

Lectra

Starker Anstieg bei Umsatz und Gewinn

Freitag, 10.02.2023



Foto: leo

Der CAD/CAM-Spezialist Lectra konnte seinen Umsatz im vergangenen Jahr um mehr als ein Drittel steigern: Mit 521,9 Mio. € erlöste das französische Unternehmen 35% mehr als 2021. Auch der Gewinn vor Steuern, Zinsen und Einmaleffekten (EBITDA) legte um 51% auf 98,4 Mio. € zu. Der Reingewinn betrug 43,8 Mio. € (+55%). Die vorgeschlagene Dividende soll bei : 0,48 € je Aktie (+33%) liegen.

Der Krieg in der Ukraine und die darauf resultierende Einstellung der Aktivitäten in Russland, die Auswirkungen des Preisanstieg, die Energieverknappung und die Verknappung einiger Rohstoffe sowie die Covid-19-Epidemie in China habe einige Kunden der Gruppe dazu veranlasst, ihre Investitionsbudgets zu kürzen. Auch in diesem Umfeld habe die Gruppe erneut ihre Widerstandsfähigkeit unter Beweis gestellt und ein starkes Ertragswachstum erzielt.

Die die Aufträge für unbefristete Softwarelizenzen, Geräte und begleitende Software sowie einmalige Dienstleistungen gingen um 13% zurück. Gleichzeitig stieg der Auftragseingang für neue Software-Abonnements um 68%, was den Erfolg und die hervorragende Akzeptanz dieser Produkte erneut bestätigte.

Übernahme von TextileGenesis

Am 8. Dezember 2022 gab Lectra die Unterzeichnung einer Vereinbarung zum Erwerb der Mehrheit des Kapitals und der Stimmrechte des niederländischen Unternehmens TextileGenesis bekannt. Die Transaktion wurde am 9. Januar 2023 abgeschlossen.

Neuer strategischer Fahrplan

Die 2017 eingeführte Strategie Lectra 4.0 zielt darauf ab, Lectra bis zum Jahr 2030 als wichtigen Akteur der Industrie 4.0 in seinen drei strategischen Marktsektoren Mode, Automobil und Möbel zu positionieren. Die Strategie wurde bisher durch zwei strategische Roadmaps umgesetzt, die die Zeiträume 2017 bis 2019 und 2020 bis 2022 abdecken. Lectra will die Umsetzung der Strategie Lectra 4.0 in den nächsten drei Jahren durch einen neuen strategischen Fahrplan für 2023 bis 2025 fortsetzen. Die Gruppe beabsichtigt, ihre veränderte Dimension – vor allem nach der Übernahme von Gerber im Juni 2021 – in vollem Umfang zu nutzen, um das Wachstum zu beschleunigen, den Anteil von SaaS (Software as a Service) am Umsatz deutlich zu erhöhen und Akquisitionsmöglichkeiten zu nutzen.

Starker Anstieg bei Umsatz und Gewinn