

Fenster zum Erfolg

Netzwerker

Vor über einem Jahr hat metall-markt.net ein Interview mit Oliver Frey geführt. Er hatte im Februar 2013 die Branchen-Plattform NETZWERK ins Leben gerufen. Bereits wenige Monate nach der Gründung hatte er über 30 Firmen für seine Idee gewonnen. Zeit, um nachzufragen, wie es der Kooperation heute geht.



Fotos: Frey/NETZWERK

Überzeugt von seinem Angebot: Oliver Frey

Auf der Branchen-Plattform NETZWERK sind zum einen sogenannte Kooperationspartner zu finden: Experten aus der Bau- und Wohnungswirtschaft sowie kompetente Unternehmen und zahlreiche namhafte Hersteller aus dem Fenster- und Fassadenbereich. Zum anderen können sich wirtschaftlich gesunde, mittelständische Fensterbaupartner einbinden, unter anderem auch aus dem Segment Metallbau und Aluminiumfenster.

Stefan Elgaß: Herr Frey, NETZWERK ist unter anderem mit dem Ziel angetreten, als neutrale Plattform ausführende Betriebe wie Metallbauer und Fensterbauer mit Marktpartnern zusammenzubringen. Das

umfasst die Herstellerseite samt Entwicklern und Planern ebenso wie die Wohnungswirtschaft. Wie beschreiben Sie den Erfolg dieser Mission?

Oliver Frey: Als ich Anfang 2013 gestartet bin, hatte ich eine klare Vision. Ich wollte mit NETZWERK eine Plattform schaffen, mit der wir genau diese Schnittstelle treffen wollten. Ich hatte vom ersten Tag an das Gefühl, dass wir dieses Ziel erreichen können. Dass die Branche das Angebot in diesem Ausmaß annimmt, zeigt, wie genau ich den Nerv und den Bedarf getroffen habe. Die Idee und die Mission wurden sofort positiv gesehen, und meine enorme Markterfahrung hat natürlich geholfen, viele Partner zu begeistern. Mit dem Slogan „Die Experten und Partner für die Bau- und Wohnungswirtschaft“ haben wir innerhalb von wenigen Monaten Aufsehen erregt und große Erfolge erzielt.

Stefan Elgaß: Sie sagen, dass der Dialog zwischen den Partnern ein wichtiger Faktor für den Erfolg ist. Mit dem „1. NETZWERK PARTNERTAG 2014“ haben Sie eine Kontaktbörse geschaffen. Wir haben uns damals mit einigen begeisterten Teilnehmern unterhalten, die vor allem vom Netzwerkgedanken begeistert waren. Hält die Begeisterung an?

Oliver Frey: Ja, die Begeisterung hat sogar noch zugelegt, und innerhalb von NETZWERK arbeiten sowohl Industriepartner als auch Fensterbaupartner intensiv zusammen. Der Netzwerk-Gedanke wächst bei vielen Partnern, und das zeigt auch das stetige Wachstum der Plattform NETZWERK.

Stefan Elgaß: Ihr Engagement beschränkt sich nicht nur auf die Vermittlung von Kontakten. Sie stehen den Fensterbaupartnern bei Bedarf mit konkreter Unterstützung zur Seite. Wie sieht diese Hilfe – zum Beispiel beim Thema Betriebswirtschaft – ganz konkret aus?

Oliver Frey: Zuerst erlauben Sie mir den Hinweis, dass ich ausschließlich für meine NETZWERK-Partner arbeite und daher die Mitgliedschaft der erste Schritt ist. Gerne nehme ich auch neue Fensterbau-



Netzwerker Oliver Frey und Guido Wortmeier

partner auf, die den Gedanken von NETZWERK teilen und die zukunftsorientiert aufgestellt sind. Die betriebswirtschaftlichen Beratungen umfassen hauptsächlich sämtliche vertrieblichen Aspekte und sicher auch noch andere entscheidende Faktoren für eine erfolgreiche Ausrichtung meiner Partner.

Stefan Elgaß: ...und wenn ein Metallbaubetrieb Probleme im Produktvertrieb hat?

Oliver Frey: Dann gilt das ganz genauso. Meine Fensterbaupartner haben heute die Produkte Kunststoff, Holz und Metall in ihrem Angebotsportfolio, und deshalb sind die Erfolgsfaktoren, die berücksichtigt werden müssen, immer betriebswirtschaftlich ähnlich gelagert.

Stefan Elgaß: Wie sieht bei solchen Beratungen die Kostenseite aus? Mit welchen Honoraren muss der Metallbaubetrieb rechnen?

Oliver Frey: Genau das ist der Vorteil von NETZWERK. Sämtliche Kosten liegen für meine Partner deutlich unter den üblichen Honoraren, die im Markt aufgerufen werden. Dies gilt sowohl für sämtliche Beratungen und Coaching-Aufträge als auch für die Personalsuche im Vertrieb, die wir ebenfalls ausschließlich für unsere Kooperations- und Fens-



Zeit für Gespräche auf dem 2. PARTNERTAG 2015



„Die Abläufe und Prozesse in mittelständischen Fensterbauunternehmen weiter zu optimieren und dadurch unseren Kunden entscheidende Wettbewerbsvorteile zu verschaffen, ist ein wichtiger Bestandteil sowie im Fokus für die Zukunft unseres Unternehmens. Dafür benötigen wir die besten Mitarbeiter und ein umfangreiches Marktwissen. Deshalb haben wir uns für die Kooperation mit Oliver Frey und seinem NETZWERK entschieden. Wir haben NETZWERK beauftragt, sich um die Schnittstellen im Markt zu kümmern und uns bei der professionellen Weiterentwicklung in unserem Unternehmen zu unterstützen. Wir können heute, nach gut einem Jahr unserer NETZWERK-Kooperation, sagen, dass wir uns durch die Beratung und die enorme Markterfahrung von Herrn Frey noch effektiver aufstellen konnten. Wir können die hervorragende Zusammenarbeit mit NETZWERK und Herrn Frey nur weiterempfehlen.“

Gerhard Ebert, Geschäftsführer der 3E Datentechnik GmbH, Oberkochen

„Wir haben in den letzten Jahren in unsere Fertigungshallen, den Neubau der Verwaltung und in eine hochmoderne Maschinenteknologie für Holz- sowie Holz-/Alu- und Kunststofffenster investiert. Für uns war und ist Oliver Frey mit seinem NETZWERK die Chance, unsere Vertriebsaktivitäten weiter auszubauen. Wir arbeiten sehr intensiv mit Herrn Frey zusammen und schätzen seine große Erfahrung. Wir haben NETZWERK beauftragt, unsere Vertriebsstrukturen in unserem Fachhandelskonzept neu zu definieren. Die konnten wir mit NETZWERK innerhalb der letzten Monate gezielt ausrichten und planmäßig erfolgreich umsetzen. Ein wichtiger Baustein für ein vertriebsorientiertes, mittelständisches Familienunternehmen mit der klaren Ausrichtung für den Fachhandelspartner. Die Zusammenarbeit mit NETZWERK werden wir weiter ausbauen.“



Johannes Groß, Geschäftsführer der Groß GmbH Fensterbau, Salzweg/Straßkirchen



„Wir konnten in den letzten Monaten mehrere Projekte mit Oliver Frey und seinem NETZWERK erfolgreich abschließen. Wir müssen uns dem Wettbewerb auch aus Osteuropa stellen und haben mit der Hilfe und Erfahrung von Herrn Frey unsere internen Abläufe verändert und unsere Führungskräfte neu

ausgerichtet. Schon innerhalb kürzester Zeit haben wir die ersten Erfolge erzielen können. Wir werden weiterhin mit Herrn Frey zusammenarbeiten, um uns für die Zukunft noch besser aufstellen zu können. Für uns als regionales mittelständisches Familienunternehmen ist das NETZWERK von Oliver Frey ein entscheidender Faktor für die zukünftige vertriebsorientierte Marktbearbeitung.“

Markus Walter, Geschäftsführer der Karl-Heinrich Walter GmbH & Co. KG, Augsburg

„Ich kenne und schätze, wie früher schon mein Vater, seit vielen Jahren Herrn Frey als kompetenten Ansprechpartner. Ich habe daher die Möglichkeit genutzt, dem NETZWERK als Fensterbaupartner beizutreten. Ich hatte Herrn Frey dann beauftragt, sich einiger aktueller betriebswirtschaftlicher Themen in



unserem Unternehmen anzunehmen. Wir beliefern den regionalen mittleren Objektmarkt und die Fertighausbranche. Wir sind als klassisches mittelständisches Unternehmen gefordert, unsere Strukturen zu ändern, um weiter erfolgreich im hart umkämpften Markt agieren zu können. Herr Frey hat es innerhalb der letzten Monate geschafft, mich und mein Führungsteam für seine innovativen Ideen zu begeistern. Durch die positive Projektumsetzung können wir unseren Weg weitergehen. Wir werden die Zusammenarbeit mit NETZWERK weiter ausbauen und uns auch dem Thema Vertriebsoptimierung zuwenden.“

Silke Mehrhoff, Geschäftsführerin der Tor- und Fenstertechnik Mehrhoff GmbH, Waldeck

terbaupartner anbieten. Gehen Sie davon aus, dass wir auch immer komplette Beratungspakete anbieten und dadurch der finanzielle Aufwand zum Ergebnis passt. Wir bieten auch erfolgsorientierte Vereinbarungen in den Beratungen an, und dies ist sicher auch sehr außergewöhnlich im Markt. Das alles geht eben nur, weil wir die Beratungen ausschließlich für unsere NETZWERK-Partner machen. Übrigens: Eine Fensterbaupartnerschaft liegt bei 2000 Euro im Jahr, und als Kooperationspartner liegt der Jahresbeitrag bei gerade mal 3000 Euro.

Stefan Elgaß: Kristallisieren sich im Bereich Vertrieb einige Kernprobleme heraus, die alle Metall- und Fensterbaubetriebe betreffen? Zum Beispiel Konkurrenz aus dem Osten oder der Preisdruck?

Oliver Frey: Es gibt sicher Schwerpunkte, die eine wichtige Rolle spielen. Auch der osteuropäische Markt bringt so manche Probleme mit sich. Aber Vertrieb hat etwas mit Verkaufen zu tun, und wir müssen auch wieder lernen, das zu tun. Genau da sehe ich den Ansatz, und da bieten wir unseren Partnern unterschiedliche Lösungen für jede Betriebsgröße an.

Stefan Elgaß: Welche Lösungsvorschläge haben Sie hinsichtlich dieser Probleme für Ihre Fensterpartner?

Oliver Frey: Wir müssen uns mit unserem Vertrieb beschäftigen und dort die optimale Ausgangsposition für ein erfolgreiches Unternehmen schaffen. In unserer Branche gibt es zu viele Verteiler und zu wenige Verkäufer. Da bieten wir konkrete Problemlösungen an, die mittelfristig zum Erfolg führen.

Stefan Elgaß: Im vergangenen Jahr haben Sie schon nach kurzer Zeit mehr als 30 Firmen als Partner für NETZWERK gewonnen. Ging die Entwicklung in diesem Jahr so rasant weiter?

Oliver Frey: Die Erfolgsgeschichte ging weiter, und heute haben wir schon über 50 Partner im NETZWERK. Aber es ist immer noch Platz für innovative Kooperationspartner aus der Industrie und natürlich für mittelständische, wirtschaftlich gesunde Fensterbaupartner. Auch unsere Internetplattform entwickelt sich rasant, wir haben hier bereits bis zu 400 Kontakte aus der gesamten Bauwirtschaft am Tag. Auf der NETZWERK-Homepage gibt es ab Januar 2015 auch zwei neue Bereiche unter „Aktuell“: Meine Kooperationspartner und auch alle Fensterbaupartner können tagesaktuell ihre News für den Markt über meine Internetagentur veröffentlichen.

Stefan Elgaß: Werfen wir einen Blick auf den „2. NETZWERK PARTNERTAG 2015“, der am 5. März 2015 stattfindet. Ist die Gebäudeautomation wieder ein zentrales Thema, oder setzen Sie andere Schwerpunkte?

Oliver Frey: Wir setzen auch andere Schwerpunkte, aber die Gebäudeautomation als Zukunftsthema spielt wieder eine entscheidende Rolle. Mit einer interessanten Vortragsreihe im NETZWERK FORUM



Aufmerksame Zuhörer: Teilnehmer des PARTNERTAGES 2014 in Heidenheim

und einer neuen Business Lounge, in der alle Teilnehmer neue Geschäftskontakte aufbauen können, werden wir wieder ein Zeichen im Markt in Deutschland setzen.

Stefan Elgaß: Beim PARTNERTAG 2014 haben viele Kooperationspartner an der Informationsausstellung teilgenommen. Darunter waren etliche für das Metallhandwerk sehr interessante Partner. Wird das auch im kommenden Jahr so sein, oder kommen noch mehr Firmen nach Heidenheim, um Kontakte zu pflegen?

Oliver Frey: Wir haben bereits seit Wochen wieder eine komplett ausgebuchte begleitende Innovationsausstellung mit fast 25 Infoständen unserer Kooperationspartner im NETZWERK FORUM, die ein umfangreiches Produktprogramm anbieten, das auch für alle Metallbauunternehmen sehr interessant sein wird. Die Kooperationspartner zeigen viele Neuheiten, und auch hier schaffen wir eine Plattform, mit der zukünftige Geschäftskontakte geknüpft und auch bestehende Geschäftsbeziehungen intensiviert werden können. Weitere Informationen zum 2. NETZWERK PARTNERTAG am 5. März in Heidenheim finden alle Interessierten über unsere Internetseite www.netzwerk-frey.de.

Stefan Elgaß: Im Januar findet mit der BAU 2015 die wichtigste Messe für viele Ihrer NETZWERK-Partner statt – vor allem für die Hersteller. Sind diese Firmen in München vertreten?

Oliver Frey: Ja, ein Großteil meiner Kooperationspartner und auch einige Fensterbaupartner werden auf der BAU 2015 in München als Aussteller vertre-

ten sein. Auch ich selbst werde fünf Tage auf der größten Fachmesse in Deutschland unterwegs sein und als Dienstleister mit NETZWERK meine Partner vor Ort aktiv unterstützen.

Stefan Elgaß: ...oder präsentieren sich die Kooperationspartner doch eher auf der R+T 2015, die kurz vor dem PARTNERTAG 2015 stattfindet und sich noch intensiver mit den Themen der Gebäudeautomation befasst?

Oliver Frey: Auch auf der R+T in Stuttgart, die ja nur alle drei Jahre stattfindet, werden unsere Partner aus diesem Marktsegment aktiv als Aussteller vertreten sein. Auch ich werde ebenso wie in München auf der BAU einige Tage meine Partner auf der R+T unterstützen und sicher auch weitere Neukunden für NETZWERK gewinnen. Das Thema Gebäudeautomation wird auf beiden Fachmessen in München und in Stuttgart schon eine zentrale Rolle spielen und ist einfach auch ein Zukunftsthema. Damit kann die gesamte Branche endlich auch die dringend benötigten zusätzlichen Wertschöpfungen aus dem hartumkämpften Markt in Deutschland gewinnen. Ich freue mich zusammen mit meinen Partnern auf spannende Tage in München und Stuttgart. Gerne stehe ich auch für interessierte zukünftige NETZWERK-Partner vor Ort zur Verfügung. Meine Kontaktdaten finden Sie unter www.netzwerk-frey.de.

Stefan Elgaß: Ich freue mich darauf, viele unserer Leser und Sie in Heidenheim zu treffen. Bis dahin wünsche ich viel Erfolg und bedanke mich für dieses Gespräch.

metall-markt.net



KONTAKT

NETZWERK
Milanweg 111
73434 Aalen
Tel. +49 (0)7361 9243-45
Fax +49 (0)7361 9243-65
info@netzwerk-frey.de
www.netzwerk-frey.de