

10. Netzwerk Partnertag

Als Oliver Frey einmal die Worte fehlten

Vor zehn Jahren gründete Vertriebsmensch und Menschenfänger Oliver Frey sein Netzwerk, der diesjährige Partnertag in Heidenheim stand im Zeichen dieses Jubiläums. Emotional wurde es, als Frey langjährige Weggefährten ehrte – und als Andy Holzer seinen Vortrag beendet hatte.



Zum 10. Netzwerk Partnertag hatte Oliver Frey (re.) drei beeindruckende Speaker eingeladen: Rafael Fuchsgruber, Andy Holzer und Marc Gassert (v.li.).

GFF vor Ort

Autor/Foto: Matthias Metzger

Wenn selbst Oliver Frey die Worte fehlen, muss etwas Besonderes passiert sein. Beim 10. Netzwerk Partnertag in Heidenheim versetzte Referent Andy Holzer den Chef-Netzwerker in diesen Zustand. Der blinde Extrembergsteiger bewegte Frey und das mit 250 Teilnehmern besetzte Auditorium mit seiner Lebensgeschichte, die wortwörtlich in der Besteigung des Mount Everest gipfelte.

Ziele konsequent verfolgen

Nach zwei abgebrochenen Versuchen sah es bei der dritten Tour im Jahr 2017 gut aus – bis Holzer am Berg die Nachricht erhielt, dass sein Vater gestorben ist, die wichtigste Leitfigur in seinem Leben, die sein Potenzial früh erkannt und ihn in allen seinen Zielen immer unterstützt hatte. Er wollte abbrechen. Seine Mutter überzeugte ihn, den Aufstieg fortzusetzen. Gemeinsam mit seiner Seilschaft gelangte Holzer schließlich zum Gipfel, die letzten Wasserreserven waren da längst

aufgebraucht. Zielsetzung, Motivation, Willenskraft – diese Themen zogen sich wie ein roter Faden durch das Vortragsprogramm des Partnertags.

Wüstenextremläufer Rafael Fuchsgruber berichtete, wie man seine Ziele im Blick behält und diese durch mentales Training, Routinen und Bilder erreichen kann. Dabei ist der erste Schritt, das Ziel zu formulieren. „Ziele sind wie Lokomotiven, die ihre Lösungen hinter sich herziehen“, beschrieb Fuchsgruber seine Erfolgsformel. Marc Gassert, der blonde Shaolin, zeigte, wie sich die eigenen Ziele durch Willenskraft und Disziplin erreichen lassen – und bezog dabei auch das Publikum ein. Eine tiefe Kniebeuge über mehrere Minuten zu halten, war die Aufgabe eines Teilnehmers – die er mit Bravour meisterte.

Ehrung: Wer früh an Frey glaubte

Neben den Vorträgen stand der diesjährige Partnertag im Zeichen des zehnten Netzwerk-Geburtstags. So erhielten alle diejenigen Netzwerk-Mitglieder eine Ehrung, die Frey von Beginn an bei diesem Projekt unterstützt hatten – wobei die

gemeinsame Verbindung meist sehr viel länger zurückreicht, wie der Netzwerk-Gründer in seinen persönlich gehaltenen Dankesworten berichtete.

Insgesamt 24 Jubilare, zwei in Abwesenheit, bekamen den eigens angefertigten Award, darunter Fensterbauunternehmen wie Hilzinger, Ruoff, Walter, Kneer und Schmaus sowie Kooperationspartner wie Ammon, Siegenia, Maco, Roto, Winkhaus, 3E Datentechnik, Renson und Roma. „Ohne diese 24 Partner würde es uns heute nicht in der Form geben. Sie standen am Anfang und haben an mich und meine Idee geglaubt“, sagte Frey.

Das Netzwerk heute: von 24 auf 130

Mittlerweile ist das Netzwerk auf zirka 130 Partner angewachsen. Neben Fensterbau- und Industriepartnern, die sich in ausgewogenem Verhältnis gegenüberstehen, ist jüngst die Kategorie Montage-dienstleister hinzugekommen, mit Okna Nowak als erstem Partner. „Es ist wirklich erstaunlich, was Oli in den vergangenen zehn Jahren bewegt hat. Er hat es geschafft, die Leute zueinander zu bringen und eine Marke aufzubauen – vom ersten Augenblick an war das ein super Miteinander hier im Netzwerk“, blickt Gründungsmitglied Markus Walter, Geschäftsführer von Walter Fensterbau, im Gespräch mit GFF zurück. Der Erfolg des Netzwerks ist für ihn untrennbar mit der Person Oliver Frey verbunden. „Ich kenne Oli seit 30 Jahren. Er ist Vollblutvertriebler und lebt den Netzwerk-Gedanken.“

Buch für die Vertriebspraxis

Oliver Frey selbst sagte während der Veranstaltung, dass ihm das Verkaufstalent wohl in die Wiege gelegt worden sei. Sein Wissen und seine Erfahrung gibt er in seinem ersten Buch „Vertrieb leben und lieben – Oliver Frey und sein Netzwerk“ weiter. Das Buch enthält zahlreiche praktische Tipps für das Verkaufsgespräch.