

BB-Rückblende:
3. Netzwerk Partnertag
in Heidenheim

130 Teilnehmer, und damit über 10 % mehr als im Vorjahr, fanden am 18.02.2016 den Weg nach Heidenheim. Dort fand im Congress Centrum der mittlerweile schon 3. Partnertag des Netzwerks von Gründer Oliver Frey statt. Das Konzept des alljährlichen Zusammentreffens ist dabei eigentlich nichts Neues: Man trifft sich und netzwerkt, tauscht Neuigkeiten aus, gewinnt frische Erkenntnisse durch die Vortragsreihe mit Referenten aus der Branche und darüber hinaus. Die Partner haben zudem die Möglichkeit, an kleinen Ständen die Produkt-Neuigkeiten ihrer Unternehmen zu präsentieren.

Gut besucht trotz Messe

Die Pausen der Vortragsreihe wurde zum „netzwerken“ genutzt.

Foto: Netzwerk-Frey



Auch in diesem Jahr galt es, bei den Referenten der Vortragsreihe genauer hinzuhören.

Die Einzigartigkeit der Veranstaltung jedoch ergibt sich durch die familiäre Atmosphäre, die gerade Oliver Frey auch an diesem Tag vorlebt. Denn außer ihm helfen seine Frau und die gemeinsamen mittlerweile erwachsenen Sprösslinge und tragen tatkräftig zum Gelingen bei.

Während des Partnertages liegt eine gewisse Gelassenheit in der Luft, und das obwohl alle Teilnehmer mehr oder weniger mitten in der Vorbereitung zu den Hauptmessen Fensterbau Frontale und Holz-Handwerk stecken.

Trotz allem sind sie gerne an diesem Tag nach Heidenheim gekommen.

Anzeige
GU

Chancen für die Fenster- und Fassadenbranche

Der Gastredner aus der Wohnungswirtschaft war in diesem Jahr Dirk Braune, Sprecher der Geschäftsführung der Kreisbaugruppe Waiblingen, und richte te das Grußwort ins Auditorium. Er zeigte sowohl eindrucksvoll als auch mit angemessenem austariertem Humor auf, dass die aktuelle Situation im Wohnungsbau durch die Flüchtlings situation auch enorme Chancen für die Fenster- und Fassadenbranche bietet. Jedoch sollte sich der Wohnungsbau nicht nur auf die soziale Komponente beschränken, denn man müsse auch weiterhin den Bedürfnissen aller Bevölkerungs schichten gerecht und eine zunehmende »Ghettoisierung« möglichst vermieden werden.

»An der Modell- oder Systembauweise führt in Zukunft kein Weg vorbei«, ist sich Braune sicher. Ebenso ging er in seinem Vortrag auf die daraus resultie rende hohe finanzielle Herausforderung für die Landkreise und die so wichtige Nachhaltigkeit ein. Denn im günstigsten

Dirk Braune,
Sprecher der
Geschäftsfüh
rung der Kreis
baugruppe
Waiblingen.

Foto: Netzwerk Frey



Das sagen die Kunden

Wie wird das Netzwerk und generell die Arbeit von Oliver Frey gesehen? Um dies zu beantworten, fügte Oliver Frey als Marketing-Kampagne Zitate seiner Kunden auf Bannern der Ausstellung hinzu.

So sagt zum Beispiel Leo Löffler, Geschäftsführer von Löwe Fenster und Türen aus Kleinwallstadt: »Ich kenne Oliver Frey seit vielen Jahren und wir sind von seiner Idee, ein Netzwerk zu gründen, begeistert gewesen.

Er hat mit seinen ergebnisgesteuerten Maßnahmen wichtige Akzente auch bei unseren Mitarbeitern setzen können. Er hat uns sein Marktwissen zur Verfügung gestellt und genau auf unsere Betriebsgröße betriebswirtschaftlich angepasst. Dadurch haben wir völlig neue Erkenntnisse gewonnen, die sich auch in unserem Ergebnis markant positiv wieder spiegeln.«

www.netzwerk-frey.de

Anzeige

FENSTERBAU FRONTALE

HOLZ-HANDWERK 2016

Fall müsse die Kreisbaugruppe Waiblingen bis Ende 2016 ca. 9.900 Wohnungen zur Verfügung stellen.

»Müssen wieder das Verkaufen lernen«

Eines der weiteren großen Themen des Partnertages wurde von Oliver Frey in seiner Eröffnungsrede eingeleitet: »Wir

müssen wieder das Verkaufen lernen, denn hier bei uns haben wir ein Heimspiel. Seit Jahren besitzen wir bereits eine tolle Technik, die wir jetzt durch geeignete Marketingmaßnahmen verkaufen müssen.«

Dazu hatte Christian Thomas, Vertriebs- und Produktmanagementleiter bei Renson, ein paar nützliche Tipps für seine Zuhörer parat: »Schaffen Sie Raum und Atmosphäre für den Endkunden. Der Kunde habe gewisse Bedürfnisse, die allgemein bisher in den Verkaufsgesprächen kaum angesprochen wurden. Diese Bedürfnisse betreffen in erster Linie die heute schon vorherrschenden Punkte wie Sicherheit, Design und Komfort. Dafür stelle die Branche bereits geeignete Lösungen zur Verfügung, welche dem Kunden im Verkaufsgespräch nun emotional und greifbar nähergebracht werden müssen. »Die Schnittmenge von Bedürfnis und Leistung ist der Nutzen für den Endkunden«, resümiert Thomas.

Jetzt auch mit 6 mm Außenwandstärke
www.kunststoff-rohlinge.de
 U.P.R. Fensterwerk GmbH & Co.KG
 Telefon: 0531/21 09 50, Fax: 0531/210 95 95

BB-Interview mit Oliver Frey, Gründer Netzwerk Frey

»Wollen weiter positive Zeichen setzen!«

Im Nachgang des 3. Netzwerk Partnertages sprachen wir mit dem Gründer Oliver Frey über sein Netzwerk. In dem Interview blickt Frey auf den Anfang seines Netzwerks zurück, gibt aber auch einen Ausblick in die Zukunft und was seine Partner von ihm in der nächsten Zeit erwarten dürfen.

Herr Frey, in diesem Jahr konnten Sie die Teilnehmerzahl im Vergleich zum letzten Jahr nochmals steigern. Wie lautet Ihr Resümee des 3. Netzwerk Partnertages?

Uns geht es nicht so sehr um die Quantität, sondern vor allem um die Qualität der Teilnehmer. Wir hatten in diesem Jahr wieder die Entscheider von unseren Fensterbau- und Kooperationspartnern



»Es geht uns nicht so sehr um Quantität, sondern vor allem um Qualität«, erläutert Oliver Frey.

Foto: Netzwerk Frey

zu Gast. Genau dann entstehen die Netzwerk-Kontakte und Verbindungen, wenn sich die Teilnehmer auf Augenhöhe austauschen können. Das Fazit lautet, dass wir ein außergewöhnliches Konzept beim Netzwerk Partnertag haben und genau daran wollen wir auch in der Zukunft festhalten. Wir wollen weiter positive Zeichen setzen und mit unserer Veranstaltung auch neue Netzwerk-Partner begeistern.

Sie haben das Netzwerk vor einigen Jahren ins Leben gerufen. Mit welcher Intention sind Sie damals anfangs an den Start gegangen?

Das Ziel war und ist es, die Industrie und die Fensterbauunternehmen im Netzwerk zueinander zu führen. Es ist uns vom ersten Tag an gelungen, neue Part-

ner für unsere Idee zu gewinnen und daraus ist nun die Netzwerk Plattform entstanden, die kontinuierlich weiter wächst sowie an Bedeutung gewinnt. Ein völlig neues neutrales Kommunikations-, Coachings- und Beratungsunternehmen, das als exklusiver Spezialist in unserer Branche neue Trends vorantreibt. Mit unseren umfangreichen Dienstleistungsmaßnahmen, die wir ausschließlich nur für unsere Netzwerk Partner anbieten, machen wir gute Unternehmen besser. Deshalb gewinnen wir auch ständig neue Partner für unser Netzwerk. Auch unsere Homepage wird mittlerweile von über 500 Klicks am Tag besucht und trägt sicher auch dazu bei, die Netzwerk Partner weiter nach vorne zu bringen.

Eine weitere Branche, die Sie ansprechen wollen, ist die Wohnungswirtschaft. Wie haben Sie die Teilnahme dieses Berufszweiges auf dem diesjährigen Partnertag wahrgenommen und was ist aus Ihrer Sicht der Grund dafür, dass sich die Wohnungsbaununternehmen bei Ihnen informieren?

Wir haben uns zusammen mit unseren Partnern auch in der so wichtigen Bau- und Wohnungswirtschaft einen Namen gemacht. Deshalb kommen auch die Entscheider aus diesem Bereich zum Partnertag, um sich über neue Trendthemen wie Gebäudeautomation, Sicherheit und Lüftung bei unseren Partnern zu informieren. Hier entstehen dann

auch im Netzwerk die Kontakte und Verbindungen zu unseren Netzwerk Partnern.

Darüber hinaus coachen Sie Ihre Partner in punkto Vertrieb, Marketing und in der betriebswirtschaftlichen Ausrichtung. Gehörte dies ebenfalls zu einem Gründungsmotiv für das Netzwerk?

Ja, auf jeden Fall und wenn Sie die Leitmotive von unserm Netzwerk verfolgen, dann finden Sie das dort seit der ersten Stunde. Ich möchte meine Erfahrung ausschließlich an meine Partner weitergeben und mit meinen vertrieblichen sowie betriebswirtschaftlichen Coaching-Maßnahmen dazu beitragen, die Betriebsergebnisse deutlich zu verbessern. Das ist uns bei vielen Partnern eindrucksvoll gelungen und unsere aktuelle Partner-Empfehlungskampagne mit den Unternehmerzitaten spricht für sich. Mit dem Slogan »Die beste Referenz – zufriedene Partner« können wir dort überzeugen und unsere Partner langfristig im Netzwerk halten sowie bei Interessenten Aufmerksamkeit erzeugen.

Der nächste Netzwerk Partnertag für 2017 ist bereits in Planung. Können Sie uns dahingehend schon einen kleinen Ausblick geben? Wird sich beispielsweise die Vortragsreihe beim nächsten Partnertag verändern?

Wir werden auf dem 4. Netzwerk Partnertag am 16.02.2017 auch die Vortragsreihe weiterentwickeln und dort

zum Teil mit externen Referenten neue Einblicke in die zukünftige Unternehmensführung in der Fensterbranche geben. Am Gesamtkonzept mit unserer Business-Lounge und der begleitenden Innovationsausstellung der Kooperationspartner werden wir festhalten. Wir versuchen uns auch insgesamt weiterzu entwickeln und den Fokus immer auf Mehrwertlösungen zu richten, die auch die Ertragslage insgesamt bei den Netzwerk Partnern verbessern wird.

Welche Aktivitäten haben Sie mit Ihrem Netzwerk noch in diesem Jahr geplant?

Wir werden weiter gezielt versuchen, neue interessante Fensterbau- und Kooperationspartner zu gewinnen und haben mit bestehenden Partnern viele Coaching-Projekte in der Realisierung. Wir waren sehr erfolgreich im März auf der Fensterbau Frontale in Nürnberg. Am 16. September findet unser traditionelles Netzwerk Informations- und Golfevent statt; und am 12. Oktober der Vorabendtreff bei den Rosenheimer Fenstertagen mit den Netzwerk Partnern. Wir laden auch alle unsere Fensterbau- und Kooperationspartner zu einer bayerischen Brotzeit in den Happinger Hof ein, um eben auch wieder mehr Fensterbauunternehmer nach Rosenheim zu den Fenstertagen zu bewegen.

Herr Frey, wir danken Ihnen für das Gespräch!

Anzeige Sika