

## Witt-Gruppe verwaltet ihre Verträge mit SharePoint-basierter Lösung

### WITT-GRUPPE

Die Witt-Gruppe ist einer der führenden textilen Versandhändler für die Zielgruppe 50plus.

**Branche:** Textilhandel

**Produkte:** Textilien

**Mitarbeiter:** 2.800

**Kunden:** Privatkunden

**Standorte:** Unternehmenszentrale in Weiden, 115 Filialen deutschlandweit.

[www.witt-gruppe.eu](http://www.witt-gruppe.eu)

Vor mehr als 100 Jahren übernimmt der gelernte Zimmermann Josef Witt den Kolonialwarenladen seiner Schwester im oberpfälzischen Reuth. Er erweitert das Sortiment um Knöpfe und Stoffe und beginnt mit dem Versandhandel. Der Grundstein für die inzwischen mehr als 2.800 Mitarbeiter zählende, international erfolgreiche Witt-Gruppe ist gelegt. Heute ist das Unternehmen einer der führenden textilen Versandhändler und unterhält neben 120 stationären Filialen auch 19 eigene Online-Shops.



Die Witt-Gruppe unterhält deutschlandweit 115 WITT WEIDEN und Preisland-Filialen.

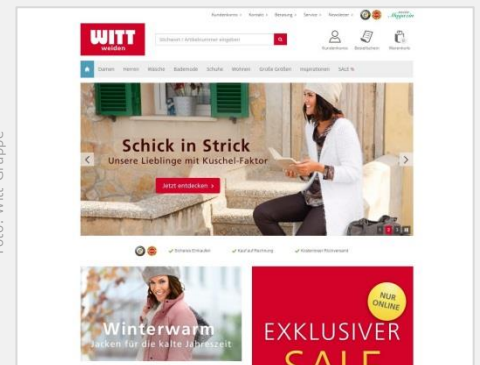
### Vertragsrelevante Informationen wurden bislang manuell gepflegt

Mit dem Wachstum des Textilunternehmens verändern sich auch seine Strukturen. Filialen werden eröffnet, Lieferantenbeziehungen geknüpft und Ladengeschäfte angemietet. Alle diese Geschäftsbeziehungen werden vertraglich festgehalten. Eine eigene Abteilung kümmert sich um die Verwaltung der Dokumente. Irgendwann jedoch stoßen die Mitarbeiter dort an ihre Grenzen. „Wir haben sehr viel Zeit damit verbracht, vertragsrelevante Informationen zu suchen und aufzubereiten“, erklärt Jürgen König, Bilanzbuchhalter bei der Witt-Gruppe. „Viele Aufgaben wie die Fehlersuche bei Abweichungen von Abbuchungen oder die Ermittlung von Ein- und Auszahlungen für die rollierende Finanzplanung wurden manuell umgesetzt.“

### Innovabee führt SharePoint-basierte Vertragsmanagementlösung ein

Als schließlich die interne Revision empfahl, alle Verträge zentral abzulegen, entschloss man sich, ein eigenes Vertragsmanagement-Tool einzuführen. „Weil die Witt-Gruppe bereits mit Microsoft SharePoint arbeitet, sollte die neue Lösung ebenfalls auf SharePoint basieren“, erläutert Wolfgang Reichel, IT-Projektleiter bei der Witt-Gruppe. „Zusätzlich war eine Schnittstelle mit unserem bestehenden SAP-System gewünscht.“ Mit der ecspand Vertragsmanagementlösung konnten beide Anforderungen umgesetzt werden. Als Implementierungspartner holte sich die Witt-Gruppe

Innovabee ins Boot. Schließlich ist Innovabee sowohl in der SAP-Welt zu Hause als auch mit SharePoint bestens vertraut.



Mit seinen Online-Shops erzielt das Unternehmen 20 Prozent seines Umsatzes.

### Intelligente Workflows und automatisierte Prozesse sorgen für Effizienz

„Die Berater von Innovabee haben uns kompetent bei der Einführung begleitet und sind sehr konstruktiv mit den Herausforderungen, die das Projekt mit sich gebracht hat, umgegangen“, sagt Jürgen Bär, Key Account Manager in der Witt-Gruppe. Im Zuge des Projekts wurden zahlreiche Prozesse im Vertragsmanagement automatisiert und zusätzlich mithilfe des Nintex Workflow-Designers neue Workflows definiert. Ein intelligenter Workflow zur Vertragsfreigabe steuert jetzt beispielsweise den kompletten Freigabeprozess. „So ist sichergestellt, dass Verträge fristgerecht von allen Instanzen freigegeben werden“, erläutert Wolfgang Reichel. Bei Bedarf können die Workflowaufgaben delegiert werden, sodass es nicht zu Verzögerungen kommt.

## Mehr Transparenz über alle Verträge

Zeitersparnis ist wohl auf allen Ebenen der größte Vorteil der neuen Vertragsmanagementlösung. Denn mit ecpand entfällt die aufwändige Suche in papiergebundenen Verträgen komplett. Sämtliche Vertragsinformationen sind über ein Suchcenter abrufbar. „Ich kann problemlos nach Metadaten wie Vertragspartner oder Vertragsbeginn filtern oder über die Volltextsuche nach Stichworten suchen“, erklärt Jürgen König. Auch ein Excel-Export der Vertragsdaten ist auf Knopfdruck möglich.



Zu Spitzenzeiten verlassen rund 100.000 Sendungen pro Tag das Lager von Witt.

„Die Berater von Innovabee haben uns kompetent bei der Einführung begleitet und sind sehr konstruktiv mit den Herausforderungen, die das Projekt mit sich gebracht hat, umgegangen.“

*Jürgen Bär, Key Account Manager*

## Kostenpositionen werden automatisch übermittelt

Bei der Bearbeitung von vertragsrelevanten Aufgaben sorgt die neue Lösung für deutlich mehr Transparenz. „Ich werde systemseitig an alle Aufgaben wie Zahlungen, Kündigungen oder Laufzeitverlängerungen erinnert. Ein Dashboard zeigt mir tagesaktuell die jeweiligen Fristen an“, freut sich Jürgen König. Auch Zusatzdokumente und Rechnungen lassen sich bequem dem jeweiligen Vertrag zuordnen. Für die tägliche Arbeit besonders praktisch ist die Verknüpfung mit dem bestehenden SAP-System. So wird aus den Kostenpositionen eines Vertrages automatisch eine monatliche Zahlungsvorschlagsliste erzeugt. Die Liste durchläuft nach Prüfung durch einen Mitarbeiter den Freigabeprozess und wird anschließend an das SAP-System übermittelt.

## Erfolg für die WITT-GRUPPE

- Intelligente Workflows und automatisierte Prozesse in der Vertragsverwaltung über den gesamten Lebenszyklus eines Dokuments hinweg
- Hohe Transparenz über alle vertragsrelevanten Informationen
- Enge Integrationen mit SAP ERP
- Aktuelle Übersicht der anstehenden Aufgaben und Fristen
- Zeitersparnisse durch sichere Prozesse und digitale Vertragsverwaltung

## Leistungen Innovabee

### Business Software

- Microsoft SharePoint-basierte Vertragsmanagementlösung

### Dienstleistungen

- Projektmanagement
- Konzeption und Einführung der Lösung
- Schulung