



### **Eine Frage der Flexibilität.**

Manches klingt wie der «amerikanische Traum»; beim näheren Hinsehen wird aber klar, dass es mehr als eines glücklichen Zufalls bedarf, bis sich Erfolg einstellt. Was nach einer Rückbesinnung auf alte Tugenden aussieht, verspricht auch heute noch Wirksamkeit: bereit sein, mit hochgekrempelten Ärmeln ans Werk gehen; sich kontinuierlich damit auseinandersetzen, wo man was tun kann, wo das Geschäft ist; Ideen finden, wo andere auf Stopp schalten; Zielorientiertheit, Risiko und Verantwortung tragen, Mitarbeitende am Erfolg teilhaben lassen und stets, trotz Gegenwind, optimistisch in die Zukunft schauen. Unternehmertum findet sich hierzulande viel – gerade auch bei Menschen, die die Schweiz ihre zweite Heimat nennen.

Wenn man Dragan Gajic gegenüber sitzt und zuhört, wie es dazu kam, bis die 45 LKWs, die heute unten im Hof stehen, unter seinem Firmennamen fahren, dann fragt man sich ganz automatisch, warum einer konstant investieren kann, wenn in der Branche Zusammenlegungen zur Normalität geworden sind. Sein Grossvater kam 1972 in die Schweiz; es folgte der Vater und 1987 schliesslich Dragan Gajic. Mit dem Ziel, in der Schweiz schnell und gut Fuss zu fassen, absolvierte Dragan Gajic die Lehre als Maschinenmechaniker. Die Technik ist es, die ihn bis heute fasziniert – und LKWs. Gleich nach der Lehre war sein grösster Traum, einen sein Eigen nennen zu können. Beim Fahren ist es nicht geblieben, da gab es zu viele Interessen und schliesslich die Möglichkeit, dem Unternehmen seines Vaters seinen eigenen Stempel aufzudrücken. Dragan Gajic eignete sich sukzessive seine Betriebswirtschaftskenntnisse an; am Tag die Arbeit in der Firma, abends die Schulbank drücken – das brauchte die Zustimmung der gesamten Familie.

Ein paar Jahre sind seither vergangen, und wie jeder Unternehmer hat auch Dragan Gajic erlebt, was es heisst, wenn die Wirtschaft anzieht oder wieder von einer Krise geschüttelt wird.

Ein sogenanntes «Erfolgsrezept» gibt es für Dragan Gajic nicht; er sagt, dass «es einfach konsequent das zu machen gilt, was dem Kunden dient bzw. dienen wird»; immer einen Schritt weiter voraus zu sein, das ist für ihn essenziell. «Das bedeutet in unserem Business, zuverlässig und flexibel zu sein, schnell Arbeit annehmen zu können, ohne dabei einen Fixkosten-Klumpen «am Bein» zu haben.» Aus diesem Grund hat er einen Partner gesucht, der seinen Bedarf an Fahrzeugen jederzeit einfach und bequem decken kann – sei dies für die Miete oder den Mietkauf. Dass das ein Partner sein muss, der genau so funktioniert wie sein Unternehmen, ist nachvollziehbar. Seit 2009 arbeitet er nun mit der BFS zusammen. Am Anfang ging es nur darum, schnell den Tagesbedarf decken zu können. Daraus ist über die Zeit weit mehr geworden. Der Vermieter BFS sei mit seinen Mitarbeitern für ihn eine grosse Stütze, um die täglichen Anforderungen erfolgreich erfüllen zu können.

### **Dragan Gajic bringt auf den Punkt, was für Vorteile die Fahrzeugmiete gerade einem Unternehmen wie der Tardex AG bringt:**

- Investitionen sparen durch gezielte Nutzung - gesteigerte Bonität
- Keine Wartungskosten; der Vermieter BFS kümmert sich um Service, etc.
- Immer die aktuellste Technologie im Einsatz (Eurostufen, Partikelfilter)
- Maximale Effizienz und Wirtschaftlichkeit bei der Arbeit
- Für jeden Auftrag das richtige Fahrzeug in der Flotte haben
- Die Fahrzeuge ausprobieren vor dem Kauf

((Firmenbox))

Firma: Tardex AG, Oberglatterstrasse 35a, 8153 Rümlang

Firmenform: 1998 Gründung der Einzelfirma Gajic, 2005 Umfirmierung zur Tardex AG

Eigentümer: Familie Gajic

Branche: Transport im Bau- und Baunebengewerbe

Anzahl Mitarbeitende: 52

Fuhrparkgrösse: 45

