

VOLLES HAUS BEI NETZWERK FREY

„Man muss auch mal Nein sagen können“

Bereits zum 4. Netzwerk Partnertag hatte Oliver Frey Mitte Februar ins Congress Zentrum Heidenheim eingeladen. Über 130 Teilnehmer folgten der gelungenen Veranstaltung und nahmen dabei auch viel Neues in ihren beruflichen Alltag mit.

Auch in diesem Jahr gab es wieder eine Vorabendveranstaltung mit der „After Work Party“, bei der bereits intensiv das Netzwerk der Mitglieder gelebt wurde. Viele Marktführer waren der Einladung in die hochmoderne Location des Congress Centrums gefolgt und nutzten als Kooperationspartner die Möglichkeit, ihre Neuheiten in der begleitenden ausgebuchten Innovationsausstellung den Netzwerk-Fensterbaupartnern und Entscheidern aus der Bau- und Wohnungswirtschaft zu präsentieren.

Professioneller Tagesablauf

Oliver Frey begrüßte die Gäste im voll besetzten Vortragssaal und stellte die Highlights des Tages vor. Die Immobilienwirtschaft vertrat Sebastian Merkle als Geschäftsführer der Baugenossenschaft Schwarzwald Baar Heuberg eG, der ein interessantes Konzept für Mikro-Loftwohnungen vorstellte. Dabei konnte er aufzeigen, wie Baukosten durch gute Planung und rationelle Bauweisen gesenkt, und auch Fehler in der Ausführung auf ein Minimum reduziert werden können. Der nachfolgende Referent Dr. Constantin Greiner von der MSG Strategy Group in München zeigte auf, was auf Deutschlands Fensterproduzenten in der Transformation zukommen wird und wie sich die Absatzmärkte im Bereich der Fenster in Neu- und Altbau entwickeln werden (lesen Sie dazu auch den [Beitrag „Wie müssen sich Fensterhersteller strategisch ausrichten?“](#) in der GLASWELT Ausgabe 10/2016).

Nach dem Mittags-Lunchbuffet setzte Dr. Peter Kreuz neue Maßstäbe in seinem Vortrag zum Thema Querdenken. Die Teilnehmer lauschten am Nachmittag aufmerksam den Thesen und Argumenten eines bekannten Managementvordenkers, der ganz klar kommunizierte, dass man bei unklaren Aufträgen auch einfach mal Nein sagen muss, um wirtschaftlich negative Folgen



Die Ausstellung im Foyer bildete für die Teilnehmer des 4. Partnertages eine gute Grundlage für interessante Gespräche vor, während und nach der Tagung.

für das eigene Unternehmen vermeiden zu können. Frey dankte dem Marketingspezialisten im Anschluss: „Sie haben uns aus der Seele gesprochen, Dr. Kreuz“.



Dr. Peter Kreuz brachte es auf den Punkt: Man muss bei Aufträgen auch mal Nein sagen können.

Kommunikation im Vordergrund

Das gelebte Kommunikation einer der wichtigsten Punkte der Partnertage sein soll, zeigt sich auch in der Abendveranstaltung. Bei Flying Dinner und Getränken konnten die Teilnehmer einen ganzen Abend im wahrsten Sinne des Wortes netzwerken. Und mit dem 5. Netzwerk-Partnertag am 01. Februar 2018 wurde bereits die nächste Veranstaltung im Congress Centrum in Heidenheim angekündigt. „Im nächsten Jahr werden wir an unserem neuen kommunikativen Vortragskonzept festhalten“, erklärt Frey dazu. Die erste Persönlichkeit konnte mit Prof. Dr. Hans-Dieter Hermann, dem Mentalcoach der deutschen Fußball-Nationalmannschaft, bereits jetzt verpflichtet werden. „Wir wollen den Weg mit Brennpunktthemen, die über den Tellerrand hinausschauen weitergehen und wieder Zeichen setzen“, so Frey.

www.netzwerk-frey.de