

IM INTERVIEW MIT OLIVER FREY

„Wer alte Pfade nicht verlassen möchte, wird an seine Grenzen kommen!“

Oliver Frey (www.netzwerk-frey.de) hat als branchenbekannter Netzwerk-Betreiber tiefe und unverblümete Einblick in viele Unternehmensstrukturen. Hier im Interview schildert er, wie sich die Fensterbauer in und nach der Corona-Krise aufstellen oder aufstellen sollten und welche Unternehmen im Wettbewerb das Nachsehen haben werden. Außerdem verrät er exklusiv, wen die Teilnehmer auf dem nächsten Netzwerk Partnertag 2021 erwarten dürfen.

Foto: Daniel Mund / GLASWELT



2019 konnte Oliver Frey im Heidenheimer Congress Centrum auf dem Partnertag 180 Teilnehmer begrüßen. In die moderne Location auf der Ostalb waren viele Gäste aus ganz Deutschland und Österreich angereist.

GLASWELT – Herr Frey, Sie als Netzwerk-Betreiber haben Einblick in viele Unternehmen – wie geht die Branche mit dem Corona-Thema um?

Oliver Frey – Es war auch für alle Netzwerk-Partner zuerst eine sehr schwierige Situation mit den neuen Anforderungen durch das Corona-Virus im täglichen Handeln umzugehen. Es ist aber den Unternehmen im Netzwerk schnell gelungen, die Voraussetzungen zu schaffen, weiter zu produzieren und bei den Fensterbaupartnern auch zum größten Teil die Montage sowie Logistik aufrechtzuerhalten. Es hilft unserer Branche auch der aktuell gute Auftragsbestand.

GLASWELT – Montieren kann man zwar unter erschwerten Bedingungen, aber immerhin. Wie sieht es mit dem Fenster-Vertrieb aus?

Frey – Natürlich wird sehr viel im Vertrieb vom Homeoffice aus gearbeitet, weil der direkte Kontakt nur schwierig möglich ist. Gerade jetzt kommt es aber darauf an, den aktiven Kontakt im Neukundenbereich und auch zum Kaufkunden zu aktivieren. Wenn dann die schrittweisen Erleichterungen hoffentlich im Mai erfolgen, stehen die dann bereits im Vorfeld vereinbarten Ter-

mine und der aktive Vertrieb kann dann sofort umgesetzt werden.

GLASWELT – Viele Fensterhändler halten an dem Vertrieb in der Ausstellung fest. Muss man jetzt in Zusammenhang mit „physical Distancing“ den Vertrieb nicht eher virtueller gestalten?



Ich bin fest davon überzeugt, dass es durch die Corona-Pandemie weitere Insolvenzen in unserem Markt geben wird.

Frey – Ich bin überzeugt, dass im Direktvertrieb eine moderne Ausstellung in Verbindung mit einer interaktiven Homepage mit allen innovativen Facetten sowie ein gut trainierter Vertrieb den Unterschied bei der Kaufentscheidung machen werden. Aber auch im Wiederverkauf über den Fachhandel kann das deutliche Vorteile bringen. Die virtuellen Möglichkeiten sowie die digitalen

Komponenten sollten wir unabhängig vom Corona-Virus unbedingt weiter ausbauen, um jetzt und in der Zukunft dem Kaufinteressenten sämtliche möglichen Produktspezifikationen aufzuzeigen. Unser Markt war auch vor Corona schon im extremen Wandel und wer bereit ist auch im digitalen Zeitalter neue Wege zu gehen, wird weiter erfolgreich sein. Wer die alten Pfade nicht verlassen möchte, wird sehr schnell an seine Grenzen kommen und dauerhaft nicht bestehen können.

GLASWELT – Glauben Sie, dass sich die Branchenkonzentration durch die Corona-Krise jetzt beschleunigen wird?

Frey – Da bin ich fest davon überzeugt, dass es durch die Corona-Pandemie weitere Insolvenzen in unserem Markt geben wird. Ebenso eine zunehmende Konzentration durch mögliche Unternehmens-Zusammenschlüsse oder durch Zukäufe bei gesunden expansiven Fensterbauunternehmen. Die Corona-Krise liefert aber auch neue Chancen für unsere mittelständischen Fensterbaupartner. Denn ich sehe, dass wieder vermehrt regional angefragt wird – auch vom Fachhandel. Durch die bessere Dienstleistung sowie räumliche Nähe in der Logistik kann man gegen den preisaggressiven osteuropäischen Wettbewerb nachhaltig bestehen.

GLASWELT – Sie bieten Fensterbaupartnern eine umfangreiche wirtschaftliche Beratung. Wie kann das aussehen? Wo setzen Sie an?

Frey – Meine Coachingaktivitäten sind wirtschaftlich umfangreich. Es geht beim Unternehmercoaching los, bei dem ich als neutraler Gesprächspartner auf Augenhöhe gefragt bin. In den Maßnahmen geht es auch um die weitere Ausrichtung der Partnerunternehmen, bis hin zu Optimierungen im betriebswirtschaftlichen Bereich und in der Produktausrichtung. Die Workshopreihe „Verkaufen heute“, mit der wir die Vertriebsaktivitäten zielorientiert ausrichten, wird stark angenommen. Die Ansätze sind immer mit den zuständigen Entscheidern individuell abgestimmt und gerade deshalb schnell umsetzbar und effektiv.

GLASWELT – Sind Ihre Fensterbaupartner im Netzwerk erfolgreicher als vorher? »

Foto: Daniel Mund / GLASWELT



Oliver Frey: Es gilt, einen neuen Kurs einzuschlagen und keine Angst vor einem guten Preis zu haben.

Frey – Ja, das sind sie definitiv und ich lasse mich gerne immer am steigenden Betriebsergebnis unserer Partner messen. Das gelingt grundsätzlich nur, wenn alle Beteiligten bereit sind, neue Wege zu gehen und sich weiterzuentwickeln.

GLASWELT – *Sind die Probleme bei den Fensterbauern immer ähnlich gelagert? Oder hat jeder Betrieb ganz individuelle Optimierungsansätze?*

Frey – Die Probleme sind sehr häufig ähnlich aber durchaus auch differenziert zu betrachten – je nach Unternehmensgröße. Die vertriebliche Ausrichtung sowie kunden- und dienstleistungsorientierte Defizite sind häufig wiederkehrende Aspekte. Wir drehen dann an den richtigen Stellschrauben, dabei werden Mitarbeiter der Unternehmen immer aktiv in die Veränderung mit einbezogen.

GLASWELT – *Ihr Netzwerk wächst – jetzt hat sich mit der Range + Heine GmbH auch ein Unternehmen aus dem Bereich der Maschinen- und Anlagentechnik angeschlossen?*

Frey – Ja, wir wachsen beständig, aber wir schauen auch genau hin, welche Partner zu uns passen und welchen Input solche Unternehmen und deren Entscheider auch mitbringen. Wir haben einen unglaublichen Spirit im Netzwerk, den Sie, Herr Mund, ja auch schon bei unseren Partnertagen erleben durften. Das gelingt eben nur, wenn wir weitere großartige Persönlichkeiten als Partner gewinnen, die selbst alle auch netzwerken möchten. Wir sollten alle das lieben, was wir tun – dann entsteht auch das Besondere. Genau das ist uns in den letzten Jahren gelungen und deshalb sind wir mittlerweile die führende Branchenplattform.

GLASWELT – *Sie sind gut vernetzt in der Wohnungswirtschaft und wissen, worauf es hier ankommt. An welchen Stellschrauben können Fensterbauer noch drehen, um besser zu werden?*

Frey – Wir müssen noch intensiver auf die Bau- und Wohnungswirtschaft zugehen und die innovativen neuen Produkte vorstellen. Die Fensterbauunternehmen sollten vor allem ihre Dienstleistungen und Möglichkeiten in der Montageplanung im Vorfeld bis hin zu konkreten Umsetzungsvorschlägen mit ggf. Musterfenstern realisieren. Dass diese Dienstleistung auch etwas kostet, weiß die Wohnungswirtschaft und das kann und will sie auch leisten, wenn dadurch in der gesamten Abwicklung der Projekte zeitliche und somit auch monetäre Vorteile entstehen. Eine vorausschauende Planung ist genau das, was zählt und am Ende den Unterschied ausmacht. Insgesamt ist da noch Luft nach oben und wir stehen für unsere Partner gerne als Vermittler zu den Entscheidern der Wohnungswirtschaft zur Verfügung.

GLASWELT – *Im Februar konnte man sich auf Ihrem Netzwerk-Treffen intensiv austauschen – aktuell sind solche Ereignisse leider auf Eis gelegt. Sie glauben an Ihren Partnertag 2021?*

Frey – Unser jährlicher Partnertag ist ein Highlight in unserer Branche. Wir hatten in diesem Jahr mit unserem frühen Termin Anfang Februar sehr viel Glück, weil wir vor der Corona-Krise unseren Event hatten. Die GLASWELT hat darüber ja auch ausführlich berichtet. 2021 veranstalten wir unseren 8. Partnertag am 18. März und am Vorabend unseren beliebten After-Work Treff – wieder im modernen Congress Centrum in Heidenheim sowie im direkt anliegenden Park Consul Schlosshotel. Bis Mitte März 2021 hat sich die Situation in Deutschland für Veranstaltungen mit Sicherheit wieder schrittweise normalisiert.

GLASWELT – *Können Sie uns schon die Schwerpunkte Ihres Partnertages benennen?*

Frey – Wir haben wieder spannende Themen mit außergewöhnlichen Persönlichkeiten zusammengestellt. Es geht in der Vortragsreihe um Motivation, Begeisterung, auch um unser Gehirn und wie wir es perfekt einsetzen können sowie um psychologisches Verhandlungsgeschick und Menschenkenntnis. Den unglaublichen Spirit können wir für unsere Veranstaltung schon heute garantieren. Das gemeinsame „Netzwerken“ und die Möglichkeit, neue Geschäftskontakte aufzubauen und bestehende zu intensivieren, steht wie immer im Fokus bei unserem Branchentreff.

GLASWELT – *Wird es wieder eine begleitende Ausstellung geben?*

Frey – Natürlich werden wir auch wieder unsere Innovationsausstellung mit 21 Infoständen haben. Die Ausstellungsfläche ist bereits jetzt aus-

gebucht und der Zuspruch zeigt uns, dass unser Konzept perfekt angenommen wird – schließlich steht unsere begleitende Ausstellung im Mittelpunkt unseres Partnertages und wir haben einen raffinierten Anreiz geschaffen, damit alle Teilnehmer auch alle Infostände besuchen werden.

GLASWELT – *Wer wird 2021 auf der Bühne stehen? Können Sie uns heute schon mehr verraten?*

Frey – Wir werden wieder einen Kurzvortrag von einem Entscheider aus den Bereich Wohnungswirtschaft haben und auch Neuheiten vom VFF-Geschäftsführer Frank Lange hören. Es ist uns darüber hinaus wieder gelungen, drei absolute Persönlichkeiten und Top-Speaker zu verpflichten: Mit Dr. Boris Nikolai Konrad konnten wir den mehrfachen Gedächtnisweltmeister gewinnen. Er spricht über „die Geheimnisse unseres Gehirns“. Winfried Schröter wird mit seinem faszinierenden Thema „Menschen lesen lernen“ begeistern. Ein weiterer Volltreffer ist die Verpflichtung des internationalen Künstlers und Speakers Christian Lindemann: Er war jahrelang die Attraktion mit seiner Show im Cirque du Soleil. Mit diesem Vortragsprogramm werden wir wieder Zeichen und Signale in unserer Branche setzen. Wir werden den Teilnehmern wieder neue Ideen und Inspirationen für eine Umsetzung in ihren Unternehmen mitgeben. Alle unsere Partner, aber auch mögliche Interessenten, sind gerne eingeladen. Die Teilnehmerzahl wird wieder begrenzt sein und deshalb ist eine zeitnahe Anmeldung zu empfehlen.

GLASWELT – *Dann wünschen wir schon jetzt viel Erfolg für den nächsten Partnertag, Herr Frey!*

Die Fragen platzierte Chefredakteur Daniel Mund.



Foto: Christian Lindemann

2021 ein Top-Speaker beim Netzwerk-Partnertag: Christian Lindemann, der jahrelang die Attraktion mit seiner Show im Cirque du Soleil war.