



Slavisa Gavric (42), zweifacher Familienvater und Inhaber zweier Carrosseriebetriebe, vor seiner Scheiwiller AG in Zürich.

«DER WECHSEL IN DEN UNTERNEHMER-MODUS HATTE ES IN SICH»

Slavisa Gavric (42) führt erfolgreich zwei Carrosseriebetriebe im Grossraum Zürich. Im Interview mit AUTO&Wirtschaft erklärt er, wie es dazu gekommen ist und was die grössten Herausforderungen waren. Interview/Foto: Mario Borri

Sie sind Inhaber zweier Carrosseriebetriebe, wie ist Ihr Werdegang?

Schon als kleines Kind war ich ein grosser Autofan. Für mich war schon immer klar, dass ich etwas mit Autos machen würde. Erst wollte ich Mechaniker lernen. Nach einer Schnupperlehre als Autolackierer habe ich mich dann für diesen Weg entschieden. Nach der Ausbildung war ich in ein paar Betrieben tätig und landete schlussendlich 2011 bei der ColorMagic GmbH.

Mit der Übernahme der ColorMagic GmbH sind Sie 2015 in die Selbstständigkeit gestartet – warum?

Es war eigentlich purer Zufall. Als ich bei der ColorMagic angestellt war, fragte mich der Inhaber, Stefan Grombach, 2015 ob ich den Betrieb übernehmen will. Erst hatte ich ehrlich gesagt Bedenken. Wir hatten ein kleines Kind zu Hause, meine Frau hatte gerade eine berufliche Auszeit genommen um für unseren Sohn da zu sein. Ich war also Alleinverdiener

und sollte jetzt noch das Risiko von einem eigenen Betrieb auf mich nehmen. Meine Frau hat mich dann dazu überredet es doch zu machen. Ohne ihre Unterstützung wäre ich niemals da wo ich bin. Stefan Grombach hat mich ebenfalls sehr unterstützt. Er hat immer an mich geglaubt. Ihm habe ich sehr vieles zu verdanken. Deshalb war ich sehr traurig als er letztes Jahr gestorben ist.

Was waren zu Beginn die grössten Herausforderungen als Jungunternehmer?

Es waren sehr viele Herausforderungen. Die Arbeit war nie das Problem. Ich habe immer gerne und viel gearbeitet. Die ganze Bürokratie war der Horror. Zum Glück kümmerte sich von Anfang an meine Frau um das Administrative. Büro ist einfach nicht mein Ding. Schwierig war für mich vor allem aus dem Arbeiter-Modus in den Unternehmer-Modus zu kommen. Ich habe sehr lange gebraucht um da reinzukommen und auch mal Arbeiten zu delegieren,

weil ich es ja gewohnt war, die Dinge selbst in die Hand zu nehmen. Ich habe einfach unterschätzt, was alles auf mich zukommt.

Sie haben die Belegschaft innerhalb kürzester Zeit von 3 auf 20 Mitarbeitende ausgebaut – wie ist Ihnen das gelungen?

Mir war von Anfang an klar, dass es eine gewisse Grösse braucht um erfolgreich zu sein. Dementsprechend braucht es mehr Arbeit um wachsen zu können. Also habe ich angefangen mehr Arbeit zu suchen. Als erstes haben wir uns eine Autovermietung vorgenommen. Wir haben klein angefangen, erstmal 1-2 Fahrzeuge. Sie waren sehr schnell zufrieden und wir bekamen dementsprechend mehr Aufträge. Danach kamen weitere Autovermietungen, später ein paar Leasinggesellschaften und so ging es weiter.

Ende 2022 haben Sie auch die Scheiwiller AG übernommen – wie ist es dazu gekommen?

Das war für mich eine grosse Sache. Ich war noch viel aufgeregter, als bei der Übernahme von der ColorMagic. Roger Scheiwiller war für mich schon

immer ein Vorbild als Unternehmer. Ihm gehörte die beste Carrosserie in der Stadt und er war nie überheblich oder eingebildet. Ganz im Gegenteil, er war immer und zu allen freundlich, hat sich Zeit genommen und mir auch oft Ratschläge gegeben, bevor das Thema Übernahme überhaupt im Raum stand. Er hat als Unternehmer sehr viel Erfahrung und ich habe mich stets sehr gerne mit ihm ausgetauscht. Als ich angefragt wurde, hatte ich etwas Angst. So eine Gelegenheit konnte ich mir aber niemals entgehen lassen. Ich bin sehr stolz darauf, dass ich überhaupt angefragt wurde. Es ist mir eine Ehre, nun der neue Besitzer eines so bedeutenden Betriebes in der Carrosseriebranche, wie der Scheiwiller AG, sein zu dürfen.

Was planen Sie für die Zukunft – ev. einen weiteren Betrieb zu übernehmen?

Nein. Ich habe zwei tolle Betriebe und zwei grossartige Teams. Dies in der Grösse zu toppen ist zurzeit fast unmöglich. Ich bin sehr glücklich so wie es grade ist. Wir werden natürlich nicht stehen bleiben. Weiterbildung, Weiterentwicklung und neue Partnerschaften werden wir wie bisher vorantreiben. Ebenfalls bleibt die Qualität an erster Stelle. ■