

Neuausrichtung trifft Kundenbedarf

## **Lechner: exzellente Umsatzzahlen im ersten Halbjahr 2021**

**Lechner blickt auf ein sehr erfolgreiches erstes Halbjahr 2021 zurück: Sowohl die Verkäufe im Inland als auch das internationale Geschäft sind trotz herausfordernder Rahmenbedingungen erneut gewachsen. Das Familienunternehmen aus Rothenburg ob der Tauber führt dies auf die strategische Neuausrichtung zurück – und freut sich auf den Herbst mit einigen Neuheiten und „endlich wieder persönlichen Treffen“ auf der area30.**

Der Rückblick auf das erste Halbjahr 2021 sorgt bei Lechner für gute Stimmung: Lechner Deutschland konnte den Umsatz im Inland im Vergleich zum Vorjahr um 15 Prozent steigern; im Export fiel das Umsatzplus mit 28 Prozent 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.“ So konnte zum Beispiel unter anderem durch Lean-Workshops und den Einsatz der Teammitglieder im Bereich Natur- und Quarzstein eine deutliche Kapazitätssteigerung von bis zu 30 Prozent erzielt werden. „Viele Ideen, die zu dieser Verbesserung geführt haben, kamen direkt von unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern“, berichtet Andrea Lechner-Meidel.

## **Mit Serviceleistung Kunden begeistern**

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 steht der Kunde im Mittelpunkt, der mit dem Servicepaket „alles aus einer Hand“ bekommt: einfachste Planung, Beratung und Bestellung. Zur Zielerreichung beigetragen hat der Aufmaß- und Montageservice, der mit 46 Prozent im ersten Halbjahr 2021 stark gewachsen ist. Mit dieser Dienstleistung, einer

erstklassigen Kundenbetreuung im Außen- und Innendienst sowie dem Rundum-sorglos-Servicepaket zeigt Lechner, wie zeitgemäße Kundenbetreuung funktioniert. Verbraucher honorieren die Entwicklung: „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.“

## **Mit neuen Produkt-Highlights auf die area30**

Nach den Erfolgen im ersten Halbjahr 2021 freut man sich bei Lechner nun auf die Zeit nach der Sommersaison. Auf der area30 im September wird 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 einem hochmotivierten Vertriebsteam zur area30 anreisen und spannende Projekte präsentieren. Zum Beispiel mit der innovativen Rückwand THEWALL® by Lechner, deren Launch vor kurzem stattfand. Dazu wird es weitere Überraschungen geben, auf die sich die Kunden freuen können.

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.“

## **Über das Unternehmen Lechner:**

Die international agierende Lechner AG ist ein führender Anbieter von maßgefertigten Küchenarbeitsplatten und -rückwänden im Premium-Segment in Europa. Das familiengeführte Traditionsunternehmen – heute mit Sitz in Rothenburg ob der Tauber – wurde 1974 von Doris und Günter Lechner in Forstinning bei München gegründet. Das Unternehmen verfügt über drei Produktionsstandorte in Deutschland, Ungarn und Schweden. Das Full-Service-Angebot von Lechner umfasst jeden Prozessschritt – vom Aufmaß bis zur Montage. Alle Serviceleistungen sind aufeinander abgestimmt und bieten Endkunden und Küchenhandel Betreuung auf höchstem Niveau. Materialvielfalt, Qualität und Innovation kennzeichnen die Produkte des Herstellers. Küchenarbeitsplatten und -rückwände werden in den Materialien Glas, Keramik, Dekton®, Naturstein, Quarzstein, Massivholz, Compact, Laminat und Mineralwerkstoff in unterschiedlichsten Dekoren gefertigt. Ergänzt wird das Produktportfolio durch passende Produkte wie Spülen, Thekenboards und weitere Ausstattungskomponenten.

## **Weitere Informationen/Pressekontakt:**

GOOS COMMUNICATION, Stefanie Krüger, Geibelstraße 46a,  
22303 Hamburg, Deutschland, Mail: [lechner@goos-communication.com](mailto:lechner@goos-communication.com)  
Tel. +49(40) 2 84 17 87-53, Fax +49(40) 2 84 17 87-60

## **Shortcut:**

Lechner blickt auf ein sehr erfolgreiches erstes Halbjahr 2021 zurück: Das Unternehmen konnte den Umsatz im Inland im Vergleich zum Vorjahr um 15 Prozent steigern; im Export fiel das Umsatzplus mit 28 Prozent sogar noch höher aus. Lechner führt dies auf die strategische Neuausrichtung zurück. Die Aussicht auf die im Herbst stattfindende area30 mit „endlich wieder persönlichen Treffen und Kundengesprächen“ sorgt zudem für große Vorfreude.

## **Fotonachweis:**



Daniel Griehl, Geschäftsführer Vertrieb und Marketing bei Lechner, und Andrea Lechner-Meidel, Vorstandsvorsitzende der Lechner AG (Foto: Lechner)