

bauelemente bau im Gespräch mit Leszek Moskwa
und Lukas Major, Interfen GmbH & Co. KG

„Genau deshalb setzen wir konsequent auf den Fachhandel“

Leszek Moskwa (l.) und Lukas Major.

Foto: Interfen GmbH & Co. KG

Steigende Anforderungen, komplexe Sanierungen und zunehmender Zeitdruck prägen den Alltag vieler Handwerksbetriebe. Im Interview erläutern Leszek Moskwa, Geschäftsführung, und Lukas Major, Vertriebsleiter der Interfen GmbH & Co. KG, warum für sie die zuverlässige Unterstützung des Fachhandwerks genauso wichtig ist wie das passende Produkt.

Interfen versteht sich als Service-Partner des Fachhandwerks. Was unterscheidet Ihr Unternehmen heute von klassischen Fenster- und Türenlieferanten, und welchen konkreten Mehrwert bieten Sie Ihren Fachhandelspartnern?

Leszek Moskwa: Wir liefern nicht einfach nur Fenster und Türen – wir wollen, dass unsere Kunden ihre Projekte ohne unnötige Reibungsverluste abwickeln können. Dafür bieten wir schnelle Angebote, persönliche Ansprechpartner, technische Beratung und direkte Abstimmung auch bei anspruchsvollen Lösungen.

Lukas Major: Wir kennen den Alltag auf der Baustelle und wissen, dass am Ende nicht der Prospekt zählt, sondern dass Maße, Termine, Kommunikation und Qualität stimmen müssen. Viele unserer Kunden kommen gerade dann auf uns zu, wenn es nicht um Standardware geht, sondern um Sonderlösungen, Denkmalschutz, besondere Ausführungen oder technisch erklärungsbedürftige Elemente. Deshalb begleiten wir unsere Kunden umfangreich, sodass sie sich auf ihre Kunden und ihre Baustellen konzentrieren können.

Sie liefern ausschließlich über den Fachhandel. Warum halten Sie auch in Zeiten des Online-Vertriebs konsequent an diesem Vertriebsmodell fest und welche Vorteile ergeben sich daraus für Verkäufer und Endkunden?

Moskwa: Fenster und Türen sind keine Produkte von der Stange. Eine gute Lösung entsteht erst durch das Zusammenspiel aus hochwertigem Produkt, fachgerechter Planung, Beratung und Montage. Genau deshalb setzen wir konsequent auf den Fachhandel. Unsere Kunden kennen die Anforderungen auf der Baustelle, die konkrete Einbausituation und die praktischen Details und beraten ihre Endkunden kompetent vor Ort.

Major: Wir unterstützen sie im Hintergrund mit technischer Klärung, zuverlässiger Abwicklung und persönlichem Service. So bleibt das Fachhandwerk der zentrale Ansprechpartner – und der Endkunde erhält eine Lösung, die von Anfang bis Ende passt.



Ihr Portfolio reicht von Kunststoff-, Holz- und Aluminium-Fenstern bis hin zu Denkmalschutzlösungen, Brandschutzsystemen und Sonderkonstruktionen. Wie gelingt es Interfen, diese Produktvielfalt wirtschaftlich und gleichzeitig mit hoher Qualität anzubieten?

Moskwa: Unser Vollsortiment ist kein Selbstzweck. Es soll unseren Kunden den Arbeitsalltag erleichtern. Statt für jedes Projekt einen anderen Ansprechpartner zu suchen, erhalten sie bei uns die passende Lösung aus einer Hand – von Standardprojekten bis hin zu anspruchsvollen Sonderanfertigungen. Möglich wird das durch erfahrene Mitarbeiter im Innen- und Außendienst, technische Kompetenz und klare Prozesse. So können unsere Kunden sicher sein, dass die gewählte Lösung für das konkrete Projekt wirtschaftlich, technisch machbar und qualitativ belastbar ist.

Mit Ihrer Just-in-time-Logistik und individueller Fertigung versprechen Sie eine hohe Lieferzuverlässigkeit. Wie organisieren Sie diese Prozesse, um auch bei anspruchsvollen Projekten termingerecht liefern zu können?

Moskwa: Lieferzuverlässigkeit beginnt für uns nicht erst beim Lkw, sondern bereits bei der Anfrage. Je genauer ein Auftrag technisch geklärt ist, desto reibungsloser läuft der gesamte Prozess – vom Angebot über die Fertigung bis zur Auslieferung.

Major: Deshalb legen wir großen Wert auf saubere Auftragsdaten, eine sorgfältige technische Prüfung und eine realistische Terminplanung. So lassen sich Fehler frühzeitig vermeiden, bevor sie auf der Baustelle Zeit, Geld und Nerven kosten. Just-in-time heißt nicht nur pünktlich zu liefern, sondern den gesamten Auftrag zuverlässig zu begleiten. Damit auf der Baustelle alles dort ankommt, wo und wann es gebraucht wird.

Mit dem neuen Online-Konfigurator digitalisieren Sie den Angebots- und Bestellprozess. Welche Erfahrungen haben Ihre Fachhandelspartner bislang gemacht und welche Vorteile bringt das Tool im Arbeitsalltag?

Moskwa: Mit unserem Online-Konfigurator möchten wir den Arbeitsalltag unserer Fachhandelspartner einfacher und effizienter gestalten. Angebote lassen sich schneller erstellen, Varianten direkt vergleichen und Bestellungen strukturiert erfassen. Das spart Zeit und reduziert Fehlerquellen – gerade bei wiederkehrenden Standardprojekten. Hier sind wir gerade am Anfang der Reise und

werden den Online-Konfigurator Schritt für Schritt erweitern und verbessern.

Major: Gleichzeitig ersetzt der Konfigurator nicht den persönlichen Ansprechpartner. Bei technischen Fragen oder individuellen Lösungen bleibt der direkte Austausch unverzichtbar. Durch die Digitalisierung möchten wir nicht den persönlichen Service ersetzen, sondern ihn sinnvoll ergänzen. Wir entwickeln uns weiter, weil sich die Anforderungen unserer Kunden verändern – und genau daran richten wir unsere Lösungen aus.

Energieeffizienz, Schallschutz und Einbruchhemmung gehören heute zu den wichtigsten Kaufkriterien. Welche technischen Entwicklungen sehen Sie derzeit als besonders richtungsweisend im Fenster- und Türenmarkt?

Moskwa: Die Anforderungen an Fenstern und Türen werden immer komplexer. Energieeffizienz bleibt ein wichtiges Thema, gleichzeitig rücken Schallschutz, Sicherheit und Komfort stärker in den Fokus. Entscheidend ist aus unserer Sicht aber nicht die einzelne Produkteigenschaft, sondern die Kombination dieser Anforderungen und die passende Lösung für das jeweilige Bauvorhaben.

Major: Je komplexer die Systeme werden, desto wichtiger wird die richtige Auswahl. Unsere Aufgabe ist es, unsere Fachhandelspartner mit dem nötigen technischen Know-how zu unterstützen sowie für sie Hersteller-Optionen zu bündeln und Aufträge zu klären. Damit können sie ihre Kunden sicher beraten und für jedes Projekt die wirtschaftlich und technisch passende Lösung finden.

Interfen bietet Lösungen für Neubauten ebenso wie für Sanierungs- und Denkmalschutzprojekte. Wo liegen aus Ihrer Sicht aktuell die größten Herausforderungen bei der Modernisierung bestehender Gebäude?

Moskwa: Bei der Sanierung gleicht kaum ein Projekt dem anderen. Bestehende Bausubstanz, energetische Anforderungen, Denkmalschutzaufgaben und wirtschaftliche Rahmenbedingungen müssen bei jeder Modernisierung neu bewertet werden.

Major: Im Bestand geht es deshalb oft nicht um die theoretisch beste, sondern um die beste machbare Lösung für genau dieses Objekt. Genau dabei unterstützen wir unsere Fachhandelspartner mit technischer Beratung, passenden Systemen und der Erfahrung, auch anspruchsvolle Sanierungs- und Denkmalschutzprojekte praxisgerecht umzusetzen.

Wenn Sie einem Fensterbauer oder Fachhändler in einem Satz erklären müssten, warum er mit Interfen zusammenarbeiten sollte – welches Versprechen würden Sie ihm geben?

Moskwa: Wir machen komplizierte Projekte beherrschbar und möchten der Partner sein, den unsere Kunden nicht erst anrufen, wenn es Probleme gibt, sondern schon dann, wenn sie ein anspruchsvolles Projekt gewinnen – vom Profi für Profis. ■

*Herr Moskwa, Herr Major, wir danken Ihnen
herzlich für das Gespräch!*

www.fenster-fachhandel.de