

# Das Netzwerk wächst

**Netzwerk-Frey realisiert Projekte — Oliver Frey und sein Netzwerk hat nach eigenen Angaben nach seinem 1. Partnertag im Februar, in den letzten Monaten viele interessante Projekte mit verschiedenen Fensterbau- und Kooperationspartnern realisieren können.**

Es wurden verschiedene betriebswirtschaftliche Themen in Angriff genommen, aber auch die zielgesteuerte Verbesserung der Vertriebsstrukturen waren Schwerpunkte. Oliver Frey hat heute über 50 Partner in seinem Netzwerk aus dem Bereich der Industrie und dem Fensterbau. Er möchte dazu beitragen, die vertriebliche und betriebswirtschaftliche Ausrichtung der Partner weiter zu optimie-



ren, um für den immer härter werdenden Wettbewerb in der Zukunft gut aufgestellt zu sein – gerade auch für regionale, mittelständische Fensterbauunternehmen. Auch die Schnittstelle zu Entscheidern aus der Bau- und Wohnungswirtschaft würde mit dem Netzwerk-Gedanken

systematisch vorangetrieben. Und die Vorbereitungen zum 2. Partnertag am 05.03.2015 laufen bereits auf Hochtouren, versichert Frey. Das Vortragsprogramm ist bereits auf seiner Homepage veröffentlicht – eine begleitende Fachausstellung werde die Schwerpunktthemen Gebäudetechnik und Gebäudeautomation in den Vordergrund stellen.

[www.netzwerk-frey.de](http://www.netzwerk-frey.de)



## STIMMEN DER NETZWERK-PARTNER

**Markus Walter, Dipl. Ing., Geschäftsführer Karl-Heinrich Walter GmbH, Augsburg**

„Wir müssen uns dem Wettbewerb auch aus Osteuropa stellen und haben mit der Hilfe und Erfahrung von Herrn Frey unsere internen Abläufe verändert und unsere Führungskräfte neu ausgerichtet. Schon innerhalb kürzester Zeit haben wir die ersten Erfolge erzielen können. Wir werden weiterhin mit Herrn Frey zusammenarbeiten, um uns für die Zukunft noch besser aufstellen zu können.“



**Silke Mehrhoff, Geschäftsführerin, Tor- und Fenstertechnik Mehrhoff GmbH in Waldeck**

„Ich habe die Möglichkeit genutzt, dem Netzwerk als Fensterbaupartner beizutreten. Ich hatte Herrn Frey beauftragt, sich einigen aktuellen betriebswirtschaftlichen Themen in unserem Unternehmen anzunehmen. Wir beliefern den regionalen mittleren Objektmarkt und die Fertighausbranche. Wir sind als klassisches, mittelständisches Unternehmen gefordert, unsere Strukturen zu ändern, um weiter erfolgreich im hart umkämpften Markt agieren zu können. Herr Frey hat es innerhalb der letzten Monate geschafft, mich und mein Führungsteam für seine innovativen Ideen zu begeistern. Wir werden die Zusammenarbeit weiter ausbauen und uns auch dem Thema Vertrieboptimierung zuwenden.“



**Gerhard Ebert, Geschäftsführer, 3E Datentechnik GmbH, Oberkochen**

„Die Abläufe und Prozesse in mittelständischen Fensterbauunternehmen weiter zu optimieren und dadurch unseren Kunden entscheidende Wettbewerbsvorteile zu verschaffen, ist ein wichtiger Bestandteil sowie im Fokus für die Zukunft unseres Unternehmens. Dafür benötigen wir die besten Mitarbeiter und ein umfangreiches Marktwissen. Deshalb haben wir uns für die Kooperation mit Oliver Frey und seinem Netzwerk entschieden. Wir haben ihn beauftragt, sich um die Schnittstellen im Markt zu kümmern und uns bei der professionellen Weiterentwicklung in unserem Unternehmen zu unterstützen. Wir können heute, nach gut einem Jahr unserer Kooperation sagen, dass wir uns durch die Beratung und die enorme Markterfahrung von Herrn Frey noch effektiver aufstellen konnten“

**Johannes Groß, Geschäftsführer, Groß GmbH Fensterbau, Salzweg/ Straßkirchen**

„Wir haben in den letzten Jahren in unsere Fertigungshallen, den Neubau der Verwaltung und in eine hochmoderne Maschinenteknologie für Holz-, sowie Holz/Alu- und Kunststoff-Fenster investiert. Für uns war und ist Oliver Frey mit seinem Netzwerk die Chance, unsere Vertriebsaktivitäten weiter auszubauen. Wir haben ihn beauftragt, unsere Vertriebsstrukturen in unserem Fachhandelskonzept neu zu definieren. Die konnten wir innerhalb der letzten Monate gezielt ausrichten und planmäßig erfolgreich umsetzen. Ein wichtiger Baustein für ein vertriebsorientiertes, mittelständisches Familienunternehmen mit der klaren Ausrichtung für den Fachhandelspartner.“