

Foto: Daniel Mund / GLASWELT



Es darf auch gelacht werden – die Beiträge waren zum Teil sehr kurzweilig ...

Foto: Daniel Mund / GLASWELT



Oliver Frey hat es wieder geschafft, wichtige Branchenplayer in Heidenheim zu versammeln.

NETZWERK FREY PARTNERTAG

# „Entscheidend ist das Bauchgefühl“

**Ende Februar traf sich die Branche auf der Ostalb: Oliver Frey hatte zu seinem Partnertag geladen und gekommen waren tatsächlich erstaunlich viele Fensterbauer, die das Meeting in Heidenheim zum Netzwerken nutzten. Auch vortragsmäßig kamen die Teilnehmer auf ihre Kosten: Der Genetiker Prof. Dr. Hengstschläger beispielsweise rüttelte das Auditorium auf und verriet ein wichtiges Erfolgsrezept für Unternehmer.**

Beim Netzwerk Frey Partnertag treffen sich einmal jährlich Fensterbauer, Zulieferer und die Wohnungswirtschaft und das Konzept scheint aufzugehen: Jedes Jahr wird die Anzahl derer, die den Weg nach Heidenheim auf der Ostalb auf sich nehmen größer – in diesem Jahr waren es insgesamt 160.

Frey selbst konstatierte in seinem Vortrag, dass die Fensterbauer zwar einerseits in einer intakten Branche agieren würden, andererseits die Erträge vieler Player schon lange nicht mehr auskömmlich sind. „Wir haben eine überragende Fenstertechnik, aber die Betriebe müssen sich auch vertriebllich weiterentwickeln.“ Er brachte das Beispiel, dass nur 10 bis 12 Prozent an zertifizierter Fenster- und Türensicherheit im Markt verkauft wird. Der Endkunde aber bereit dazu wäre, deutlich mehr Geld in seine persönliche Sicherheit zu investieren. „Sie müssen nur auf den Zug aufspringen, der überall durchfährt. Aber das Aufspringen müssen Sie schon selbst vornehmen“, so sein Appell. Leider hätte die Branche schon einige Trends verschlafen, wie beispielsweise die Gebäudeautomation. „Wenn wir uns nicht mit der Sicherheitstechnik beschäftigen, dann werden künftig einfach mehr Alarmanlagen installiert.“

Er beklagte auch die ungenügende Dienstleistungsorientierung der Fensterbranche. „Zum Service gehört auch Aufklärung. Was ist heute

Stand der Technik, was ist möglich.“ Das müsste man dem Kunden auch tatsächlich vermitteln. Warum verkaufen Bauelementehändler keine Fenster 2050? – schließlich werden diese Fensterprodukte auch mindestens 30 Jahre lang im Gebäude ihren Dienst verrichten.

Mit diesem Wissen im Kopf mutet es schon fast abenteuerlich an, dass man ganz nackte Fenster verkaufe – ohne Sicherheit, ohne Lüftung und andere Mehrwerte, so der Vertriebsexperte.



Ein wichtiges Element des Partnertages des Netzwerk-Forums: Man redet miteinander. Hier tauschen sich (v. l.) Daniel Lechtenberg, Ventana Deutschland; Maximilian Grünbeck, Grünbeck Fenster + Türen und Helmut Meeth, Helmut Meeth Fensterbau aus.

Foto: Netzwerk-Frey



Prof. Dr. Markus Hengstschläger kam aus Wien und überzeugte mit einem humorvollen und aufrüttelnden Beitrag. „Die Fragen der Zukunft sind nur zu lösen, wenn wir häufiger auf den glücklichen Zufall stoßen.“

Foto: Daniel Mund / GLASWELT



Der Ausstellungs- und Cateringbereich



Ein weiteres Vortragshighlight war die Präsentation von Anja Förster. Die Bestsellerautorin gehört zu einer neuen Generation von Vordenkern in Wirtschaft und Management und stiftete ihre Zuhörer zum Andersdenken an.

### Kennen sie das Serendipitätsprinzip?

Der Genetiker und Professor aus Wien, Dr. Markus Hengstschläger, betrachtete die Sachlage globaler: Er verdeutlichte, dass es zwei Zukünfte gibt für Menschen: Es gäbe eine vorhersehbare und eine unvorhersehbare.

90 Prozent unserer Möglichkeiten und Entscheidungen seien aber vorhersehbar – und für den Rest ist das Bauchgefühl verantwortlich. In einer digitalisierten Welt könnte man den Eindruck gewinnen, das Bauchgefühl wäre weniger wichtig und so bilden wir unsere Jugend nur noch für vorhersehbare Ereignisse aus. Tatsache ist aber: Die 10 Prozent, die wir mit dem Bauchgefühl entscheiden, sind die wichtigsten im Leben.

Es gebe einen Grund, warum die Menschen im Silikon Valley in Kalifornien so innovativ sind: „Die gehen los mit viel Energie, viel Enthusiasmus und viel Geld. Und einer gehörigen Portion Serendipität“ – was so etwas ist wie der glückliche, aber auch forcierte Zufall. Das Serendipitätsprinzip bezeichnet eine zufällige Beobachtung von etwas ursprünglich nicht Gesuchtem, das sich als neue und überraschende Entdeckung erweist.

In Europa sei das Handeln zu vieler Menschen durch Angst geprägt. Aber die Fragen der Zukunft sind nur zu lösen, wenn wir häufiger auf diesen glücklichen Zufall stoßen. Deshalb sein Aufruf an die Unternehmer und Eltern, diese zu vermitteln: Ein junger Mensch benötigt vor allem eine ordentliche Portion Mut – das ist das Allerwichtigste.

Zugleich warnte er: „Wertschätzung wird oft mit Streicheleinheiten verwechselt. Wir brauchen eine neue Führungskultur. Menschen brauchen den Raum und die Ressourcen, machen zu können. Cool ist, wenn das Klima stimmt.“

### Mut zum Andersdenken

Ein weiteres Vortragshighlight war die Präsentation von Anja Förster. Die Bestsellerautorin, Unternehmerin und Gründerin der Initiative Rebels at Work ge-

hört laut Wirtschaftszeitung Capital zu einer neuen Generation von Vordenkern in Wirtschaft und Management und sie stiftete mit ihrem Vortrag ihre Zuhörer zum Andersdenken an – schließlich sei man als Brancheninsider irgendwann auch sehr betriebsblind. Der Blick über den Tellerrand ist aber extrem wichtig, um in einem Umfeld der Digitalisierung, Disruption und tiefgreifenden Veränderungen erfolgreich navigieren zu können und fit für das Morgen zu sein. Der nächste Partnertag des Netzwerks findet wieder in Heidenheim an der Brenz am 6. Februar 2020 statt.

—  
Daniel Mund



### WAS IST NETZWERK-FREY?

Netzwerk ist als Coaching- und Dienstleistungsunternehmen ausschließlich als Spezialist in der Fenster-, Türen- und Fassadenbranche sowie der Bau- und Wohnungswirtschaft tätig. Die Trendthemen Gebäudeautomation, Gebäudetechnik und Lüftung sowie Sicherheit stehen im Fokus der Netzwerk-Partner. Oliver Frey ist die beratende Schnittstelle zwischen den Industriepartnern und dem Fachhandel (insgesamt 40 Mitglieder), den Fensterbauunternehmen (34 Mitglieder) und der gesamten Bauwirtschaft.

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