



Bei den letzten Netzwerk-Partnertagen im Februar dieses Jahres konnte Oliver Frey unter anderem den Ex-Fußballprofi Erik Meijer begrüßen.

Gut beraten

Coaching In der Fensterbranche ist Oliver Frey durch sein Coaching von Unternehmen und sein aufgebautes Netzwerk samt der Netzwerk-Partnertage bekannt. Die **Bauelement & Technik** hat Oliver Frey zu seiner Arbeit interviewt und künftig Unternehmen vorstellen, die sich von ihm haben beraten lassen. **Silke Koppers**

Herr Frey, Sie sind mit Ihrem Netzwerk seit Jahren eine bekannte Größe in der Fensterbranche. Wie kamen Sie dazu, das Netzwerk aufzubauen?

Oliver Frey: Die Idee zum Netzwerk war schon Jahre vor der Gründung im Jahre 2013 geboren. Ich wollte eine völlig neue Plattform schaffen mit der Möglichkeit meine Branchenerfahrung zu dem Zeitpunkt von rund 25 Jahren an meine Fensterbau- sowie Kooperationspartner aus der Industrie weiterzugeben. Im Herbst 2012 habe ich dann

den Mut gehabt die Firmengründung mit meinem Konzept und meinem selbstständigen Werbegrafiker in Berlin sowie meiner Webdesignerin mit ihrer Agentur im Großraum Stuttgart in die Umsetzungsphase zu leiten. Wir haben dann Anfang 2013 mit Null Partnern gestartet und schon im ersten Jahr viele neue Partner gewinnen können sowie schwarze Zahlen geschrieben. Ich bin heute noch den Unternehmen dankbar, die damals an meine Idee geglaubt haben und heute immer noch mit dabei sind. Der Aufstieg in

den Folgejahren lief rasant und bereits unser erster Partnertag 2014 hatte rund 100 Teilnehmer. Heute haben wir aktuell über 90 Unternehmen im Netzwerk und davon viele namhafte Marktführer. Wir haben uns innerhalb von acht Jahren zu einer der führenden Plattformen in unserer Branche entwickelt.

Ihr Netzwerk umfasst mittlerweile 44 Fensterbaupartner und fast 50 Kooperationspartner, darunter unter anderem namhafte Beschlaghersteller,

Sonnenschutzhersteller, IT-Anbieter sowie Fachhändler. Was können Sie diesen Partnern bieten?

In erster Linie meinen Erfahrungsschatz von heute mehr als 30 Jahren in unserem Marktsegment, aber auch konkrete Maßnahmen wie wir gute Unternehmen gemeinsam besser machen. Mit gezielten Workshops und betriebswirtschaftlichen Coachingaktivitäten für Unternehmer, Führungskräfte und die Vertriebsmitarbeiter bringen wir ganz gezielt Mehrwerte zu unseren Partnern. Natürlich auch der intensive Austausch im Netzwerk und unsere Treffen wie unter anderem unseren jährlichen Partnertag in Heidenheim mit Top-Referenten zu Brennpunkthemen sowie unserm unglaublichen familiären Spirit im Netzwerk. Eine Mischung, die einfach passt und die so unglaublichen Spaß macht, wenn ich die Entwicklung auch von vielen unserer Partnerunternehmen in den letzten Jahren sehe. Wir sind immer offen für gute Unternehmen, die wirtschaftlich schon gut aufgestellt sind und die den Ehrgeiz sowie Weitblick haben sich weiterzuentwickeln. Wenn diese Unternehmen dann noch in unsere Netzwerk-Familie passen, steht einer zukünftigen Zusammenarbeit nichts im Wege. Wir schauen aber schon auch genau hin, welche neuen Partner in unser Netzwerk passen würden. Wir haben mittlerweile eine hohe Weiterempfehlungsquote und wenn Sie unsere Empfehlungsrate unserer Partner auf unserer Homepage www.netzwerk-frey.de lesen, dann sprechen diese einfach für sich.

Gibt es etwas, dass fast alle Partner im Netzwerk miteinander verbindet?

Ein klares Ja. Alle Partner tauschen sich intensiv aus und dass „Netzwerken“ steht ganz klar im Vordergrund. Viele der Entscheider unserer Partner kannten sich schon vor meinen Netzwerk-Aktivitäten, aber erst im Netzwerk sind Sie sich wirklich näher gekommen, so dass schon viele intensive Geschäftsbeziehungen dadurch entstanden sind. Auch den Generationenwechsel begleiten wir gern und führen die Nachfolger auch in unseren Kreis ein. Wir legen auch großen Wert auf einen offenen Dialog und das sich eben Entscheider auf Augenhöhe begegnen können. Auch auf die Ausgewogenheit zwischen Fensterbauunternehmen und unseren Kooperationspartnern aus der Industrie achten wir sehr. Hier ist unser Ziel wenn möglich

immer ungefähr eine 50/50 Quote, die sicher auch einmalig ist im Vergleich zu anderen Branchentreffen. Aber genau das ist unser Konzept und sicher auch ein Erfolgsfaktor im Netzwerk die richtige Mischung zu finden.

Was zeichnet die Branche besonders aus?

Ich liebe unsere Branche, weil wir so viele Möglichkeiten haben erfolgreich zu sein. Wenn wir aktuell die Fördermaßnahme in der energetischen Sanierung seit Anfang 2020 von insgesamt 20 Prozent Rückerstattung aufgeteilt in drei Jahren direkt über die Einkommenssteuererklärung für die selbstgenutzte Eigenheimimmobilie im Bestand betrachten, dann bietet das wieder völlig neue Chancen für unsere gesamte Branche. Alle Anbieter müssen unbedingt noch aktiver im Vertrieb und Mehrnutzenverkauf werden, um ganzheitlich auch dauerhaft positive Betriebsergebnisse in der Fenster- und Fassadenbranche zu erwirtschaften. Dabei unterstützen wir aktiv unsere Netzwerk-Partner und zeigen auf welche neuen Wege wir gehen müssen – das bedingt auch das wir bestehende Pfade schnell verlassen sollten.

Wie haben Sie die Corona-Hochphase erlebt im Netzwerk und bei den Partnern, die Sie in der Zeit gecoocht haben?

Es war auch für alle Netzwerk-Partner zuerst eine sehr schwierige Situation mit den neuen Anforderungen durch den Corona-Virus im täglichen Handeln umzugehen. Es ist aber den Unternehmen gelungen sehr schnell die Voraussetzungen zu schaffen, um weiter zu produzieren und bei den Fensterbaupartnern auch zum größten Teil die Montage sowie Logistik aufrecht zu erhalten. Es hilft natürlich unserer Branche auch der sehr gute aktuelle Auftragsbestand. Viele Partner konnten gerade in der schwierigen Zeit von den bereits bestehenden Coachingaktivitäten profitieren. Seit der Mitte April bin ich mit Unternehmercoachingaktivitäten unter Berücksichtigung der Hygieneregeln bereits im intensiven Austausch und wir konnten in den letzten Wochen schon erfolgreich betriebswirtschaftliche Projekte abschließen. Auch die Maßnahmen mit der Workshopreihe „Verkaufen heute“ für die Vertriebsmannschaften auch mit Einzelgesprächen unserer Partner sind bereits im Mai und Juni wieder planmäßig erfolgreich angelaufen.

Zum achten Mal findet 2021 der Partnertag statt, der meist ausgebucht ist. Gibt es Pläne, die Location zu wechseln, um mehr Teilnehmer begrüßen zu können?

Mit rund 180 Teilnehmern haben wir eine optimale Größe erreicht und ich kann mich persönlich mit unseren Entscheidern unterhalten. Uns geht es eher um Klasse als um Masse, und dass bei unserem Partnertag Unternehmer und Führungskräfte sich auf Augenhöhe austauschen können. Unsere begleitende Innovationsausstellung mit 21 Infoständen ist bereits seit Wochen komplett ausgebucht. Wir werden aber natürlich den bis dahin geforderten Sicherheits- und Hygienestandard unbedingt erfüllen.

Können Sie uns schon die Highlights ihres Partnertages 2021 benennen?

Alles an Inhalten der Top-Referenten wollen wir noch nicht verraten. Aber wir haben wieder spannende Themen zusammengestellt mit außergewöhnlichen Persönlichkeiten. Wir werden wieder einen Kurzvortrag von einem Entscheider aus den Bereich Wohnungswirtschaft planen mit dem wir schon in Kontakt sind und auch News vom Geschäftsführer Frank Lange vom VFF in Frankfurt hören, mit dem wir uns im Netzwerk aktiv austauschen. Es ist uns darüber hinaus wieder gelungen, drei absolute Persönlichkeiten und Top-Speaker zu verpflichten. Wie schon angekündigt, konnten wir mit Dr. Boris Nikolai Konrad den mehrfachen Gedächtnisweltmeister gewinnen mit einem super interessanten Vortrag „Alles in meinem Kopf – die Geheimnisse unseres Gehirns“. Ebenso haben wir schon vorab angekündigt, dass wir den Top-Redner Winfried Schröter mit seinem faszinierenden Thema „Menschen lesen lernen“ und seinem Erfolgsbuch „Führ mich, Chef“ für uns gewinnen konnten. Mit dem dritten Referenten ist uns vor einigen Wochen wieder ein weiterer Volltreffer gelungen. Wir konnten den internationalen Künstler und Speaker Christian Lindemann für uns begeistern. Er war jahrelang die Attraktion mit seiner Show im Cirque du Soleil und mit seinem emotionalen Vortrag „Menschen müssen Menschen begeistern“ schafft er es die Zuhörer mitzureißen. Mit diesem Programm werden wir wieder Zeichen und Signale setzen in unserer Branche. Wir werden den Teilnehmern wieder neue Ideen und Inspirationen zur Umsetzung in ihre Unternehmen mitgeben. ■