

OLIVER FREY LÄDT NACH ROSENHEIM

# ... und sie netzwerken wieder

**Als feste Größe scheinen sich die Netzwerk Frey-Meetings zu etablieren: Anfang Oktober trafen sich Geschäftsführer, Vertriebler, Experten und Fachpresse zum Rendezvous in Oberbayern. Auf dem Programm stand unter anderem der „Stresstest Fensterbranche 2020“.**



Foto: Daniel Mund / GLASWELT

**Interessante Branchenthemen wurden von Dr. Greiner (2.v.l.) und Oliver Frey erörtert. Die Verbindung von Leistungssport und Unternehmen stellten die Handball-Profis Heiner Brand (2.v.r.) und Christian Schwarzer (l.) her.**

Die Branche ist aktuell geprägt von vollen Auftragsbüchern, Pandemie-Sorgen und großem Netzwerk-Defizit aufgrund ausgefallener Messen und Veranstaltungen. Auch die Rosenheimer Fenstertage wurden bekanntermaßen abgesagt – als feste Größe scheinen sich aber die Netzwerk Frey-Meetings zu etablieren. Oliver Frey konnte seine Netzwerk-Partner am 07. Oktober bereits zum Vorabendtreff willkommen heißen. Vor der motivierenden herbstlichen Alpenkulisse in Rosenheim begrüßte der Organisator am Veranstaltungstag selbst knapp 100 Teilnehmer.

## Fensterverkauf ankurbeln durch Steuersparideen

Gleich zu Beginn zeigte Frey die Möglichkeiten auf, wie der Fensterverkauf durch steuersenkende Maßnahmen beim Endkunden noch attraktiver verankert wird. Als Mieter oder selbstnutzender Eigentümer könne man das Finanzamt für Instandhaltungs- und Modernisierungsmaßnahmen kräftig zur Kasse bitten. Handwerkerleistungen und „haushaltsnahe Dienstleistungen“ sind bekanntermaßen zu 20 Prozent direkt von der Steuerschuld abzugsfähig. Weitere wichtige Fördermaßnahmen im Bereich Klimaschutz mit Glas und Fenstern sind aber dem Endkunden zu vermitteln – schließlich bieten diese die Chancen, den Klimaschutz durch energieeffizientes Bauen und Sanieren voranzutreiben. Dabei gehe es konkret um die Reduzierung der Steuerschuld gem. Einkommensteuergesetz §35c (für energetische Maßnahmen) und den Investitions- und Tilgungszuschüssen durch die KfW-Förderung.

## Dunkle Wolken für ertragsschwache Kandidaten

Dr. Constantin Greiner von Munich Strategy berichtete als Branchenberater, dass der Corona-Schock in der Fensterbranche bislang ausgeblieben sei. Die Märkte funktionieren nach wie vor, die Nachfrage sei besonders groß und über viele Jahre könnte man von einem stabilen Wachstum berichten. Trotzdem malte er dunkle Wolken für die Unternehmen auf, die sich allein auf dieses Umsatzwachstum stützen würden und ihre Erträge nicht signifikant steigern könnten. Denn schon jetzt sei die Rivalität im Wettbewerbsumfeld sehr groß und ausländische Hersteller würden immer aggressiver in den Markt vorstoßen. Es gelte, unwirtschaftliche Aktivitäten auszumachen und zu beseitigen. Greiner vermutet, dass in Zukunft Montagebetriebe und Händler noch stärker die Hersteller gegenseitig ausspielen werden. Auch dagegen müsse man sich wappnen.

## Gefragt ist das Miteinander

Am Ende gibt der Branchenberater den Hinweis, dass nicht die eine singuläre Innovation die Lösung darstelle. Vielmehr müssen Innovationen in Zukunft für viele Stationen entlang einer Wertschöpfungskette eine Bedeutung haben. Also müsse man immer mehr vom Rohstoff bis zur Montage beim Endkunden denken. Das aber, so Greiner, sei nicht Aufgabe eines einzelnen Unternehmens im Wertschöpfungsprozess. Gefragt ist dabei ein Netzwerk, gefragt ist der Austausch untereinander, gefragt ist die Tatsache, dass alle Beteiligten innerhalb des Prozesses miteinander kooperieren.

Seine 3 Tipps für ein erfolgreiches Unternehmen:

- Für die starke regionale Marke sorgen,
- sich auf das Wesentliche konzentrieren und überbordende Produktangebote vermeiden,
- auf die eigene Ertragssituation achten.

Für die wichtigen Motivationsthemen für Unternehmen hatte sich Oliver Frey diesmal bekannter Handball-Größen bedient. Christian „Blacky“ Schwarzer als ehemaliger Handballspieler (u.a. Weltmeister 2007) und heutiger -trainer sowie der bekannte Weltmeistertrainer Heiner Brand zeigten den Teilnehmern wichtige Parallelen des Leistungssport zur Performancebetrachtung in Unternehmen auf. Es ging darum, die Wege zur Höchstleistung zu definieren. Interessant zu wissen: Blacky Schwarzer hatte schon als 12-Jähriger gewusst, wo er einmal stehen wird: Auf einem Notizzettel formulierte er seine sportlichen Stationen bis hin zum Gewinn des Weltmeistertitels.

Daniel Mund



Foto: Daniel Mund / GLASWELT

**85 Geschäftsführer, Vertriebler, Experten und die Fachpresse trafen sich zum Netzwerken im Happinger Hof in Rosenheim.**