

06  113

metall- markt.net

Beste Seiten im Metallbau

Thema + Leser-Test
Mobiles Kernbohren

42

Metallsoftware 2013
Top-Aussteller warten auf Sie

108



Serie DIN EN 1090
Die Konsequenzen
aus juristischer Sicht

Fenster zur Wohnungswirtschaft

Markt- plattform

Mit der unabhängigen Branchen-Plattform NETZWERK bietet Oliver Frey eine beratende Schnittstelle für Entscheider im Fensterbau. Im Interview erklärt er Idee und Ziele seines Unternehmens.

Die Anforderungen an die Bau- und Wohnungswirtschaft sind so hoch wie noch nie. Die Entwicklung von Kooperationen und der notwendige ständige Austausch zwischen Unternehmen, Industrie und Fachhandel stellen alle Beteiligten vor immer neue Herausforderungen. Oliver Frey hat das Potenzial einer beratenden Schnittstelle entdeckt, die für eine effektive Kommunikation innerhalb der Branche sorgt. Mit rund 25 Jahren Erfahrung im Fensterbau gilt Oliver Frey als anerkannter neutraler Experte und ist mit Fachbeiträgen zum Thema „Zukunft Fenster“ für sein Unternehmen NETZWERK im gesamten deutschen Absatzmarkt „unterwegs“. Seit gut einem halben Jahr entwickelt NETZWERK erfolgreich Strategien und Kooperationsmöglichkeiten für verschiedene Partner der Bau- und Wohnungswirtschaft und bietet Kunden exklusiven Zugang zu Unternehmen der Fensterbau-Branche. Wir hatten Gelegenheit, mit dem Gründer und Inhaber von NETZWERK über Idee, Umsetzung und Ziele der Marktplattform zu sprechen.

Herr Frey, wie kam es zu der Idee, eine Plattform wie NETZWERK zu gründen?

Oliver Frey: Die Idee von einer neutralen Marktplattform wurde schon vor geraumer Zeit geboren. Da ich bereits seit fast 25 Jahren als Netzwerker in der Fensterbau-Branche tätig bin, wurde mir immer wieder vor Augen geführt, wie wichtig der enge Austausch zwischen den Experten der Industrie und den Fensterbau-Unternehmen wirklich ist. Vor diesem Hintergrund entstand die Idee zu einer neutralen Kooperationsplattform mit dem Ziel, Entscheider und Unternehmer zusammenzubringen. Über NETZWERK haben Ansprechpartner aus der Bau- und Wohnungswirtschaft den direkten Zugriff auf die führenden Fensterhersteller.

Welche Schritte folgten nach der Ideenfindung bis zur Gründung der Plattform?

Oliver Frey: Im vergangenen Herbst beschloss ich die Umsetzung meiner Idee und arbeitete zusammen mit Spezialisten aus Grafik, Werbe- und Webdesign an der Gründung von NETZWERK. Strategie, Leitfäden und Inhalte wurden zunächst gemeinsam mit entsprechenden Experten entwickelt. Anfang Februar dieses Jahres konnte NETZWERK dann seine Arbeit aufnehmen – mit jetzt schon beachtlichem Erfolg.

Welche Ziele verfolgen Sie konkret mit der Plattform?

Oliver Frey: Mein Ziel ist es, das Unternehmen als eine der führenden neutralen Plattformen in der Fensterbau-Branche und in der Bau- und Wohnungswirtschaft zu etablieren. Schwerpunkte liegen in den Bereichen Gebäudehülle, Gebäudetechnik und Wohnkomfort sowie im Thema „Zukunft Fenster“. Nehmen wir das konkrete Beispiel der Gebäudeautomation, eines meiner Kernthemen. Mein Ziel ist es hier, Entscheider aus der Fensterbau-Branche und der Gebäudeautomation zusammen an einen Tisch zu bringen. Gemeinsam können so Fensterlösungen für die Zukunft entwickelt und beispielsweise in die Gebäudesteuerung integriert werden. Sie bieten dem Nutzer noch mehr Komfort. NETZWERK platziert seine Kunden aus der Fensterbau-Branche also dort, wo sie den Kontakt zu potenziellen Auftraggebern knüpfen können.

Wie stellt sich eine Partnerschaft dar, und für wen ist sie sinnvoll?

Oliver Frey: Industriepartner aus der gesamten Branche haben die Möglichkeit, als Kooperationspartner aufzutreten. Wichtig sind nur die Bereitschaft, im NETZWERK proaktiv den offenen Dialog mit anderen Partnern zu suchen, und das Interesse, innovative

Produktentwicklungen der Branche zu forcieren. Unsere Partner sind marktführende, moderne, innovative und wirtschaftlich starke regionale und überregionale Unternehmen – unter anderem auch aus der Fensterbau-Branche. Schon fünf Monate nach der Gründung von NETZWERK haben meine Kooperationspartner mit 1,2 Millionen produzierten Fenstern jährlich einen Marktanteil von zehn Prozent am deutschen Markt. Damit läuft jedes zehnte in Deutschland hergestellte Fenster über die Fensterbau-Partner von NETZWERK. Das erhöht natürlich die Chance, für unsere Partner Kontakte zu Neukunden und potenziellen Auftraggebern zu knüpfen und den bestehenden Kundenstamm weiter zu optimieren.

Von welchen Vorteilen profitieren Ihre Partner?

Oliver Frey: Insgesamt biete ich allen Partnern eine Plattform, um gemeinsame Entwicklungen der Branche weiter voranzutreiben und Synergien zu schaffen. Dabei werden neue Kunden gewonnen und bestehende Kontakte weiter ausgebaut. Darüber hinaus biete ich Beratung und Unterstützung auf verschiedenen Ebenen an. NETZWERK hilft bei Personalsuche, Vertriebsschulungen, Produkteinführungen, Veranstaltungen, Vertriebscoachings und Moderationen. Gerade in der aktuellen Wettbewerbssituation schätzen meine Kunden dies. Die Kombination aus Beratung, Unterstützung und Neukundenakquise ist in dieser neutralen Form nur bei mir möglich. Bei Anfragen von Fachhändlern, Baugesellschaften, Bauträgern und Planungsbüros empfiehlt NETZWERK natürlich exklusiv seine Kooperationspartner.

Wie viele Partner konnten Sie bisher für Ihr NETZWERK gewinnen, und wo liegt der Fokus in nächster Zeit?

Oliver Frey: In den ersten fünf Monaten konnte ich bereits 31 Partner der Fensterbau-Branche und Industrie aus den Bereichen Gebäudehülle, Gebäudetechnik und Wohnkomfort gewinnen. Die Plattform wächst demnach kontinuierlich.

In den nächsten Wochen und Monaten werden weitere marktführende Partner hinzukommen. Im Zuge der Nürnberger Fachmesse fensterbau frontale plane ich für den 20. Februar 2014 den ersten NETZWERK-Partnertag zusammen mit unseren Kooperationspartnern. An diesem Innovationstag gibt es unter anderem im Vorfeld der fensterbau frontale einen exklusiven Ausblick auf die Produktneuheiten der Industriepartner – ausschließlich für die Fensterbau-Partner von NETZWERK. Für die zukünftige Arbeit der Plattform habe ich

vier Säulen festgelegt, die zum Erfolg führen sollen und nach denen in den nächsten Monaten gearbeitet wird:

- NETZWERK erarbeitet zusammen mit den Kunden individuelle Pakete, die auf deren jeweilige Bedürfnisse abgestimmt werden.
- NETZWERK bietet dabei für jede Unternehmensgröße die richtigen Dienstleistungs- und Lösungsvorschläge an.
- NETZWERK schafft mit seinen Konzepten den Partnern mehr Zeit zu unternehmerischem Denken und Handeln.
- NETZWERK verfolgt die gesetzten Ziele gemeinsam mit Kunden und Partnern durch Kompetenz, Vertrauen und Leidenschaft.

Herr Frey, wir bedanken uns sehr für dieses informative Gespräch.

„Unser Ziel ist es, Entscheider und Unternehmer zusammenzubringen.“



„Wir bieten allen Partnern eine Plattform, um gemeinsame Entwicklungen der Branche voranzutreiben.“

„Wir platzieren unsere Kunden dort, wo sie den Kontakt zu potenziellen Auftraggebern knüpfen können.“



metall-markt.net



KONTAKT

NETZWERK, Oliver Frey
Milanweg 111
73434 Aalen
Tel. +49 (0)7361 924345
Fax +49 (0)7361 924365
frey@netzwerk-frey.de
www.netzwerk-frey.de