

Erfolgreiche Unternehmensentwicklung

Mit dem Folgner Forum, einem neuen Eventformat, das Messe, Tagung, Workshops und Afterwork verbindet, bot Folgner Ende 2024 den Kunden eine innovative Plattform. Die Produktinnovationen wurden gemeinsam mit den Systemlieferanten präsentiert, Workshops gaben einen informativen Ausblick in das „Smarte Fenster“ und ermöglichten das Training am Produktkonfigurator. Darüber hinaus hatte das Erleben der Folgner Unternehmens- und Servicekultur wie auch das Networking untereinander einen hohen Stellenwert. Zum Abschluss des Folgner Forums konnten wir mit Sebastian Folgner, Mitglied der Geschäftsführung, ausführlich über die Entwicklung des Unternehmens und den Ausblick 2025 sprechen.



Sebastian Folgner: „Wir brauchen eine positive Veränderung, Vertrauen und Stabilität in die Politik und darüber ein anderes Investitionsklima.“

Foto: © Folgner

RTS: Wie lautet Ihr Fazit zum Folgner Forum?

Sebastian Folgner: Das neue Veranstaltungsformat kam gut an. Wir sind neue Wege gegangen und das wurde von unseren Kunden honoriert. Unsere Gäste waren allesamt begeistert, das darf ich einfach sagen und das freut uns auch sehr. Wir haben in den Gesprächen – diese waren uns wichtig und dafür hatten wir auch Zeit – sehr positives Feedback erhalten. Insbesondere auch der Blick über den Tellerrand, die Präsentation von gewerkübergreifenden Themen gemeinsam mit den Systempartnern wurde positiv hervorgehoben. Die Workshops vermittelten viel Know-how und boten Trainingsmöglichkeiten. Wir hatten aufgrund der großen Nachfrage im Vorfeld die Anzahl der Workshops bereits erhöht – das hatte schon das große Interesse an den Themen signalisiert. Es waren Innovationen mit einem hohen Praxisbezug und das bringt unsere Kunden weiter!

RTS: Wie ist 2024 für Ihr Unternehmen gelaufen?

Sebastian Folgner: Das Jahr hat uns vor große Herausforderungen gestellt, wir konnten das meistern

und sind insgesamt zufrieden. Produkte, die überwiegend im Neubau eingesetzt werden, z. B. das neue Dämmkastensystem oder Neubau-Rollläden, sind natürlich stark eingebrochen. Das konnten wir dann zum einen durch neue Produkte kompensieren. Der Insektenschutz, Neuheiten im Raffstoreprogramm und das neue Rolltorangebot haben hier einiges aufgefangen. Mit dem neuen Produktions-Standort in Rheinland-Pfalz – hier erfolgt die eigene Rolltorfertigung – haben wir auch ein neues Vertriebsgebiet erschlossen und das hat sich alles sehr gut entwickelt. Es war eine große Anstrengung in der Kürze der Zeit den zweiten Standort aufzubauen, wir mussten alle aus unserer Komfortzone raus – das war eine wichtige und richtige unternehmerische Entscheidung. Zusammengefasst kann ich sagen, dass wir mit den neuen Produkten, dem Aufbau des neuen Vertriebsgebietes und dem großen Einsatz unserer Mitarbeiter die Herausforderungen des Marktes bewältigen konnten.

RTS: Wie schätzen Sie die Situation für 2025 ein?

Sebastian Folgner: Wir gehen von den gleichen Rahmenbedingungen wie in 2024 aus. Es gibt viele kleinere Handwerksbetriebe mit einer guten Auslastung und ebenso Kunden, die große Sorgen haben. Wir erwarten nicht, dass der Neubau sich in 2025 schon erholen wird. Wir brauchen eine positive Veränderung, Vertrauen und Stabilität in die Politik und darüber ein anderes Investitionsklima. Wir als Unternehmen werden weiter an innovativen Lösungsansätzen und neuen Produkten, Service- und Marketing-Konzepten arbeiten, um unsere Kunden bestmöglich zu unterstützen. Darüber hinaus werden wir unser Vertriebsgebiet weiter ausbauen und hoffen, so die Herausforderungen auch in 2025 zu bewältigen.

RTS: Auf welche Produktinnovationen dürfen wir uns freuen?

Sebastian Folgner: Ganz aktuell haben wir SkyTwin präsentiert. Es ist eine große Innovation mit zwei Produkten, dem Rollladen und Zip, in einem System, das Temperaturkomfort und Energieeffizienz das ganze Jahr ermöglicht. Systemische Lösungen bieten mehr Nutzen und darauf setzen wir. So auch das neue 3 in 1 Schachtsystem, das drei Lösungen in einem System bietet und sich für Neubau wie auch Sanierung empfiehlt. Zip, Rollläden oder Raffstore lassen sich indivi-

SkyTwin verbindet Rollläden und Zip in einem System.

duell kombinieren. Es ermöglicht serielles Bauen und vereinfacht vieles. Darüber eröffnen wir uns auch einen neuen Markt, können über die Zielgruppe Fassadenbauer früher in die Projekte einsteigen. „Seriell Sanieren“ ist ein großer Markt, hier bietet das System unglaublich viele Vorteile, ökonomisch, ökologisch und gleichzeitig Prozesssicherheit. Dann werden wir unser Rolltorangebot weiter ausbauen und in unserem Produktprogramm natürlich mit marktgerechten Innovationen aufwarten.



Foto: © Aluprot

RTS: Die abschließende Frage: Gibt es auch in 2025 ein Folger Forum?

Sebastian Folger: Das kann ich mit ja beantworten! Geplant ist es dann in der Nähe unseres Stammsitzes in Bayern. Die Kunden stehen bei uns im Mittelpunkt und das überwältigende Feedback zeigt uns, dass

wir mit diesem Format und gemeinsam mit unseren Partnern viel Input geben und Unterstützung leisten können.

RTS: Vielen Dank für die Einblicke!

folger-rolladen.de

Mit Power People das Handwerk erleben

Ein weiterer wichtiger Schritt in Richtung Finale im Rahmen Zukunft Handwerk in München ist getan: Der neue Power People Fotokalender stellt die zwölf Finalistinnen und Finalisten vor, die die Jury von sich überzeugt haben und nun weiterhin den Titel Miss oder Mister Handwerk für sich gewinnen wollen.

Das Team rund um Handwerks | Miss & Mister besuchte auf ihrer diesjährigen Fototour die Kandidatinnen und Kandidaten für den Titel Miss & Mister Handwerk 2025 in ihren Betrieben bzw. auf ihren Baustellen oder lud sie zu authentischen Locations ein. Während der Fotoshootings entstanden die toll in Szene gesetzten Kalenderbilder.

Der Power People Kalender 2025 zeigt die jeweils sechs Kandidatinnen und Kandidaten in Aktion: authentisch, sympathisch und voller Energie – wahre Power People! Sie präsentieren, wie vielfältig, attraktiv, traditionsreich, aber auch progressiv das Handwerk ist. Während großflächige Fotomotive der engagierten Handwerkerinnen und Handwerker die Vorderseiten des Kalenders zieren, so bieten die Rückseiten weitere Einblicke zu den einzelnen Personen. Eines haben sie auf jeden Fall alle gemeinsam: die Leidenschaft und Liebe fürs Handwerk.

Der Power People Fotokalender ist ab sofort zum Einzelpreis von 9,80 € im power-people.shop sowie im VH-Buchshop erhältlich. Zu den Sponsoren gehören die IKK classic und die Signal Iduna Gruppe, die den Wettbewerb seit seiner Geburtsstunde fördern, sowie Elten Sicherheitsschuhe und Tri-corp Workwear.

Wie geht es weiter im Wettbewerb? Am 6. Januar 2025 ist das finale Onlinevoting gestartet und am 12. März 2025 geht es dann auf der Zukunft Handwerk in München bei der Wahlveranstaltung ums Ganze.

missmisterhandwerk.de

Der Power People Kalender 2025 zeigt die jeweils sechs Kandidatinnen und Kandidaten in Aktion.

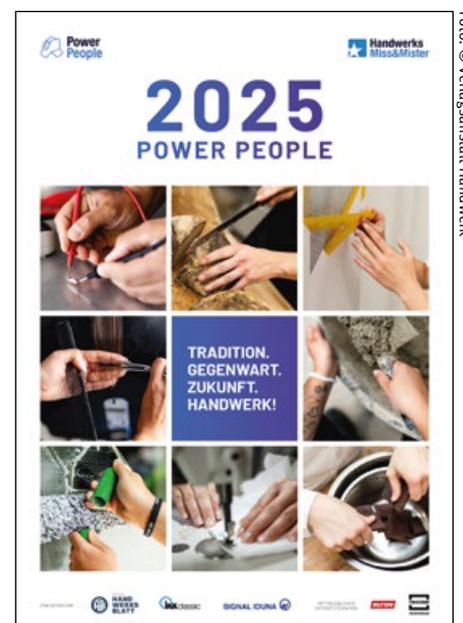


Foto: © Verlagsanstalt Handwerk