

# Lechner

## Erfolgreiches erstes Halbjahr

Dienstag, 03.08.2021

***Lechner blickt auf ein sehr erfolgreiches erstes Halbjahr 2021 zurück: Lechner Deutschland konnte den Umsatz im Inland im Vergleich zum Vorjahr um 15% steigern; im Export fiel das Umsatzplus mit 28% sogar noch höher aus.*** „Trotz Herausforderungen wie Materialengpässen und daraus resultierenden Lieferschwierigkeiten liegen erfolgreiche Monate hinter uns“, resümiert Andrea Lechner-Meidel, Vorstandsvorsitzende der Lechner AG. „Umso stolzer sind wir auf die Leistung des gesamten Teams in dieser so besonderen Zeit. Die jüngste Vergangenheit hat uns allen gezeigt, wie sehr der Erfolg eines Unternehmens vom Engagement der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter abhängt. Und wir haben wirklich ein großartiges Team, das sowohl mit fachlicher Expertise als auch mit Herzblut dabei ist.“

Ein Erfolgsfaktor dieser positiven Entwicklung ist laut Lechner die strategische Neuausrichtung: Mit einer neuen Convenience-Strategie will der Spezialist für maßgefertigte Arbeitsplatten und Rückwände die Serviceführerschaft erreichen. Dabei stehe der Kunde im Mittelpunkt, der mit dem Servicepaket „alles aus einer Hand“ bekomme: einfachste Planung, Beratung und Bestellung.

Zur Zielerreichung beigetragen hat der Aufmaß- und Montageservice, der mit 46% im ersten Halbjahr 2021 stark gewachsen ist. „Wir freuen uns über sehr positives und proaktives Endkunden-Feedback“, sagt Daniel Griehl, Geschäftsführer Vertrieb und Marketing bei Lechner. „Es ist schön, so einen großen Anteil an dem glücklichen Käuferlebnis der Endkunden beitragen zu können und darüber hinaus die Prozesskosten bei unseren Kunden deutlich zu reduzieren.“ Wer durch Service Geld und Zeit spart, investiert dies ins Material: „Wir merken einen starken Trend zum Hochpreis-Segment. Der Umsatz mit unseren Dekton-Produkten hat sich beispielsweise mehr als verdoppelt. Diese Entwicklung steht im Zusammenhang mit unserer Service-Offensive.“

Nach den Erfolgen im ersten Halbjahr 2021 freut man sich bei Lechner nun auf die Zeit nach der Sommersaison. Auf der area30 im September will das Unternehmen eine Vielzahl an Neuheiten vorstellen – und vor allem: „Endlich wieder Kunden treffen!“ Für Daniel Griehl ist das ein wichtiger Punkt für den Geschäftserfolg: „Persönliche Gespräche sind einfach nicht zu ersetzen“, sagt er und wird gemeinsam mit Geschäftsführerin Andrea Lechner-Meidel und dem Vertriebsteam zur area30 anreisen.

Für die Zukunft sieht Daniel Griehl Lechner gut aufgestellt: „Bereits im Sommer haben wir ein gewonnenes Großkundengeschäft gestartet. Zusammen mit unseren Messeneuheiten und unserer kundenorientierten Service-Strategie sind die Weichen für die Zukunft gestellt.“

**Erfolgreiches erstes Halbjahr**

## Links

- [Lechner](#)