

06 
I 17

metall- markt.net

Beste Seiten im Metallbau

Stahlbautage München
Querschnitt in sechs Teilen

34

Lesertest-Ergebnis
Richten mit Induktion

68



Verzinkerpreis 2017

Die Sieger setzen auf die
Symbiose von Stahl und Zink

NETZWERK-Partnertag in Heidenheim

Impulse

Auch im kommenden Jahr lädt NETZWERK Frey wieder zu seinem Partnertag ein. Er findet am 1. Februar 2018 im Congress Centrum in Heidenheim statt. Inhaber und Geschäftsführer Oliver Frey stand aus diesem Anlass Stefan Elgaß, dem Chefredakteur von metall-markt.net, im nachfolgenden Interview Rede und Antwort.



Netzwerk-Gastgeber
Oliver Frey ist erfolgreich
mit seinem Konzept

Herr Frey, Sie veranstalten jetzt schon im fünften Jahr den NETZWERK-Partnertag. Wie sieht Ihr Konzept im kommenden Jahr aus?

Oliver Frey: Wir haben schon beim letzten Partnertag das Konzept komplett umgestellt und sind von den Fachvorträgen unserer Industriepartner weggegangen, weil die Story zu Ende erzählt war. Im Fokus stehen jetzt Impulsreferenten, die unsere Unternehmer im Kopf und in der Seele treffen sollen. Dadurch hat auch die begleitende Innovationsausstellung unserer Kooperationspartner nochmals an Bedeutung gewonnen.

Ist Ihr Konzept aufgegangen, und was planen Sie für den kommenden Partnertag?

Oliver Frey: Unsere Partner und Teilnehmer waren begeistert, deshalb halten wir auch an der erfolgreichen Vorgehensweise fest. Für den kommenden Partnertag konnten wir unter anderem Prof. Dr. Hans-Dieter Hermann gewinnen, der als erfahrener Mentalcoach der deutschen Fußballnationalmannschaft in seinem Vortrag „Erfolg beginnt im Kopf“ intensive Einblicke geben wird. Und mit Prof. Dr.

Norbert M. Fisch konnten wir einen der Vordenker zum Thema „Klimaneutrale Gebäude“ verpflichten, der völlig neue Denkansätze aufzeigen wird.

Können an Ihrem Partnertag nur Mitglieder aus dem NETZWERK Frey teilnehmen?

Oliver Frey: Grundsätzlich ist das so. Wir wollen interessierten Fensterbauunternehmern aber auch einmalig die Chance geben, in unser NETZWERK reinzuschmecken, um dann im Nachgang über eine mögliche Partnerschaft zu entscheiden. Wir hatten bisher bei jeder Veranstaltung auch Interessenten zu Gast, und fast alle sind im Anschluss dem NETZWERK beigetreten.

Welche Themen und Möglichkeiten bieten Sie noch auf Ihrem Branchentreff?

Oliver Frey: Wie in den letzten Jahren wird die Innovationsausstellung unserer Kooperationspartner ein Schwerpunkt sein. Unser Forum mit den Spitzenreferenten und unsere Business Lounge laden natürlich zum Netzwerken ein – so werden Geschäftsbeziehungen weiter ausgebaut, und viele Neukontakte entstehen.

*Wir machen
gute Unternehmen besser.*



Auch im fünften Jahr wieder:
„volles Haus“ beim NETZWERK-
Partnertag in Heidenheim

hen. Die Business Lounge wird dieses Mal von der Innoperform präsentiert, die innovative und bewährte Lüftungslösungen vermarktet. Wir konnten in der Vergangenheit viele dauerhafte Geschäftsbeziehungen im NETZWERK herstellen, und das wird auch diesmal wieder im Fokus stehen.

Wie kommen interessierte Unternehmer aus der Branche an Ihre Einladung?

Oliver Frey: Wir haben die Einladung online auf unsere Homepage www.netzwerk-frey.de gestellt, und wir versenden auf Anfrage persönliche Einladungen.

Sie konnten zu den letzten Partnertagen über 130 Entscheider als Ihre Gäste begrüßen. Erwarten Sie wieder ein volles Haus?

Oliver Frey: Ich bin überzeugt, dass wir mit unserem Konzept wieder ein volles Haus haben werden, denn in der Vergangenheit konnten wir mit dem Partnertag viele positive Signale in unsere Branche senden. Die familiäre Plattform und Atmosphäre wird sehr stark wahrgenommen.

Sie haben vor zwei Jahren eine kleine Kampagne mit Weiterempfehlungszitaten gestartet. Findet diese Idee eine Fortsetzung?

Die Veranstaltung ist eine gute Gelegenheit für Gespräche im Kollegenkreis...



Oliver Frey: Wir haben das in diesem Jahr bereits weiter ausgebaut, und zum kommenden Partnertag werden wir wieder neue Zitate präsentieren. Es waren unsere Partner, die das für uns machen wollten, um ihren Branchenkollegen aufzuzeigen, was ein erfolgreiches Coaching für einen Fensterhersteller bewirken kann – ganz nach unserem Leitsatz: „Wir machen gute Unternehmen besser“.

Welche Kernthemen sind Ihnen als Branchencoach und Dienstleister wichtig?

Oliver Frey: Das Portfolio ist umfangreich, aber die vertriebliche Weiterentwicklung mit dem Workshop-Programm „Verkaufen heute“ und alle betriebswirtschaftlichen Coaching-Maßnahmen, die dem Unternehmen helfen, seine Betriebsergebnisse deutlich zu verbessern, sind zielführend. Das Vertrauen meiner Partner war und ist vom ersten Tag an vorhanden, und die positiven Ergebnisse sprechen dann einfach für sich.

Herr Frey, wir bedanken uns sehr für das ausführliche Gespräch. ■

Weitere Informationen zum NETZWERK Frey: www.netzwerk-frey.de

...die sich beim Netzwerken in den Pausen zu nützlichen Kontakten ausbauen lassen



Fotos: NETZWERK Frey