

Guardi feiert 20 Jahre Zaunherstellung

Rudi Czapek (unten rechts) zusammen mit Marketingleiterin Lisa Reisenhofer, Vertriebsleiter Werner Haselmayer (oben rechts) und Technikleiter Johannes Mitterer.

Die Erfolgsgeschichte begann 1999, als Rudi Czapek einen Aluminiumzaun für sein eigenes Haus baute. Sein Nachbar fand ihn so schön, dass er auch so einen Zaun haben wollte. Es folgte ein Nachbar nach dem anderen und bald arbeitete Czapek, der damals mit Guardi noch Lampen herstellte, nur noch an Zäunen.

Und warum Zäune aus Aluminium? *“Aluminium war und ist meine große Leidenschaft,”* meint Czapek. *“Ein moderner Werkstoff, der vielfältig einsetzbar ist. Das Material ist leicht, gut formbar, witterungsbeständig und daher optimal für alle Anwendungen im Außenbereich. Ich konnte genauso gut Zäune daraus machen. Und letzteres geriet ein wenig außer Kontrolle. Denn heute wollen jedes Jahr 12.000 Nachbarn - über ganz Österreich verteilt - einen Zaun von mir,”* lachert. *“Was mich natürlich wahnsinnig freut.”*

Wachstum

Heute baut Czapek die Zäune schon lange nicht mehr alleine. Das Unternehmen beschäftigt 400 Mitarbeiter, einen großen Teil davon in der Produktion im polnischen Jasło, das zwischen Krakau und der ukrainischen Grenze liegt. In ganz Österreich gibt es Vertriebsbüros und in Krems ein Schulungszentrum, in dem die Partner sowohl in der Montage als auch im Verkauf von Guardi-Zäunen geschult werden. In Pasching wurde 2017 außerdem ein moderner Showroom eröffnet, in dem Kunden mit 3D-Rundgängen, Bildschirmpräsentationen und persönlicher Beratung bei der Auswahl des Gartenzauns unterstützt werden.

Export

In den nächsten zwanzig Jahren liegt mit Sicherheit ein Schwerpunkt auf dem Vertrieb im Export. Czapek meint: *“Nachdem wir den heimischen Markt mehr als erfolgreich erobert haben, ist die Erhöhung des Exportanteils der logische nächste Schritt. Wir fokussieren uns neben Deutschland und der Schweiz auf Mittel- und Osteuropa. Dazu gehören traditionelle Märkte, in denen Aluminiumzäune bereits seit Jahrzehnten von Kunden geschätzt werden, genauso, wie beispielsweise Frankreich und Italien, in denen wir aufgrund einer anderen Zaunkultur erst Überzeugungsarbeit leisten müssen. Die Langlebigkeit von Aluminiumzäunen ist aber überall ein gutes Argument.”*

Prost

Da gerade erst die Haberer-Software im großen Rahmen präsentiert wurde, hat es keine eigene Jubiläumsparty gegeben. *“Aber zwanzig Jahre ist auch nicht etwas, das wir einfach vorbeiziehen lassen wollten, und wir haben natürlich darauf angestoßen,”* so Czapek.

Wir haben Czapek bereits einmal auf den Zahn gefühlt wie er angefangen hat, wie er sein Geschäft führt und wie er so schnell wachsen konnte. Wenn du dieses Interview noch einmal lesen willst, findest du es in der Ausgabe 86 vom Sommer 2018. ■

