

Netzwerk-Gründer Oliver Frey geht unter die Buchautoren

Viele Überraschungen zum 10. Netzwerk Partnertag



Oliver Frey (r.) und sein jüngster Sohn Niklas Frey präsentieren den „Netzwerk-Award“.

Im März dieses Jahres findet der mittlerweile 10. Partnertag des Netzwerks rund um Gründer Oliver Frey nebst Familie statt; gleichzeitig feiert das Netzwerk auch seinen 10. Geburtstag. Dass dieser runde Jahrestag für die Familie Frey etwas ganz Besonderes ist, machte Oliver Frey auf einer Pressekonferenz deutlich, die im Vorfeld des Partnertages stattfand. Dabei kündigte Frey ein paar Überraschungen an, die er jedoch noch nicht alle offenbaren wollte. Darüber hinaus hat sich Frey unter die Buchautoren begeben. Sein Buch „Vertrieb – Leben und Lieben“ wird pünktlich zum 10. Netzwerk Partnertag am 9. März 2023 erscheinen.

Am Abend vor dem 10. Netzwerk Partnertag (Mittwoch, den 8. März 2023), lädt das Netzwerk mit der 3E Datentechnik GmbH wieder zum After-Work-Treff „Stadionnacht“ ein. Dort erwartet die Teilnehmenden mit einer Live-Grillstation, Getränkespezialitäten, Special Guests und anderen aufregenden Extras eine ganz besondere Atmosphäre. Eins dieser Extras ist der „GoFuture Award“ des Netzwerk Partners 3E Datentechnik. Über diesen Award haben wir ausführlich in unserer Januar-Ausgabe berichtet.

Für die Vortragsreihe des Partnertages am 9. März 2023 konnte Frey wieder hochkarätige Speaker gewinnen: „Die Referenten Rafael Fuchsgruber, Marc Gassert und Andy Holzer werden die rund 220 Teilnehmenden auf eine außergewöhnliche Reise mitnehmen, bei denen diese einiges für ihren Berufsalltag mitnehmen können“, kündigte der Gastgeber an.

Wild-Cards zu vergeben

Zu diesen rund 220 Teilnehmenden können auch zehn Fensterhersteller mittels einer

Wild-Card gehören. Die Unternehmen sollten ernsthaftes Interesse an einer Netzwerk-Fensterbau-Partnerschaft haben sowie im deutschsprachigen Markt heimisch sein und können sich für die Wild-Card bei Oliver Frey bewerben.

„Abgerundet wird der Tag im Business-Club der Voith-Arena bei einem Flying Dinner in der Netzwerk-Lounge bei gemütlichem Beisammensein“, so Frey. Mittlerweile sind mehr als 130 Partnerunternehmen im Netzwerk Frey organisiert.

Eigener Award wird verliehen

Zusätzlich zum „GoFuture Award“ von 3E verleiht das Netzwerk am Abend des 9. März seinen eigenen Award, den „Netzwerk-Award“. Mit diesem möchte der Unternehmer Oliver Frey sich bei allen Partner-Unternehmen, welche ihn sowie seine Vision von Anfang an unterstützten, herzlichst bedanken. „Es ist nicht selbstverständlich, dass wir Partner haben, die seit zehn Jahren mit uns den Weg bestreiten. Ich hatte bei der Gründung

des Netzwerks das Glück, zur richtigen Zeit den richtigen Menschen begegnet zu sein. Diese haben meiner Idee und mir das Vertrauen geschenkt, wodurch unter anderem das Netzwerk möglich geworden ist, wie wir es heute kennen. Das weiß ich bis heute zu schätzen und möchte dies mit dem Award zum Ausdruck bringen. Wir hoffen auf noch viele weitere Jahre“, meint Oliver Frey. Insgesamt werden 24 eigens designte Awards mit je eigenem Logo vergeben für die Unternehmen, die seit dem Beginn des Netzwerks vor zehn Jahren mit an Bord sind.

Buch erscheint zum Partnertag

Darüber hinaus kündigte Frey die Veröffentlichung seines ersten Buches „Vertrieb – Leben und Lieben / Oliver Frey und sein Netzwerk“ an, welches pünktlich zum 10. Netzwerk Partnertag erscheinen und auch im Buchhandel erhältlich sein wird. Es soll einen echten Mehrwert für alle Geschäftsführer, Führungskräfte, Unternehmensinhaber und Vertriebsmitarbeiter der Fenster- und Türenbranche bieten. Das Ziel sei aber auch, Leserschaft über die Branche hinaus zu gewinnen.

Der Vertriebsprofi und Kenner der Fenster- und Türenbranche (mit über 35 Jahren Praxiserfahrung) gibt in seinem Buch unter anderem Praxistipps aus seiner Coaching-Reihe „Verkaufen heute“ und beleuchtet die Prozesse, mit denen er seit zehn Jahren die Unternehmen aus der Fenster- und Türenbranche begleitet. Darüber hinaus gibt er neben ganz persönlichen, emotionalen Einblicken den Leserinnen und Lesern Profitools an die Hand, die diese sofort einsetzen können: Wie verkaufe ich besser? Wie gehe ich mit dem richtigen Mindset in ein Verkaufsgespräch; und wie schließe ich es erfolgreich ab?

Ein weiteres Ziel von Frey ist, der Branche in schwierigen Zeiten Mut zu geben. Denn die Branche rund um die Gebäudehülle kann mit ihren Produkten einen wesentlichen Beitrag zur Erreichung der Klimaziele leisten. Dazu sei es aber notwendig, wieder „verkaufen zu lernen“; die richtigen Argumente zu finden und für sich zu nutzen. Der Markt ändere sich derzeit vom Verteiler- zum Verkaufsmarkt. „Ich sehe für unsere Branche mehr Chancen als Risiken, diese müssen aber wahrgenommen werden“, so Frey. ■

www.netzwerk-frey.de