

## **MEDIENMITTEILUNG**

**Waseem Hussain vor dem Schweizer Tourismusrat**

# **Inder ernst nehmen**

**Zürich, 7. November 2012 – Indische Touristen in der Schweiz wollen ernst genommen werden. Sie schätzen es ausserordentlich, wenn sie der Hoteldirektor persönlich begrüsst und zum Ausdruck bringt, dass er Indien schätzt und das Land kennt. Falsch kultivierter Stolz ist eines der Hindernisse im Umgang mit den Touristen aus Indien. Am heutigen Jahresmeeting des Schweizer Tourismusrates zeigte Waseem Hussain, Schweizer Strategieberater und interkultureller Trainer mit indischen Wurzeln, auf, wie in vier Schritten das Geschäft mit indischen Touristen in der Schweiz für beide Seiten gewinnbringend intensiviert werden kann.**

„Rund 200'000 Inder besuchten 2011 die Schweiz – Tendenz steigend. Noch immer ist das Wissen über die indischen Gäste in der Schweiz gering“, sagt Waseem Hussain, der in der Schweiz aufgewachsen ist und fliessend die indischen Sprachen Hindi und Urdu spricht. Wenn der indische Gast richtig angesprochen werde, sei er nicht nur bereit, sich etwas zu leisten, sondern entpuppe sich auch als sehr treuer Gast, sagt der Brückenbauer zwischen Indien und der Schweiz.

In seinem Referat anlässlich der Jahrestagung des Schweizer Tourismusrates im „Clouds“ in Zürich zeigte Waseem Hussain auf, welche vier Schritte im Umgang mit den indischen Gästen in der Schweiz notwendig sind, um den Besuch für beide Seiten zu einem Erfolg werden zu lassen.

### **1. Schweizer müssen wieder stolze Gastgeber werden**

Wilhelm Tell versinnbildlicht die Ablehnung von Fremdherrschaft und Obrigkeit. Doch im Tourismus sollten wir den Gast wie einen König behandeln. Deshalb muss der indische Gast zur Chefsache werden. Ein Apéro mit dem Hoteldirektor kann Wunder bewirken.

### **2. Die Frage nach Jantar Mantar**

Die Inder sind stolz auf ihre 5000 Jahre alte Zivilisation. Indische Gäste freuen sich, wenn sie auf den Taj Mahal angesprochen werden. Ihre Augen aber beginnen zu glänzen, wenn sich ihre Gastgeber fürs Jantar Mantar, die fünf historischen astronomischen Sternwarten in der Nähe von Neu Delhi, interessieren. Das Signal für den Gast ist: Hier werde ich erkannt, hier bin ich willkommen.

### **3. Erleichtern Sie dem Gast, sein Geld auszugeben**

Der Inder weiss um das Preisniveau in der Schweiz. Er ist sehr qualitätsbewusst und deshalb auch bereit, einen entsprechenden Preis zu bezahlen. Discount-Angebote kommen nur bei jenen Billigtouristen gut an, der in 10 Tagen durchs Schengenland reisen. Ein „Swiss Fondue“ schmeckt gut, aber ein „Traditional Swiss Fondue prepared following a recipe from 1784 of the Suter Family“ schmeckt dem Inder noch bedeutend besser.

### **4. Herzschmerz und Heimweh wecken**

Der indische Gast kommt nur wieder zu uns, wenn er Sehnsucht hat nach unserem Land hat. Die Schweiz verfügt über emotionale Produkte. Doch mit denen kann der Inder weder reden noch lachen. Als Beziehungsmensch möchte der Inder seine Gastgeber persönlich kennenlernen, mehr erfahren über ihre Familien und Interessen. Wie in einem guten Bollywood-Film, muss der indische Tourist an Herzschmerz leiden, wenn er in seine Heimat zurückkehrt. Er wird in die Schweiz zurückkommen, weil er Heimweh hat.

„Die Schweiz hat eine Riesenchance. In Indien leben heute über 27 Millionen Menschen, die sich heute eine Reise in die Schweiz leisten können. Sie heute zu gewinnen, wird sich auch für die nächste Generation auszahlen. Die Inder können die neuen Japaner werden“, sagt Waseem Hussain.

*Waseem Hussain ist CEO der Marwas AG in Zürich. Er ist seit über 20 Jahren erfolgreich als Strategieberater, Projektleiter und interkultureller Trainer für Verhandlungen und Mitarbeiterschulungen tätig. Seine Dienste beanspruchen neben nationalen und internationalen Tourismusorganisationen KMU und globale Finanz-, Industrie- und Dienstleistungsunternehmen in der Schweiz und in Europa, die den indischen Markt bearbeiten wollen. Waseem Hussain tritt immer wieder als Keynote-Speaker an internationalen Konferenzen auf und ist Gastdozent an diversen Hochschulen.*

### **Weitere Auskünfte:**

Waseem Hussain  
MARWAS AG - Business with India  
Buchholzstrasse 35  
CH-8053 Zürich  
Mobile: 079 238 24 02  
[info@marwas.ch](mailto:info@marwas.ch)