



Die Nachfrage nach Zäunen ist während der Corona-Pandemie gestiegen, zum Glück sind die Materiallager von Guardi noch bis zum Frühjahr 2022 gefüllt.

Guardi



Jürgen Skarwan

Guardi-Chef Rudolf Czapek sucht Partner für das Franchisesystem, das seit 2019 in Deutschland aufgebaut wird.

## Vorausschauend geplant

**Die verstärkte Investition** ins Eigenheim macht sich auch bei Zaunhersteller Guardi bemerkbar. Geschäftsführer Rudolf Czapek reagierte rechtzeitig auf die gestiegene Nachfrage.

Als die Pandemie im Jänner 2020 noch weit weg war, setzte der Wiener Zaunhersteller bereits erste Vorbereitungsmaßnahmen. Kurzarbeit wurde nur vorübergehend in Anspruch genommen, Produktion und Lieferfähigkeit waren durchgehend gegeben. Die Mitarbeiter und der Außen-

dienst waren dank Sicherheitsvorkehrungen bestens erreichbar und neue Produkte – ein Carport mit Gerätehaus – kamen auf den Markt. „Alle Mitarbeiter haben vollen Einsatz bewiesen. Ich bin stolz auf jeden einzelnen von ihnen, sonst hätten wir dieses Ergebnis nie geschafft“, ist Guardi-Geschäftsführer Rudolf Czapek überzeugt.

te sich für mich ein möglicher Rohstoffengpass und damit eine Preissteigerung bei den Materialien ab. Aus diesem Grund habe ich Aluminium und Stahl gekauft“, verrät Geschäftsführer Rudolf Czapek. Das Handeln mit Weitblick macht sich beim Umsatz bemerkbar: 12 Prozent Plus im Vorjahr, Tendenz 2021 stark steigend.



Guardi

Balkongeländer machen im Produktortfolio einen Anteil von 30 Prozent aus.

### Lieferung in Rekordzeit

Um den Produktionsfluss zu gewährleisten und auf Dauer mehr Kapazitäten zu schaffen, wird die Produktion von 12.000 auf 16.000 m<sup>2</sup> (fast so groß wie zweieinhalb Fußballfelder) ausgebaut. Derzeit werden pro Tag ca. 60 Zaun-, Tor- bzw. Balkonanlagen hergestellt, nach dem Ausbau und der Einführung einer weiteren Schicht soll diese Menge auf 95 ansteigen.

Die Lieferzeit beträgt momentan aufgrund der hohen Nachfrage zwischen acht bis zehn Wochen, nach dem Ausbau zwischen vier und sechs Wochen. Möglich ist dies nicht nur durch die erweiterte Produktion, sondern auch durch das Auffüllen der Lager. „Bereits im November 2020 zeichne-

### Eigenes Paradies

Kundenservice ist das A und O beim österreichischen Unternehmen. Czapeks Ziel ist es, das serviceorientierteste Unternehmen Österreichs zu werden. „Wir holen Kunden dort ab, wo sie nach Produkten suchen“, bringt es der Firmenchef auf den Punkt. Bedingt durch die Corona-Pandemie ist dies verstärkt im Online-Bereich. Um Interessenten einen guten Service zu bieten, wurde auf der Guardi-Website ein Onlinekonfigurator installiert. „Jeder will sich sein eigenes kleines Paradies schaffen. Dabei unterstützen wir unsere Kunden. Die Sehnsucht nach einem Eigenheim ist in der Corona-Zeit gestiegen und wird auch noch weiter anhalten“, weiß Czapek. [uw]