



bb-Rückblende: 6. Netzwerk-Partnertag in Heidenheim

„Stehen nicht da, wo wir stehen sollten“

Wieder einmal ein volles Haus beim sechsten Netzwerk-Partnertag in Heidenheim. Fotos: bb

Mit diesem Zitat meint Netzwerk-Gründer Oliver Frey nicht etwa seinen Partnertag. Vielmehr spielt Frey, der schon lange in der Branche unterwegs ist und sich selber noch – trotz alledem er nun seinen Partnern mit Rat und Tat zur Seite steht – aufgrund seiner langjährigen Tätigkeit als solcher als Verkäufer bezeichnet, damit auf die derzeitige Situation der Branche an. Denn die Technologie im und rund ums Fenster hat sich im Laufe der Jahre beziehungsweise Jahrzehnte immer weiter entwickelt, emotionale Themen wie beispielsweise Sicherheit oder Komfort sind aufgekommen und werden von der Branche bespielt. Auch in Sachen Energieeffizienz sind die Produkte schon lange ausgereift.

„Trotz allem stehen wir nicht da, wo wir stehen sollten. Die Branche erwirtschaftet trotz toller Produkte zu wenig. Wir bieten Mehrnutzen, den wir auch verkaufen könnten“, so Frey, der nach der Begrüßung zum Partnertag eine kurze Zusammenfassung seines Vortrages „Verkaufen heute“ hielt. Um seinen Partnern weitere Denkanstöße zu geben, lud sich Frey für die Vortragsreihe die passenden Referenten ein.

Bekenntnis zum Holzbau

Wolf-Dieter Sprenger von der Stadtsiedlung Heilbronn repräsentierte die Wohnungswirtschaft. Er berichtete über Innovationen im Wohnungsbau in Heilbronn. Im Rahmen der dort in diesem Jahr stattfindenden Bundesgartenschau baute die Stadtsiedlung auf dem



Die Diskussionsrunde v. l.: Wolf-Dieter Sprenger, Markus Hengstschläger, Anja Förster und Oliver Frey.

Gelände das höchste Holzhochhaus Deutschlands. Das Objekt ist rund 30 Meter hoch, trägt den Namen Skaio und besitzt insgesamt zehn Stockwerke, acht davon aus Brettsperholz. Die tragende Konstruktion des Gebäudes ist aus Massivholz, lediglich die brandtechnisch sensiblen Bereiche wie Treppenhaus und Aufzugsschacht sowie das Sockelgeschoss sind aus Stahlbeton. Die Aspekte der Nachhaltigkeit standen bei allen Entscheidungen zu Planung, Bau, Betrieb und Instandhaltung bis zu einem künftigen Rückbau und der Entsorgung des Gebäudes im Mittelpunkt. „Wir haben auf diese Weise 1.500 m³ Holz verbaut, die rund 2.000 Tonnen CO₂ binden können. Damit wollen wir der Holzbau-Branche helfen und gleichzeitig unseren Beitrag gegen den Klimawandel leisten. Unserer Ansicht nach müssen wir Bäume pflanzen, wo es nur geht und diesen Rohstoff als Baumaterial nutzen“, so das Plädoyer von Sprenger.

„Aus dem Bauch heraus“

Ihm folgte mit Prof. Dr. Markus Hengstschläger das humoristische Highlight des Tages. Der Genetiker der Medizinischen Universität Wien brachte dem Auditorium – ohne dabei den Fokus seines Themas zu verlieren – mit viel Unterhaltung und dem bekannten österreichischen Humor die wichtigsten Zutaten für den Erfolg von morgen näher.

Dabei unterschied Hengstschläger zunächst zwischen „Wissen“ und „kommunizierten Informationen“. Letztere sind in den vergangenen Jahren aufgrund der starken Nutzung sozialer Medien immer mehr in den Fokus gerückt und basieren auf geteilten Inhalten und „Likes“, während man sich in den Zeiten davor sein Wissen mehr durch eigene Recherche angeeignet hat. „Viele Entscheidungen

werden heute aufgrund von ‚Likes‘ getroffen“, gab Hengstschläger zu bedenken. Einen weiteren Aspekt für die Entscheidungsfindung machte der Akademiker an den Begriffen vorhersehbare und unvorhersehbare Zukunft aus. „Ich als Genetiker kann Ihnen aber sagen, dass der Mensch aufgrund seiner genetischen Beschaffenheit viele seiner Entscheidungen trotz allem Abwägen hauptsächlich noch aus dem Bauch heraus trifft, mit allen positiven und auch negativen Konsequenzen“, schloss Hengstschläger.

Intellektuelle Zwangsjacke ablegen

Den Abschluss der Vortragsreihe machte Anja Förster, die als Keynote-Speakerin mit ihrem Vortrag ihre Zuhörer zum Andersdenken anstiftete. Warum eine andere Denkweise zum Erfolg führen kann, hat für Förster drei Hauptgründe: Ein immer strengerer Wettbewerb fordere die Entscheider zu einer

immer stärkeren Innovationskraft heraus. Darüber hinaus findet in der Gesellschaft sowie auch in der Arbeitswelt ein Umbruch statt, die Arbeitsauffassung der jüngeren Generation unterscheidet sich beispielsweise von der der Älteren.

„Wie gelingt es mir, dass meine Mitarbeiter mehr Initiative zeigen und Engagement bringen? Alleine durch diese Frage sind wir heute mehr denn je gefordert, unsere bisherigen Überzeugungen auf den Prüfstand zu stellen und unsere intellektuelle Zwangsjacke abzulegen“, so Förster.

Mut zu schlechten Ideen

„Haben Sie Mut zu schlechten Ideen! Denn hohe Qualität ist die Folge von hoher Quantität.“ Diese These stellte Förster in Bezug auf die Innovationsfreude in Unternehmen auf. Denn um wirklich innovativ zu sein, müsse man vorher auch das Scheitern lernen. Das Beispiel von James Dyson veranschaulicht diese These. Dyson ist unter anderem Entwickler des gleichnamigen Staubsaugers. Im Jahr 1993 brachte Dyson sein erstes eigenes Modell, den Dyson DC01, auf den Markt. Die Entwicklung hatte bis zu diesem Zeitpunkt nach eigener Darstellung mehr als 15 Jahre gedauert und mehr als 5.100 Versuchsmodelle hervorgebracht, ehe sich sein Produkt etablierte.

Eine andere Methode, seinen Betrieb selber zu reflektieren, sei „Kill Your Company“. „Dabei schlüpft man in die Rolle seines Mitbewerbers und eruiert, wo man an seiner Stelle am schnellsten und am besten das Wasser abgraben kann“, erläutert Förster.

Die richtige Wahl

In der abschließenden Podiumsdiskussion kam unter anderem das Problem des Fachkräftemangels zur Sprache. Hengstschläger hatte folgende Antwort parat, mit welcher er mit Sicherheit vielen der Anwesenden aus der Seele sprach: „Der Begriff ‚Talent‘ ist bei uns negativ belegt. Wenn jemand handwerklich begabt ist, dann kann ein Studium der falsche Ausbildungsweg sein und eine praktische Lehre der Richtige. Aber erst wenn das Image von Handwerks- oder auch Pflegeberufen wieder einen positiven Ruf genießt, dann haben junge Menschen auch wieder Lust, solche Berufe zu ergreifen. Das müssen wir unbedingt ändern, dann könnte dies eine Antwort auf den Fachkräftemangel sein!“

Organisation und Termine

Am 19. Juli 2019 veranstaltet das Netzwerk sein erstes E-Bike-Event, welche mit einem Informationstag gekoppelt sein soll. Der nächste Partnertag des Netzwerks findet am 6. Februar 2020 statt, wieder am gewohnten Ort in Heidenheim. „Im nächsten Jahr werden wir an unserem Vortragskonzept festhalten. Die beiden Persönlichkeiten und Topredner Dr. Oliver Haas mit einem hochinteressanten Vortrag zur Potentialentfaltung durch einzigartiges Wachstum in Unternehmen sowie der Unternehmer, Musiker und Extremsportler Joey Kelly mit seinem Vortragstitel ‚No Limits – wie schaffe ich mein Ziel‘ konnten bereits jetzt schon fest verpflichtet werden“, so Frey zum Abschluss. ■

Hörmann