

Interview mit Oliver Frey, Kooperationsplattform „Netzwerk“

Fenster zur Wohnungswirtschaft

Die Anforderungen an die Bau- und Wohnungswirtschaft sind heute so hoch wie noch nie. Die Entwicklung von Kooperationen und die stetige Kommunikation zwischen Unternehmen, Industrie und Fachhandel stellen die Branche vor immer neue Herausforderungen, sind aber dennoch unabdingbar. Für eine effektive Kommunikation innerhalb der Bau- und Wohnungswirtschaft bedarf es einer Schnittstelle zwischen den Branchen, Industriepartnern, Fachhandel und Unternehmen. Dieses Potenzial einer beratenden Schnittstelle hat Oliver Frey entdeckt.

Mit rund 25 Jahren Erfahrung in der Fensterbaubranche ist er als anerkannter neutraler Experte mit Fachbeiträgen zum Thema „Zukunft Fenster“ für sein Unternehmen „Netzwerk“ im gesamten deutschen Absatzmarkt tätig. Seine unabhängige Plattform bietet Dienstleistungen für Entscheider der Fensterbaubranche. Wir haben mit Frey, Gründer und Inhaber des Unternehmens, über die Idee, Umsetzung und Ziele der Marktplattform gesprochen.

Herr Frey, wie kam es zu der Idee, eine Plattform wie Netzwerk zu gründen?

Die Idee einer neutralen Marktplattform wurde schon vor geraumer Zeit geboren. Da ich schon seit fast 25 Jahren als Netzwerker in der Fensterbaubranche tätig bin, wurde mir immer wieder bewusst, wie wichtig der enge Austausch zwischen den Experten der Industrie und den Fensterbauunternehmen wirklich ist. Mit diesem Wissen im Hintergrund und dem Ziel, Entscheider und Unternehmen zusammenzubringen, entstand die Idee einer neutralen Kooperationsplattform.

Welche Schritte folgten nach der Ideenfindung bis zur Gründung der Plattform?

Vergangenen Herbst fasste ich den Entschluss, meine Idee umzusetzen. Die Strategie, Leitfäden und Inhalte wurden zunächst in Zusammenarbeit mit entsprechenden Experten entwickelt. Anfang Februar dieses Jahr konnte Netzwerk dann bereits erfolgreich seine Arbeit aufnehmen.

Welche Ziele verfolgen Sie mit der Plattform?

Mein Ziel ist es, das Unternehmen als eine der führenden neutralen Plattformen in der Fensterbaubranche und der Bau- und Wohnungswirtschaft zu etablieren. Der

Schwerpunkt liegt in den Bereichen Gebäudehülle, Gebäudetechnik und Wohnkomfort sowie dem Thema Zukunft Fenster. Nehmen wir das konkrete Beispiel Gebäudeautomation, eines meiner Kernthemen. Mein Ziel ist es hier, Entscheider aus der Fensterbaubranche und der Gebäudeautomation zusammen an einen Tisch zu



Oliver Frey, Netzwerk

bringen. Gemeinsam können so Fensterlösungen für die Zukunft entwickelt werden. Diese werden beispielsweise in die Gebäudesteuerung integriert und bieten dem Nutzer in Zukunft noch mehr Komfort.

Wie stellt sich eine Partnerschaft dar, und für wen ist sie sinnvoll?

Industriepartner aus der gesamten Branche haben die Möglichkeit, als Kooperationspartner aufzutreten. Wichtig ist hier nur die Bereitschaft, den offenen Dialog mit anderen Partnern im Netzwerk proaktiv zu suchen und das Interesse daran, innovative Produktentwicklungen der Branche zu forcieren. Unsere Partner sind marktführende, moderne, innovative und wirtschaftlich starke, regionale und über-

regionale Unternehmen unter anderem auch aus der Fensterbaubranche. Schon neun Monate nach Gründung haben meine Kooperationspartner mit 1,5 Millionen produzierten Fenstern jährlich einen Marktanteil von über 10 Prozent am deutschen Markt inne. Damit läuft jedes achte in Deutschland produzierte Fenster über die Netzwerk-Fensterbaupartner. Das erhöht natürlich die Chance, für unsere Partner Kontakte zu Neukunden und potenziellen Auftraggebern zu knüpfen und den bestehenden Kundenstamm weiter zu optimieren.

Von welchen Vorteilen profitieren Ihre Partner?

Insgesamt biete ich allen Partnern eine Plattform, um gemeinsame Entwicklungen der Branche weiter voranzutreiben und Synergien zu schaffen. Dabei werden neue Kunden gewonnen und bestehende Kontakte weiter ausgebaut. Darüber hinaus biete ich Beratung und Unterstützung auf verschiedenen Ebenen. Wir unterstützen bei Personalsuche, Vertriebsschulungen, Produkteinführungen, Veranstaltungen, Vertriebscoachings und Moderationen. Gerade in der heutigen Wettbewerbssituation schätzen meine Kunden diese Beratung und Unterstützung.

Wie viele Partner konnten Sie bisher für Ihre Plattform gewinnen, und wo liegt der Fokus in nächster Zeit?

In den ersten neun Monaten konnte ich bereits über 40 Partner der Fensterbaubranche und Industrie aus den Bereichen Gebäudehülle, Gebäudetechnik und Wohnkomfort gewinnen. Die Plattform wächst demnach stetig weiter. In den nächsten Wochen und Monaten werden weitere wichtige marktführende Partner hinzukommen. Im Zuge der Messe „Fensterbau Frontale“ in Nürnberg veranstalte ich am 20. Februar 2014 den ersten Partnertag zusammen mit Kooperationspartnern. Die Plattform bietet für jede Unternehmensgröße die richtigen Dienstleistungs- und Lösungsvorschläge an. Darüber hinaus schafft das Unternehmen mit seinen Konzepten mehr Zeit zum unternehmerischen Denken und Handeln und verfolgt die gesetzten Ziele mit Kunden und Partnern durch Kompetenz, Vertrauen und Leidenschaft.

www.netzwerk-frey.de

OLIVER FREY PC 05