



# industrial technology IT & telecom



**Ausführen** *Economica-Studie zur Exportdynamik in Niederösterreich* 75

**Anwenden** *IV-Forum zur digitalen Transformation im Haus der Industrie* 75

**Aufbauen** *Interview mit Rudolf Czapek, Gründer und Eigentümer von Guardi* 78

© Jürgen Skarwan



© APA/dpa/Karl-Josef Hildbrand



© APA/Georg Hochmuth

## Anton Zeilinger

### Nobelpreisträger

Der Quantenphysiker und frühere Präsident der Österreichischen Akademie der Wissenschaften, Anton Zeilinger, wird gemeinsam mit Alain Aspect sowie John F. Clauser mit dem Nobelpreis für Physik 2022 ausgezeichnet. Laut der Königlich Schwedischen Akademie der Wissenschaften erhält Zeilinger den höchsten Wissenschaftspreis der Welt insbesondere für seine epochalen Arbeiten zum quantenphysikalischen Phänomen der Verschränkung.

# Erzeuger von Ökostrom können etwas aufatmen

Mit der Marktprämienverordnung wurde – endlich – die Lücke im Erneuerbaren-Ausbau-Gesetz geschlossen. 74



© OMV

**Tiefschürfend** OMV analysiert im Wiener Becken geothermisches Potenzial. 75



© DHK/Martina Draper

**Hochgradig** Klima im Fokus des Deutsch-Österreichischen Technologieforums. 76

# Ästhetik in Aluminium

Vom Werkzeugmacher über Industriedesign und Bildhauerei fand Guardi-Eigentümer Rudolf Czapek zu seiner Bestimmung: Designzäune.



© Jürgen Skarwan

••• Von Helga Krémer

**D**er Weg zum Unternehmertum kann ohnehin schon sehr vielfältig sein, manchmal geht er aber auch noch verschlungene Wege – wie bei Rudolf Czapek, Eigentümer von Guardi, dem führenden Anbieter von Gartenzäunen, Gartentoren und Balkongeländern aus Aluminium. **medianet** bat zum Interview.

**medianet:** Nach einer Lehre zum Werkzeugmacher zog es Sie in die weite Welt, genauer nach Amerika. Warum?

**Rudolf Czapek:** Ich sah mich als Freigeist und Pionier. In Amerika beschäftigte ich mich unter anderem mit Industriedesign und Bildhauerei. Aber auch als Tellerwäscher in Kalifornien und als Taxifahrer in New York. Das Geld war knapp damals, meine Schuhe hatten eigentlich immer Löcher, denn Fahrten mit der U-Bahn konnte ich mir nur selten leisten.

**medianet:** Sie kehrten 1990 im Alter von 25 Jahren nach Wien zurück. Hatten Sie damals schon Zäune im Sinn?

**Czapek:** Nein, noch lange nicht. Über meine Affinität zu Kunst und Design habe ich damals

– in einem Keller in Hietzing – Skulpturen angefertigt, aus denen sind dann im Laufe der Zeit Designlampen entstanden. Was als Hobby begann, entwickelte sich zu einem florierenden Geschäftsmodell und wurde schließlich so erfolgreich, dass meine Stücke 1995 im Museum of Modern Art in Manhattan ausgestellt wurden.

Dass wir heute statt Lampen Zäune produzieren, ist mehr oder weniger einem Zufall geschuldet. Irgendwann entwarf und baute ich für meine Mutter einen Gartenzaun. Der fand bei den Nachbarn so großen Anklang, dass ich meine ersten

Auftragsarbeiten als Zaunbauer annahm. Im Jahr 1999 haben wir dann in einem kleinen Werk am südlichen Stadtrand von Wien die Zaunproduktion gestartet. Die Nachfrage nach unseren hochwertigen Produkten wuchs so rasch, dass fertige Modelle bald auf der Straße auf die Auslieferung warten mussten ...

**medianet:** Zum Zeitpunkt, als etwa 15 bis 20 Mitarbeiter bei Guardi beschäftigt waren, entstand eine Kooperation, die für viele Jahre große Bedeutung für den Betrieb haben sollte ...

**Czapek:** Eines Tages besuchte mich ein Herr vom Sozialminis-

terium und fragte mich, ob ich mir vorstellen könne, Gehörlose in der Produktion einzusetzen. Mir gefiel der Gedanke sofort, und nach einigen Startschwierigkeiten zeigte sich, dass es eine goldrichtige Entscheidung war, sich dieser Herausforderung zu stellen. Zwischen 1998 und 2001 waren bei Guardi über 30 Menschen mit Hörbehinderung beschäftigt und der Versuch entwickelte sich in Zusammenarbeit mit dem Sozialministerium zum größten privaten Gehörlosenprojekt dieser Zeit.

**medianet:** *Bezüglich Wachstum setzen Sie auf Franchise. Warum?*

**Czapek:** Wir sind der Meinung, dass sich mit einem Franchise-konzept die Marke Guardi am erfolgreichsten aufbauen und stärken lässt. Die Kunden profitieren dabei von den überall gleichen Benefits – wie etwa unserer Bestpreis-Garantie – und wir als Unternehmen vom Wiedererkennungswert.

Zusammen mit Experten haben wir ein durchdachtes



© Guardi (2)

**Schön und gut**

Das Design, Nachhaltigkeit und Langlebigkeit der Produkte überzeugen heimische, aber auch Kunden in Deutschland, Frankreich, Schweiz, Slowenien, Slowakei, Ungarn, Tschechien und Polen.

Franchisesystem auf die Beine gestellt, welches einen vielversprechenden Businessplan für unsere Franchisenehmer bietet.

**medianet:** *Und auf welchen Markt zielen Sie dabei ab?*

**Czapek:** Im ersten Schritt haben wir uns auf den deutschen Markt konzentriert, da sich Deutschland derzeit – genau wie Österreich – zum Aluland entwickelt. Daher sehen wir hier besonders großes Potenzial. Der Erfolg gibt uns bisher recht – wir konnten bereits sieben Franchisenehmer unter Vertrag nehmen und es gibt zahlreiche Interessenten für einen weiteren Ausbau des Netzes.

**medianet:** *Nachdem Sie jetzt auch schon ein paar Jahre, oder eigentlich Jahrzehnte, im Geschäft sind – wie würden Sie Ihre Unternehmensphilosophie beschreiben?*

**Czapek:** Unser Motto lautet: ‚Der Kunde hat immer recht‘. Diesen Servicegedanken habe ich aus meiner Zeit in Amerika mitgebracht. Gleichzeitig liegt mir der Kontakt mit meinen Mitarbeitenden auf Augenhöhe am Herzen – bei uns gibt es kaum Hierarchien. So haben wir uns in all den Jahren einen gewissen Start-up-Charakter bewahrt – wir fühlen uns wie eine große Familie. Das spürt nicht nur die Beleg-, sondern auch die Kundschaft.

**medianet:** *Worauf legen Sie bei Guardi besonderen Wert?*

**Czapek:** Auf die Langlebigkeit unserer Produkte, die Vielfalt der Designs und Farben, unsere Bestpreis-Garantie und das gratis Ausmess-Service. Große Mengen an gelagertem Rohaluminium helfen uns dabei, unsere Liefergarantie einhalten zu können, und in der hauseigenen Produktion wird gefertigt, aber auch selbst beschichtet, um von Zulieferfirmen unabhängig zu bleiben.

Diese Komponenten sind es, die uns zu einem Partner mit Handschlagqualität machen.

**Beständig**

Gartenzäune, -tore, Balkongeländer und Gartenprodukte sind zum Großteil aus recyceltem Aluminium hergestellt, um den ökologischen Fußabdruck möglichst klein zu halten.



8

**Edle Werke**

Auf 25.000 m<sup>2</sup> Werksfläche werden bei Guardi von rd. 360 Mitarbeitenden Zäune bzw. Balkonanlagen aus Aluminium gefertigt. Alle acht Minuten wird mittlerweile ein „Guardi-Designstück“ montiert.