

# **Geschäftsjahr 2020 von Lechner**

## **Starker Zuwachs im In- und Auslandsgeschäft**

Donnerstag, 11.02.2021

*2020 war auch für Lechner ein Jahr, das in die Unternehmensgeschichte eingehen wird: Mit historischen Auftragseingängen und einem überdurchschnittlichen Wachstum sowohl im Inland als auch im internationalen Geschäft sieht sich das Unternehmen in seiner Strategie bestätigt. Die starke Performance führt Lechner dabei auch auf den 2019 gestarteten Change-Management-Prozess zurück.*

„Wir haben historische Auftragseingänge verzeichnen können“, sagt Daniel Griehl, Geschäftsführer Vertrieb und Marketing bei Lechner. „Bereits im ersten Quartal, also vor den Auswirkungen der Corona-Pandemie, konnten wir im Vergleich zum Vorjahr im Handel Inland einen Zuwachs von 15% verzeichnen. Diese Entwicklung hat sich fortgesetzt, sodass wir auch ins-gesamt ein zweistelliges Wachstum erreicht haben und äußerst zufrieden mit unserer Performance sein können.“ Mit einer signifikanten Verbesserung des EBITDA im Vergleich zum Vorjahr 2019 zeigt Lechner zudem eindringlich, dass die operativ umgesetzten Schritte des Change-Management-Prozesses auch zu einer bedeutenden Steigerung von Effizienz und Profitabilität geführt haben. Wichtige Weichen für eine nachhaltig erfolgreiche Entwicklung wurden 2020 auch für das Auslandsgeschäft gestellt: Für die Tochtergesellschaft in Schweden wurden Geschäftsabschlüsse getätigt, mit denen der Umsatz Ende 2022 voraussichtlich über 70% gesteigert werden kann.

„Schon 2020 haben wir die positiven Resultate unserer Maßnahmen aus dem 2019 gestarteten Change-Management-Prozess gesehen“, so Griehl. „Die Qualitäts- und Performance-Steigerung ist deutlich.“ Die Gründe sieht Griehl in der strategischen Fokussierung und Kundennähe des Unternehmens: Einfache Planung, die Umstellung der Preisliste auf Quadratmeter-Logik, attraktive Produktprogramme – und natürlich der starke Fokus auf den Handel – machen Lechner zu einem attraktiven Partner. Diesen Weg wird das Unternehmen weiter beschreiten: „Wir haben uns für die nächsten drei Jahre sehr ambitionierte Ziele gesetzt und sind derzeit dabei, einen strategischen Partner zu suchen, der mit uns in die nur logische Fortsetzung unseres Performance-Kurses investiert. Denn: Als verantwortungsbewusstes Unternehmen und zuverlässiger Arbeitgeber möchten und müssen wir unsere etablierte Marktposition als Arbeitsplatten- und Rückwandspezialist weiter stärken – dazu gehört es, das neue digitale Zeitalter voranzutreiben und Prozesse sowie Angebote stetig weiter dynamisch anzupassen.“

Im ersten Quartal gehört der Relaunch der Website zu den Weiterentwicklungsmaßnahmen: Mit der neuen Website stellt Lechner seine Digitalplattform für die Zukunft auf und bietet beispielsweise im B2B-Bereich den Händlern ein besonderes Plus durch die Leadgenerierung. Ergänzend werden der Showroom neu gestaltet sowie die Dekorvielfalt von Lechner als 3-D-Modell digitalisiert, sodass analoge, digitale und hybride Präsentations-möglichkeiten die Produktvorstellungen noch plastischer machen.

**Starker Zuwachs im In- und Auslandsgeschäft**

## Links

- [Lechner](#)