

# business parc

24. Oktober 2019

## Einen Traum wahrgemacht

Die Podiumsteilnehmer des Business-Parc-Infoanlasses vom 16. Oktober in Reinach schilderten den rund 30 Besuchern selbstbewusst ihren beherzten Schritt in die Selbständigkeit. Alle drei haben ihre liebste Beschäftigung zum Beruf gemacht und sind dabei aussergewöhnliche Wege gegangen.

Francesco Vitale, Inhaber von Franky's BBQ, erstellte nach der Hotelfachschule seinen ersten Business Plan. Da wusste der gelernte Bäcker schon, wo er hinwill und wieviel Geld er für die Selbständigkeit benötigt. Doch zunächst schob er seine Träume beiseite und verdiente seinen Lebensunterhalt mit Catering. Schliesslich stiess seine Frau in Facebook auf einen Anhänger. Nach anfänglichem Zögern kaufte er ihn und überarbeitete seinen Business Plan von damals. Vitale findet, dass dieser «das wichtigste Instrument als Vorbereitung für den Unternehmensstart und ein ständiger Leitfaden für das wachsende Geschäft ist».

**Mit dem «Wochenhit» kulinarisch abheben**



Heute steht Vitale mit seinem Foodtruck jeweils freitags vor dem Business Parc. Die lokalen und frischen Produkte sowie selbstgemachten Saucen & Säfte kommen gut an. So gut, dass er beim "Best of Swiss Gastro 2020" in der Kategorie "On the Move" unter insgesamt 130 Schweizer Lokalen den ersten Preis gewonnen hat. Vor allem mit dem Wochenhit hebt sich der sympathische Familienbetrieb im Markt ab. «Die Kunden wollen immer wieder etwas Neues, Spezielles», erklärt er sein Erfolgsrezept.

Auch Sandra Amman, machte ihre Lieblingsbeschäftigung zum Beruf (Foto rechts). Sie ist ständig am Aufräumen und sortiert gerne. Für eine Freundin managte sie den Aufbau des eigenen Büros. Als die gelernte Handelsfachfrau nach einer neuen beruflichen Idee suchte, sagte die Freundin: «Du setzt sie ja schon um, gründe dein eigenes Geschäft.»

### **Für Ordnung im Office sorgen**

«Viele KMU haben Probleme damit, zu wenig strukturiert zu arbeiten. Sie verlieren dadurch wichtige Dokumente, beispielsweise Rechnungen mit zum Teil fatalen Folgen», so Ammann. Die Nachfrage nach Unterstützung ist also da. Jetzt brauchte sie noch eine Anleitung für den Schritt in die Selbständigkeit und landete schliesslich bei Coach Marcus Haegi im Business Parc (Foto links). Seit zwei Monaten bietet sie Unternehmen und Ämtern mit «Amman Officium» im Raum Basel ihre Dienste an, hilft beim Ordnen und Beschriften von Unterlagen und Anlegen von Ablagesystemen.

Auch Daniel Grunder wollte unbedingt etwas Eigenes machen (Foto Mitte). Er ist ein bekennender «Düpfischisser». So liegt ihm sehr viel an der Qualität seiner geleisteten Arbeit. Als eidg. dipl. Automechaniker, ausgebildeter Verkaufs- und Kommunikationstrainer und Meistertitelinhaber im Nahkampf und in der Selbstverteidigung, stellte er sich die Frage, «womit soll ich meinen Lebensunterhalt verdienen?»

### **Durch «Old-School»-Leistung überzeugen**

So gründete er zuerst die «Old-School-Garage» und anschliessend die «Old-School-Academy Daniel Grunder». «Mein Schwiegersohn sagte, du arbeitest noch nach 'Old School'-Art», erklärt er schmunzelnd die unkonventionelle Namensgebung.

Seine kleine Werkstatt kommt langsam ins Rollen. Zur Bekanntmachung setzte er von Beginn an auf die Social Media. Via Facebook lockte er viele Neugierige an. Und für die Vermarktung seiner Selbstverteidigungskurse für Frauen greift er einerseits auf einen Profi zurück, geht aber auch direkt auf zum Beispiel 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.

Sandra Ammann schwärmt jede Woche zu potenziellen Kunden aus, weist dezent auf die Ordnungs-Problematik hin und deponiert ihren Flyer. Sie steht zu ihrem unkonventionellen Auftritt und wirkt erfrischend authentisch und glaubhaft, wenn sie burschikos mit punkiger Frisur und in Wanderschuhen zum Gespräch erscheint.



### **Nicht unter Wert verkaufen**

Alle drei Podiumsteilnehmer würden denselben Weg wieder gehen Sandra Ammann findet es immer noch eine «geile Sache». Francesco Vitale hat mit dem Food Truck seine Berufung gefunden, selbst wenn er jeden Tag von 6 bis 1 Uhr morgens auf den Beinen ist. Gemäss Daniel Grunder «bemerkt man nicht, wie die Zeit vergeht, wenn man etwas gerne macht.» Er würde nie mehr ins Angestelltenverhältnis zurückkehren wollen. Einzig seine konkurrenzlos günstigen Preise hat er auf Anraten von Marcus Haegi etwas erhöht: «Verkaufe dich nicht zu billig. Verlange das, was deine Arbeit wert ist».

*Bericht: Kathrin Cuomo-Sachsse; Fotos: Pino Covino*

*Foto oben (v.l.): Marcus Haegi, Leiter Coaching, Gerda Massüger, Coach, Business Parc, Daniel Grunder, Old School Garage und Academy, und Francesco Vitale, Franky's BBQ*