



DER HAUPTGESCHÄFTSFÜHRER

Herren
Prof. Dr. Norbert Wieselhuber
Dr. Timo Renz
Dr. Johannes Berentzen
Dr. Wieselhuber & Partner GmbH
Nymphenburger Straße 21
80335 München

Berlin, 09.04.2014

**Korrespondenz zu Ihrer Studie „Category Killer -Der stationäre Handel unter Zugzwang“
hier: Ihr Schreiben vom 4. April 2014**

Sehr geehrte Herren,

vielen Dank für Ihre ausführliche Antwort auf meinen offenen Brief vom 2. April 2014. Wie vereinbart werden wir diese gerne auch den Lesern unserer Medien zur Kenntnis geben.

Durch den Vorgang ist erneut klar geworden, dass Wettbewerbschancen für Unternehmen nicht allein aus nüchternen Zahlen und Fakten entstehen. Sie folgen oft sogar zuerst psychologischen Einflüssen. Mit der Betrachtung und Interpretation von Sachverhalten, mit deren vermeintlicher Korrelation und insbesondere mit der Wahl von Terminologien lassen sich leicht missverständliche und irreführende Eindrücke vermitteln. Insoweit begrüßen wir, dass Sie in erster Reaktion auf unsere kritische Rückäußerung spontan die gesamte Studie für die Öffentlichkeit zugänglich ins Netz gestellt haben.

Gern hätten wir uns natürlich auch über die Befragungsmethodik und die Fragen selbst ein Bild gemacht. Deshalb wären wir erfreut, wenn auch dort eine Einsichtnahme möglich wäre.

Sollten sich in der Gesamtschau Ansätze zur Stärkung des stationären Handels ergeben, würden wir hierüber gern einen näheren Austausch mit Ihnen erwägen.

Mit freundlichen Grüßen

Dr. Ludwig Veltmann

