



**Wachstum.  
Transformation.  
Kulturwandel.**  
Unser Jahr 2020

**Für die beste Zeit des Lebens.**

**Witt-Gruppe**

*A member of the otto group*

- Wachstum
- Transformation
- Kulturwandel

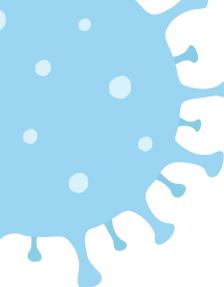
Eine neue Onlineshop-Plattform, die erfolgreiche Bewältigung der Corona-Krise - und eine als E-Retailerin des Jahres ausgezeichnete E-Commerce-Expertin in der Führungsriege: Die Witt-Gruppe wird ihrem Anspruch auf „Wachstum, Transformation, Kulturwandel“ auch 2020 wieder gerecht.

## Wer ist die Witt-Gruppe?

Die Witt-Gruppe mit Sitz in Weiden in der Oberpfalz steht für die beste Zeit des Lebens – ihrer Kund\*innen, aber auch ihrer Mitarbeitenden. Als textiler Omnichannel-Händler für die Zielgruppe 50plus bestärken wir Frauen ab 50 in ihrem Gefühl der Lebensbejahung, ihrem Selbstbewusstsein und ihrer Selbstbestimmung und begeistern sie mit unseren Produkten und Services. Unter dem Dach der Witt-Gruppe vereinen wir zahlreiche attraktive Marken im In- und Ausland, unter anderem unsere älteste Marke WITT WEIDEN. In unseren Online-Shops, Katalogen sowie in unseren Filialen stellen wir unsere Kundin in den Mittelpunkt unseres Handelns. Dabei verfolgen wir eine konsequente Wachstums- und Internationalisierungsstrategie.



Die Witt-Gruppe ist Top-Arbeitgeber und bietet ihren Mitarbeitenden die beste Zeit ihres Lebens: Ein modernes Arbeitsumfeld und eine offene Unternehmenskultur erlauben es grundsätzlich jedem, sein Potenzial zu entfalten und durch sein Engagement aktiv zum Unternehmenserfolg beizutragen. Mit mehr als 3.100 Mitarbeitenden ist die Witt-Gruppe einer der größten Arbeitgeber der Oberpfalz und wird seit Jahren vom FOCUS als Top-Arbeitgeber ausgezeichnet. Zudem sind wir Fokus-unternehmen der Otto Group, die ihrerseits mehr als 52.000 Menschen beschäftigt. Mit einem klaren Leitbild und dem Rückhalt aus dem Konzern gehen wir unseren Weg in Richtung Zukunft.



## Erfolgreiches Krisenmanagement während der Corona-Pandemie

**Dank der guten Arbeit der Mitglieder des Krisenstabs und der Flexibilität der Mitarbeitenden hat es die Witt-Gruppe geschafft, stark durch die bisherige Krise zu gehen.**



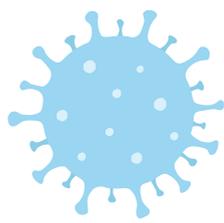
So war in den Büro-Bereichen ab März 2020 ein reibungsloser Übergang ins mobile Arbeiten möglich. Die wesentliche Voraussetzung hierfür war die bereits erfolgte Umstellung auf Microsoft Office365 und die flächendeckende Ausstattung der Mitarbeitenden mit mobilen Endgeräten wie Surfaces und Laptops. Im Hinblick auf Begegnungsorte im Unternehmen, wie beispielsweise Besprechungsräume, wurden umfassende Regeln und Hygienekonzepte erarbeitet.



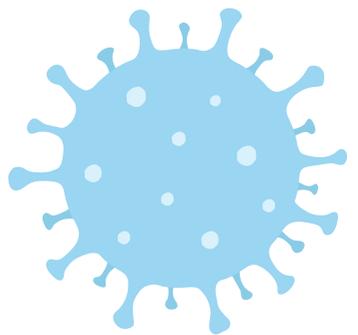
**Für die rund 1.200 Mitarbeitenden in der Logistik wurden umfangreiche Vorsichtsmaßnahmen getroffen.**



Es wurden zwei strikt getrennte Schichten eingeführt, um den Begegnungsverkehr von Mitarbeitenden zu vermeiden. Zudem werden Mitarbeitenden Mund-Nasen-Bedeckungen durch das Unternehmen gestellt. Als Dank für ihr außerordentliches Engagement in diesen schwierigen Zeiten erhielten alle in der Logistik tätigen, gewerblichen Kolleg\*innen eine steuerfreie Sonderprämie. Als zusätzliches Angebot konnten sich alle Mitarbeitenden im Dezember zu einer Grippeschutzimpfung anmelden.



**Die Umsätze der Witt-Gruppe entwickelten sich zu Beginn der Pandemie deutlich unter Plan; über zusätzliche Kaufanreize und eine Erholung der Nachfrage ist es jedoch gelungen, die Umsatzverluste weitestgehend zu kompensieren.**



Dazu beigetragen haben insbesondere die überdurchschnittlichen Umsätze in allen Online-Shops der Witt-Gruppe. „Wir sind zuversichtlich, die Pandemie weitestgehend unbeschadet zu überstehen und das Geschäftsjahr 2020/21 mit einem leichten Umsatzplus und gutem Gewinn abschließen zu können“, betont Wolfgang Jess, Vorsitzender der Geschäftsführung.

Bild links: Auch in der Logistik der Witt-Gruppe werden Mund-Nasen-Bedeckungen während der Arbeit getragen.

## Fünf Prozent Umsatzwachstum: Abschluss des Geschäftsjahres 2019/20

Schluss die Witt-Gruppe das Geschäftsjahr 2018/19 noch annähernd auf Vorjahresniveau ab, kehrte sie bereits im Geschäftsjahr 2019/20 zu alter Stärke zurück und konnte ein Umsatzwachstum von rund fünf Prozent zum Vorjahr verzeichnen.

Der Umsatz im vergangenen Geschäftsjahr lag damit bei 856 Mio. Euro (IFRS). „Wir sind mit der Geschäftsentwicklung sehr zufrieden“, zieht Wolfgang Jess, Vorsitzender der Geschäftsführung, Bilanz. Dabei war besonders erfreulich, dass alle acht Vertriebsmarken\* ein Wachstum verzeichneten. Die Marken Sieh an!, creation L und ambria wuchsen überproportional.

\*im Geschäftsjahr 2019/20 noch ohne heine und helline

Die Marke heine steht für durch und durch feminine Mode.



 **Witt-Gruppe** heine

Erfolgsgarant des Geschäftsjahres 2019/20 war die langjährige Wachstums-, Internationalisierungs- und Digitalisierungsstrategie.

Mit 18 Onlineshops und diversen Shopping-Apps gelingt es der Witt-Gruppe erfolgreich, Kund\*innen in vielen Ländern zu überzeugen. Zudem begeistern wir seit Mai 2019 mit unserer Marke WITT International auch Kund\*innen in der Slowakei. „Der Einstieg in den slowakischen Markt hat unsere Erwartungen weit übertroffen“, sagt Jess. Darüber hinaus investiert die Witt-Gruppe zurzeit rund 42 Millionen Euro in den vierten Bauabschnitt ihres Logistikzentrums in Weiden-West.

Seit dem 1. März 2020 ist die Witt-Gruppe verantwortlich für die Marke heine in Karlsruhe.

Die bereits 2019 gestartete Integration der Marke in die Witt-Gruppe verläuft sehr erfreulich. „Die Integration von heine bietet der Witt-Gruppe neue Optionen im modisch-höherwertigen Marktsegment 50plus“, resümiert Jess.



**Jürgen Angstmann**  
Geschäftsführer Services



**Wolfgang Jess**  
Geschäftsführer Vertrieb I & Human Resources  
und Vorsitzender der Geschäftsführung



**Stefanie Zühlke-Schmidt**  
Geschäftsführerin Einkauf



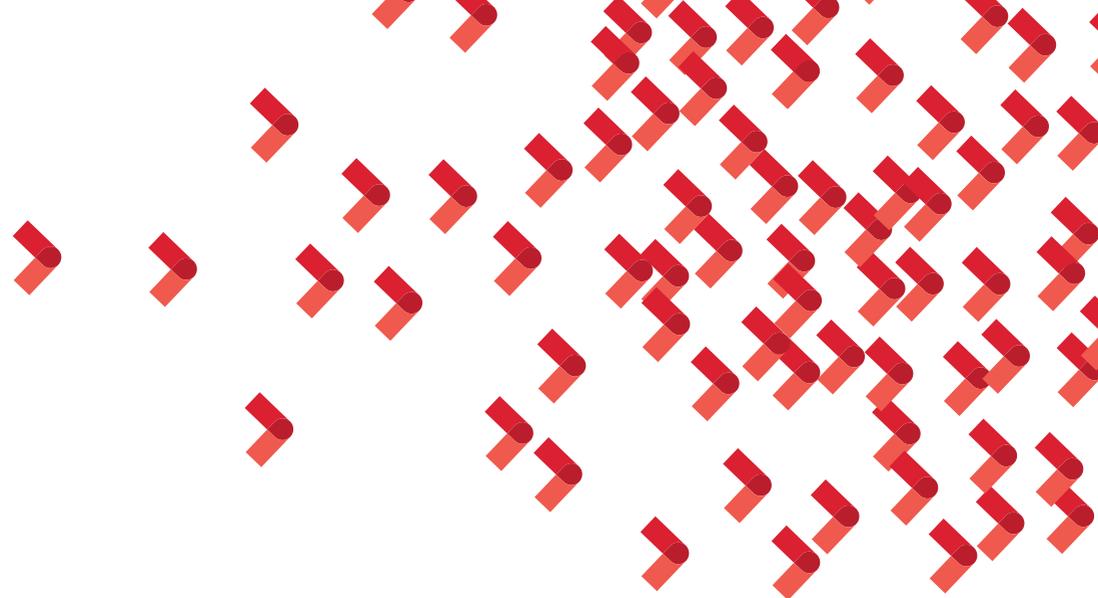
**Johann Kiener**  
Vertrieb II & E-Commerce

## Verstärkung der Geschäftsführung durch Johann Kiener

**Um die Witt-Gruppe weiterhin auf Erfolgskurs zu halten, verstärkt seit dem 01. April 2020 Johann Kiener unsere Geschäftsführung und verantwortet den neu geschaffenen Geschäftsbereich GB IV - Vertrieb II & E-Commerce.**

Johann Kiener, Jahrgang 1971, beendete 1996 seine duale Ausbildung bei der Witt-Gruppe und startete seine Laufbahn im Bereich Unternehmensplanung und Betriebswirtschaft. 2009 wechselte er zu Sieh an! - einer Marke der Witt-Gruppe - und wurde noch im selben Jahr zum Geschäftsführer Sieh an! Vertrieb ernannt. Dabei prägte er die Entwicklung der Marke entscheidend und trieb die Internationalisierung der Witt-Gruppe konsequent voran. Wir freuen uns, einen weiteren fachlich und menschlich sehr geschätzten Kollegen in unserer Geschäftsführung zu haben.





## Auch im E-Commerce erfolgreich: 11 Prozent Umsatzsteigerung im ersten Geschäftshalbjahr 2020/21

**Ein überdurchschnittliches Umsatzplus in Höhe von 11 Prozent verzeichnete die Witt-Gruppe im ersten Geschäftshalbjahr 2020/21 in ihren Online-Shops - über alle Vertriebsgebiete und -marken hinweg.**

Dank der starken Zahlen und deutlicher Aufholeffekte konnte das Unternehmen die Auswirkungen der Corona-Krise und anfänglichen Kaufzurückhaltung im Frühjahr abfedern. Am Ende des ersten Geschäftshalbjahres weist die Witt-Gruppe in Gänze lediglich einen Rückgang im niedrigen einstelligen Bereich aus.

**Für den Zeitraum von März bis einschließlich August 2020 blickt die Witt-Gruppe trotz des allgemeinen Negativ-Trends in der Textilbranche auf ein hohes Wachstum in ihren Online-Shops zurück.**

Mit insgesamt 2,2 Mio. Online-Bestellungen (+10 % z. VJ) kompensierte das Unternehmen in diesen sechs Monaten einen großen Teil seiner Rückgänge im Stationärhandel. Wolfgang Jess, Vorsitzender der Geschäftsführung, geht davon aus, dass sich der aktuell positive Trend auf allen Vertriebskanälen bis zum Geschäftsjahresende weiter fortsetzen wird: „Wir sind zuversichtlich, ein Umsatzplus zum Vorjahr zu erzielen.“

**Neben der generellen Verschiebung des Konsumverhaltens Richtung Online-Shopping sorgten vor allem die Flexibilität und schnelle Reaktion auf die außergewöhnliche Situation für gute Zahlen in den Online-Shops.**

„Während andere Händler auf den Umsatzeinbruch im März und April, den auch wir erlebt haben, mit Zurückhaltung reagierten, sind wir in die Offensive gegangen“, so Michael Binder, Teamleiter Web Controlling & Analyse. „Zusätzliche Newsletterkampagnen, Aktionen und verkaufsfördernde Maßnahmen haben unsere Umsätze beflügelt.“ Ausgebaut hat die Witt-Gruppe auch ihre Online-Werbemaßnahmen. Insbesondere die Resonanz auf Social-Media- und Display-Werbung war überproportional hoch. „Unsere Zahlen sind der beste Beweis dafür, dass das genau der richtige Ansatz war“, resümiert Binder.



**Der starke Zuwachs an Besuchen in den Shops lässt sich zudem auf die erweiterten Service-Funktionen im Kunden-Login zurückführen.**

Kund\*innen können seit dem Umzug der Shops auf die neue Plattform Witt Commerce Cloud etwa Lieferstatus oder Rechnungen einsehen. „Wir bewerten diese Entwicklung als sehr positiv, denn sie zeigt, dass unsere Kund\*innen gut mit den neuen Features zurechtkommen und sie annehmen“, so Melanie Plank, Bereichsleiterin E-Commerce. „Die hohe Skalierbarkeit der Plattform hat sich in den vergangenen Monaten bereits bewährt gemacht. Wir sind bestens für die weiter steigende Zahl an Shop-Besucher\*innen und den wachsenden E-Commerce-Anteil am Umsatz gerüstet.“



**ABOUT YOU**  
CLOUD



**Witt-Gruppe**  
Commerce Cloud



## Witt Commerce Cloud: Mit neuer Onlineshop-Plattform bereit für die Marktanforderungen von morgen

**Sicher, skalierbar, kundenorientiert: Das ist die neue Shop-Plattform „Witt Commerce Cloud“, auf der seit Mitte 2020 alle Onlineshops der Witt-Gruppe laufen und die sich der cloudbasierten E-Commerce-Infrastruktur von ABOUT YOU bedient.**

„Die neue Plattform stellt sicher, dass unsere Kund\*innen selbst dann über unsere Shops bestellen können, wenn unsere internen Systeme einmal nicht verfügbar sein sollten“, erklärt Christian Hilburger, Abteilungsleiter E-Commerce Produktentwicklung. Auch Skalierbarkeit spielte bei der Wahl eine wichtige Rolle, um der steigenden Anzahl an Shop-Besucher\*innen gerecht zu werden. Gerade während der ersten Monate der Corona-Pandemie war hier ein Zuwachs zu verzeichnen – zwischen März und Juli lag der E-Commerce-Anteil am Umsatz der Witt-Gruppe mit mehr als 30 Prozent um drei Prozentpunkte höher als im vergleichbaren Vorjahreszeitraum. Zudem wird durch eine geringe Komplexität der Plattform sichergestellt, dass Aufwände für Wartung und Weiterentwicklung so klein wie möglich gehalten werden.



Tarek Müller (l.) und Sebastian Betz (r.) aus der Geschäftsführung von ABOUT YOU im Gespräch mit Wolfgang Jess.

### Mit ambria.de ging im Juni 2019 der erste Onlineshop der Witt-Gruppe auf der neuen Plattform live – zunächst mit eingeschränktem Funktionsumfang.

„Dadurch konnten wir schnell an den Start gehen und erste Erfolge sehen. Nach und nach haben wir dann die fehlenden Features integriert“, berichtet Hilburger. Seit Mitte 2020 sind alle restlichen Onlineshops angebunden. Rund 100 Kolleg\*innen sowie externe Entwickler\*innen waren an dem Projekt beteiligt. „Die neue E-Commerce-Plattform auf Basis der ABOUT YOU CLOUD ist ein wichtiger Meilenstein zur Transformation der Geschäftsmodelle der Witt-Gruppe in Richtung Digitalisierung. Sie zeigt zudem eindrucksvoll, wie Kooperation zwischen einem Start-Up und einem Omnichannel-Händler in der Otto Group funktioniert“ erklärt Frank Selbach, CIO der Witt-Gruppe. Das nächste Großprojekt steht übrigens bereits vor der Tür: Ab Mitte nächsten Jahres sollen die Onlineshops des Versenders heine, seit Dezember 2019 eine Marke der Witt-Gruppe, ebenfalls auf die Witt Commerce Cloud migriert werden.

### Den Fortschritt möglich machte die Zusammenarbeit mit ABOUT YOU, 2014 als Tochterunternehmen der Otto Group gegründet und heute Beteiligungsgesellschaft des Portfolios der Otto Group.

ABOUT YOU erweiterte im November 2017 sein Geschäftsfeld und brachte die eigene E-Commerce-Infrastruktur ABOUT YOU CLOUD als Lizenzprodukt für wachstumsstarke Onlinehändler heraus. Im März 2018 wurde die Witt-Gruppe erster Kunde. In der neuen Witt Commerce Cloud stellt ABOUT YOU einzelne Komponenten, wie zum Beispiel den Bestellprozess (Checkout), als Software-as-a-Service-Lösung zur Verfügung. Das Frontend wiederum, also den Teil des Onlineshops, mit dem die Kund\*innen interagieren, entwickelten die Mitarbeiter\*innen aus dem Projektteam so, dass andere Unternehmen der Otto Group es ebenfalls nutzen können.





Melanie Plank  
Bereichsleiterin E-Commerce  
der Witt-Gruppe

## Melanie Plank zum E-Retailer des Jahres gewählt

**Moderne Technik ist das eine - erfahrene Mitarbeiter\*innen das andere: Mit Melanie Plank, Bereichsleiterin E-Commerce, hat die Witt-Gruppe eine wahre Expertin an Bord.** Die Fachfrau setzte sich im Oktober 2020 gegen 41 Konkurrent\*innen durch und wurde durch das Portal ONEtoONE mit dem Award „E-Retailer des Jahres“ ausgezeichnet. Damit beweist sie, dass der konsequente und erfolgreiche Wandel der Witt-Gruppe vom Versandhaus zum Omnichannel-Händler auch innerhalb der Branche positiv wahrgenommen wird. Und sie weiß, was sie in der Vergangenheit richtig gemacht hat: „Ich bin beherzt meinen Weg gegangen, immer mit der Überzeugung und dem Willen, die Witt-Gruppe fit für die digitale Zukunft zu machen. Dabei habe ich die richtigen Weichen gestellt und ein glückliches Händchen in der Auswahl meiner Mitarbeiter\*innen bewiesen“, sagt Plank. Ihre erfolgreiche Strategie bewährt sich selbst in Krisenzeiten, wie die



jüngsten Umsatzsteigerungen im E-Commerce der Witt-Gruppe zeigen.

**Ihre Laufbahn bei der Witt-Gruppe startete Melanie Plank (40) mit einem Dualen Studium und nach verschiedenen Stationen im Marketing wechselte sie 2011 in den E-Commerce, wo sie 2015 die Bereichsleitung E-Commerce Services und Prozesse übernahm.** ONEtoONE-Herausgeber Joachim Graf freut sich für die Gewinnerin: „Ich bin froh, dass wir ein Expertenvoting beim E-Retailer-Award haben - ich wäre überfordert gewesen, aus dem hochkarätigen Kandidierendenfeld die Siegerin oder den Sieger zu küren. Umso mehr freut es mich, dass mit deutlichem Abstand eine Frau gewonnen hat, die von ihren Mitarbeitenden nominiert worden ist.

Denn gutes Teamwork ist im E-Retailment am Ende das Wichtigste, um in dieser hart umkämpften Branche erfolgreich zu sein - und zu bleiben.“

**Basierend aus einer von der Jury zusammengestellten Shortlist von 42 deutschsprachigen Onlineshop-Betreibenden, Versandhandels-Fachleuten und E-Retailern konnten Registrierte ein bis drei Favoriten auswählen, deren Leistung sie besonders beeindruckte.**

Dazu aufgerufen waren unter anderem 76.000 Registrierte. Der Award „E-Retailer des Jahres“ wird jährlich an E-Retailer vergeben, die im deutschsprachigen Europa aktiv sind. Jury-Mitglieder waren 2020 neben Redaktionsmitgliedern unter anderem Christian Otto Grötsch, Gründer und Geschäftsführer DotSource GmbH, und Martin Groß-Albenhausen, stellvertretender Hauptgeschäftsführer Bundesverband E-Commerce und Versandhandel Deutschland e.V. (bevh).

## WITT WEIDEN: Mit Beratung und Einkaufserlebnis durch die Corona-Krise

**Im Gegensatz zum E-Commerce-Geschäft waren die rund 120 Filialen von WITT WEIDEN enorm von der Corona-Krise betroffen.**

Wochenlange, staatlich angeordnete Filialschließungen im Frühjahr, die anschließende Kaufzurückhaltung sowie das erneute Herunterfahren des öffentlichen Lebens im November und Dezember führten zu Frequenzrückgängen. „Von Mai bis September verzeichneten wir eine um 23 Prozent geringere Frequenz als im Vorjahreszeitraum. Wir haben uns trotzdem gegen Personalkürzungen entschieden und unsere Ressourcen stattdessen für eine intensivere Betreuung unserer Kund\*innen eingesetzt“, fasst Werner Bodensteiner, Bereichsleiter Stationär der Witt-Gruppe, die Strategie zusammen.



Unsere neue WITT WEIDEN-Filiale in Weiden

Mit erfreulichem Ergebnis: Der Anteil an Besucher\*innen, die einen Kauf tätigten (Conversion Rate), lag in den Monaten Mai bis September 16 Prozent über dem Vorjahreszeitraum. Ein großer Teil der Frequenzrückgänge konnte so kompensiert werden.

**Mit der zunehmenden Digitalisierung der Filialen arbeitet WITT WEIDEN weiter daran, das Einkaufserlebnis für Kund\*innen zu optimieren.**

Für eine erweiterte Beratung stehen künftig Tablets zur Verfügung, zudem werden die Kaffeebars in einigen Filialen mit einem weiteren PC aufgerüstet. Kund\*innen können so gemeinsam mit dem Verkaufspersonal im Online-Shop nach passender Ware schauen und diese in die Filiale oder auch nach Hause bestellen. „Unsere Kund\*innen erfahren so das Beste aus zwei Welten: das Einkaufserlebnis in den Filialen mit intensiver, persönlicher Beratung sowie die umfassende Vielfalt in unserem Online-Shop“, sagt Bodensteiner.

**Sehr erfolgreich verlief auch die Neueröffnung des WITT WEIDEN Flagship-Stores in der Weidener Innenstadt im vergangenen Mai.**

„Trotz einer geringeren Kundenfrequenz aufgrund von Zugangsbeschränkungen und der allgemeinen Kaufzurückhaltung sind unsere Umsätze gestiegen“, zeigt sich Bodensteiner zufrieden. Grund für den Erfolg der neuen Filiale ist neben der im Vergleich zu vorher verbesserten Lage auch das geschaffene Einkaufserlebnis, das eine Wohlfühlatmosphäre und ansprechende Warenpräsentation bietet.



## Erfolgsfaktor Diversity: Witt-Gruppe macht sich stark für Vielfalt

**Von innen stark ist die Witt-Gruppe nur mit vielfältigen Menschen, Fähigkeiten und Meinungen. Um zu zeigen, welchen Stellenwert Vielfalt in der Witt-Gruppe hat, feierten wir am 16. November 2020 den internationalen Tag der Toleranz mit einer virtuellen Veranstaltung.**

Für die rund 3.200 Mitarbeitenden wurden dabei zahlreiche Diversity-Initiativen erlebbar. „Mit dem Thema Vielfalt bei der Witt-Gruppe wollen wir uns als Unternehmen klar zu Vielfalt und Toleranz bekennen. Uns ist wichtig, dass wir jeden Menschen so akzeptieren wie er ist. Wir beurteilen niemanden nach Äußerlichkeiten oder seinem Geschlecht“, erläutert Stefanie Zühlke-Schmidt, Geschäftsführerin Einkauf der Witt-Gruppe. Mit Vorträgen von internen und externen Referent\*innen präsentierte die Witt-Gruppe den Stellenwert von Vielfalt. „Für die Witt-Gruppe als international agierendes Unternehmen ist Vielfalt schon immer ein selbstverständlicher Teil der täglichen Arbeit. Vielfalt erweitert den Horizont. Wir als Witt-Gruppe nutzen die Vielfalt unserer Teams, um uns stets weiterzuentwickeln“, ergänzt Zühlke-Schmidt.

Um die Vielfalt gezielt zu fördern, gründete die Witt-Gruppe die Arbeitsgruppe Diversity. Diese veranstaltete am 3. und 4. Juli 2019 die beiden ersten „Tage der Vielfalt“ bei der Witt-Gruppe, sowie den „Tag der Toleranz“ im Jahr 2020.

Mit dem „Buch der Vielfalt“ zeigt die Witt-Gruppe zudem, was unter den verschiedenen Dimensionen von Vielfalt zu verstehen ist. Zudem informiert das „Buch der Vielfalt“ mit spannenden Zahlen, Daten und Fakten über Vielfalt bei der Witt-Gruppe. Mit einem Frauenanteil von 76 Prozent, Mitarbeiter\*innen aus 47 Ländern und vier Generationen verdeutlicht die Witt-Gruppe die Vielfalt in ihren Teams. Das Buch der Vielfalt der Witt-Gruppe finden Sie auf unserer Corporate Website unter [https://www.witt-gruppe.eu/media/buch\\_der\\_vielfalt\\_2020.pdf](https://www.witt-gruppe.eu/media/buch_der_vielfalt_2020.pdf). Sollten Sie beabsichtigen, hieraus Daten oder Fakten zu übernehmen, benötigen Sie dafür eine Freigabe der Witt-Gruppe.



In der Auslegung der Vielfalt orientiert sich das Unternehmen an der Arbeitgebendeninitiative „Charta der Vielfalt“ und fördert sie in allen Dimensionen und Bereichen.

Mit der Umsetzung der sechs Dimensionen der Vielfalt – Sexualität, Herkunft, Generation, Glaube, Gleichberechtigung, Inklusion – schafft die Witt-Gruppe ein Arbeitsumfeld, das frei von Vorurteilen ist. Seit neuestem gehört dazu auch eine genderneutrale Toilette. In der Kommunikation zeigt u. a. eine gendergerechte Sprache in Bild und Text den Stellenwert von Diversität. Aber auch die internationale Woche in unseren Betriebskantinen, durch die wir unseren Kolleg\*innen unsere Vertriebsgebiete näherbringen, indem in der Kantine landestypische Gerichte aus unseren Vertriebsgebieten angeboten werden, trägt zur Diversität im Unternehmen bei. Mit diesen Maßnahmen engagiert sich die Witt-Gruppe, ein Klima der Akzeptanz und des gegenseitigen Vertrauens zu schaffen.



© SOS-Kinderdorf e. V. / Foto: Mika Volkmann

## Etwas zurückgeben: Witt-Gruppe spendet für den guten Zweck

**Auch im schwierigen Jahr 2020 hat die Witt-Gruppe wieder soziale Verantwortung übernommen und mehrere Vereine mit Geldspenden unterstützt, darunter die Wohngruppe des SOS-Kinderdorfs in Essen mit einem Betrag von 34.400 Euro.**

Damit wird die Einrichtung einer neuen Wohngruppe für Kinder möglich. Die Witt-Gruppe kooperiert seit 2004 mit SOS-Kinderdorf und sammelt regelmäßig über Weihnachtsaktionen gemeinsam mit den Kund\*innen ihrer Marke WITT WEIDEN Geld für Kinder in Not. Birgit Röhrich, Referentin Unternehmenskooperationen bei SOS-Kinderdorf, freut sich über die großzügige Summe: „Mit der Spende finanzieren wir eine neue Wohngruppe für acht Kinder, die nicht mehr zu Hause leben können und noch nicht in der Lage sind, sich allein zu versorgen. Für diese Kinder soll ein Ort zum Wohlfühlen entstehen.“

**Weitere 5.500 Euro durften die zwei lokalen, gemeinnützigen Vereine Dornrose e. V. und DONUM VITAE entgegennehmen, die über Ticketverkäufe für Konzerte des firmeneigenen Chors Singing Witt zusammenkamen.**

Die Schecks sind für Singing Witt etwas ganz Besonderes: Dank der insgesamt 11.000 Euro hat der Chor die 100.000 Euro-Marke an Spendengeldern seit seinem Bestehen geknackt – eine Summe, auf die nicht nur Chorleiterin Stefanie Zühlke-Schmidt, Geschäftsführerin Einkauf bei der Witt-Gruppe, stolz ist. „Alle unserer Sänger\*innen freuen sich zu sehen, was mit unserem Engagement und dem Erlös unserer Konzerte alles bewirkt werden kann.“

## Und weiterhin gilt: Raus aus der Komfortzone!

**Für das Jahr 2021 wird die Witt-Gruppe erneut ihren Aufbruchsg Geist benötigen, der schon im 2018 neu erarbeiteten Leitbild des Unternehmens festgehalten ist.**

„Im Aufbrechen erklärt sich der gesamte Fortschritt der Menschheit. Und permanentes Aufbrechen ist genau das, was auch uns erfolgreich sein lässt“, heißt es dort.

Eine entsprechende Aktion, die die Mitarbeitenden der Witt-Gruppe just vor Anbrechen der Corona-Pandemie abgeschlossen hatten, waren die sogenannten MUTiger-Challenges. Unter dem Slogan „Raus aus der Komfortzone“ – einer von acht Haltungssätzen des Unternehmens – sollten alle Mitarbeitenden, vom Azubi zur Führungskraft, eine Mutprobe absolvieren.

**In der Rückschau wurde dies ungeplanterweise zu einem perfekten Training für die folgenden Monate im Zeichen der Corona-Krise, die von allen ein Umdenken bezüglich etablierter Prozesse und Abläufe erforderten.**

Konkret hospitierten die Führungskräfte der Witt-Gruppe in einem der zahlreichen WITT WEIDEN-Fachgeschäfte, wo sie direkten Kundenkontakt erlebten – für die meisten von ihnen kein Teil ihres Arbeitsalltags. Die einzelnen Abteilungen des Unternehmens absolvierten ebenfalls jeweils eine Challenge, die eigenverantwortlich von den Mitarbeitenden entwickelt wurde. Die Resonanz der Mitarbeitenden auf die Challenges fiel durchweg positiv aus und die gute



Das Symbol der MUTiger-Challenge.



## Fakten über die Witt-Gruppe

Mit 15,3 Millionen Kund\*innen weltweit, einem Umsatz von 856 Mio. Euro (IFRS) im Geschäftsjahr 2019/20 und einem Onlineanteil von rund 24 Prozent zählt die Witt-Gruppe zu den führenden textilen Omnichannel-Unternehmen für die Zielgruppe 50plus.

Die Unternehmensgruppe ist derzeit mit zehn Marken in zehn Ländern, darunter die 1907 gegründete Marke WITT WEIDEN, sowie in 18 Online-Shops aktiv.

Seit Ende 2019 gehört die Marke heine zur Witt-Gruppe.

Die Witt-Gruppe ist mit mehr als 3.100 Mitarbeitenden nicht nur einer der größten Arbeitgeber der Oberpfalz, sondern auch einer der beliebtesten Deutschlands: 2020 wurde das Unternehmen zum achten Mal in Folge als Top-Arbeitgeber ausgezeichnet. Seit 1987 ist das Unternehmen mit Sitz in Weiden Teil der Otto Group. Weitere Informationen finden Sie unter [www.witt-gruppe.eu](http://www.witt-gruppe.eu).

Stand: Dezember 2020

**Pressekontakt:**

Judith Weigl

Corporate Communication

0961/400-1355

[Judith.Weigl@witt-gruppe.eu](mailto:Judith.Weigl@witt-gruppe.eu)