

EINE UNTERNEHMERISCHE ERFOLGSGESCHICHTE

Die DAG Personal mit Sitz in Stans und Zweigniederlassung in Altdorf feiert in diesem Jahr das 30-jährige Jubiläum. Das Personalberatungsunternehmen befasst sich mit der Vermittlung von Dauerstellen im kaufmännischen, technischen und handwerklichen Bereich. Ein weiterer Bereich ist die Planung und Realisierung von Temporär-Einsätzen.

Durch die Tätigkeit der DAG Personal finden jährlich mehrere Hundert Mitarbeitende eine feste oder temporäre Stelle im Bereich Handel, Industrie, Dienstleistung oder Gewerbe. Die Dienstleistungen der DAG Personal sind für Stellensuchende übrigens unverbindlich und kostenlos. Gründer, Inhaber und bis heute Geschäftsführer ist Remy Blättler. Wir haben zu seinem Jubiläum ein Interview mit ihm geführt.

Was hat Sie vor 30 Jahren dazu bewogen, sich damals selbständig zu machen?

Nachdem ich viele Jahre als angestellter Personalberater Erfahrungen gesammelt habe, reizte mich die unternehmerische Herausforderung, einen Betrieb von Grund auf aufzubauen und zu entwickeln.

Welches sind Ihre unternehmerischen Grundsätze?

Meine Vorstellung von erfolgreichem Unternehmertum ist, nicht den Gewinn in den Vordergrund zu stellen, sondern eine Dienstleistung oder ein Produkt anzubieten, das für den Nutzer oder Käufer dem Wert entspricht, den er bezahlt. Macht man das gut, kommt der finanzielle Erfolg automatisch und ist nachhaltig. Ein weiterer wichtiger Punkt für den Erfolg ist aus meiner Sicht die Kontrolle der Kosten. Gerade in einem volatilen Markt, in dem wir uns bewegen, sind tiefe Fixkosten unabdingbar. Bei Umsatzschwankungen von 30 und 40% in Krisenjahren, wie sie bei uns vorkommen können, sind hohe Fixkosten der Untergang

Was hat sich in den 30 Jahren verändert?

Eigentlich hat sich fast alles verändert. Angefangen haben wir im Jahre 1987 mit einem Büro, einer Schreibmaschine, einem Telefon und einem geleasteten Fotokopierer. In dieser Zeit waren lediglich erste Spielcomputer auf dem Markt. Heute arbeiten wir vollumfänglich IT-unterstützt und die sozialen Medien sind in der Kommunikation nicht mehr weg zu denken. Geblieben ist jedoch der direkte und persönliche Kontakt zu Stellensuchenden und Firmenkunden. Dies ist für uns auch die Basis für eine kompetente und effiziente Beratungs- und Vermittlungstätigkeit. Das beste Rüstzeug für einen erfolgreichen Personalberater ist seine Intuition und sein Einfühlungsvermögen. Diese Attribute sind heute bei der vielfach digitalen Abwicklung von Rekrutierungsprozessen gar noch wichtiger. Denn Personalentscheide sind auch heute noch zum grössten Teil «Bauchentscheide».



v.l.: Simone Bühlmann (GL-Assistentin), Karin Bucher (Administrationsleiterin)



v.l.: Pascal Portmann (Dauerstellen), Judith Tschuppert und Francesco Lo Presti (Temporär-Stellen)

Welches waren die besonderen Momente?

Ein für die Entwicklung der DAG Personal sehr prägender Moment war die Eröffnung unserer Zweigniederlassung in Altdorf im Jahr 2000. Aus Mangel an qualifiziertem Personal in unserer Region war sie anfänglich gedacht als Kontaktstelle zu Stellensuchenden in einem erweiterten Gebiet. Es hat sich aber sehr schnell herausgestellt, dass der Kanton Uri und der Schwyzer Talboden selber ein blühendes Wirtschaftsgebiet darstellen und die Stellensuchenden in der eigenen Region benötigt werden. Heute beschäftigen wir 3 Personalberater in unserem Büro Altdorf.

Zweifelloos haben wir auch schwierige Zeiten durchlebt. Als direkt von Stellenmarkt abhängiges Unternehmen bemerken wir Schwankungen in der Wirtschaft bereits früher als andere Branchen. Die Wirtschaftskrisen, die beispielsweise durch die beiden Golfkriege oder 2008 durch die Finanzkrise ausgelöst wurden, haben uns sehr zugesetzt.

Was macht die Einzigartigkeit der DAG aus?

Unsere 30-jährige Tätigkeit hat uns bei Stellensuchenden und bei Firmen zu einer bekannten Marke gemacht. Wir kennen beinahe jedes Unternehmen in unserer Region und viele Unternehmen kennen uns. 30 Jahre Marktpräsenz heisst auch, dass wir ein enormes Beziehungsnetz aufbauen konnten und dieses natürlich auch heute stetig erweitern. Diese Beziehungen sind unser wichtigstes «Werkzeug» für eine erfolgreiche Tätigkeit.

Wo sehen Sie den Markt in 5–10 Jahren?

Die Jobwelt wird in 10 Jahren vollständig anders aussehen. Durch die Digitalisierung werden ganze Berufsgruppen verschwinden. Gleichzeitig werden viele neue Jobs geschaffen in Funktionen, die wir heute teilweise noch nicht einmal kennen. Zudem werden sich die Rekrutierungsprozesse weiter verändern, genauso wie auch die Wege, wie neue Mitarbeitende angeworben werden. Bleiben wird, dass sich am Schluss Menschen mit Menschen zusammenfinden müssen. Und genau in diesem Punkt wird unsere Dienstleistung gefragt bleiben.

Sie haben eine enorme Erfahrung und tausende von Personen vermittelt. Was würden Sie den Firmen und Stellensuchenden empfehlen, damit man zu erfolgreichen, langfristigen Anstellungen kommt?

Ich bin überzeugt, dass Authentizität und Toleranz die zwei wichtigsten Eigenschaften sind, damit ein Arbeitsverhältnis langfristig bestehen kann. Es nützt nichts, wenn sich jemand «verbiegen» muss, um einem Anforderungsprofil gerecht zu werden. Langfristig kommen die gegebenen Charaktereigenschaften eines Menschen immer durch. Nur wer sich selbst sein kann, ist auch fähig, seine maximale Leistung abzurufen. Auf der anderen Seite darf auch nicht erwartet werden, dass andere Menschen immer den eigenen Stil- und Wertvorstellungen zu entsprechen haben. Die Akzeptanz von anderen Meinungen und Charakteren ist unabdingbar.

Herzlichen Dank, Herr Blättler, für das interessante Interview und weiterhin viel Erfolg!



Remy Blättler, Inhaber und Geschäftsleiter