



14.02.2024

BETRIEBSPORTRÄT: „DIESER SCHRITT WAR DER BESTE MEINES LEBENS“

Eigentlich konnte sich Daniel Gruschwitz Anfang der 2000er Jahre nicht vorstellen, jemals selbstständig einen Betrieb zu führen. Und auch nicht, dass er wieder in seine Heimat Fraureuth bei Zwickau zurückkommt. „Der Ort war mir damals zu klein, ich wollte raus in die Welt, Neues dazulernen und mich beruflich weiter entwickeln“, erzählt er im Gespräch mit schaden.news.

Nach dem Abschluss der Meisterschule hat der Fahrzeuglackierermeister deshalb seinen Ausbildungsbetrieb – die Lackiererei Kramer, die damals von seinem Schwiegervater geführt wurde – verlassen, um sich neuen Herausforderungen zu stellen. Sein Weg führte ihn nach kurzer Zwischenstation im Vertrieb eines Werkstattausrüsters zum Lackhersteller AkzoNobel, der eine Stelle für einen technischen Trainer in Stuttgart ausgeschrieben hatte.

„DER SCHRITT ZU AKZONOBEL WAR DIE BESTE ENTSCHEIDUNG MEINES LEBENS“

Ab 2006 arbeitete Daniel Gruschwitz als technischer Trainer im dortigen Schulungszentrum. „Dieser Schritt war der beste meines Lebens. Die Zeit als Trainer war für mich toll, weil ich noch sehr viel tiefer in die Materie einsteigen konnte. Ich wollte alles über Lackierungen wissen und habe in Stuttgart vieles dazugelernt. Zudem war mein damaliger Chef Armin Dürr für mich wie ein Mentor.“ Und weil der Wissensdurst des damals Mitte 20-Jährigen schier unstillbar war, hat er berufsbegleitend noch ein BWL-Studium absolviert. „Nach ein paar Jahren wechselte ich in den technischen Kundenservice für die Region Deutschland, Österreich und Schweiz und später in den Vertrieb.“ In diesen Positionen erhielt er auch tiefere Einblicke in die Forschung und Entwicklung der Autoreparaturlacke und stand im ständigen Austausch mit internationalen Kollegen.

VERTRIEBSLEITER ODER BETRIEBSINHABER?

Mit der Geburt seiner Tochter Anfang 2012 änderte sich für Daniel Gruschwitz jedoch ein wesentlicher Punkt: „Zwar habe ich es davor sehr genossen, überall auf der Welt unterwegs zu sein, aber das wollte ich nun als Familienvater nicht mehr“, erklärt er im Gespräch mit schaden.news. Im Frühjahr des gleichen Jahres offerierte ihm AkzoNobel deshalb eine Stelle als Vertriebsleiter Mitteldeutschland für die Lackmarke Lesonal. Die Zusage war eigentlich nur noch eine Formsache, wäre nicht ein Besuch der Schwiegereltern in der gleichen Woche dazwischengekommen. „Bei dem Besuch erklärte mein Schwiegervater, dass er seinen Betrieb zum Jahresende aus gesundheitlichen Gründen schließen müsste. Da war für mich relativ schnell klar, dass ich das nicht zulassen wollte. Und so haben wir uns entschieden, zurück in die Heimat zu ziehen.“ Denn die Selbstständigkeit war für Daniel Gruschwitz inzwischen nicht mehr unvorstellbar. Im Gegenteil: „Als Inhaber muss man allumfassend denken und flexibel denken. Das hat mich damals sehr gereizt und das ist auch heute noch das, was mir viel Spaß macht.“

„ICH BIN NICHT NUR BETRIEBSINHABER, SONDERN AUCH FAMILIENVATER“

Im September 2013 übernahm er die Lackiererei Kramer schließlich, nach einer 1,5-jährigen Übergangsphase. „Die Übergabe lief sehr harmonisch. Mein Schwiegervater hat mich meinen eigenen Weg gehen lassen und mir nie reingeredet, obwohl ich viele Arbeitsabläufe umgestellt habe.“ Und auch seinem ehemaligen Arbeitgeber blieb er treu und wechselte auf das Lacksystem von Sikken. Heute erwirtschaftet das Familienunternehmen 80 Prozent seines Ertrages mit Lackierungen für Markenautohäuser. Die restlichen 20 Prozent sind Privatkundengeschäft. Die Schadensteuerung versucht Daniel Gruschwitz nach eigenen Angaben zu vermeiden.

Seit der Übernahme hat der Inhaber die Anzahl der Mitarbeiter auf zehn verdoppelt und ist damit zufrieden. „Ständige Gewinnmaximierung ist nicht mein Ziel. Ich bin nicht nur Betriebsinhaber, sondern auch Familienvater, deshalb ist mir auch freie Zeit wichtiger als immer weiter zu wachsen.“ Und aus diesem Grund hat er sich auch gegen die konkrete Möglichkeit entschieden, neu zu bauen. „Die psychische Belastung, einen hohen Kredit abzahlen zu müssen und damit den Druck zu haben, dass die Firma immer super Laufen muss, wollte ich nicht.“ Stattdessen hat sich der Unternehmer mit der etwas versteckten Lage in einem Anwohnerviertel arrangiert und setzt auf Empfehlungsmarketing seiner Kunden. Mit Erfolg. Die Geschäfte laufen gut und der Chef kann seine Mitarbeiter nach eigenen Angaben sehr gut entlohnen – ein wichtiger Faktor für Daniel Gruschwitz, um zu verhindern, dass Fachkräfte zum nahegelegenen Automobilhersteller VW abwandern.

„Rückblickend kann ich sagen: Ich habe vieles richtig gemacht. Meine Zeit bei AkzoNobel hat mich optimal für die heutigen Aufgaben gerüstet – vor allem mit Blick auf Abläufe, Prozesse und Qualität. Ich habe viel von der Welt gesehen, die Zeit im Vertrieb hilft mir im Kundenumgang und das BWL-Studium für die betriebswirtschaftlichen Abläufe. All das brauche ich heute für mein Unternehmen“, resümiert der 44-Jährige zufrieden.

Carina Hedderich