

Fachbeitrag aus Glaswelt 09 | 2013  
 > [www.glaswelt.de](http://www.glaswelt.de) <

INTERVIEW

# Netzwerker Oliver Frey will sie alle

Löwe-Fenster, Feba, Weru und Porta und noch einige mehr: Diese Unternehmen haben sich dem Netzwerk von Oliver Frey bereits angeschlossen. Seit gut einem halben Jahr treibt der Netzwerker seine Plattform voran, um Strategien und Kooperationsmöglichkeiten für Partner aus der Bau- und Wohnungswirtschaft zu entwickeln. Kunden bietet er exklusiven Zugang zu Fensterbauunternehmen. Die Entwicklung von Kooperationen und die stetige Kommunikation zwischen Unternehmen, Industrie und Fachhandel stellen die Branchen vor immer neue Herausforderungen. So sind Schnittstellen zwischen den Branchen heute unabdingbar. Dieses Potenzial hat Oliver Frey erkannt und möchte es mit seinem Netzwerk vorantreiben. GLASWELT-Redakteur Daniel Mund sprach mit Frey über seine Idee und Umsetzung sowie über die Ziele der Marktplattform.

**GLASWELT** \_ Herr Frey, wie kam es zu der Idee, eine Plattform wie NETZWERK zu gründen?

**Oliver Frey** \_ Die Idee einer neutralen Marktplattform wurde schon vor geraumer Zeit geboren. Da ich schon seit fast 25 Jahren als Netzwerker in der Fensterbaubranche tätig bin, wurde mir immer wieder bewusst, wie wichtig der enge Austausch zwischen den Experten der Industrie und den Fensterbauunternehmen wirklich ist. Mit diesem Wissen im Hintergrund und dem Ziel Entscheider und Unternehmen zusammenzubringen, setzte ich vergangenen Herbst meine Idee einer Kooperationsplattform um und arbeitete an der Gründung von „Netzwerk“.

**GLASWELT** \_ Welche Ziele verfolgen Sie mit der Plattform?

**Oliver Frey** \_ Mein Ziel ist es, das Unternehmen als eine der führenden neutralen Plattformen in der Fensterbaubranche sowie der Bau- und Wohnungswirtschaft zu etablieren. Der Schwerpunkt liegt in den Bereichen Gebäudehülle, Gebäudetechnik und Wohnkomfort sowie dem Thema „Zukunft Fenster“. In den ersten fünf Monaten konnte ich aus diesen Bereichen bereits über 30 Partner der Fensterbaubranche und Industrie gewinnen. Ich möchte die Plattform stetig erweitern. In den nächsten Wochen und Monaten werden weitere wichtige marktführende Partner hinzukommen. Außerdem plane ich aktuell für den 20. Februar 2014 im Zuge der fensterbau/frontale in Nürnberg den ersten Netzwerk-Partnertag mit Kooperationspartnern der Plattform. An diesem Tag gibt es im Vorfeld der Messe unter anderem eine exklusive Vorschau auf innovative Produktneuheiten der Industriepartner.



Seit 1. Februar ist Oliver Frey (49) Netzwerker für die Fensterbranche sowie die Bau- und Wohnungswirtschaft.

**GLASWELT** \_ Wie stellt sich eine Partnerschaft dar und für wen ist Sie sinnvoll?

**Oliver Frey** \_ Industrieunternehmen aus der gesamten Branche haben die Möglichkeit, als Kooperationspartner aufzutreten. Wichtig ist hier nur die Bereitschaft, den offenen Dialog mit anderen Partnern im Unternehmen proaktiv zu suchen und das Interesse daran, innovative Produktentwicklungen der Branche zu forcieren. Meine Kunden sind marktführende, moderne, innovative und wirtschaftlich starke, regionale und überregionale Unternehmen. Schon fünf Monate nach Gründung haben meine Kooperationspartner mit über 1,2 Millionen produzierten Fens-

tern jährlich einen Marktanteil von zehn Prozent am deutschen Markt inne. Damit läuft jedes zehnte, in Deutschland produzierte Fenster über die Netzwerk-Fensterbaupartner. Das erhöht natürlich die Chance, für meine Kunden Kontakte zu

Näher dran. Mehr drin.

[facebook.com/glaswelt](https://facebook.com/glaswelt)



Fotos, Vermischtes aus der Branche, Firmennachrichten, etc – und ihr direkter Draht zur Redaktion.



Schon jetzt läuft jedes zehnte in Deutschland produzierte Fenster über die Netzwerk-Fensterbaupartner.

Oliver Frey

Neukunden und potenziellen Auftraggebern zu knüpfen und den bestehenden Kundenstamm weiter zu optimieren. Darüber hinaus biete ich meinen Partnern auch Beratung und Unterstützung auf verschiedenen Ebenen. So unterstütze ich bei Personalsuche, Vertriebschulungen, Produkteinführungen, Veranstaltungen, Vertriebscoachings und Moderationen. Gerade in der heutigen Wettbewerbssituation schätzen meine Kunden diese Unterstützung sehr.



#### WER IST „NETZWERK“-PARTNER?

Gebhardt-Stahl ist einer der neuen „Netzwerk“-Kooperationspartner. Das Unternehmen, das Verstärkungsprofile für Kunststofffenster herstellt, sei exklusiv als einziger Stahlprofilierer in den Kompetenzkreis aufgenommen worden. „Für uns ist diese Kooperation natürlich eine einmalige Chance, unser Netzwerk im Bereich Fensterunternehmen zu vergrößern. Wir erhoffen uns aber gleichermaßen auch Denkanstöße und Seiteneinblicke, die uns neue Anregungen für die tägliche Arbeit und möglicherweise auch für die Entwicklung neuer Lösungen geben können“, formuliert Geschäftsführer Ralf Neuhaus seine Erwartungen an die Kooperation.

**Weitere Zulieferer-Partner** des Frey-Netzwerks sind: Innoperform, Regel-Air, Caparol, Roto, Klima-Griff, Renson, Maco, Inoutic, Hueck, Winkhaus, Rotox, Kieback&Peter, Gutmann, 3E.

#### Fensterbau-Partner sind:

- hilzinger Fenster+Türen GmbH
- Stülb Fenster, Türen, Rollläden
- Walter Fensterbau
- Pado Elementebau
- Groß Fenster und Türen
- bewa-plast Fenstersysteme
- blaurock
- NDSB Systembau
- Löwe Fenster & Türen
- Feba Fenster und Türen
- Fenster Ruoff
- Venschott Tischlerei
- Wirth Exklusiv
- Fenster Würges
- Weru
- Porta Fenster
- Selo
- HM Fenster und Türen
- Haidl Fenster & Türen

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