

# Basler Zeitung

## Ein Meister der «alten Schule»

Daniel Grunder repariert Autos und unterrichtet Selbstverteidigung. Die Philosophie des Unternehmers ist genauso unkonventionell wie die Kombination seines Angebots.



Erst im Alter von über 50 fühlte sich Daniel Grunder gerüstet, eine Garage zu betreiben.

*(Bild: Lucia Hunziker)*



**Alex Reichmuth**

Daniel Grunder war schon deutlich über fünfzig Jahre alt, als er beschloss, sich selbstständig zu machen. 2019 eröffnete er in Lausen im Baselbiet die «Old School Garage». Doch er ging gleich noch mit einer zweiten Firma an den Start: Die «Old School Academy» bietet Kurse in Selbstverteidigung, Schiesstraining und bald auch eine Ausbildung in Krav Maga an, einem israelischen Nahkampf- und Selbstverteidigungssystem.

Das mit dem «Old School», also «alte Schule», geht auf eine Bemerkung seines Schwiegersohns zurück. Dieser schaute Daniel Grunder zu, wie er bei einem Auto die Bremsen revidierte. «Du bist ja richtig old school», sagte der Schwiegersohn zu ihm. Er meinte damit, dass Grunder so sauber und präzise arbeitete, wie es heute kaum noch jemand machte. «Das passt zu mir, dachte ich», so Grunder. «Ich bin in der Tat ein «Tüpfelchissler» und lege grossen Wert auf Präzision.» So floss das «Old School» in den Namen seiner Firmen ein.

### **Verkäufer bei Bertelsmann**

Daniel Grunder, heute 55 Jahre alt, hat in seinem Leben schon viel gemacht, vor allem viel Gegensätzliches. Nach der Schule absolvierte er eine Lehre als Automechaniker und arbeitete anschliessend einige Jahre auf diesem Beruf. 1991 aber vollzog er einen totalen Wechsel und stieg in den Direktvertrieb beim deutschen Medienkonzern Bertelsmann ein. Hier lernte er das Verkaufsgeschäft von der Pike auf. Er habe viele interne Lehrgänge durchlaufen, sagt Grunder. Schliesslich war er bei Bertelsmann Ausbildungschef in der Schweiz.

Im Jahr 2000 folgte die nächste Wende. Daniel Grunder wechselte zu einem Versicherungsunternehmen – merkte aber bald, dass ihm das Versicherungsgeschäft nicht liegt. «Es geht immer um Schadensfälle, also um negative Ereignisse. Das war nicht meine Welt.»

Er ging in die Autobranche zurück, diesmal aber nicht als Mechaniker, sondern als Verkäufer – zuerst bei Mercedes-Benz, dann bei Jaguar/Land-Rover und schliesslich als stellvertretender Geschäftsführer in einer Volvo-Garage im Aargau.

Die Gedanken, sich selbstständig zu machen, seien ihm an dieser letzten Stelle immer häufiger gekommen. Volvo sei zwar seine Lieblingsmarke, sagt Grunder. Dennoch sei er mit seinem Perfektionismus beim Arbeiten oft angeeckt. Er habe zudem - Differenzen mit dem Chef der Garage gehabt, etwa wenn es darum ging, wie der Verkauf gesteuert wird oder wie man mit den Mitarbeitern umgeht.

Schon 2002 hätte Grunder sich selbstständig machen können. Damals stand die Garage seines Vaters zur Disposition. Zu früh für Grunder: «Ich war damals noch nicht so weit, dass ich hätte erfolgreich sein können.» Er habe zwar schon viel Erfahrung als Automechaniker gehabt. «Doch in Sachen Kundenakquisition und Unternehmensführung hatte ich noch zu wenig Ahnung.» Dieses Rüstzeug habe er sich inzwischen geholt, in den Jahren als Autoverkäufer und Kadermitglied.

Beim Blick in die Garage von Daniel Grunder fällt die grosse Ordnung auf, die da herrscht: Da ist kein Werkzeug, das nicht an dem ihm zugedachten Platz wäre. Und alles ist so sauber wie möglich.

## **So gründlich wie möglich**

Selbstständig sei er geworden, um endlich seine Philosophie ausleben zu können, betont Grunder: Sich für die Arbeiten Zeit lassen und diese so gründlich wie möglich erledigen. «Wenn ich etwa einen Radwechsel vornehme, kontrolliere ich von selber auch gleich die Bremsen, überprüfe die Aufhängung und werfe einen Blick auf die Bremsschläuche.» Zwar daure ein Radwechsel so länger, aber er generiere damit einen Zusatznutzen für die Kunden. «Und wenn ich die Kunden auf Mängel aufmerksam mache, bekomme ich nicht selten den Auftrag, einen Service am Fahrzeug vornehmen zu können», meint Daniel Grunder.

Mit seiner gründlichen Arbeitsweise macht er zwar weniger Umsatz als möglich. Das könne er aber kompensieren, indem er in auftragsschwachen Zeiten im Sommer und im Winter vermehrt für seine «Old School Academy» tätig sei, sagt er. Dann leitet er zum Beispiel Frauen an, wie sie sich selbst verteidigen können, oder bringt Sportschützen bei, wie sie ihren Revolver oder ihre Pistole gebrauchen können. Die entsprechenden Kompetenzen hat er sich schon in der Armee geholt: Dort war er Sportleiter.

Auch bei der Akquisition von Kunden geht Daniel Grunder gründlich vor. Sein Grundsatz lautet: keine Gelegenheit auslassen, neue Kunden zu bekommen. «Wenn ich auf der Bank eine neue Beraterin treffe, reiche ich ihr meine Visitenkarte. Sie hat ja sicher ein Auto.» In diversen Firmen rund um seine Garage habe er in Absprache mit den Unternehmen Flyers aufgehängt, die für seine Dienste werben. Vor allem mache er seine Kunden in der Garage auf seine Angebote in Selbstverteidigung aufmerksam – und umgekehrt.

Er sei ein reicher Mann, sagt Daniel Grunder – nicht, was Geld angehe, sondern was Glück betreffe. «Ich konnte meinen Traum wahr machen und bin mein eigener Chef.» Er habe vor, so lange weiterzuarbeiten, wie sein Herz schlage. «Wenn möglich, weit über das Pensionsalter hinaus.»