



DER HAUPTGESCHÄFTSFÜHRER

Offener Brief

Herr Dr. Norbert Wieselhuber
Dr. Wieselhuber & Partner GmbH
Nymphenburger Straße 21
80335 München

Berlin, 02.04.2014

„bedrohte Handelsunternehmen“

Sehr geehrter Herr Dr. Wieselhuber,

wäre es nicht bereits am 31. März 2014 in der Presse erschienen, hätten wir es für einen schlechten Aprilscherz gehalten! Irritiert und mit großem Unverständnis nehmen wir zur Kenntnis, dass ein namhafter Unternehmensberater gezielt mit einem Ranking eines höchst zweifelhaften und als suggestiv zu bezeichnenden Kennwertes an die Öffentlichkeit tritt. In munterer Abstufung wird dort der angebliche „Bedrohungsgrad“ namhafter Verbundgruppen und Handelsunternehmen mit Verweis auf die „wichtigsten Onlineangreifer“ einer überraschten bis erschrockenen Leserschaft anspruchsvoller Wirtschaftsmedien präsentiert.

Dass der Wettbewerb im Konsumgüterhandel in Zeiten digitaler Märkte und nach jeder möglichen Wertschöpfung greifenden globalen Internet-Giganten an Schärfe zunimmt, ist längst jedem klar. Dass man dem mit strategisch klugen Alternativen begegnen muss, stellt auch niemand in Zweifel.

Als überzeugende Alternative mittelständischer Handelsunternehmen zu marktmächtigen Großunternehmen gilt über Jahrzehnte die überbetriebliche und überregionale Zusammenarbeit, in der gerade die lokale Stärke des einzelnen Händlers gefördert wird. Mit ernsthaften wissenschaftlichen

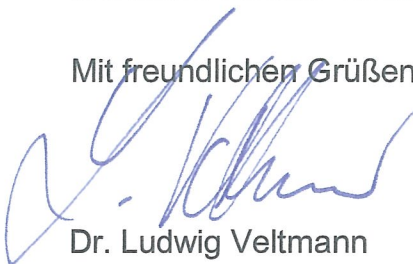


Instrumenten konnte längst nachgewiesen werden, dass in Verbundgruppen kooperierende Unternehmer gegenüber nicht kooperierenden deutlich weniger insolvenzgefährdet sind. Daran ändert sich auch im Online-Zeitalter nichts. Und bei weitem nicht in jedem Falle nehmen Entscheidungsprozesse in Unternehmensgruppen längere Zeit in Anspruch, als in filialisierten Einzelunternehmen. Bei richtiger Aufstellung wird dies nämlich durch die lokale Stärke der einzelnen Unternehmer einer Gruppe mehr als ausgeglichen.

Jeder weiß, dass mit suggestiven Fragen und einer leichtfertigen Interpretation der Antworten, gar als Ranking aufbereitet, verheerende Trugschlüsse möglich sind. Viele der von Ihnen namentlich herausgestellten Verbundgruppen haben den Beweis dafür längst angetreten, dass sie die Existenz und Fortentwicklung ihrer Anschlussunternehmen nachhaltig sichern. Solche Schlüsse lässt Ihre Studie aber nicht zu, da sie nicht einmal differenziert, ob es sich bei den Bewerteten jeweils um Anschlussunternehmen oder die Zentrale einer Verbundgruppe handelt. Eine wie auch immer zu recht fertige Kundenbefragung hätte insofern mindestens mit der tatsächlichen wirtschaftlichen Lage und der Entwicklung der betreffenden Gruppen abgeglichen werden müssen. Ob dies geschehen ist, lässt sich jedenfalls aus der Publikation nicht ersehen. Und einmal kritisch nachgefragt: Welcher einzelne Kunde kann aus seiner Perspektive wirklich zutreffend den „Bedrohungsgrad“ eines Händlers beurteilen?

Kurzum: Gäbe es einen „Seriositätsindex“ für Beratungsunternehmen im Handel, wären Wieselhuber & Partner spätestens nach dieser Veröffentlichung deutlich abgerutscht. Schließlich sind die Ergebnisse und daraus abgeleiteten Interpretationen nicht nur hinsichtlich der zugrunde gelegten Daten und Fakten höchst zweifelhaft, sondern auch dazu geeignet, Ruf und Ansehen der betreffenden Unternehmen und Marken zu schädigen. Deshalb kann ich derzeit nicht ausschließen, dass die Betroffenen sich rechtliche Schritte vorbehalten.

Mit freundlichen Grüßen



Dr. Ludwig Veltmann