



10. Januar 2020

Mit Old School Gas geben

Daniel Grunder wurde ins Autogewerbe hineingeboren. Mit der Old School Garage und Old School Academy hat das quirlige Multitalent gleich zwei Firmen am Start. Beim Business Parc holte er sich quasi die Betriebsanleitung dazu.

Daniel Grunder schraubt, schweisst und feilt für sein Leben gern, er repariert und modifiziert Neuwagen und Oldtimer, mit Vorliebe Volvos, noch von Hand. Wenn ein Auspuff kaputt ist, bestellt er nicht zwingend einen neuen, sondern stellt diesen aus einem Stück Rohr her.



Zwar besitzt Daniel Grunder einen Computer mit entsprechend ausgeklügelter Software, um rund 48'000 verschiedene Fahrzeugtypen auslesen zu können. Dennoch ist der gelernte Automechaniker nicht unbedingt ein Freund von Diagnosegeräten: «Wissen, Erfahrung und handwerkliches Geschick reichen oft aus, um festzustellen, was dem Auto fehlt. Es spricht mit dir, du musst nur zuhören», betont er. Obwohl er sich also bewusst ist, dass es heute ohne Elektronik kaum mehr geht, setzt er dennoch viel lieber auf «[Old School Garage](#)». So hat er seine Firma liebevoll genannt, nachdem sein Schwiegersohn ihm erklärte, dass klassisches Arbeiten – eben «old school» – sein Markenzeichen sei.

Schon der Vater führte eine Garage. Und obwohl Grunder-Junior nach der Ausbildung in denselben Beruf einstieg, übernahm er aber nicht dessen Betrieb. Er fühlte sich damals menschlich noch nicht genügend gereift, um als Geschäftsmann erfolgreich zu agieren.

Als «Düpflichisser» beim Chef angeeckt

Nach zehn Jahren im Direktvertrieb beim Bertelsmann-Verlag, wo er zuletzt als Ausbildungsleiter tätig war, verdiente er sich seine Sporen bei Mercedes-Benz ab. Dann folgte eine Anstellung bei Jaguar/Land-Rover, und schliesslich landete er in einer Volvo-Garage. «Mein Ziel war schon damals, immer das Optimum für den Kunden herauszuholen.» Manchmal zum Leidwesen seiner Arbeitgeber. So wollte ein Kunde einen Mercedes der C-Klasse kaufen, doch Grunder empfahl ihm die A-Klasse. Zwar verdiente er mit dem Verkaufsabschluss am Ende weniger, gewann aber langfristig einen zufriedenen Klienten dazu. Mit seinem Perfektionismus, sprich hohem Qualitätsbewusstsein, eckte der bekennende «Düpflichisser» oft bei seinen Chefs an.



Zu viele Kompromisse musste Grunder in Anstellungen eingehen. Im Juli 2018 überlegte er sich deshalb ernsthaft den Schritt in die Selbständigkeit und bezog seine «Bude» im Baselbieter Lausen, wo er sich zunächst als «Hobby-Schrauber» an den Fahrzeugen seiner Familie versuchte. Gleichzeitig informierte er sich, besuchte die Website der

Schweizer Eidgenossenschaft, stiess auf die Standortförderung Baselland und erhielt dort die Adresse des Business Parc. In Reinach besuchte er den Infoanlass «Ich mache mich selbständig». Bald bemerkte der FCB-Fan, dass sein Coach, Marcus Haegi, an Fussballspielen auf der Tribüne immer in seiner Nähe sass.

Coach gab letzten Schliff

Nach intensiver Internet-Recherche wusste Grunder bereits, was er zur Firmengründung alles braucht und erstellte danach seinen Business- und Finanzplan. «Marcus Haegi gab mir den letzten professionellen Schliff und gute Tipps, auch für meinen Auftritt gegenüber Behörden, potenziellen Kunden und Investoren», erzählt er.

Schon in seiner Jugend liebte es der ehemalige «Karting»- und Formel-Ford-(Renn-)Fahrer rasant. Jetzt mit 55 gibt er noch einmal richtig Gas. In seiner eigenen Werkstatt macht er heute Autos flott für die Motorfahrzeugkontrolle, poliert sie mit speziellem Reinigungszubehör auf Hochglanz, unterhält ein Radhotel und bietet in seinem «Rundum-Sorglos-Paket» einen persönlichen Abhol-Service an. «Auch als Selbständiger entspricht es meiner Philosophie herauszufinden, was der Kunde will und braucht.» Das geht dann schon über den üblichen Service hinaus, wenn er beim Radwechsel die Bremsklötze überprüft oder sich für den Transport von Mountainbikes eine Anhängerkupplung mit Veloträger als Lösung ausdenkt.

Ob im Restaurant, beim Einkaufen oder beim Optiker: Grunder, der bereits bestens in der Region vernetzt ist, nutzt jede Gelegenheit, um mit Personen ins Gespräch zu kommen und so neue Kunden zu gewinnen. Als ausgebildeter Verkaufs- und Kommunikationstrainer kommen ihm diverse Techniken (u.a. aus seiner Zeit bei Bertelsmann) zugute, um gezielt Informationen zu erlangen und daraus neue Geschäftsbeziehungen zu entwickeln.



Selbstverteidigungskurse als zweites Standbein

Damit nicht genug hat der umtriebige Allrounder noch ein zweites Geschäftsstandbein. Der Bruce-Lee-Fan und Meistertitelinhaber im Nahkampf sowie in der Selbstverteidigung hat mit der [Old School Academy](#) eine zweite Firma am Start. Der ehemalige Sportausbildner der Schweizer Armee und leidenschaftliche Schütze machte damit auch seine Hobbies zum Beruf. Er spezialisierte sich aufs Instruieren in «Krav Maga» – einem aus Israel stammenden Nahkampf- und Selbstverteidigungs-System.

Zur schnellen Bekanntmachung seiner Old-School-Angebote setzte er von Beginn an auf die Social Media. Via Facebook lockte er viele Neugierige an. Die beidseitig bedruckte Visitenkarte nutzt er für Cross-Selling. Zur Vermarktung seiner Selbstverteidigungskurse für Frauen greift er einerseits auf einen Profi zurück und geht andererseits direkt auf Fitness-Studios zu. Er möchte durch Leistung überzeugen und gewährt eine Pay-Back-Garantie. «Man muss einen aussergewöhnlichen Weg suchen und das Risiko dabei tragen», lautet seine Devise.



Zwei Jahre Zeit

Bis die Garage so weit brummt, dass er von den Einnahmen leben kann, gibt er sich zwei Jahre Zeit. Bis März 2020 müssen die anfallenden Kosten wie Material, Miete, Versicherungen etc. gedeckt sein. Ein Jahr darauf möchte er sich einen Lohn auszahlen und ab 2022 sein Altersguthabenkonto wieder auffüllen. Bis dahin will er die Zahl seiner Kunden verdreifacht und den Pneueller mit bis zu 100

gelagerten Radsets gefüllt haben. Um seinen Betrieb weiterzuentwickeln, hat er bereits mit dem Handel von Occasion-Autos begonnen. Dazu bietet das Areal seiner Werkstatt genügend Stellfläche.

Fix und flexibel timen

Doch wie schafft es der Tausendsassa, allein die beiden Unternehmen zu managen, ohne sich dabei zu verzetteln? Grunder arbeitet 6 bis 7 Tage in der Woche. Er plant die Kundentermine der Garage und Trainingsstunden in der «Academy» fix ein. Für Notfälle und dringende Fragen ist er immer flexibel und via Hotline erreichbar.

Grunder möchte keine Zehntelsekunde mehr in Anstellung zurück: «Ich mache etwas, was gefragt ist und mir Freude bereitet.» Doch das Leben ist mit dem eigenen Geschäft nicht mehr dasselbe. Ständig selbst agierend seien die Tage straff zu organisieren, der Partner mit einzubeziehen und wo nötig professionelle Hilfe beizuziehen, erklärt er.

Text und Fotos: Kathrin Cuomo-Sachsse, Kommunikation Business Parc