

IM INTERVIEW MIT OLIVER FREY

„Das ist eine Herausforderung“

Oliver Frey betätigt sich neben seinen Beratertätigkeiten und Dienstleistungen auch als Netzwerker für die Bau- und Wohnungswirtschaft, deren Industriepartner sowie der Fensterbaubetriebe. Sein Ziel ist, die Kommunikation zwischen Wohnungsbauunternehmen, Industrie, Fensterherstellern und Fachhandel zu stärken.

GLASWELT – Herr Frey, Sie sind mit den Netzwerk-Partnern in der Wohnungswirtschaft aktiv?

Oliver Frey – Ja, die Zielgruppe der gesamten Wohnungswirtschaft steht auch im Fokus von den Netzwerk-Partnern. Sowohl die Kooperationspartner mit ihren Lösungen aus dem Bereich Lüftung, Gebäudeautomation und Sicherheit sowie die Fensterbaupartner, die dann die Fensteraufträge anbieten und ausführen können.

GLASWELT – Wie sehen Sie den Wohnungsmarkt? Gibt es Chancen für die Fenster- und Fassadenbranche?

Oliver Frey – Wir liegen aktuell unter der 1 Prozent Quote der jährlichen Sanierung im Bestand und auch der Neubau muss aufgrund der jüngsten Ereignisse von der Flüchtlingswelle nochmals deutlich zulegen. Wir benötigen zusätzlichen Wohnraum in den Ballungszentren und dort, wo auch die entsprechenden Arbeitsplätze angeboten werden. Für die Wohnungsbaugesellschaften ist das eine enorme Herausforderung, aber auch eine große Chance für unseren deutschen Fenstermarkt.

GLASWELT – Wie schätzen Sie die zukünftige Ausrichtung unserer Branche in der Wohnungswirtschaft ein?

Oliver Frey – Wie Sie, Herr Mund, ja noch in Ihrem letzten Kommentar im Newsletter aufgezeigt haben, ist die Fenster- und Fassadenbranche noch nicht so aktiv, wie sie es sein sollte. Gerade unsere Partner haben aber erkannt, dass mit Themen wie Sicherheit, Automation und Lüftung ein Mehrwert zu erzielen ist und daher die Wohnungswirtschaft ein hochinteressanter Partner ist, sowie in der Zukunft vermehrt sein wird.

GLASWELT – Wo sehen Sie die Vorteile Ihrer Netzwerk-Partner für die Bau- und Wohnungswirtschaft?

Oliver Frey – Wir sind im Netzwerk seit mehr als drei Jahren auf entsprechenden Fachveranstaltungen unterwegs und die Bau- und Wohnungswirtschaft nimmt immer mehr Zugriff auf unsere Partner. Mit täglich über 500 Klicks auf unserer Homepage aus dem gesamten Bereich Planung, Architektur sowie der Bauwirtschaft, profitieren alle Partner im Netzwerk. Die Partner sind dort direkt verlinkt und die Interessenten haben dann den direkten Zugriff auf die Ansprechpartner und Einzelgewerke.

GLASWELT – Was muss ein Fensterbauer für Voraussetzungen mitbringen, um mit der Wohnungswirtschaft ins Geschäft zu kommen?

Oliver Frey – Das Fensterbauunternehmen benötigt entsprechendes Fachwissen in der Abwicklung von Montageaufträgen im bewohnten Zustand. Entscheidend ist aber auch eine pünktliche Terminierung sowie eine perfekte Abwicklung der Bauvorhaben. Um bei beschränkten Ausschreibungen teilzunehmen und den Zuschlag in der Wohnungswirtschaft zu bekommen, sind schon Erfahrung und Netzwerke sehr hilfreich. Genau das bieten wir auch für unsere Partner an.

GLASWELT – Das heißt, Sie sehen für Spezialisten einen Wachstumsmarkt in der Wohnungswirtschaft?

Oliver Frey – Die Ansprechpartner aus der Wohnungswirtschaft suchen unsere Experten, die ihnen den Bereich Fenster, Fassade und die Gebäudetechnik ausführen. Auch auf unserem 3. Partnertag am 18. Februar 2016 in Heidenheim wird die Bau- und Wohnungswirtschaft sich intensiv mit den Fensterbaupartnern und den Kooperationspartnern austauschen können.

Die Fragen stellt Chefredakteur Daniel Mund



Netzwerk-Motor Oliver Frey



NETZWERK PARTNERTAG

Das Vortragsprogramm für den Partnertag am 18.02.2016 im Congress Centrum Heidenheim ist jetzt verfügbar. Im Vorfeld der FENSTERBAU-FRONTALE 2016 erhält der Teilnehmer einen exklusiven Einblick in die Messeneuheiten und Innovationen der Kooperationspartner. Alle Netzwerk-Partner, Interessenten aus der Fenster- und Fassadenbranche sowie die Entscheider aus der Bau- und Wohnungswirtschaft können sich ab sofort anmelden.

www.netzwerk-frey.de