



Die Referenten der Netzwerk Fenstertage 2020 (v. l.): Christian Schwarzer, einstiger Profi-Handballer und heute Trainer und Motivationscoach, Dr. Constantin Greiner, Manager bei Munich Strategy, Heiner Brand, Ex-Bundestrainer der Handball-Nationalmannschaft und Unternehmer, sowie Organisator und Veranstalter Oliver Frey.

Ein Netzwerk-Treffen „in echt“

Rosenheim Obwohl oder gerade weil die Rosenheimer Fenstertage des Ift „nur“ digital stattfanden, lud Oliver Frey in den Happinger Hof zu den Netzwerk Fenstertagen 2020 in Rosenheim ein. In einer kurzen Planungsphase hat der Berater zusammen mit seiner Frau Tanja sein sonst übliches Vorabendprogramm zur Ift-Veranstaltung in ein Tagungsprogramm für den 8. Oktober umgewandelt, samt Vorabend-Treffen. Die erlaubten 100 Personen hatten zugesagt – auch wir waren dabei.

Silke Koppers

Wie es sich für einen findigen Geschäftsmann gehört, hat Oliver Frey die Gunst der Stunde genutzt: In Bayern waren Veranstaltungen mit bis zu 100 Teilnehmern erlaubt, das Ift hatte sich gegen eine Präsenzveranstaltung entschieden und in der Branche wurden viele Stimmen laut, die ein „echtes Treffen“ wünschten. Also entschied sich Frey kurzerhand dafür, sein sonst übliches Vorabendtreffen zu den Rosenheimer

Fenstertagen um eine Tagung am nächsten Tag zu erweitern. Mit Erfolg: Die 100 freien Plätze waren recht schnell vergeben. Zum Auftakt referierte der Gastgeber selbst zum Thema „Klimaschutz mit Fenstern und Türen – steuerliche Förderung in der Sanierung“. Sein Vortrag entstand in Zusammenarbeit mit dem Verband Fenster + Fassade (VFF), der in seiner Kampagne „Fenster können mehr“ auch auf diese Thematik

aufmerksam macht. „KfW kennen alle, die steuerliche Rückerstattung schon nur noch wenige“, weiß Frey aus seiner eigenen Beratungsarbeit zu berichten. Eine Steuerermäßigung bei der privaten Sanierung ist nach § 35c des Einkommensteuergesetzes (EStG) möglich. Diese Möglichkeit gibt es seit dem 1. Januar 2020. Dadurch können Besitzer von Häusern, die älter als zehn Jahre sind, für Sanierungsarbeiten 20 Prozent

der Kosten verteilt über drei Jahre (im 1. Jahr sieben Prozent, im 2. Jahr sieben Prozent und im 3. Jahr sechs Prozent) steuerlich geltend machen. Im Unterschied zur KfW ist hier ein Energieberater nicht zwingend erforderlich. Es muss lediglich der Nachweis des Fachhandwerks erbracht werden. Maximal 200 000 Euro können angegeben werden. Aber: Es kann beziehungsweise darf nur eines von beiden genutzt werden – entweder die Variante nach § 35c EStG oder KfW.

Auch für den nächsten Referenten waren das interessante Informationen, da dieser auf der Suche nach einer neuen Haustür sei, wie Christian „Blacky“ Schwarzer zur Einleitung scherzend berichtete. Der einstige Profi-Handballer und heutige Trainer und Motivationscoach referierte über Motivation und Ziele im Leistungssport und im Unternehmen. Schwarzer spielte von 1979 bis 2009 für verschiedene deutsche Vereine wie den TBV Lemgo und die Rhein Neckar Löwen, aber auch zwei Jahre für den FC Barcelona. In der Handball-Nationalmannschaft erzielte er in 318 Spielen 949 Tore. Er war bei vier Olympischen Spielen und sechs Weltmeisterschaften dabei, 2007 unter Bundestrainer Heiner Brand auch Weltmeister.

Für Schwarzer ist klar: „Motivation braucht Ziele, und um diese Ziele zu erreichen, muss man seine Komfortzone verlassen.“ Er empfiehlt zur Erreichung der persönlichen Ziele, diese ganz simpel auf einen Zettel zu schreiben und sich diesen immer wieder vor Augen zu führen – Visualisierung ist für ihn die Basis des Erfolges. Wichtig dabei sei, immer einen Schritt nach dem anderen zu machen und nicht mehrere auf einmal – das würde nur unnötig die Gefahr erhöhen, abzustürzen.

Umgang mit Niederlagen

Ferner gelte es, mit Niederlagen richtig umzugehen. Dann sei immer erst eine Analyse erforderlich, die klärt, warum die Niederlage geschehen ist. Schließlich müssten daraus die Konsequenzen gezogen werden und anschließend eine Neuausrichtung erfolgen. Chefs müssten zwar einiges vorgeben, aber gleichzeitig auch ihrer Mannschaft vertrauen und sie laufen lassen. Generell seien Respekt und Vertrauen in einem Team von hoher Bedeutung, ebenso authentisch zu sein, Werte vorzuleben, eine gute Kommunikation, selbstständiges Handeln einzufordern,

Fehler zu akzeptieren und Hilfestellung zu leisten, schnelle und richtige Entscheidungen zu treffen, positives Denken, keine Angst vor Misserfolgen zu haben, und alles mit Spaß, Leidenschaft und Begeisterung zu machen. „Was so simpel klingt, ist nicht so einfach umzusetzen, sondern erfordert auch stets eine Selbstreflektion“, so Schwarzer. Im Anschluss berichtete Dr. Constantin Greiner von Munich Strategy von seinem „Stresstest Fensterbranche 2020“, über den die **Bauelement & Technik** bereits in der Ausgabe 4/20 ausführlich berichtet hat. Bei dem Stresstest wurden 40 Fenster- und Sonnenschutzhersteller sowie Zulieferer von Profilen, Glas und Beschlag mit einem Jahresumsatz von über 40 Millionen Euro hinsichtlich ihrer Performance geprüft und in drei Leistungsklassen eingeteilt: „Leuchttürme“, „Kompaktklasse“ und „Low Performer“. Die Leuchttürme sind die Wachstumsstars der deutschen Fensterbranche und klare Performance-Leader mit nachhaltigem, überdurchschnittlichem Umsatzwachstum und hohen Ertragsquoten. Sie machen 24 Prozent der analysierten Unternehmen aus. Zur Kompaktklasse zählen rund 50 Prozent der deutschen Fensterbranche. Sie sind solide aufgestellt, zeigen jedoch keine herausragende Performance-Entwicklung. Die Low Performer (26 Prozent) weisen deutliche und nachhaltige Performance-Defizite auf.

Die analysierten Unternehmen wurden hinsichtlich ihres Umsatzes, ihrer Ertrags- und ihrer Eigenkapitalquote analysiert. Dabei kam es bei den Münchnern zu einer zentralen Beobachtung: Die Fensterbranche ist eng verzahnt und steht vor einer flächendeckenden Konsolidierungswelle – horizontal, vertikal und grenzüberschreitend. Die Hersteller werden laut der Experten in die Zange zwischen Preiswettbewerb und Volumenverlust geraten. Ein sogenanntes Shakeout-Szenario (Erdbeben in der Branchen) sei nicht unwahrscheinlich – lediglich Unternehmen aus dem Bereich Sonnenschutz könnten sich dem entziehen.

Vom Endkunden her denken

Nach Greiners Ansicht sollte eine Prozessoptimierung rückwärts entlang der Wertschöpfungskette (Rohstofflieferant > Komponentenhersteller > Handel > Fensterhersteller > Monteur/Händler > Endkunde) als zentrales Innovationsfeld für den Hersteller erfolgen, um langfristig Wettbewerbsfähigkeit zu

beweisen. Es sei daher vom Endkunden aus zu denken. Zudem müssten Innovationen stets über die gesamte Wertschöpfungskette laufen.

Auf seine charmant-höfliche Art berichtete der Münchener Manager von seinen Beratungsgesprächen und einer Vertreterin eines großen Fensterherstellers, die stolz von den mehr als 1 000 Fenstervarianten, die das Portfolio ausmachten, erzählte. Daraufhin fragte Greiner, ob denn auch jede Variante mindestens einmal schon verkauft worden sei? Auch wenn die Antwort dem Auditorium nicht mitgeteilt wurde, so wurde dennoch klar, dass nicht die Vielfalt entscheidend ist, sondern das, was der Kunde möchte. „Fertighaushersteller nutzen 144 Fenstervarianten in ihren Häusern. Mehr Varianten muss niemand im Portfolio haben“, ist der Fachmann überzeugt. Er empfiehlt Fensterherstellern, 1. Wege zu finden, den Monteur/Handel mehr an sich zu binden und 2. beim Endkunden präsenter zu sein.

Über „Wege zur Höchstleistung als Erfolgsmodell für die Wirtschaft“ referierte zum Abschluss Heiner Brand, Ex-Bundestrainer der Handball-Nationalmannschaft und Unternehmer. Er ist nicht nur als Spieler Handball-Weltmeister (1978) geworden, sondern auch als Trainer (2007). Als solcher habe er klare Regeln aufgestellt. „Wer sich daran nicht hält, hat keine Platz im Team“, schilderte der Mann mit dem markanten Oberlippenbart seine Prinzipien. Trotz aller Härte sei ein gutes soziales Klima in der Mannschaft wichtig, ebenso wie eine klare Hierarchie, die von allen akzeptiert wird. „Je nach Situation kann man manchmal Ausnahmen machen, aber selten. Das bewegt mehr als das Beharren auf Prinzipien“, so Brand in seinem rhetorisch sehr ausgefeilten Vortrag, der neben seinen Ausführungen Sequenzen aus dem Film „Projekt Gold“ enthielt, eine Dokumentation über die deutsche Nationalmannschaft während der WM 2007.

Noch während der Veranstaltung wurde in Bayern das Beherbergungsverbot für Bewohner eines Risikogebietes erlassen, was allerdings die Anwesenden nicht tangierte. Zum Abreisetag kam dann auch noch der Erlass, dass in Bayern ab sofort wieder strengere Regeln herrschen, unter anderem dürfen Veranstaltungen nur noch von 25 Personen besucht werden. Auch solch ein Glück gehört zur Gunst der Stunde, die Frey durchaus genutzt hat. ■