles gefallen. Bald hatte ich den Laden im Griff, besetzte die Tische dreimal über Mittag. Ich war schon damals profitorientiert.

Sie lernten im Bahnhofbuffet Ihren ersten Mann kennen.

Ja, er war ein Bahnwärter aus dem italienischsprachigen Poschiavo. Er verdiente 1800 Franken, die Wohnung in St. Moritz kostete 900 Franken. Dann bekamen wir zwei Kinder. Massimo und Michela. Ich begann neben meiner Hausfrauenarbeit noch Ferienwohnungen zu putzen. Wir konnten jeden Franken gebrauchen. Aber die Lage wurde immer prekärer.

Warum? Mein Ex-Mann hatte Exzesse mit Alkohol. Ich will hier nicht ausbreiten, was alles geschah. Aber nach sieben Jahren reichte ich die Scheidung ein.

Das war damals noch ein gewagter Schritt. Ja, gerade als Italienerin, Katholikin und ohne sicheren Job. Ich hatte Angst, dass ich das Sorgerecht für meine Kinder nicht bekommen würde. Ich nahm mir einen Anwalt.

Eine geschiedene Mutter mit zwei Kindern in St. Moritz – und plötzlich waren Sie auf sich allein gestellt.

Ich nahm jeden Putzjob an, den es gab, wurde Hauswartin von sieben Häusern. In der Nacht schaufelte ich endlos Schnee. Ich hatte damals viele Zwiegespräche mit Gott.

Und wie verlieben diese? Ich fragte ihn oft, warum ich so getestet werde. Warum all dieser Schmerz? Aber ich hatte trotzdem irgendwo die Gewissheit, dass mein Weg Sinn macht, dass das alles gut kommt. Meine Mantras, die noch heute gelten: Ich verliere heute, um morgen gewinnen zu können. Und: Never give up.

Wann begannen Sie zu gewinnen? Ich putzte die Wohnungen der Immobilienfirma Interhome und

lernte so den Chef dort kennen, Bruno Franzen. Er sah mein Potenzial. Ich war immer positiv bei der Arbeit, sprach vier Sprachen. So begann ich kleine Übersetzungsarbeiten für meine Vorgesetzten zu erledigen. Eines Tages bot mir der Chef eine Praktikumsstelle an – für 450 Franken im Monat. Ich war alleinerziehende Mutter zweier Kinder. Ich fragte: «Bruno, wie soll ich bloss von diesem Geld leben können?»

Ja, wie? Irgendwie ging es halt. Ich sprang ins Wasser, ohne zu wissen, wie tief es ist, wie kalt. Ich ass in dieser Zeit viel Cervelat, sehr viel dieser urschweizerischen Wurst.

Verging Ihnen nicht der Appetit? Nach ein paar Monaten hatte ich mich als Immobilienmaklerin bewiesen, die Kunden mochten mich, ich baute mein Netzwerk aus und erhielt meinen ersten richtigen Lohn, 3650 Franken. Später hatte ich die Filiale in St. Moritz zur umsatzstärksten des Landes gemacht, 1987 wurde ich Filialleiterin.

Sie profitieren vom Immo-Boom im Engadin. Gerade heute wird in der Region heftig über dessen Auswirkungen debattiert. Luxuswohnungen und Chalets für Reiche verdrängen die Einheimischen. Sie verdienen genau damit Ihr Geld.

Das ist eine komplexe gesellschaftspolitische Diskussion. Natürlich brauchen wir bezahlbaren Wohnraum. Aber wir alle hier oben profitieren ja auch von diesem Boom. Und ehrlich gesagt, ist dieses Thema fast so alt wie der Tourismus. Als ich alleinerziehende Mutter war, musste ich in St. Moritz Bad 2800 Franken pro Monat für eine 4-Zimmer-Dachwohnung bezahlen. Und das war in den 90er-Jahren.

Die Zeiten können sich ändern, verbessern. Ja, aber mir gefällt diese Forde- rungshaltung nicht. Es ist etwas Grundsätzliches, nennen Sie es Lebenseinstellung: Mir war Missgunst stets fremd, und ich war bereit, sehr viel zu arbeiten. 14-Stunden-Arbeitstage, kaum Ferien. Ich beklagte mich nie.

Woher haben Sie dieses Arbeitsethos? Von meinen Eltern. Aber es ist auch mein Charakter. Und ich habe viel dazugelernt, ich musste ja. Darum kann ich die Debatte um eine allgemeine 4-Tage-Woche nicht verstehen. Ich wüsste nicht, wie ich dies finanzieren sollte. Als 7-Tage-Betrieb müsste ich dann Teams haben, also 8 Angestellte, welche je 4 respektive 3 Tage in der Woche arbeiten. Das könnte ich mir als KMU nicht leisten.

Es gibt durchaus Argumente dafür. Bessere Work-Life-Balance, effektiveres Arbeiten. Ja, diese Argumente verstehe ich sehr gut. Aber es gibt viele offene Punkte.

Sie klingen, mit Verlaub, etwas wie eine Grossindustrielle.

«Vielleicht war ich schon immer schweizerisch: pünktlich, organisiert, strebsam.»

Ich habe damit kein Problem. Ich habe tatsächlich einiges von diesen Menschen gelernt.

Was? Eben: Fleiss und Visionen zu haben.

Die meisten dieser Menschen hatten aber bessere Startvoraussetzungen als Sie. Das stimmt wohl. Aber trotzdem arbeiten diese Menschen hart. 90 Prozent meiner Kunden sind aus Europa, meist Unternehmer. Sie expandieren, tun viel für die Gesellschaft, reden aber nicht gross darüber. Ich arbeite mit höflichen Menschen, die viel haben, aber nicht protzen wollen.

Wie geht man mit solchen Leuten um? Das sind «gente di mondo» – weit gereiste Menschen, die genau wissen, was sie wollen. Du musst ihnen also keinen Schwachsinn erzählen. Es braucht Manieren und Selbstbewusstsein. Ein starker Händedruck ist wichtig. Unterwürfigkeit kommt schlecht.

Sie sind seit Jahrzehnten Schweizerin. Was können Sie heute über dieses Land sagen? Wie gesagt: Die Schweiz ist meine Heimat. Hier leben meine vier Kinder. Ich würde nirgends anders auf der Welt wohnen wollen: bestes Gesundheitssystem, beste Schulen. Das Wohnen in der Schweiz ist wohl teurer als anderswo, aber wir haben auch die beste Infrastruktur und die schönsten Tunnel.

Da spricht die Tochter des Tunnelbauers. (lacht) Ja. Aber wir alle sollten diese Dinge sehen und wertschätzen. Das fehlt mir hier manchmal: die Wertschätzung für unseren hohen Lebensstandard, für alles, was wir haben.

Und da spricht die Superschweizerin. Hundert Prozent. Na ja, vielleicht nicht ganz: Mein Blut ist immer noch hundert Prozent italienisch. Und Cervelat werde ich auch nie mehr essen. (lacht)

Serie: Heimat

In einer Gesprächsserie thematisieren wir diesen Sommer den grossen Begriff Heimat, der in unsicheren Zeiten eine neue Bedeutung erhält. Dabei sprechen wir mit Flüchtlingen, Migrantinnen und Expats – statt über sie. (red)