



PUBLIKATION
Zuger Neujahrsblatt

ZUSAMMENARBEIT
Heidi Ambiel (Fotografie)

TEXT
Sabine Windlin

DATUM
1.1.2010

DER EXPATSVERSTEHER

Willy Willimann hilft gut situierten Expats aus aller Welt, im Kanton Zug Fuss zu fassen. Dabei scheut er keinen Aufwand, organisiert Wohnung, Mobiliar, Putzfrau, Nanny und vieles mehr. Er liebt seine Kundschaft, möchte aber um keinen Preis mit ihr tauschen.

Hier also, in der ehemaligen Migros-Filiale an der Luzernerstrasse 22, wo früher Katzenfutter, Damenbinden und Kopfsalat verkauft wurden, zieht Willy Willimann die Fäden seiner Service Station: die Adresse für Expats, die sich im Zugerland niederlassen, hier heimisch werden möchten. Obschon ein klassischer Dienstleistungsbetrieb, erinnert nichts in diesen locker gestylten Räumlichkeiten mit der eindrucklichen Fensterfront an ein Büro. Ein Töggelikasten im entrée, ein Rennvelo an der Wand, viel buntes Mobiliar aus den 70-erJahren und eigentümliche Kunstobjekte machen klar, dass hier nicht «business as usual» gemacht wird, sondern ein Macher der unkonventionellen Sorte am Werk ist.

«Ich sehe mich als Mama der Manager», umschreibt Willimann seinen Job gleich selbst. Der 40-jährige Geschäftsführer, der vor neun Jahren aufgrund des akuten Mangels an Hotelbetten mit der Vermietung von möblierten Wohnungen im Kanton Zug startete, realisierte schnell, dass die Geschäftsidee Potential hatte. Nach seinem ersten Kunden, dem Konzern Philipp Morris, folgten weitere. Mittlerweile ist Willimann rund 70 Personen jährlich bei der Ansiedlung behilflich und findet für Mitarbeiter internationaler Konzernen wie Unilever, Siemens, Sandoz, Mars oder Shell passende Businessappartments. Zusammen

mit einem 10-köpfigen Team organisiert er für die hoch qualifizierten Zuzüger alles, was es zum Leben braucht: Haus, Wohnung, Parkplatz, Putzfrau, Nanny, Schule, Krippe, Mobiliar, Tennisstunden, Telefon- und Internetanschluss. Seine Kunden, so Willimann, hätten oft sehr viel Geld und Verantwortung, jedoch wenig Zeit. Willimann übernimmt für sie, falls gewünscht, den Autokauf oder trifft für sie die Auswahl der Krankenversicherung. Das wichtigste, nämlich das Dach über dem Kopf, ist für Willimann aufgrund der fehlenden Miet- und Kaufobjekte, am schwierigsten zu finden, dies umso mehr, als die Mehrheit seiner Kunden am allerliebsten in Zug wohnen möchte. «Schon bei Cham und Steinhausen rümpfen die Leute die Nase.»

Das «Umtopfen» von Menschen, wie Willimann es nennt, ist eine delikate Angelegenheit, die Sensibilität und Empathie erfordert. Schliesslich braucht es für eine erfolgreiche Assimilierung nicht nur eine Matratze – auch das Klima muss stimmen. Dass der unkomplizierte Willimann es versteht, auf die Leute zuzugehen, über Einfühlungsvermögen und Humor verfügt und die Fähigkeit besitzt, auf kulturelle oder religiöse Aspekte seiner Kundschaft aus aller Welt einzugehen, versteht sich von selbst. Es fällt das Wort «Psychohygiene» und Willimann räumt ein, auch ein offenes Ohr für die Sorgen und Nöte seiner Kunden zu haben, freilich nicht nur für jene der Manager, sondern auch für deren Anhang. «Wenn sich Frau und Kinder nicht wohlfühlen, wird nämlich wieder abgereist», weiss Willimann, und erzählt von vielen isolierten Gattinnen, aber auch von grosszügigen Gesten, wenn sich am Schluss – nicht zuletzt dank seines unermüdlichen Einsatzes – alle wohl fühlen: Eine russische Familie, in deren Auftrag er für 150'000 Franken Möbel einkaufte, bedankte sich mit einer Kiste Château Mouton Rothschild und einer ordentlichen Portion Belugakaviar – eine Geste, die Willimann, gelernter Koch und Absolvent der Hotelfachschule, zu schätzen wusste. Er ist sich für nichts zu schade. Warum nicht mal eine defekte Glühbirne auswechseln, ein Briefkastenschild organisieren oder den Kunden nach erfolgtem Umzug zwecks Bezahlung der Radio- und Fernsehgebühren bei der Billag anmelden? «Ich habe kein Problem damit.»

Aberwitzig verlief die Shoppingtour mit einem Amerikaner. Als nach einem Grosseinkauf bei IKEA, für welchen eigens ein Spediteur aufgeboten wurde, der gesamte Hausrat – Schränke, Sofas, Regale, Lampen – für das künftige 6-Zimmer-Einfamilienheim im Lastwagen verstaut war, nahm der Mann telefonisch Rücksprache mit der Ehefrau in den USA, berichtete stolz über die Einkäufe und erfuhr, dass er die falschen Matratzen gekauft hatte. Natürlich lagen diese zuunterst im Wagen, was das Ausladeprozedere so richtig mühsam gestaltete. Mit dem gleichen Kunden machte sich Willimanns Mitarbeiterin gleichentags erneut auf Matratzentour, diesmal in Kenntnis der richtigen US-Masse, und klapperte sämtliche Geschäfte der Innerschweiz ab. Geduld, viel Geduld war da nötig, doch letztlich, zumal im Rückblick, machte die Aktion auch Spass. Während Willimanns Mitarbeiterin mit dem amerikanischen Auftraggebern zum Probeliegen auf der Matratze lag, dürfte dieser wohl realisiert haben: Solches Engagement ist rar.

Der Mehrheit von Willimanns Kunden scheint das Klima hier zu bekommen. Umtopfung erfolgreich, lautet dann die Bilanz. So erklärt sich auch, dass viele Expats, die sich hier ursprünglich für ein, zwei Jahre niederlassen wollten, gar nicht mehr weg möchten. «Ich liebe meine Manager», entfährt es Willimann spontan, «aber ich möchte keinen Tag mit ihnen tauschen. Die Arbeitgeber beanspruchen sie mit Haut und Haar.» Mit der Service Station in der Ex-Migros hat er sich offensichtlich ein Reich geschaffen, wo er sich rund um wohl fühlt und sein Talent fürs Improvisieren und Organisieren voll ausleben kann. Selber lässt sich der Chef nur temporär umtopfen: Einmal im Monat nach Berlin. Willimann besucht dann seine Freundin, um nach einem verlängerten Wochenende pflichtbewusst wieder ganz im Dienste seiner Kundschaft zu stehen, und um Fragen zu klären, welche die

Aspekte des menschlichen Zusammenlebens zutage fördern: wie hoch springt ein Husky?
Erst wenn er das weiss, kann Willimann den Zaun für den Garten des holländischen CEO
bestellen, so dass dessen Hund nicht in Nachbars Garten gelangt.