

bb-Nachlese: Erste Netzwerk Fenstertage

„Machen Sie Ihre Leute fit“



v. l.:

Christian Schwarzer,
Dr. Constantin Greiner,
Heiner Brand und
Oliver Frey.

Foto: bauelemente bau

Seit ein paar Jahren schon lädt Netzwerk-Gründer Oliver Frey seine Partner am Vorabend der ansonsten jährlich im Herbst stattfindenden Rosenheimer Fenstertage in den Happinger Hof. Da die Präsenzveranstaltung eben dieser jedoch im aktuellen Jahr aus bekannten Gründen abgesagt werden musste und online abgehalten wurde, fasste Frey schnell den Entschluss, seinen Vorabendtreff am altbekannten Ort zu erweitern und die Ersten Netzwerk Fenstertage ins Leben zu rufen. Dazu hatte er innerhalb kürzester Zeit mit Christian Schwarzer und Heiner Brand zwei namhafte Speaker aus der Welt des Handballsports als „Zugpferde“ an den Start gebracht, während mit Dr. Constantin Greiner ein rhetorisch guter Redner in seinem Vortrag ein mögliches Zukunftsszenario der Fenster-, Türen- und Fassadenbranche vorstellte. Auch Frey selber hielt einen Vortrag und appellierte an die Anwesenden, ihre Mitarbeiter und Kunden hinsichtlich der branchenspezifischen Förderthemen und -programme fit zu machen.

In den Wochen im Vorfeld zur Veranstaltung stand Frey regelmäßig mit dem Happinger Hof sowie den zuständigen Behörden im Austausch, um anhand der aktuell gültigen Regeln ein abgestimmtes und aktuelles Hygienekonzept zu entwickeln. So fanden schlussendlich rund 80 Teilnehmer den Weg nach Rosenheim, die es vom 7. bis 8. Oktober sichtlich genossen, mal wieder einer Präsenzveranstaltung beiwohnen zu dürfen, wenn auch mit den in diesen Zeiten notwendigen Einschränkungen.

Kompetente Beratung notwendig

In Kooperation mit dem Verband Fenster + Fassade (VFF) hielt Gastgeber Frey nach seiner Begrüßung den ersten Vortrag, der die Fördermöglichkeiten bei der energetischen Sanierung der Gebäudehülle skizzierte. Ein Großteil der heute zu sanierenden Gebäude wurde in der Periode 1978 bis 1995 fertiggestellt. „Im privaten Bereich schlummert hier also ein großes Potenzial für die Fensterbranche, denn diese ist auch ein Sanierungsmarkt“, so Frey. Das Anliegen des Verbandes

und Frey: Die Branche in diesem Thema fit zu machen, um so privaten Eigentümer zu und bei einer sinnvollen energetischen Sanierung des jeweiligen Objektes kompetent beratend zur Seite zu stehen.

Neben den Programmen der KfW ging Frey auf den Paragraph 35c des Einkommensteuergesetzes ein. Dieser erlaubt privaten Eigentümern die steuerliche Absetzbarkeit der genannten Sanierungsmaßnahmen über einen Zeitraum von drei Jahren von bis zu 20 Prozent (1. Jahr sieben Prozent, 2. Jahr sieben Prozent, 3. Jahr sechs Prozent). Maximal können 200.000 Euro angerechnet werden, dies bedeute eine Einsparung von 40.000 Euro. Voraussetzung dafür sei, dass der Eigentümer der zu sanierenden Immobilie selber im Objekt wohnt und dieses älter als zehn Jahre ist. Maßgebend ist dabei der Beginn der Herstellung. Auch der VFF hat sich dieser Sache im Rahmen der Kampagne „Fenster können mehr“ angenommen.

Die KfW unterstützt ebenfalls private Sanierer mit verschiedenen Programmen. Diese können jedoch nur bei Hinzunahme eines externen Energieberaters in Anspruch genommen werden. Die Variante der steuerlichen Abschreibung nach Paragraph 35c funktioniert nur, wenn für den Prozess der Beantragung die dafür amtlich vorgeschriebenen Muster verwendet werden und der Nachweis erbracht ist, dass die Sanierungsarbeiten von einem Fachunternehmen ausgeführt wurden. Darüber hinaus lassen sich natürlich nicht beide Modelle parallel für eine Maßnahme fahren.

„Das retardierende Moment zwischen zwei Höhepunkten“

So bezeichnete Dr. Constantin Greiner, Leiter des Geschäftsbereiches Bau bei der Munich Strategy GmbH & Co. KG, selbstironisch seinen Auftritt, der vom Ablauf zwischen Christian Schwarzer und Heiner Brand gelegt wurde. Doch den Vortrag von Brand verzögerte Greiner mit der Präsentation des von der Munich Strategy aufgestellten „Stresstest Fensterbranche 2020“ mitnichten, ging es doch bei der „Einklassifizierung der Gewinner- und Verliererpositionen bei der Neuordnung des Wettbewerbsumfeldes“ um ein wichtiges und mögliches Zukunftsszenario der Branche. Demnach stehe dieser eine Konsolidierungswelle sowie eine steigende Wettbewerbs-Rivalität bevor. Für die Wettbewerbsanalyse wurden mehr als 40 mittelständische Unternehmen aus allen Subsegmenten der Industrie untersucht.

Die Unternehmen der deutschen Fensterindustrie seien unterschiedlich gut auf die Krise vorbereitet. Hinsichtlich ihrer Performance können sie in drei Leistungsklassen eingeteilt werden: „Leuchttürme“, „Kompaktklasse“ und „Low Performer“. Kriterien für die Zuordnung zu den Leistungsklassen sind das durchschnittliche Umsatzwachstum und die durchschnittliche EBIT-Quote der Unternehmen der letzten fünf Jahre. Zu den „Leuchttürmen“ zählen 24 Prozent der Unternehmen, 50 Prozent gehören der „Kompaktklasse“ an. 26 Prozent der analysierten Unternehmen weisen als „Low Performer“ deutliche und nachhaltige Performance-Defizite auf und sind somit in der Krise gefährdet.

Bauelemente- und Komponentenhersteller würden in die Zwickmühle zwischen sinkenden Volumen und einem anhaltenden Preis-

wettbewerb geraten. Grund dafür ist laut Munich Strategy die kurzfristige Reduktion der Marktvolumen, insbesondere im Objektbereich, sowie die anhaltende Verlagerung der Produktionskapazitäten in Niedriglohnländer. Ausgenommen von dieser Entwicklung sind die Sonnenschutzhersteller, die der Studie zufolge von der Nachrüstung existierender Gebäude sowie privaten Investitionen im Gartenbereich profitieren werden.

Die Analyse der EBIT-Quoten der Unternehmen zeige: Zusätzlicher Preis- und damit Ertragsdruck wird nicht nur vom Wettbewerb, sondern auch vom eigenen Kunden, dem Installateur, kommen. Die Gewinne der Installateure werden in Zeiten von sinkender Nachfrage unter Druck geraten, die hohen Preise für Installationsleistungen werden auf absehbare Zeit nicht mehr das Vorkrisenniveau erreichen. In dieser Situation werden Installateure einen Teil des Ertragsverlustes an ihre Lieferanten weitergeben.

Zusätzlich dazu stellte Greiner Lösungsansätze vor. Grundsätzlich solle der Terminus „Innovation“ anders als bisher nicht nur auf Produkte bezogen, sondern von der gesamten Bandbreite der Wertschöpfungskette vom Rohstoff bis zum Endkunden gesehen werden. „Innovation ist, was der Markt bezahlt, und dies für gewöhnlich vom Endkunden. Die geistige Reise beim Betrachten der Wertschöpfungskette muss also dort beginnen“, so Greiner. Eine Möglichkeit sei, den Service weiter auszubauen, um die Möglichkeit zu haben, beim Endkunden schneller in die Wertschöpfungskette eingreifen zu können.

Vom Sport in die Wirtschaft

Christian Schwarzer und Heiner Brand gaben Einblick in ihre Karrieren als Handballprofis beziehungsweise als Handballtrainer. Da beide eher selten gemeinsam auf einer Veranstaltung auftreten, war die eine oder andere Anekdote von Brand bereits bekannt;

Schwarzer durfte vor seinem ehemaligen Nationaltrainer die Bühne in Rosenheim betreten. Interessant dabei und ziemlich humorvoll rübergebracht: Die verschiedenen Sichtweisen des Spielers und des Trainers auf die eine oder andere Anekdote, beispielsweise über das eigentlich nicht erlaubte Bestellen von Pizza spät am Abend während eines wichtigen Europameisterschaftsturniers.

Der Tenor der beiden Vorträge lag in der Übertragung der für den Mannschaftsleistungssport geltenden Grundsätze und Ethiken auf die Wirtschaft, beispielsweise bei der Zusammenstellung und Führung eines Arbeitsteams. Die Hauptaspekte lagen auf den Themen Motivation, Teambildung sowie der Umgang mit Niederlagen.

Die nächsten Partnertage

Der Termin für die nächsten Partnertage des Netzwerks steht bereits fest; dies ist dann bereits die achte Auflage der Veranstaltung. Frey lädt seine Partner und auch Interessierte am 18. März 2021 in das Congress Centrum nach Heidenheim ein. Als Referenten stehen bereits Helmut Meeth (neuer Präsident des VFF), Dr. Boris Nikolai Konrad (Gedächtnisexperte und Hirnforscher), Winfried Schröter (Bestsellerautor und Experte für Face-Reading) sowie Christian Lindemann (Dozent für Performance und Mut) fest.

Auch die Netzwerk Fenstertage sollen wohl keine einmalige Veranstaltung bleiben: „Wir hatten nach der Veranstaltung so viel Zuspruch bekommen, dass wir uns spontan dazu entschieden haben, im kommenden Jahr den zusätzlichen Branchentreff am Donnerstag, den 14. Oktober 2021, mit drei Top-Speakers als Vortragsreihe und dem traditionellen Vorabendtreff am Mittwoch in der gleichen Location, dem Landhotel Happinger Hof, weiter zu etablieren“, so Frey. ■

www.netzwerk-frey.de

Anzeige



Mitarbeiter, auf die man sich verlassen kann!

„Ein grundsolides und gesundes Unternehmen, welches inhabergeführt ist, war mir wichtig, als ich mich beruflich von Köln ins Siegerland umorientiert habe. Der Kundenkontakt bietet Abwechslung und macht mir richtig Spaß.“

Sabrina Partenheimer
Kundendienst Deutschland



GAYKO
BESSERE FENSTER UND TÜREN

GAYKO-Mitarbeiterin seit 2019