

Mehmet Yildirimli
Gaby Fierz

Über den Tellerrand hinaus.

Es ist ein heisser Nachmittag im Juli 2014, als ich den Leiter des Swiss Business Hub Türkei, Mehmet Yildirimli, im Schweizer Generalkonsulat in Istanbul zum ersten Mal treffe. Es ist ein herzlicher und offener Empfang. Der gepflegte Enddreissiger im eleganten Anzug wirkt entspannt und verzichtet gänzlich auf formale Höflichkeiten, die in diplomatischen Kreisen in der Regel dazu gehören. Diese Lockerheit überrascht mich nicht. Auch unser vorgängiger E-Mail-Austausch war direkt und unkompliziert und vor allem schnell. Schnell und entscheidungsfreudig ist Yildirimli zweifellos. Seine Karriere ist ein bereites Zeugnis.

In Istanbul als Sohn eines Ingenieurs und einer Modefachfrau geboren, kam er als Fünfjähriger mit seinen Eltern in die Schweiz, nach Niederwil im Kanton St. Gallen. «Als ich in den Kindergarten kam, konnte ich einzig Ja und Nein sagen» – das zumindest hätten seine Eltern immer erzählt, erinnert sich Yildirimli in unserem Gespräch. Doch er müsse dann sehr schnell St.Galler-Deutsch gelernt haben, denn die Sprache sei für ihn nie ein Problem gewesen. Yildirimli ist sprachgewandt und polyglott, er lernt gerne neue Sprachen. Zielbewusst verfolgte er seine schulische und berufliche Karriere – als er für drei Monate in Sevilla war, um Spanisch zu lernen, nahm er sich vor, kein Wort Deutsch zu sprechen: «So habe ich gut Spanisch gelernt.» Zum Glück habe seine Mutter auf dem Türkischen bestanden, auf einem gepflegten Türkisch, das er nun in seiner Istanbul-Zeit noch weiter verbessert habe.

Neugierig und mit viel Lust auf neue Erfahrungen zögerte er nicht lange, wenn es darum ging, einen neuen Weg einzuschlagen, der vielversprechender und herausfordernder schien. Als er nach dem Bachelor in Marketingkommunikation zunächst bei der Ciba Spezialitätenchemie einstieg und einige Jahre Berufserfahrung sammelte, setzte er sein sich selber gesetztes Ziel, vor 30 noch einen MBA in Ökonomie zu machen, erfolgreich um. Berufsbegleitend absolvierte er den Master-

studiengang an den Wirtschaftshochschulen in Stuttgart, Mailand und Lyon. Nach dem MBA stieg er als Marketingleiter in einer US-amerikanischen Firma in Zürich ein und hatte es – wie er es selber ausdrückt – «nach zwei Jahren gesehen».

Die Zeit sei reif gewesen für einen Wechsel. Er beschloss, sich selbstständig zu machen und arbeitete als Freelancer für eine Start-up Kosmetikfirma und für eine Event-Agentur. Schon immer habe er sich aber auch für Kunst und Kultur interessiert, und in dieser Zeit des Umbruchs habe ihm eine Freundin, die an der Hochschule für Kunst in Basel dozierte, von einem neuen Studiengang «Transdisziplinarität» erzählt. Gereizt habe ihn das schon, aber allzu viele Chancen habe er sich nicht eingeräumt. «Mein Ziel war es nicht, einen zweiten Master zu haben, mein Ziel war es, vom Null-acht-fünfzehn-Denken der Wirtschaft wegzukommen und über den Tellerrand hinauszuschauen und zu verstehen, wie die Künstler und Designer ticken.» Durch dieses Studium taten sich neue inhaltliche Felder und neue geographische und kulturelle Horizonte auf. Gemeinsam mit einem Kommilitonen bewarb sich Yildirimli mit einem Projekt über das Kunst-Design-Netzwerk China-Schweiz bei Swissnex Shanghai. Sie hatten Erfolg. Aus den geplanten sechs Monaten China-Aufenthalt wurden für ihn schliesslich drei Jahre. Die zweieinhalb Jahre als Vize-Direktor von Swissnex seien eine sehr gute Erfahrung gewesen und «auch eine gute Vorbereitung für die Türkei. Ich habe die asiatische Welt kennengelernt, gelernt, wie sie ticken, und ich habe ein sehr gutes Netzwerk aufgebaut», fährt er fort.

Trotz Ablehnung weitergemacht

Der berufliche Werdegang von Yildirimli liest sich wie eine Bilderbuch-Karriere. Gab es keine Brüche, keine Schwierigkeiten? – wollte ich wissen und fragte nach seinen Erfahrungen als Kind türkischer Eltern in der Schweiz. «Ich habe mich eigentlich nie als Ausländer gefühlt, ausser damals, bei meiner ersten Einbürgerung», antwortet er. Und ja, da habe es noch eine Vorgeschichte gegeben. Eigentlich hätten seine Eltern ihn nach der Primarschule gerne ins Gymnasium Friedberg in Gossau geschickt, doch da sei er nicht einmal zur Aufnahmeprüfung zugelassen worden. Die Begründung dafür erfuhre die Fa-

milie nur indirekt von einem Nachbarn, der an diesem Gymnasium unterrichtete. Die Schulleitung habe gefunden, dass er der erste Moslem wäre unter lauter Christen – und das würde nicht gehen. Sein Vater sei aufgebracht gewesen, erinnert er sich. Ihn selber habe es nicht lange beschäftigt. Er habe die Sekundarschule in Gossau besucht und sei danach an die Kantonsschule in St.Gallen gegangen.

Er war noch in der Kantonsschule, als er zusammen mit seiner Schwester den Antrag auf das Schweizer Bürgerrecht stellte. Ein mehrjähriger Prozess begann und alles schien auf bestem Wege zu sein, bis zu jenem Tag, als seine Schwester ihm mitteilte, dass sein Antrag auf Einbürgerung von der Gemeinde Oberbüren abgelehnt worden sei. Aus allen Wolken sei er gefallen, denn gefühlt habe er sich schon immer als Schweizer.

Die Abstimmung sei knapp ausgefallen und erst im zweiten Durchgang entschieden worden, hörte er im Nachhinein. 21 zu 21 Stimmen im ersten, 21 zu 20 Stimmen bei einer Enthaltung, im zweiten Durchgang. Nachbarn, Freundinnen, Bekannte der Familie Yildirimli waren entsetzt – begriffen nicht, wie es so kommen konnte. Mehmet Yildirimli forschte nach und fand heraus, dass er zwar in Niederwil, einem Dorf, das wie Sonnetal und Oberbüren zur Gemeinde Oberbüren gehört, bekannt war, nicht aber in Sonnetal und Oberbüren. Da habe ihn niemand gekannt und da einzig die Namen runtergelesen wurden, genigte wohl ein türkischer Name für ein Nein. Begründungen für die Entscheide mussten damals keine vorgebracht werden.

Aus Erfahrungen gelernt

Diese Geschichte habe ihn gelehrt, wie wichtig das Netzwerken sei. Nichts sei selbstverständlich. Yildirimli leitet heute den Swiss Business Hub in Istanbul, ~~der die schweizerische Exportförderung im Land repräsentiert. Er hilft Schweizer Firmen, ihre Produkte in der Türkei zu verkaufen~~, und hat damit das Netzwerken zu seinem Beruf gemacht. Er ist sensibilisiert und kennt kulturelle Unterschiede aus eigener Erfahrung, hat sich einen Einblick verschafft in lokale Businesswelten in der Schweiz, China, den USA und der Türkei. Und er hat gesehen, dass sich mit der westeuropäischen Verhandlungskultur – am Tisch sitzen, diskutieren, Regeln vereinbaren und unterschreiben – keine erfolgreichen Geschäfte abschliessen lassen, weder in China noch in der Türkei. Es brauche Zeit und Vertrauen erklärt er: «Lieber zwei, drei Monate später unterschreiben. Denn nur Unterschreiben bedeutet für Unternehmerinnen und Unternehmer in der Türkei nicht sehr viel. Klar ist das unabdingbar und wichtig, aber das Vertrauen ist viel wichtiger.»

Gaby Fierz ist Ethnologin und Kuratorin. Sie leitet am Museum der Kulturen Basel die Abteilung Bildung & Vermittlung.



Mehmet Yildirimli

«Ich habe mich eigentlich nie als Ausländer gefühlt, ausser damals, bei meiner ersten Einbürgerung.»

«Mein Ziel war es, vom Null-acht-fünfzehn-Denken der Wirtschaft wegzukommen und über den Tellerrand hinauszuschauen und zu verstehen, wie die Künstler und Designer ticken.»

«Ich habe die asiatische Welt kennengelernt, und ich habe ein sehr gutes Netzwerk aufgebaut.»

Die Autorin Gaby Fierz hat Mehmet Yildirimli im Rahmen eines Forschungsprojekts 2014 interviewt. Die Ergebnisse werden in der Ausstellung «Yolda – Unterwegs zwischen der Schweiz und der Türkei» 2016 an verschiedenen Orten in der Türkei und der Schweiz zu sehen sein.