

## Meinungen

# Mit Tells Pragmatismus gen Osten

*Schweizer Investoren lagen Anfang der 90er Jahre beim Aufbau Ost an erster Stelle, beim Investitionsvolumen nahmen sie den dritten Rang ein. Nach Berlin beispielsweise haben die Eidgenossen nicht nur Wilhelm Tell, Thomas Borer und Chuchichäschтли gebracht, sondern auch modernste Technologien, Präzisionstechnik und innovative Einzelunternehmen. Neben ABB, Nestlé, Mövenpick, Vontobel und Stadler sind unzählige Architekten, Rechtsanwälte und Kreative aus dem Alpenland in Berlin. Auch wenn Berlin kein leichtes Pflaster ist, haben sie Erfolg.*

*Das liegt nicht zuletzt auch an ihrer Kommunikation, eben der Schweizer Kommunikation. Durch die unglaubliche Fähigkeit, sich wie ein Chamäleon bis zur Ununterscheidbarkeit seiner Umgebung anzupassen, wird der Schweizer oft unterschätzt. Während die Wirtschaft floriert und still weltweite Innovationen ausgetüftelt und mit grossem Erfolg vermarktet werden, ist oft gar nicht klar, dass dahinter die Eidgenossen stehen. Das Chamäleon hat jedoch eine der wichtigsten Eigenschaften, mit dem es letztendlich überlebt: es ist äusserst flexibel. Doch es versteckt sich.*

*Im Gegensatz zu anderen Nationen kommunizieren die Eidgenossen dezent und nicht schreierisch, bescheiden und unaufdringlich, strategisch und identifizierbar, erfolgreich und vor-*



● VON JANA RIEDMÜLLER\*

*allem bleibend und nicht zuletzt sogar schnell. Entgegen der herkömmlichen Meinung, die Eidgenossen würden in Deutschland belächelt, geniessen sie mindestens im deutschen Osten enorme Sympathien, vor allem in Berlin und Brandenburg.*

*Schweizer und Deutsche sind im Osten unterschiedliche Strategien gefahren. Die Eidgenossen haben sich durch frühzeitige kontinuierliche Präsenz in diesem Zukunftsmarkt langfristig Vorteile sichern können. Ein weiterer wichtiger Vorteil der Schweizer gegenüber vielen deutschen Wettbewerbern ist, dass sie unvoreinge-*

*nommener an den deutschen Vereinigungsprozess herangegangen sind. Dies ermöglichte ihnen auch, vorhandene Human Resources zu erkennen und zu entwickeln. So wurden ostdeutsche Vorortkenntnisse genutzt und sinnvoll in die Firmenpolitik eingebunden. Die Deutschen hingegen setzten darauf, später über Headhunting nötige Berlin-Beziehungen einzukaufen. Welche Variante teurer und welche erfolversprechender ist, wird sich jetzt zeigen.*

*Mit der Aufnahme von zehn osteuropäischen Ländern in die EU Anfang Mai verbindet sich die Hoffnung vieler Schweizer Unternehmen auf Expansion auf bereits vertrautem Terrain. Die Schweiz verfügt in Theorie und Praxis in vielen Branchen über ein erhebliches Know-how. Die sprichwörtliche Schweizer Präzision ist zu einem Qualitätsbegriff geworden.*

*Während also im Schweizer Fernsehen noch darüber diskutiert wird, ob denn Deutsche und Schweizer sich eigentlich mögen, kommt im Osten Deutschlands der tell'sche Pragmatismus längst zum Einsatz. Wenn sich diese Geschichte wiederholt, dürfte auch der Zugang nach Osteuropa den Eidgenossen leichter fallen als manch anderem westlichen Staat. Einzig im Weg stehen noch – jetzt erst recht – die hausgemachten Probleme mit der EU.*

*\* Jana Riedmüller ist Geschäftsführerin der Firma Riedmüller Kommunikation.*