

IM INTERVIEW MIT OLIVER FREY

„Wir wollen unseren Partnern diesen Spirit mitgeben“

Oliver Frey und seine Familie laden zum siebten Netzwerk Partnertag am 06. Februar ein. Diesmal betritt ein „Pop-Star mit dem längsten Atem“ die Bühne. Wir haben nachgefragt, was das zu bedeuten hat.

GLASWELT – Sie kündigen Joey Kelly an als den „Pop-Star mit dem längsten Atem“. Welche sportliche Gesangs-Einlage wird Joe Kelly bei Ihnen auf der Bühne im Februar auf dem Netzwerk Partnertag präsentieren?

Oliver Frey – Wir wollten Joey Kelly als einen der gefragtesten Vortragsredner in Deutschland unbedingt verpflichten, weil wir unseren Netzwerk Partnern immer inspirierende Botschaften vom Partnertag mitgeben möchten. Ich hatte das Glück, ihn kürzlich in Hannover zu hören. Er steht dafür, dass Aufgaben keine Option ist. Ich denke das passt sehr gut in unsere Branche, weil wir für unsere positiven Betriebsergebnisse jeden Tag hart kämpfen und arbeiten müssen. Es ist unglaublich, was Herr Kelly in völlig unterschiedlichen Wettbewerben für persönliche Bestmarken gesetzt hat und wie erfolgreich er als Unternehmer heute ist. Er steht für unbedingten Willen und Ehrgeiz, seine Ziele zu erreichen. Wir wollen unseren Partnern diesen Spirit mit auf den Weg geben, in einem immer härter werdenden Markt sich erfolgreich durchzusetzen.

GLASWELT – Dazu kommen noch weitere Top-Speaker zu Wort, die sonst mit der Branche nicht viel zu tun haben. Warum geht es Ihnen mehr um Psychologie und Motivation auf Ihrem Partnertag und nicht um Branchenexpertise und Marktkenntnis?

Frey – Gerade deshalb schaffen wir es, viele Unternehmer und Entscheider zu uns nach Heidenheim zu lotsen. Wir haben in jedem Jahr hochkarätige Top-Speaker zu Gast mit Themenschwerpunkten, die unsere Partnerunternehmen nachhaltig beschäftigen. Beim kommenden Partnertag stehen Personalentwicklung und Teambildung im Fokus unserer Referenten. Mit Dr. Oliver Haas konnten wir einen der führenden Personalpsychologen in Deutschland gewinnen, der mit positiver Psychologie bei Mitarbeitern mehr Wertschöpfung für die Unternehmen erzielt. Ein sehr spannendes Thema, das durch den Motivationsvortrag von Erik Meijer abgerundet wird mit dem Inhalt, wie wichtig die richtigen einzelnen Mannschaftspositionen in einem Unternehmen sind. Wir wollen den Bauch, das Gefühl und den Kopf der Unternehmer erreichen mit unserem außergewöhnlichen Vortragsprogramm. Die Marktinformationen und das Branchenwissen kommen bei unserem jährlichen Partnertag aber nicht zu kurz und vermitteln wir in unserer begleitenden Innovationsausstellung, in der sich über 20 Kooperationspartner präsentieren.

GLASWELT – Wer stellt bei Ihnen auf dem Partnertag aus?

Frey – Unsere Kooperationspartner haben die Möglichkeit in unserer Innovationsausstellung ihre Produkte und neuen Ideen vorzustellen. Wir sind nun zum siebten Mal in Folge ausgebucht in unserer Ausstellung und das schon viele Monate vorher. Im Vorfeld der FENSTERBAU in Nürnberg lässt bestimmt der ein oder andere Partner von uns schon die Katze aus dem Sack ... Unsere Plattform gewinnt immer mehr an Bedeutung und unser Partnertag ist heute schon einer der führenden Branchentreffs in Deutschland in unserem Marktsegment.



Hat Joey Kelly als Keynote-Speaker nach Heidenheim geholt: Oliver Frey

GLASWELT – Sie werden mit Ihren Kooperationspartnern im Netzwerk auch wieder auf der FRONTALE gleich zum Messestart auftreten. Was darf der Messebesucher hier erwarten?

Frey – Der Zuspruch auf der letzten FRONTALE und im Internet war so großartig, dass die Messe-Macher das FORUM im kommenden Jahr bei der Frontale 2020 wieder in Halle 3A anbieten werden. Wir sind mit unseren Kooperationspartnern Siegenia, Alumat, Hautau, Innoperform/arimeo und Glassline mit Powervorträgen von jeweils 30 Minuten und einer abschließenden Podiumsdiskussion zu dem spannenden Themenblock „Sicherheit, Wohnkomfort und altersgerechtes Wohnen“ am ersten Messetag, von 10.30 Uhr bis 13.30 Uhr am Start. Alle Vorträge sind frei zugänglich und werden im Live-Streaming im Internet für die Zielgruppe Architekten und Planer übertragen.

GLASWELT – Es gibt sie noch, die Fensterbauunternehmen, die trotz äußerst schwieriger Marktbedingungen auf eine angemessene Umsatzrendite verweisen können. Was zeichnet diese Betriebe Ihrer Meinung nach aus? Ist es das Charisma und das Durchsetzungsvermögen des Eigentümers?

Foto: Daniel Mund / GLASWELT



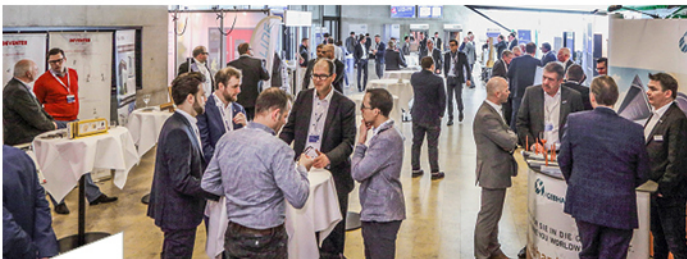
Netzwerker Oliver Frey

Foto: Daniel Mund / GLASWELT



Volles Haus in Heidenheim: Im Kongresszentrum war bei dem letzten Netzwerk-Partnertreff der Saal mit 160 teilnehmenden Personen voll besetzt – und die gute Stimmung wurde von den Referenten gleich mitgeliefert.

Foto: Netzwerk Frey



Der Ausstellungs- und Cateringbereich im Kongressareal in Heidenheim

Ist es die schnelle Anpassung an veränderte Märkte? Ist es das vertriebsorientierte Denken in der Mannschaft?

Frey – Es ist vor allem das richtige vertriebsorientierte Gesamtkonzept bei den Unternehmen und der unbedingte Wille der Unternehmer neue Wege zu gehen – beziehungsweise jahrelange Gewohnheiten unmittelbar zu verändern! Modernes zielorientiertes und nachhaltiges Handeln bringt den direkten Profit. Wir haben sehr viele Fensterbaupartner im Netzwerk, die mit unserer Workshopreihe „Verkaufen heute“ sehr erfolgreich im Markt aktiv sind und die dadurch überdurchschnittliche Ergebnisse erwirtschaften. Ich bin davon überzeugt, dass nur die Fensterbauunternehmen dauerhaft im Markt ausreichende positive Ergebnisse erzielen, die sich ohne „wenn“ und „aber“ komplett kunden- und vertriebsorientiert ausrichten werden.

GLASWELT – Viel Erfolg Herr Frey für den Partnertag und für das Forum auf der FRONTALE!

Die Fragen stellte Chefredakteur Daniel Mund.

Mehr Infos zum Partnertag: www.netzwerk-frey.de