

AKTIVER VERTRIEB MIT ERGEBNISORIENTIERTER MEHRNUTZEN- UND MEHRWERTSTRATEGIE

„Verkaufen Sie von oben nach unten!“

Wie wird der Vertrieb in unserer Fensterbranche häufig praktiziert und wie sollte moderner zukunftsorientierter Vertrieb eigentlich funktionieren? Es ist Zeit zum Wandel – es ist endlich Zeit für Veränderung im Vertrieb von Fenster und Türen. Oliver Frey fordert den Mut ein, Dinge anders zu tun.

Vielleicht müssen wir uns erst mal bewusst werden, dass wir nur einmal die Chance bekommen, diesen einen Fensterauftrag auszuführen und genau da sollten wir anfangen umzudenken. Warum? Weil unsere Produkte Made in Germany oder Made in Austria einfach sehr gut sind und eine Lebensdauer von 30 bis 35 Jahren mindestens haben.

Es geht nämlich nicht darum ein Stück Fenster oder eine Tür zu verkaufen und die Öffnung im Gebäude damit zu schließen. Wir schicken heute immer noch Angebote raus, ohne Rückfragen zu stellen oder ohne alle Informationen über das Objekt zu haben. Wir verstecken uns zum Teil hinter unseren Fachhändlern oder Wiederverkäufern, manchmal auch vor unserem Wettbewerb. Diese bisherige Herangehensweise müssen wir grundsätzlich hinterfragen!

Wir sind sehr häufig zu weit weg vom eigentlichen Geschehen und agieren mit unserem bisherigen Mechanismus und der vertrauten Vorgehensweise – weil wir das schon immer so gemacht haben. Dabei ist aber eigentlich genau das Gegenteil das, was wir machen sollten.

Also was ist die Lösung?

Wir müssen den Kontakt mit dem Bauherren, Händler, Wiederverkäufer, Auftraggeber, Bauträger, Architekten, Privatkunden etc. – kurz „Entscheider“ – viel früher und deutlich intensiver suchen, lange vor der endgültigen Entscheidungsfindung. Nur wir als Branchenexperten sind in der Lage, aufzuzeigen was ein „Fenster“ unbedingt an Mehrwert benötigt, um auch 2050 noch modern und zeitgemäß zu sein.

Sie hören richtig 2050. Was bedeutet das in letzter Konsequenz, wenn ich heute keine gesicherte Aussage treffen kann, wie ein Fenster der Zukunft in 2050 aussieht?

Die Antwort kann nur lauten: Alles was wir an Technik, Lösungen, Komfort, Argumenten und Know-how heute zur Verfügung haben, sollte in unser finales Produkt einfließen. Wir müssen heute zwingend die Chance nut-



Netzwerker Oliver Frey fordert den Mut, Dinge anders zu tun.

zen, eines der wichtigsten Bauteile im und an allen Gebäuden – nämlich die Fenster und Türen – mit allen Mehrwert und Zusatznutzen anzubieten sowie diese auch aktiv zu verkaufen.

Das müssen wir machen, das müssen wir lassen

Wir müssen in unseren Showrooms, auf unseren Internetplattformen, in unseren Verkaufsunterlagen, „in unseren Herzen“ das zeigen, was heute ein modernes zukunftsorientiertes Fenster oder eine entsprechende Haustür als „must have“ unbedingt haben sollte. Wir müssen lernen, wie es andere Branchen uns schon seit Jahren erfolgreich vormachen, grundsätzlich von oben nach unten zu verkaufen und immer mit unserem Top-Produkt mit allen Facetten zu beginnen.

Um Mehrwert und auch Mehrnutzen zu verkaufen, benötigen wir vor allem Emotionen. Wir brauchen interaktive Showrooms, wir benötigen Licht, Sound, Optik, Gefühl und Haptik. Wir müssen alle Sinne ansprechen. Der Entscheider, unser Kunde, muss vom ersten Moment an spüren, welche entscheidende Wirkung unsere Produkte auf seinen Wohnkomfort und seine Sicherheit haben. Mit Speck fängt man bekanntlich Mäuse – aber was machen wir sehr häufig? Wir verkaufen uns und unsere Produkte unter Wert und zeigen Standardprodukte oder fangen an, mit unseren technischen Details den Entscheider gedanklich zu erschlagen sowie zu überfordern.



Wir müssen alle Sinne ansprechen.

Schaffen Sie Atmosphäre!

Es muss uns gelingen im Vertrieb eine persönliche Atmosphäre hin zum jeweiligen Entscheider zu realisieren. Es ist nicht wichtig, was A (also wir als Fachmann) sagt, sondern was bei B (also dem Entscheider) emotional und rational ankommt.

Jedes Fenster, jede Hebeschiebetür, jede Balkontür und jede Haustür sind individuell auf den jeweiligen Entscheider und das spezielle Bauvorhaben anzupassen – keine Frage, aber immer mit dem Weitblick bis über das Jahr



8. NETZWERK PARTNERTAG

Netzwerk Frey und seine Kooperationspartner zeigen auf dem Partnertag Lösungen, Möglichkeiten sowie Produktneuheiten, um komplexesten Anforderungen gerecht zu werden. In einer Innovationsausstellung werden Markttrends in den Schwerpunktthemen Sicherheit, Komfort, Gebäudeautomation vermittelt.

Diesmal stehen auf dem Podium:

- Der Vollblutunternehmer Helmut Meeth, der sein Fensterbauunternehmen seit 35 Jahren erfolgreich im deutschen Markt für den Fachhandel etabliert hat. Mit Herzblut und Ehrgeiz leitet er sein Unternehmen mit rund 150 Mitarbeitern im „Window Valley“ in der Eifel. Seit 2020 ist er Präsident vom Fachverband VFF Fenster + Fassaden in Frankfurt.
- Dr. Boris Nikolai Konrad ist Gedächtnistrainer. Er ist Gedächtnisweltmeister und hält zahlreiche Weltrekorde. Nahezu einzigartig ist seine Fähigkeit als Performer auch komplizierte wissenschaftliche Zusammenhänge verständlich zu machen und den wirtschaftlichen Bezug herzustellen.
- Winfried Schröter ist seit über 25 Jahren als Trainer, Redner und Karriere-Coach tätig. Der Bestsellerautor zählt zu den TOP 100 Excellence Speakern. Der Schwerpunkt seiner Tätigkeit ist die Vermittlung von Menschenkenntnis für Führungskräfte. Er



Foto: Netzwerk Frey

hilft seinen Zuhörern dabei ungeahntes Potenzial in sich zu entdecken.

- Das Leben von Christian Lindemann schreibt seine Geschichte vom Straßenkünstler auf die Bühnen der Welt. Seit 20 Jahren ist er mit Leidenschaft Künstler, um zu unterhalten und zu faszinieren. Mit seinem Erfolg bei Cirque du Soleil eroberte er als erster Deutscher international mit Comedy-Showacts die Bühnen. Er ist auch Dozent und Experte für Schlagfertigkeit und Performance und gibt seinen Erfahrungsschatz weiter, um jedem Selbstvertrauen und Mut zu vermitteln sowie erfolgreich zu sein.

ACHTUNG: Für das Vortragsforum und die begleitende Innovationsausstellung am 18. März gibt es eine

neue Location, die VOITH-ARENA des FC Heidenheim im Sparkassen Business Club. Denn: Das Congress Centrum wird ab Januar 2021 das neue regionale Impfzentrum gegen Covid-19! Der „After Work Treff“ am Mittwochabend und die Abendveranstaltung „Flying Dinner“ nach dem Vortragsforum finden aber wie geplant im Schlosshotel statt. Oliver Frey: „Wir freuen uns, dass wir vor Ort eine perfekte Lösung mit dem attraktiven Business Club in der VOITH-ARENA für unser FORUM und die begleitende Ausstellung der Kooperationspartner finden konnten. Wir haben dort optimale Bedingungen für unsere Veranstaltung und genügend Platzbedarf, um unser Hygiene- und Sicherheitskonzept für alle Teilnehmer umzusetzen.“ www.netzwerk-frey.de

2050 hinaus. Ich rufe dazu auf, täglich zu zeigen, welche Möglichkeiten heute schon in unseren Bauelementen stecken. Und: Keine Angst vor dem Mehrpreis, denn auf 35 Jahre Lebensdauer relativieren sich Zusatzausgaben sehr häufig auf nicht relevante Höhen mit einem unglaublichen Niveau an mehr Komfort sowie Mehrwert für den Kunden.

Genau dort setzen wir mit unserer Unterstützung exklusiv für unsere Netzwerk-Partnerunternehmen an und bieten unsere erfolgreiche Workshopreihe „Verkaufen heute“ für den Vertrieb als unterstützende Maßnahme an.

Oliver Frey, Gründer und Inhaber von Netzwerk Frey



Nicht der Preis, sondern das Gesamtpaket muss den Entscheider begeistern.

Wir brauchen mehr Mut, neue Wege im Vertrieb und in der Vermarktung in unserer Branche zu gehen. Gerade jetzt in einer Zeit der Ungewissheit durch die anhaltende Pandemie, einer Nachfrage, die trotzdem hoch ist sowie eine weiter wachsende Immobilienbranche.

Um dauerhaft die Betriebsergebnisse in unserer Branche nachhaltig und signifikant zu verbessern, führt kein Weg vorbei an der Veränderung hin zu einem aktiven Mehrwert- sowie Mehrnutzenvertrieb in allen marktteilnehmenden Unternehmen, die dauerhaft als erfolgreiche Anbieter den Fenster- und Türenmarkt in Deutschland, Österreich und der Schweiz mitgestalten werden.

Die Aufgabe wird es heute und in der Zukunft sein, die Unternehmen in unserer Branche vertriebs- und kundenorientiert auszurichten.