

bauelemente bau im Gespräch mit Oliver und Marco Frey, beide Netzwerk Frey

„Die Erfolgsstory vom Netzwerk weiterschreiben“

Am 1. September 2021 hat das Netzwerk Frey um Gründer Oliver Frey personellen Zuwachs bekommen. Sein Sohn Marco ist ins Unternehmen eingestiegen und wird zukünftig gemeinsam mit seinem Vater die Geschicke des Netzwerks leiten. Mit Marco Frey sprachen wir über seinen beruflichen Werdegang, seine Aufgaben und Ziele mit dem Netzwerk sowie seine Sicht auf die Branche, die er durch seine jahrelange Unterstützung bei den zurückliegenden Netzwerk Partnertagen bereits kennt. Mit Oliver Frey sprachen wir über die derzeitige Situation in der Branche und die bevorstehenden Netzwerk Fenstertage in Rosenheim.

Marco Frey, seit ein paar Tagen sind Sie im Netzwerk Frey – dem Unternehmen, das Ihr Vater gegründet hat – mit in der Geschäftsleitung tätig. Was war das Motiv für diesen Schritt?

Marco Frey: Wir haben in der Familie schon länger über die zukünftige Ausrichtung gesprochen. Ich habe von Anfang an meinen Vater bei allen Veranstaltungen aktiv unterstützt und kenne deshalb fast alle Partnerunternehmen von Beginn an. Ich konnte selbst schon nach meinem dualen Studium zum Wirtschaftsingenieur rund zehn Jahre Erfahrung im Vertrieb führender Konzerne der Investitionsgüterbranche in leitenden Positionen sammeln. Deshalb sehe ich in Zukunft die Möglichkeit und Chancen, die Erfolgsstory von unserem Netzwerk weiterzuentwickeln und meinen Vater zu unterstützen sowie selbst eigenverantwortlich einzelne Bereiche zu leiten.

Wie sieht Ihr bisheriger beruflicher Werdegang aus?

Marco Frey: Schon während meinem berufs begleitenden Studium zum Wirtschaftsingenieur konnte ich erste Erfahrungen im Verkauf sammeln. Der Weg in den Vertrieb war sicher auch durch die beruflich sehr erfolgreiche Laufbahn von meinem Vater vorgegeben. Er hat mich schon sehr stark geprägt in meiner zukünftigen Ausrichtung. Er war und ist sicher mein Vorbild mit seinem unglaublichen Willen und Ideenreichtum. Ich konnte somit schon in jungen Jahren einiges an Erfahrung sammeln und sehr schnell wurden mir leitende Positionen im Bereich Key Account angeboten. Das aktive Verkaufen und der Mehrwertvertrieb sind in meinen bisherigen Stationen ein Erfolgsgarant gewesen.

Inwieweit können Sie diese Erfahrungen in das Netzwerk mit einbringen?

Marco Frey: Durch mein sehr praxisnahes Studium in Zusammenarbeit mit der Dualen Hochschule in Baden-Württemberg konnte ich schon viele Erfahrungen auch im Vertrieb sammeln. Mit innovativen Vertriebsmodellen konnte ich in meinen bisherigen Unternehmen neue Ideen erfolgreich im deutschsprachigen Markt etablieren. Genau diese Erfahrung möchte ich gerne zusammen mit meinem Vater an unsere Netzwerk-Partner weitergeben.

Sie werden zukünftig in der Geschäftsleitung des Netzwerks fungieren. Welche Bereiche werden Sie verantwortlich übernehmen?

Marco Frey: Wir haben nach vielen Gesprächen mit unseren langjährigen Netzwerk-Partnern deutlich herausgehört, dass gerade die



Oliver (l.) und Marco Frey.

Fotos: Netzwerk Frey

gezielte professionelle Personalsuche als Dienstleistung extrem nachgefragt ist. Deshalb werden wir dieses Segment in unserem Dienstleistungspaket in der Zukunft weiter ausbauen und ich werde dort unter anderem meine Schwerpunkte setzen. Wir haben in diesem Bereich noch enorme Potenziale und zudem von unseren Partnern eine Vielzahl von Aufträgen zur Personalsuche vorliegen. Ich bin davon überzeugt, dass wir uns in dem wichtigen Thema Personalsuche weiter entwickeln können. Mein Vater hat schon in den letzten Jahren sehr erfolgreich diesen Marktbereich aufgebaut und viele Führungspositionen bei unseren Partnern erfolgreich vermitteln können. Deshalb ist die Nachfrage bei uns im Unternehmen extrem gewachsen.

Wo sehen Sie in der Zukunft noch weitere Möglichkeiten in der Zusammenarbeit mit Ihren mittlerweile über 100 Netzwerk-Partnerunternehmen?

Marco Frey: Es gibt ständig neue Anfragen von unseren Netzwerk-Partnern für individuelle Coachingmaßnahmen und in der Weiterentwicklung von Führungskräften im Vertrieb sowie leitenden Positionen. Dort möchte ich auch noch weitere interessante Ansatzpunkte in der partnerschaftlichen Zusammenarbeit mit unseren Partnern sowie unserem Dienstleistungsportfolio entwickeln.

Und wie werden Sie die Aufgaben untereinander aufteilen?

Marco Frey: Wir werden uns in erster Linie optimal ergänzen. Ich werde auch eigene Verantwortungsbereiche im Netzwerk übernehmen. In den Aufgabenfeldern haben wir uns im Vorfeld abgestimmt. Ich freue mich wahnsinnig auf die enge Zusammenarbeit mit unseren Partnern und auch darauf, neue Fensterbauunternehmen für uns und unsere Netzwerk-Familie zu begeistern. Bei vielen ist der Generationenwechsel im Moment ein ganz wichtiges Thema und ich werde mich intensiv in der Umsetzung bei unseren Netzwerk-Partnern mit einbringen.

Wollen Sie dabei auch neue Schwerpunkte setzen?

Marco Frey: Mein Vater und ich haben noch einige neue Ideen, die



Marco (l.) und Oliver Frey vor den Teilnehmern beim 8. Netzwerk Partnertag in der Voith-Arena in Heidenheim. Die neunte Ausgabe des Branchenevents am 10. Februar 2022 soll ebenfalls im Heidenheimer Stadion stattfinden.

wir in naher Zukunft umsetzen möchten. Mein klares mittelfristiges Ziel ist es, meinen Vater in allen Aktivitäten voll zu unterstützen und den intensiven Austausch mit unseren Fensterbau- sowie den Kooperationspartnern nachhaltig zu suchen. Daraus werden dann mit Sicherheit wieder neue Projekte entstehen, in denen ich weitere Schwerpunkte setzen kann.

Haben Sie gemeinsam einen Zeitraum festgelegt, in dem der endgültige Stabwechsel erfolgen soll?

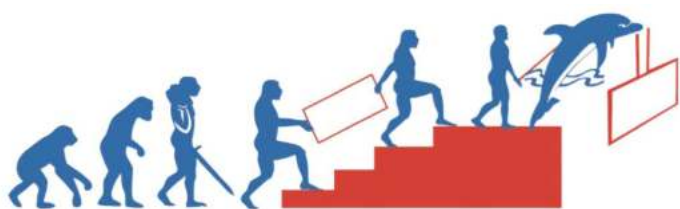
Marco Frey: Wir haben diesbezüglich noch keine feste Zeitachse festgelegt und lassen uns damit bewusst noch ein paar Jahre Zeit. Die enorme Erfahrung von meinem Vater ist für mich sehr wertvoll und die optimale Voraussetzung, um in die zukünftige Leitung von unserem Netzwerk hineinzuwachsen. Ich werde von Beginn an durch meine eigenverantwortlichen Bereiche und Projekte die unternehmerische Verantwortung gemeinsam mit meinem Vater übernehmen.

Uns interessiert natürlich, wie Sie persönlich mit noch recht frischem Auge die Branche und ihre Gepflogenheiten sehen. Auf den bisherigen Veranstaltungen des Netzwerkes waren Sie ja immer mit dabei und konnten bereits viele Branchenakteure kennenlernen.

Marco Frey: Ich sehe die Fenster- und Türenbranche als extrem spannend und positiv, weil ich durch meine bisherige berufliche Laufbahn auch den Vergleich zu anderen Branchen habe. Die meisten unserer Partnerunternehmen sind inhabergeführt oder seit vielen Jahren mit den gleichen Führungskräften erfolgreich. Das ist sicher ein großer Vorteil in der zukünftigen Marktbearbeitung und in der Entwicklung der Unternehmen. Wir haben in der Zukunft alle Möglichkeiten auf unserer Seite, denn die Nachfrage für Fenster und Türen wird weiter sehr hoch bleiben. Das bedeutet, dass wir gemeinsam mit unseren Netzwerk-Partnern den Fokus auf den aktiven Mehrwert- und Mehrnutzenvertrieb legen, um die Betriebsergebnisse weiter positiv zu entwickeln.

Oliver Frey, Sie kommen durch Ihre Coachingaktivitäten, die Sie anbieten, zu vielen Unternehmen aus Ihrem Netzwerk. Wie gehen Ihre Partnerunternehmen aktuell mit den Themen Lieferengpässe und Rohstoffpreiserhöhungen um?

Oliver Frey: Die Gesamtsituation ist schwierig, gerade weil die Auftragslage sehr gut ist. Es ist unumgänglich, fast tägliche Preisanpassungen in der Angebotsphase vorzunehmen, um wenigstens einen Teil der Erhöhungen sofort an die Kunden weitergeben zu können. Weitere Preiserhöhungen im Vertrieb sind für alle Fensterbauunternehmen dadurch unumgänglich, um das Gesamtergebnis nicht



Bauminilift Flipper

Eine neue Art, Baumaterial nach oben zu schaffen

Bau-Lift für Fenster, Türen und vieles mehr

- Kein schweres Schleppen auf der Baustelle
- Schnelles Aufbauen – überall einsetzbar
- 150 kg bis in die 7. Etage in 2 Minuten
- Patentierte und smarte Bauweise

www.bauminilift-flipper.de · Tel. 02504-8800884

zu gefährden. Nur Umsatz ohne auskömmlichen Ertrag funktioniert nachweislich betriebswirtschaftlich nicht. Die Rohstoffsituation wird sicher auch die nächsten Monate angespannt bleiben und erst im kommenden Jahr sehe ich dort eine Entspannung. Wir müssen aber insgesamt die gute Ausgangsposition mit einem extremen Auftragsvorlauf nutzen, ständig die Preiskalkulation anzugleichen. Wir unterstützen daher unsere Kunden mit Coachingmaßnahmen aktiv in der Umsetzung der zukünftigen vertrieblichen Ausrichtung ihrer Unternehmen.

Der 8. Netzwerk Partnertag liegt mittlerweile schon fast drei Monate zurück. Wie fällt im Nachgang Ihr persönliches Fazit zur ersten großen Branchenveranstaltung im Jahr 2021 aus?

Oliver Frey: Es war eine wunderbare Veranstaltung mit einem unglaublichen positiven Spirit. Der Kraftaufwand im Vorfeld vor unserem Partnertag mit der aktuellen Pandemie und mit erheblichen Auflagen der zuständigen Behörden hat sich deshalb mehr als gelohnt. Die Sehnsucht nach Präsenzveranstaltung und intensivem Netzwerken war jede Sekunde zu spüren. Unser neues professionelles Video spricht für sich und zeigt die ganze Faszination von unserem Partnertag. Es zeigt eindrucksvoll die emotionale Stimmung. Wir haben unseren Imagefilm bei uns auf der Homepage und in unseren neuen Social-Media-Kanälen für alle Interessenten und Partner zugänglich gemacht. Unser Vortrags- und Rahmenprogramm mit unserer begleitenden Innovationsausstellung war wieder außergewöhnlich. Die gesamte Atmosphäre während beider Tage in der Voith-Arena und im Schlosshotel Hellenstein in Heidenheim war absolut beeindruckend. Wir konnten im Nachgang rund zehn neue Partnerunternehmen gewinnen und das allein zeigt, welchen Stellenwert unser Event in der Branche mittlerweile erreicht hat. Das und vieles mehr hat uns veranlasst, auch im kommenden Jahr am Donnerstag, den 10. Februar, den 9. Netzwerk Partnertag 2022 wieder in der Voith-Arena in Heidenheim zu veranstalten.

Und wie war die Resonanz Ihrer Partner beziehungsweise der Teilnehmer?

Oliver Frey: Mit einem Wort: „Fantastisch“. Wir wurden schon während unserer Veranstaltung mit Komplimenten überschüttet und alle Teilnehmer waren einfach begeistert. Wir konnten wieder eine Vielzahl von magischen Momenten realisieren und genau das ist es, was unseren Partnertag so speziell macht. Die Botschaften, die wir vermitteln wollten, sind bei unseren Teilnehmern voll angekommen. Es war einfach wunderbar und jeder Partner konnte wieder neue Inspiration mit nach Hause in seine Unternehmen mitnehmen. Genau das ist der Grund, warum wir unseren Netzwerk-Partnertag auf einem so hohen Niveau weiter realisieren werden.

Sie sind mit Ihrem Unternehmen auch als Sponsor und Aussteller beim VFF Jahreskongress am 23. und 24. September 2021 in Berlin aktiv in der Gestaltung zusammen mit vielen weiteren Netzwerk-Kooperationspartnern tätig. Welche Erwartungen haben Sie an die Veranstaltung?

Oliver Frey: Ja, wir arbeiten mit dem VFF und dem Geschäftsführer Frank Lange seit zwei Jahren eng zusammen und deshalb unterstützen wir auch als Sponsor den VFF-Jahreskongress 2021 in Berlin. Wir stellen dort zusammen mit der 3E Datentechnik GmbH und elf weiteren Netzwerk-Kooperationspartnern aus und versprechen

uns neue Kontakte zu potenziellen Fensterbaupartnern sowie einen intensiven Austausch mit vielen unserer Partnerunternehmen. Wir konnten mit unseren Ideen dazu beitragen, das Konzept beim VFF-Jahreskongress zu verändern. Wir freuen uns, gemeinsam mit allen Teilnehmern und unserem Fensterbaupartner sowie VFF-Präsident Helmut Meeth auf die positive Stimmung in der Hauptstadt.

Kommen wir zu den Netzwerk Fenstertagen im Oktober in Rosenheim. Welches Programm bieten Sie Ihren Teilnehmern bei der zweiten Ausgabe dieses Branchenevents?

Oliver Frey: Die Vortragsreihe am 14. Oktober im Hotel Happinger Hof steht wieder im Vordergrund. Mit Prof. Dr. Markus Hengstschläger konnten wir einen der namhaftesten Zukunftsforscher in Europa gewinnen. Er präsentiert sich mit seinem neuen Bestseller „Die Lösungsbegabung“. In seinem Vortrag beschäftigt er sich intensiv mit unseren Genen sowie den Chancen daraus. Frank Lange vom VFF wird über aktuelle Trends „Rund um den aktiven Klimaschutz mit Fenster und Türen“ berichten. Am Nachmittag der Vortragsreihe wird Dietmar „Didi“ Hamann, bekannt als Sky-Fußballexperte, zum Thema „Change-Management und Teamerfolg“ einen spannenden Key-Note Vortrag halten. Zum Abschluss der Vortragsreihe gibt es bei „3 bei Frey“ wieder die beliebte Fragerunde mit allen Top-Speakern. Das aktive Netzwerken kommt wie immer in bayerischer Atmosphäre nicht zu kurz. Beim anschließenden „Get together“ mit frischem Fassbier und leckeren Spezialitäten im Happinger Hof werden wir die Netzwerk Fenstertage in Rosenheim ausklingen lassen. Selbstverständlich werden wir wieder alle vorgegebenen Sicherheits- und Hygieneregeln vorbildlich einhalten und sind auf alle nötigen Maßnahmen gut vorbereitet.

Es wird dort zum ersten Mal eine aktive Zusammenarbeit zwischen dem ift Rosenheim und dem Netzwerk geben, und zwar beim gemeinsamen Branchentreff mit dem Verband Fenster + Fassade (VFF) sowie dem Bundesverband Flachglas e.V. (BF). Was erwartet dort die Teilnehmer?

Oliver Frey: Die Verantwortlichen vom ift Rosenheim und vom VFF in Frankfurt sind auf uns zugekommen und die Gespräche waren sehr positiv. Wir hatten bisher schon immer unseren Vorabendtreff am Mittwoch im Happinger Hof und werden diesen jetzt gemeinsam am 13. Oktober als Branchentreff im KU'KO in Rosenheim veranstalten. Beim gemeinsamen Branchentreff geht es um das Netzwerken auf Augenhöhe und den intensiven Austausch. Die Organisation hat freundlicherweise das ift für alle Mitveranstalter übernommen. Auch in den Programmschwerpunkten bei den Rosenheimer Fenstertagen, die am 14. Oktober parallel zu unserer Veranstaltung laufen, haben wir uns abgestimmt. Damit wurde die Voraussetzung geschaffen, dass am Donnerstag alle Geschäftsführer und Entscheider von unseren Partnern sich zu unserer Vortragsreihe bei den Netzwerk Fenstertagen anmelden können. So haben alle Netzwerk-Partner die Möglichkeit am Mittwoch beim ift und am Abend beim gemeinsamen Branchentreff teilzunehmen. Mit dieser gemeinsamen Ausrichtung ist dies eine absolute Win-win-Situation für alle und wir freuen uns sehr auf das neue Format. ■

Oliver und Marco Frey, wir bedanken uns herzlich für das Gespräch!

www.netzwerk-frey.de