

bb-Rückblende:

4. Netzwerk Partnertag in Heidenheim

Neues Konzept

Insgesamt 130 Teilnehmer kamen am 16. Februar 2017 ins Congress Centrum nach Heidenheim. Mit knapp 25 Ausstellern war auch in diesem Jahr die Innovationsausstellung der Partner ausgebucht, so der Veranstalter und Netzwerk-Gründer Oliver Frey.



Ein sichtlich gut gelaunter Oliver Frey begrüßt die Teilnehmer des Netzwerk Partnertages 2017.

Nachdem beim letztjährigen Partnertag der Ruf nach einer Veränderung des Vortragprogrammes hörbar wurde, reagierte Frey und modifizierte für das vierte Treffen seiner Partner das Konzept. Damit möchte der Netzwerk-Gründer den Fokus der Vortragsreihe vom eigentlichen Produkt nehmen und diesen vermehrt auf kommunikative und vertriebliche Aspekte legen. Dafür sah das Programm in diesem Jahr weniger Referenten vor, die dafür aber mehr Zeit für ihre Vorträge zur Verfügung hatten. Neben einem Referat aus der „Schwesterbranche“ Immobilienwirt-



Ein Blick in die Ausstellungen der beteiligten Partner im Congress Centrum in Heidenheim.

schaft und einer darauf folgenden Analyse der sich in Transformation befindlichen Fensterbranche lud Dr. Peter Kreuz, Schriftsteller und Keynote Speaker, seine Zuhörer lebhaft zum Querdenken ein.

Nächste Generation des Wohnungsbaus

Sebastian Merkle, Geschäftsführer der Familienheim Schwarzwald-Baar-Heuberg eG aus Villingen-Schwenningen, trug das Bestreben seiner Baugenossenschaft vor, preisgünstig Wohnungen zu bauen ohne dabei auf Qualität verzichten zu müssen. Realisiert werde dies konkret durch das mikroLoft, dessen Konzept maximaler Wohnkomfort und eine moderne Ausstattung mit dem möglichst günstigsten Mietpreis sei. Das Haupt-Geheimnis der bereits mehrfach errichteten Konzeptwohnungen: Die Planung und Ausführung sämtliche Gewerke wurden derart miteinander kombiniert, sodass eine hohe Kosteneinsparung möglich war. Mehr Informationen gibt es unter www.mikroloft.de.

Branche in der Transformation

Von der Munich Strategy Group, welche sich unter anderem mit der Analyse der Bauzulieferindustrie befasst, hielt Dr. Constantin Greiner den Vortrag, welcher den meisten Diskussionsbedarf lieferte. Aufgrund äußerer Einflüsse werde sich die Branche verändern, und meinte damit nicht nur den preisaggressiven Wettbewerb aus dem Ausland. Das Kaufver-

halten der Kunden verändere sich, und vermehrt werde auf branchenspezifische Internetplattformen zurückgegriffen. „Internet heißt dabei jedoch nicht unbedingt billiger, aber der Endkunde wird hier direkt angesprochen“, machte Greiner deutlich. Man müsse seine Position im Rahmen der juristischen Möglichkeiten bestimmen und sich dabei entlang der gesamten Wertschöpfungskette des Produktes Fenster denken.

Helmut Hilzinger antwortete auf den Vortrag aus einem anderen Blickwinkel: „Die Hersteller und Händler haben gegenüber dem Wettbewerb mit den Internetplattformen einen großen Vorteil. Denn über Online-Plattformen bezieht der Endkunde nur das Produkt, montiert ist es damit aber noch lange nicht.“

Referent für nächstes Jahr steht fest

Der nächste Netzwerk-Partnertag wird dann bereits der Fünfte in der jährlichen Serie sein und am 1. Februar 2018 stattfinden. Bereits bei der diesjährigen Verabschiedung konnte Frey den Hauptredner der nächsten Auflage seines Partnertages ankündigen. Als Gast wird Prof. Dr. Hans-Dieter Hermann, Mentalcoach der deutschen Fußball-Nationalmannschaft der Herren, nach Heidenheim kommen. ■

www.netzwerk-frey.de