



bauelemente bau im Gespräch  
mit Oliver Frey,  
Gründer Netzwerk Frey

## „Die Stimmung ist insgesamt sehr positiv“

Oliver Frey: „Die Branche braucht  
den persönlichen Kontakt.“

Foto: baelemente bau

Seit der Gründung hat Oliver Frey, der mit seiner langjährigen Erfahrung in der Fenster- und Türenbranche Unternehmensberatungen und Coachings anbietet, sein Netzwerk stetig vergrößern können. Darüber hinaus hat er mit dem Netzwerk Partnertag, der 2021 bereits in die achte Runde geht, einen festen Branchentreff etablieren können. Mit Frey sprachen wir über die spannenden und in dieser Form noch nie dagewesenen letzten Monate, deren Einfluss auf die Branche und natürlich auch über einen Ausblick auf das nun anstehende Jahr. Für seine Partner und Interessierte plant das Netzwerk im Jahr 2021 zwei große Veranstaltungen.

**Herr Frey, Sie haben dadurch, dass Sie mit vielen Unternehmen aus der Branche zusammenarbeiten und in Kontakt stehen, sicherlich viel mitbekommen. Wie haben Sie die Stimmung bei den Fensterbauern in den letzten zehn Monaten wahrgenommen?**

Wir sind im ständigen Austausch mit unseren Fensterbaupartnern und bei vielen unserer Partnerunternehmen auch mit unseren Coaching-Maßnahmen aktiv. Die Stimmung ist insgesamt sehr positiv bei einer extrem guten Auftragslage. Es gab aber auch Herausforderungen in der Umsetzung der Schutzmaßnahmen, bedingt durch Covid-19, für alle Unternehmen zu bewältigen, die auch einen erheblichen Mehraufwand darstellen. Größter Engpass sind nach wie vor die fehlenden Montagekapazitäten im Markt. Es wird höchste Zeit, diesen Bereich deutlich attraktiver zu gestalten, damit wir auch neue Nachwuchskräfte für die Fenster- und Türenmontage begeistern können.

**Haben Sie bei den Zulieferern eine ähnliche Tendenz festgestellt?**

Auch bei unseren Kooperationspartnern aus der Industrie stehen die Zeichen positiv nach einem schwierigen Frühjahr, bedingt durch den Lockdown im April. Insgesamt konnte das Geschäft in Deutschland und den deutschsprachigen Märkten sehr gut entwickelt werden. Im Export sieht das zum Teil etwas differenzierter aus und muss separiert bewertet werden. Das Augenmerk unseres Netzwerks liegt aber in Deutschland, Österreich, der Schweiz und Südtirol.

**Wie haben Sie Ihre Partner in dieser außergewöhnlichen Zeit unterstützen können? Gab es beispielsweise zusätzliche Angebote?**

Wir hatten das große Glück, unseren Netzwerk Partnertag Anfang Februar 2020 in Heidenheim mit rund 180 Teilnehmern ohne Einschränkungen sehr erfolgreich veranstalten zu können. Dadurch bedingt haben wir zusätzliche Coaching-Aktivitäten entwickelt, die von unseren Partnern extrem gut nachgefragt wurden. Mit persönlichen Unternehmer-Coachings, die wir schon seit Ende April realisieren konnten, haben wir alle Hygienevorgaben trotzdem berücksichtigen können. Hier konnten wir deutliche Impulse setzen und unsere Partner in der neuen Situation unterstützen. Mir geht es unter anderem darum, bei unseren Partnern die Mehrwert- und Mehrnutzenstrategie zu implementieren um ergebnisorientiert zu arbeiten.



kneer-suedfenster.de



### Holzfenster

- Ökologisch und nachhaltig
- Hervorragender Wärme-, Schall- und Einbruchschutz
- Schlanke, elegante Optik
- Perfekte Oberfläche in vielen Holzarten

### Holz-Denkmal-Fenster

- Traditionelle Optik
- Unterschiedliche Zierprofile ermöglichen eine originalgetreue Renovierung

### Aluminium-Holz Fenster

- witterungsbeständig und pflegeleicht
- viele Holzarten zur Auswahl
- großzügige Glasflächen



**KNEER - SÜD  
FENSTER**

Wohnen mit Weitblick

SÜD-FENSTERWERK  
GmbH & Co.  
Betriebs-KG  
Rothenburger Str. 39  
91625 Schnelldorf  
Tel. 079 50/81-0  
info@suedfenster.de



### Haben Sie aufgrund der Situation des letzten Jahres etwas an der Herangehensweise hinsichtlich Kundenbetreuung geändert?

Selbstverständlich haben wir alle Hygienevorschriften beachtet und hatten schon in der Vergangenheit – auch bei unserer beliebten und sehr erfolgreichen Vertriebscoaching-Reihe „Verkaufen heute“ – immer nur Gruppen mit maximal zehn Teilnehmern. Dies erachten wir als extrem wichtig, um auf jeden Teilnehmer mit Einzelgesprächen und der Potenzialanalyse eingehen zu können. Deshalb war das Arbeiten in kleinen Gruppeneinheiten, bedingt durch Covid-19, für uns keine große Veränderung. Wichtige Punkte in unserem Netzwerk sind, wie das Wort schon ausdrückt, der persönliche intensive Kontakt und das Miteinander. Das ist auch in der heutigen Situation immer möglich unter Einhaltung der gesetzlichen Richtlinien.

### Und wie sind Sie selber mit dem Netzwerk durch diese herausfordernde Zeit gekommen?

Erstaunlich gut! Wir haben ein sehr gutes Geschäftsjahr hinter uns mit unseren großartigen Partnern. Durch den emotionalen und erfolgreichen Netzwerk Partnertag 2020 und die positive Berichterstattung wurde erneut eine Welle von Aufträgen ausgelöst, über die wir uns sehr gefreut haben. Das ist sicher auch eine Bestätigung der kontinuierlichen Weiterentwicklung von unserem Dienstleistungs- und Coaching-Programm in den letzten acht Jahren, dass wir exklusiv nur für unsere Netzwerk-Partner anbieten.

### Blicken wir nach vorne: Was haben Sie sich für das Netzwerk im Jahr 2021 vorgenommen, sofern dies überhaupt planbar sein sollte?

Wir haben uns einiges vorgenommen; das Jahr 2021 ist bereits fast vollständig durchgeplant. Wir konnten Anfang Oktober unsere Netzwerk Fenstertage in Rosenheim mit knapp 100 Teilnehmern erfolgreich veranstalten. Auch das hat zusätzlich positive Entwicklungen im Netzwerk ausgelöst. Deshalb haben wir für das erste Quartal des neuen Jahres bereits volle Auftragsbücher und unser 8. Netzwerk Partnertag am 18. März 2021 steht nun voll im Fokus. Für uns ist das neue Jahr auf jeden Fall planbar. Mit wenigen Ausnahmen in 2020 konnten wir unseren Plan trotz Corona realisieren. Deshalb denken wir immer positiv und optimistisch und werden wieder für Überraschungen sowie bleibende Momente garantieren bei unseren Aktivitäten.

### Der mittlerweile 8. Netzwerk Partnertag steht am 18. März 2021 an. Gibt es zu der kommenden Ausgabe Änderungen im Vergleich zu den letzten Veranstaltungen?

Ja, sogar eine ganz gravierende! Für das Vortragsforum und die Innovationsausstellung unserer Kooperations-Partner gibt es eine neue Location, denn das Congress Centrum in Heidenheim ist ab Januar regionales Impfzentrum geworden. Diese Entscheidung wurde, durch die aktuelle Situation bedingt, Anfang Dezember 2020 beschlossen. In enger Absprache mit den Verantwortlichen und den Behörden vor Ort in Heidenheim konnten wir aber schnell reagieren. Wir haben mit allen Ansprechpartnern bereits wenige Stunden nach der Bekanntgabe durch den Landrat eine hervorragende Lösung erarbeitet. Das bedeutet für uns, dass wir das Tagesprogramm erstmalig in der direkt benachbarten Voith-Arena durchführen werden. Im attraktiven Business Club vom FC Heidenheim haben wir optimale Bedingungen vorgefunden. Die Location liegt nur wenige hundert Meter in der Nachbarschaft von unserem Veranstaltungshotel entfernt und ist problemlos zu Fuß oder Auto erreichbar. Beide Abendveranstaltungen (der After Work Treff am Vorabend sowie das Flying Dinner am Veranstaltungsabend, Anm. der Redaktion) finden wie in den letzten Jahren wieder im gewohnten Ambiente im Schlosshotel statt.

### Wie ist es zu dieser kurzfristigen Entscheidung Anfang Dezember gekommen und wie sieht Ihr Sicherheits- und Hygienekonzept aus?

Wir sind Anfang Dezember damit konfrontiert worden, weil der zuständige Landkreis wie gesagt die Entscheidung für das Impfzentrum getroffen hat. Die Verantwortlichen vor Ort haben uns als jahrelangen Kunden sofort Lösungen aufzeigen können und haben schon vorgearbeitet. Mit dem Business Club des Profifußballvereins FC Heidenheim in der Voith-Arena war schnell eine adäquate Location gefunden. Wir kennen die Räumlichkeiten von anderen Formaten und haben dort alle Möglichkeiten, unseren Branchentreff auf hohem Niveau zu verwirklichen. Damit können wir als zusätzliches Highlight einen attraktiven Veranstaltungsort aus dem Profisport für unser Forum anbieten. Die Entscheidung für den Business Club im Stadion war auch die direkte Nähe zu unserem bewährten



Das Tagesprogramm des 8. Netzwerk Partnertages wird am 18. März 2021 erstmalig in der Voith-Arena in direkter Nähe zum Veranstaltungshotel durchgeführt.  
Foto: FC Heidenheim

Schlosshotel. Dadurch haben wir die optimale Lösung für unsere Organisation und Logistik. Unser bereits konzipiertes Hygienekonzept können wir komplett übernehmen und damit für die optimale Sicherheit aller Teilnehmer sorgen.

**Im vergangenen Oktober fanden die ersten Netzwerk Fenstertage in Rosenheim statt. Wie fällt Ihr persönliches Fazit dazu aus?**

Um unsere Veranstaltungen einzuschätzen, orientieren wir uns immer an der Resonanz unserer Partner und Teilnehmer. Die vielen Komplimente, die wir auf dieser Veranstaltung bekommen haben, waren einfach großartig. Großen Zuspruch haben wir für den Mut zur Umsetzung des Events Anfang Oktober 2020 bekommen. Das aktive Netzwerken auf Augenhöhe und unser spezielles attraktives Vortragsprogramm waren genau die richtige Mischung. Wir haben gespürt, wie groß die Sehnsucht nach einem direkten Austausch nach den Monaten unter der „Corona-Glocke“ war. Die Location im Hotel Happinger Hof, die genau zum bayerischen Flair passt, hat sicher auch zu der gelungenen Premiere der Netzwerk Fenstertage beigetragen.

**Im kommenden Oktober findet parallel zu den Rosenheimer Fenstertagen des ift Rosenheim auch die zweite Ausgabe der Netzwerk Fenstertage statt; in Rosenheim. Was hat den Ausschlag gegeben, dieses Format fortzuführen?**

Hauptsächlich die positive Resonanz nach unserer Veranstaltung, der Wunsch unserer Netzwerk-Partner sowie die hohe Teilnehmerzahl mit einem ausgebuchten Forum. Darüber hinaus konnten wir nur wenige Tage nach unserer Veranstaltung zwei absolute Top-Speaker für die Netzwerk Fenstertage 2021 fest verpflichten; schon hat das Gesamtpaket wieder gepasst. Wir werden auch wieder einen Fachvortrag zum Thema Fenster präsentieren. Eine Zusammenarbeit mit dem VFF ist geplant und auch eine Kooperation mit dem ift Rosenheim können wir uns gut vorstellen. Die gemeinsame Abstimmung zwischen ift, VFF und unserem Netzwerk laufen aktuell bereits. Die Einladungen und das Vortragsprogramm werden wir im März auf unserem Netzwerk Partnertag präsentieren.

**Sie stehen mit Ihrem Netzwerk bereits mit dem ift Rosenheim und dem VFF im Austausch. Wie könnten dazu gemeinsame Aktionen aussehen? Anbieten würde sich dies ja ...**

Ich kann momentan nur so viel dazu sagen, dass wir eine gemein-

same Zusammenarbeit im Oktober 2021 in Rosenheim planen und auch realisieren werden. Über die Detailabstimmung laufen die Gespräche in den nächsten Wochen und wir werden dann sicher auch zeitnah im Frühjahr die Öffentlichkeit informieren.

**Kommen wir zurück auf die Branche: Inwieweit wird sich Ihrer Ansicht nach das Messegeschehen in der Branche verändern?**

Genau sagen lässt sich dies natürlich nicht, aber es zeichnen sich manche Dinge bereits ab. Die digitalen Angebote haben das Denken innerhalb der Branche verändert, daher glaube ich, dass die für das Netzwerk wichtigen Messen in Nürnberg, Stuttgart und München auch nach der Pandemie eine Hybrid-Messe anbieten werden. Darüber hinaus bin ich überzeugt, dass die Präsenzmessen bleiben werden. Unsere Branche braucht den persönlichen Kontakt, gerade auf Messen und auch auf Branchenveranstaltungen.

**Sehen Sie die Branche für das Jahr 2021 gut gerüstet?**

Die Branche ist gut aufgestellt und auch die Auftragslage schätze ich für das anstehende Jahr als äußerst positiv ein. Trotzdem müssen wir – unabhängig von Corona – noch ergebnisorientierter arbeiten und den Endkunden früher erreichen sowie die Wertschöpfung erhöhen. Die energetische Sanierung wird zudem durch den aktiven Klimaschutz in der EU eine wichtigere Rolle einnehmen als in den letzten Jahren und damit auch das Thema steuerliche Absetzbarkeit. Hier liegt für die Unternehmen der Branche großes Potenzial, aber die Botschaften müssen auch beim Endkunden ankommen. Darüber hinaus bedeutet jede Krise auch eine Chance. In der aktuellen Situation setzen die Menschen wieder mehr auf Regionalität. Das kann für unsere Branche auf unserem Markt ein echter Vorteil sein.

**Mit welchen Erwartungen gehen Sie persönlich in das neue Jahr?**

Wir gehen 2021 sehr zuversichtlich an. Wir im Netzwerk machen auf dem Weg weiter, den wir eingeschlagen haben und auf welchem wir unterwegs sind. Die Hochwertigkeit unserer Partner – und natürlich auch unsere eigene – weiter zu stärken und beizubehalten getreu unserem Leitmotiv „Wir machen gute Unternehmen besser“ ist das große Ziel. Aber wir sind selbstverständlich auch offen für Neues und lernen jeden Tag dazu. ■

*Herr Frey, wir bedanken uns herzlich für das Gespräch!*

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

Mobile Lösungen

Fenstertechnik

Produktion & Steuerung

Integrierte Materialwirtschaft

Kunden & Aufträge

Vertrieb & Handel

**Fensterbau 4.0**

Prozesse digital optimieren.

Kalkulation & Controlling

Workflow-management

Versandlogistik & Montage

**3E-LOOK**

BEI DEN BESTEN IM EINSATZ

Die Software für den Fensterbau

[www.3e-it.com](http://www.3e-it.com)

3E Datentechnik GmbH • D-73447 Oberkochen • Tel. +49 7364 9666-0