



Fotos: Redaktion/kosi

Über 160 Teilnehmer kamen zum Netzwerk Partnertreffen 2019 in Heidenheim.

Partner treffen ihr Netzwerk

Netzwerk Partnertreffen 2019 Bereits zum siebten Mal hat Oliver Frey die Partner des Netzwerkes zu einem Treffen nach Heidenheim eingeladen. **Bauelement & Technik** war dabei und berichtet für Sie über den informativen Tag mit Vorträgen, begleitender Zuliefererausstellung und über 160 Teilnehmern. Ziel des Treffens aller Beteiligten der Plattform ist, wie der Name schon sagt, das Netzwerken.

Silke Koppers

Oliver Frey ist seit mehr als 25 Jahren in der Fensterbranche zu Hause. Als Dienstleister berät er Fensterhersteller und sorgt für Austausch innerhalb der Branche. Im Netzwerk entwickelt er nach eigenen Angaben erfolgsorientierte Strategien zur zukunftsorientierten und marktgerechten Unternehmensführung und diverse Kooperationsmöglichkeiten für die jeweiligen Partner. Zu diesen Partnern gehören mittlerweile über 30 Fensterhersteller wie Hilzinger, Helmut Meeth, Gayko, Zimmermann Fenster+Türen sowie Walter Fenster+Türen. Ferner gibt es gut 40 Kooperationspartner, zu denen neben Beschlagherstellern wie Siegenia, Maco, Hautau und Winkhaus auch Fachhändler wie etwa Nüßing und Ammon zählen.

Frey ist zum Thema „Verkaufen heute“ mit Fachvorträgen im gesamten Absatzmarkt in Deutschland ausschließlich nur für Netzwerk-Partner aktiv. Auch in Heidenheim äußerte er sich zu diesem Thema und merkte an, dass die Branche, trotz erfolgreicher Jahre seit 2009, kein zufriedenstellendes Ergebnis erzielt hat. Der Grund: Oft wurde und wird um jeden Preis verkauft, statt zu adäquaten Konditionen. „Den Kunden, also den Fachhändlern, Architekten und Planern, müssen wir verdeutlichen, dass ein Fenster mehr kann als Licht in den Raum lassen. Aber es werden immer noch Fenster ohne Lüftung für Altbauten verkauft, ebenso Fenster ohne Sicherheitstechnik.

Damit wird Umsatz verschenkt. Wir haben hervorragende Fenstertechnik, aber wir verkaufen sie nicht – aus Angst, ein Nein zu bekommen, aus Angst, zu teuer zu sein – so erreicht man keine optimale Wertschöpfung. Dadurch boomen Alarmanlagen“, appelliert Frey an die Teilnehmer und spricht damit den anwesenden Vertretern einiger Beschlaghersteller aus der Seele. Jeder Hersteller müsse dienstleistungsorientiert sein und sich serviceorientiert aufstellen. Dazu gehöre Aufklärung, was technisch möglich ist. „Wir haben bereits einige Trends verschlafen, und wir verschlafen derzeit die Gebäudeautomation. Sie ist kein beliebtes Thema, aber wenn wir uns damit nicht befassen, tun es andere.



Veranstalter und Berater Oliver Frey appellierte an die anwesenden Fensterhersteller, sich dienstleistungsorientiert und serviceorientiert aufzustellen.

Vielleicht sind wir manchmal zu bequem geworden“, führt der Coach weiter aus und ergänzt abschließend: „Sie müssen alle Heimspiele gewinnen, dann bleiben Sie in jeder Liga. Sie müssen nicht nach Warschau, Krakau oder sonst wohin verkaufen, sondern hier.“

Flexibel bauen

Was hier unter anderem getan werden kann, zeigte Wolf-Dieter Sprenger von der Stadt-siedlung Heilbronn GmbH auf. Er verdeutlichte mit seinem Vortrag, wie Quartierumbauten mit der Integration verschiedener Gruppen wie etwa Senioren und Menschen mit Handicap und deren Versorgung durch Ärzte, weiteren Helfern und auch Energie aussehen kann. Er plädiert für „flexibles“ Bauen von Mehrfamilienhäusern, wie es in Heilbronn derzeit geschieht. Häuser, die komplett rückbaubar sind und in denen die Raumaufteilung verändert werden kann, wenn es die Entwicklung erfordert. „Wir wissen ja nicht, was kommt. Früher war die Küche klein, das Esszimmer separat und das Wohnzimmer größer. Heute ist alles offen gestaltet, die Küche zur Kommunikationszentrale geworden und das eigentliche Wohnzimmer eher kleiner“, so der Wohnungsbauperte. Er setzt dabei viel auf den Holzbau, für ihn die einzig klimafreundliche Bauweise, die zusätzlich die Bauzeit wesentlich verkürzt und so Millionen Euros einspart.

Nach diesem interessanten Einblick sorgte ein Genetiker der Medizinischen Universität Wien für niveauvolle Belustigung. Professor Markus Hengstschläger referierte auf sehr unterhaltsame Weise über Individualität, Kreativität, Motivation, Teamfähigkeit als wichtigste Zutaten für den Erfolg von morgen. Nach seiner Ansicht gibt es eine vorher-sehbare und eine unvorhersehbare Zukunft. Denn obwohl wir noch nie so viele Daten über Menschen und Abläufe hatten wie heute, sei es nicht einfacher abzusehen, was die Zukunft bringe. Der Grund: Zu vielen Entscheidungen trägt oft ein unerklärbarer Teil dazu bei – das Bauchgefühl, das derzeit nicht von Computern simuliert werden kann. „Allerdings“, merkte der Forscher bedauernd an, „basiert das heutige Bauchgefühl häufig nicht auf Erfahrung oder Intuition, sondern auf Likes auf Facebook und sonst wo im Internet.“ Um jedoch den Nachwuchs optimal auf die Zukunft vorzubereiten, rät er, die jungen Menschen sowohl auf die vorher-sehbaren Dinge als auch auf die unvorher-sehbaren Dinge vorzubereiten. „Dadurch trennt sich später die Spreu vom Weizen, durch die Fähigkeit, mit unvorhersehbaren Dingen umzugehen.“ Dafür sei Individualität erforderlich und Flexibilität mit dem richtigen Maß an Sicherheit (Flexicurity).

Der Wissenstransfer auf die nächste Generation für Unvorhersehbares funktioniert am besten durch Kompetenzenstärkung ohne Lösungsvorgaben, also Stärken stärken statt mit Schwächen zu quälen. „Ansonsten erscheint es jüngeren Menschen weiterhin klüger, sich mit 20 anderen Menschen zu irren als allein recht zu haben“, so Hengstschläger und weiß genau: „Es braucht Mut, Dinge anders zu machen als bisher oder als die Mehrheit es für richtig hält, obwohl nicht sicher ist, dass es richtig ist.“

Chancen erkennen

Passend dazu lieferte Bestsellerautorin und Managementberaterin Anja Förster „Zündstoff für Andersdenker“ und wollte mit ihrem Vortrag eine Veränderung der Perspektive der Teilnehmer herbeiführen. Die meisten Unternehmen seien so aufgebaut, dass Routine abgearbeitet wird, und können daher nicht auf radikale Veränderungen im Markt reagieren – meist erst, wenn das Unternehmen mit dem Rücken zur Wand stehe. Hinzu komme der Umbruch in der Arbeitswelt: Junge Mitarbeiter reizt es heute nicht mehr, in zehn Jahren einen Dienstwagen zu bekommen oder das Eckbüro. „Übrigens haben 14 Prozent aller Mitarbeiter bereits innerlich gekündigt und sind dadurch nicht mehr als Requisiten mit Pulsschlag“, merkt Förster an und gibt zu bedenken, dass es angesichts dieser Situation nicht helfe, noch schneller zu arbeiten. Ein Umdenken sei erforderlich: „Hüten Sie sich vor vorgefassten Meinungen. Hinterfragen Sie Überzeugungen“, so die Beraterin. Das Problem dabei sei, dass je länger man in einer Branche unterwegs sei, umso blinder werde man – und das öffnet Disruptoren und Quereinsteigern Tor und Tür. Daher solle man sich immer wieder in Teammeetings folgende Fragen stellen:

1. Wo liegen die größten Chancen, auf die wir uns konzentrieren sollten?
 2. Welche Fähigkeiten brauchen wir, um von diesen Chancen profitieren zu können?
 3. Womit vergeuden wir heute Zeit, und wofür wollen wir diese besser verwenden?
- Beim nächsten Netzwerk Partnertreffen (6. Februar 2020) wird die Redaktion nachfragen, wer das umgesetzt hat und was damit erreicht wurde. Die Antworten passen eventuell zum Thema des nächsten Treffens: „Wertschätzung schafft Wertschöpfung“. ■