

Witt-Gruppe als „Hidden Champion der Otto Group“

Weiden, Juni 2017. Die Witt-Gruppe blickt auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr 2016/17 zurück und hat dieses auf hohem Niveau abgeschlossen. Der Weidener Distanzhändler hielt die Umsätze mit rund 757 Millionen Euro nach IFRS bei einer hohen Rendite auf Vorjahresniveau. Als starker Leistungsträger der Otto Group sind für die Zukunft weitere Investitionen geplant.

Der Weidener Versandhändler hält für das Geschäftsjahr 2016/17 das sehr gute Vorjahresniveau und erreicht einen Gesamtumsatz von rund 757 Millionen Euro nach IFRS (International Financing Reporting Standards). „Das gedämpfte Konsumverhalten im vergangenen Geschäftsjahr ist zu großen Teilen wetterbedingt“, so Wolfgang Jess, Vorsitzender der Geschäftsführung der Witt-Gruppe. „Angesichts dieser starken Nachfrageschwankungen ist das Erreichen des Vorjahresumsatzes in Deutschland insgesamt zufriedenstellend. Die dabei erwirtschaftete Rendite ist einmal mehr äußerst erfreulich.“

Bei der Bilanzpressekonferenz im Mai 2017 bezeichnete Alexander Birken, der neue Vorstandsvorsitzende der Otto Group, die Witt-Gruppe als „Hidden Champion“ innerhalb der Otto Group. Der Vorstand der Otto Group hat eine fokussierte Wachstumsstrategie für den Konzern erarbeitet. Dabei wird gezielt in Konzerngesellschaften mit besonders guter Performance und hohem Wachstumspotenzial investiert. Zu diesen Fokus-Unternehmen zählt auch die Witt-Gruppe.

Das Weidener Traditionsunternehmen setzt mit dem abgelaufenen Geschäftsjahr 2016/17 seine lange Erfolgsstory fort. Im Januar 2017 hat die Witt-Gruppe den Markteinstieg in den USA realisiert. In den Niederlanden, Tschechien und Schweden wächst die Witt-Gruppe deutlich zum Vorjahr. Weiterhin schwierig bleibt es dagegen aufgrund der Währungsschwankungen im russischen Markt. Die Marktbedingungen in Frankreich können laut Wolfgang Jess als herausfordernd bezeichnet werden.

Der Online-Anteil innerhalb der Witt-Gruppe steigt kontinuierlich an. Zum Ende des Geschäftsjahres 2016/17 ging bereits jede vierte Kunden-Bestellung über einen der mehr als 15 Online-Shops ein. Zu den Online-Spitzenreitern der Witt-Gruppe zählen die Vertriebsgebiete Niederlande und Russland, dort verzeichnet das Unternehmen Internetanteile in Höhe von jeweils gut einem Drittel am Gesamtumsatz. In Deutschland liegt der Anteil bei 20 Prozent. Die Anzahl der Fachgeschäfte wächst im Geschäftsjahr 2016/17 um neun Filialen. Das Filialnetz umfasst nun deutschlandweit mehr als 120 Fachgeschäfte.

Das Multi-Channel-Konzept in Deutschland vereint drei Vertriebswege, die stetig auf die Wünsche und Bedürfnisse der Zielgruppe angepasst werden. Über E-Commerce, Katalogversand und Filialgeschäft werden insgesamt über 15 Millionen Kunden erreicht. „Wir investieren in unser zukunftssträchtiges Geschäftsmodell und verfolgen eine fokussierte Wachstumsstrategie im In- und Ausland“, beschreibt Wolfgang Jess, „davon werden unsere strategischen Handlungsfelder gleichermaßen profitieren“.

Die positive Gesamtentwicklung spiegelt sich auch in der gestiegenen Gesamtzahl der Mitarbeiter wieder. Zum Ablauf des Geschäftsjahres 2016/17 beschäftigt die Witt-Gruppe über 2.900 Mitarbeiter. Vor allem in den E-Commerce- und IT-Bereichen stockt der mehrfach als „Top Arbeitgeber“ ausgezeichnete Distanzhändler Stellen auf und bietet Berufseinsteigern wie Fachexperten vielfältige Karrieremöglichkeiten.

Die Witt-Gruppe ist eines der führenden textilen Distanzhandelsunternehmen für die Zielgruppe 50plus. Die Unternehmensgruppe ist mit acht Marken in zwölf Ländern aktiv, darunter die 1907 gegründete Marke WITT WEIDEN. Seit 1987 ist das Unternehmen mit Sitz in Weiden ein Teil der Otto Group. Der Umsatz im Geschäftsjahr 2016/17 beträgt rund 757 Mio. Euro (IFRS). Mit über 2.900 Mitarbeitern ist die Witt-Gruppe einer der größten Arbeitgeber der Oberpfalz und ist 2017 erneut unter den Top-Arbeitgebern Deutschlands. Weitere Informationen finden Sie unter www.witt-gruppe.eu.

Kontakt:

Rainer Hagner
Corporate Communications
0961/400-1618
Rainer.Hagner@witt-gruppe.eu