

Guardi startet Franchisemodell



Der Zaun- und Balkonhersteller Guardi geht mit einem neuen Franchisekonzept an den Start. Damit will das Unternehmen im Export stark wachsen.

“Wir machen Designprodukte aus Aluminium mit höchster Qualität und bestem Service und für jedes Budget,” sagt Guardi-Gründer Rudi Czapek. “Das macht Guardi-Zäune für Endkunden in ganz Europa interessant. Wir konnten uns erst vor Kurzem dank der Erfolgszutaten nachhaltige Produktion, faire Preispolitik und Rundum-Service-Qualität über steigende Absätze freuen. Guardi als Franchisesystem anzubieten, ist einfach der nächste logische Schritt.”



Modell

“Rundum-Service-Qualität sorgt bei Guardi seit über 20 Jahren für Erfolg und genauso möchten wir das mit unseren Franchisepartnern handhaben,” so Czapek. Ein Jahr werkete ein neu gegründetes Team von Guardi an den Feinheiten des Franchisekonzepts. *“Franchisenehmer profitieren von jahrzehntelanger Erfahrung sowie fachlichem Know-How, einem intensiven Schulungsprogramm, von nachhaltigen Produktionsstandards mit geprüfter Qualität und selbstverständlich Gebietsschutz. Vorallem in Deutschland profitieren sie von einer etablierten und stark geförderten Marke. Darüber hinaus bieten wir eine ganze Reihe von zusätzlichen unterstützenden Maßnahmen an: Wir verfügen beispielsweise über eine eigene Partner-Software, mit der ein Kundenmanagement und einfaches Erstellen von Angeboten von überall aus möglich ist. Eine umfangreiche Marketingunterstützung ist ebenso ein Teil vom Konzept.”* Guardi Franchisenehmer machen sich mit den Dienstleistungen, dem Produktsortiment und einem eigenen Showroom selbstständig.

Programm

“Mit unserem weitläufigen Produktsortiment ist es uns, sowie unseren Franchisenehmern möglich, eine große Zielgruppe anzusprechen,” erklärt Czapek weiter. In der Guardi Produktpalette werden unterschiedliche Zaun-, Tor- und Balkonmodelle aus Aluminium in vielfältigen Ausführungsvarianten geboten, die Kunden in weit über 100 RAL-Farben erhalten. *“Wir sind vor allem auf unsere hochwertige Holzoptik stolz. Denn unsere Produkte in dieser Optik sehen echten Holzzäunen zum Verwechseln ähnlich.”* Darüber hinaus bietet die Firma Doppelstabmatten, Maschendrahtzäune und Industrietore an. Garteninterieur, wie Gartenhütten und -boxen, Carports oder Blumenkästen runden das Produktsortiment ab.



Potential

Mit dem umfangreichen Programm können Guardis Franchisenehmer eine breite Zielgruppe ansprechen. *“Eine Gartenbox oder einen Alu-Terrassenboden benötigen auch Personen, die in einer Wohnung mit einem Balkon leben,”* sagt Czapek. *“Kunden profitieren zudem von 15 Jahren Garantie, kurzen Lieferzeiten im Branchenvergleich, der Guardi Bestpreisgarantie und einem kostenlosen Beratungsservice inklusive Vor-Ort-Angebot. Denn Kundenservice wird bei uns großgeschrieben. Unsere Kunden erhalten nach Bestellung bereits einen fixen Liefer- beziehungsweise Montagetermin.”*



Rudi Czapek

Interessant

Czapek ist überzeugt, dass das Franchisemodell für alle Parteien gewinnbringend ist. *“Mit diesem Modell ermöglichen wir Franchisenehmern ein solides und erfolgreiches Geschäft aufzubauen – mit einem starken und vor allem erfahrenen Team, das einem fortlaufend den Rücken stärkt. So stehen wir stets mit Rat und Tat zur Seite. Technik, Produktneuerungen und -erweiterungen, Know-How und ein großer Teil des Marketings übernimmt Guardi. Darüber hinaus bieten wir ein umfangreiches Schulungskonzept: angefangen bei der Produktschulung über die Verkaufs- bis hin zur Montageschulung.”*

Franchisenehmer können sich so vor allem um die Dienstleistung, den Kundenservice und den Vertrieb kümmern. *“Wir möchten – gemeinsam mit unseren Franchisenehmern – der modernste Zaunhersteller Europas werden.”*

Auswahl

Die Auswahl der Franchisenehmer wird Guardi nicht übers Knie brechen. *“Wir suchen Quereinsteiger, Unternehmer oder auch Brancheninsider. All unsere Bewerber sollten vertriebsorientiert sein, ein technisches Verständnis sowie kaufmännische Grundkenntnisse aufweisen und eine finanzielle Grundlage haben. Das Wichtigste ist jedoch die Bereitschaft zum Miteinander. Denn wir Guardianer sind Teamplayer. Als Team können wir das Unmögliche möglich*

machen.” In einem ersten Austausch erhalten Interessierte ein ausführliches Informationspaket. Anschließend folgt ein persönliches Kennenlernen in Wien, wo auch die Gebietszuteilung zur Sprache kommt. Erst wenn alles besprochen wurde und alle Parteien einverstanden sind, kommt es zu einer Vertragsunter-

zeichnung. Erste Gespräche mit potenziellen Franchisenehmern sind bereits im Gange. *“Wir haben begonnen, aktiv nach Kandidaten in Deutschland zu suchen, sind jedoch auch für Kandidaten in anderen Ländern offen. Das Franchisesystem soll europaweit aufgebaut werden.”* ■

