

Inhaltsverzeichnis

Geleitwort.....	I
Vorwort	III
Inhaltsverzeichnis.....	V
Abbildungsverzeichnis.....	IX
Tabellenverzeichnis.....	XI
1 Einleitung	1
1.1 Problemstellung und Zielsetzung	1
1.2 Aufbau der Arbeit.....	3
2 Grundlagen industrieller Verhandlungen.....	7
2.1 Zur Bedeutung von Verhandlungen auf Industriegütermärkten.....	7
2.2 Verständnis und Besonderheiten industrieller Verhandlungen	13
2.2.1 Die Entwicklung eines Forschungsansatzes für industrielle Verhandlungen	13
2.2.1.1 Die Analyse der Ausgangssituation industrieller Verhandlungen.....	17
2.2.1.1.1 Die Verhandlungsparteien: Multipersonale Verhandlungen zwischen Buying und Selling Centern.....	17
2.2.1.1.2 Die Präferenzen: Derivativ ergebnisorientierte und individuell prozessuale Präferenzen	20
2.2.1.2 Die Analyse der Handlungssituation industrieller Verhandlungen	28
2.2.1.2.1 Industrielle Verhandlungen als „mixed-motive“- Situation	28
2.2.1.2.2 Die Handlungsprogramme industrieller Verhandlungen.....	32
2.2.1.3 Die Analyse der Entscheidungssituation	35
2.2.2 Zusammenfassende Begriffsdefinition industrieller Verhandlungen.....	38
2.3 Systematisierung industrieller Verhandlungssituationen	40
2.3.1 Darstellung relevanter Unterscheidungskriterien	42
2.3.1.1 Konstante Einflussfaktoren industrieller Verhandlungen.....	42
2.3.1.1.1 Merkmale des Entscheidungsproblems	43
2.3.1.1.2 Merkmale der Verhandlungsparteien	45
2.3.1.2 Variable Unterscheidungskriterien industrieller Verhandlungen.....	53
2.3.2 Zusammenfassendes Forschungsspektrum industrieller Verhandlungen....	56

2.4	Industrielle Verhandlungen als Gegenstand der Industriegütermarketing-Literatur	58
2.4.1	Systematisierende Literaturübersicht	58
2.4.1.1	Erkenntnisbeitrag der Interaktionsansätze.....	58
2.4.1.2	Erkenntnisbeitrag der allgemeinen Industriegütermarketing-Literatur	63
2.4.1.3	Erkenntnisbeitrag der Vertriebs- und Verkaufsliteratur	67
2.4.2	Stand der Verhandlungsforschung im Industriegütermarketing.....	70
2.5	Zur Bedeutung der Präferenzanalyse in industriellen Verhandlungen.....	71
2.5.1	Die Notwendigkeit einer externen und internen Präferenzanalyse in industriellen Verhandlungen	71
2.5.2	Die Notwendigkeit der quantitativen Analyse von Verhandlungspräferenzen	77
2.5.3	Übergeordnete Zielsetzung der Arbeit	79
3	Verhandlungspräferenzen als Gegenstand der Verhandlungsforschung.....	81
3.1	Darstellung und Analyse der theoretischen Ansätze der Verhandlungsforschung	82
3.1.1	Analytisch-präskriptive Forschungsansätze.....	82
3.1.1.1	Darstellung der analytisch-präskriptiven Ansätze.....	82
3.1.1.2	Analyse der analytisch-präskriptiven Ansätze	87
3.1.2	Verhaltenswissenschaftliche Forschungsansätze	91
3.1.2.1	Darstellung der verhaltenswissenschaftlichen Ansätze.....	91
3.1.2.2	Analyse der verhaltenswissenschaftlichen Ansätze	95
3.1.2.2.1	Die Bedeutung „sozial-psychologischer Verhandlungsergebnisse“ für die verhaltenswissenschaftliche Beschäftigung mit Verhandlungspräferenzen	96
3.1.2.2.2	Verhaltenswissenschaftliche Forschungsbemühungen in dem Bereich der „sozial-psychologischen Nutzendimensionen“	97
3.1.3	Negotiation Analysis – die Synthese der analytisch-präskriptiven und verhaltenswissenschaftlichen Verhandlungsforschung	106
3.1.3.1	Darstellung der Negotiation Analysis	106
3.1.3.2	Analyse der Negotiation Analysis.....	108
3.1.3.2.1	Grundsätzliche Vorgehensweise der Präferenzanalyse im Rahmen der Negotiation Analysis.....	109

3.1.3.2.2	Kritische Beurteilung der Vorgehensweise vor dem Hintergrund conjoint-analytischer Präferenzmessung.....	111
3.2	Darstellung und Analyse der managementbezogenen Ansätze der Verhandlungsforschung.....	115
3.2.1	Darstellung des Harvard-Verhandlungskonzeptes	116
3.2.2	Analyse des Harvard-Verhandlungskonzeptes.....	117
3.3	Kritische Würdigung der Ansätze im Hinblick auf die umfassende Messung von Verhandlungspräferenzen.....	119
3.4	Konzeptionelle Fragestellungen der Präferenzanalyse und zusammenfassende Anforderungen an die Präferenzmessung.....	121
3.4.1	Ermittlung inhaltlicher Anforderungen in Bezug auf die Messung prozessualer Präferenzen.....	122
3.4.2	Methodische Anforderungen an die Messung prozessualer Präferenzen unter besonderer Berücksichtigung der Principal-Agent-Theorie.....	125
3.4.3	Kontextspezifische Anforderungen	132
4	Konzeption eines Messansatzes zur Analyse industrieller Verhandlungspräferenzen	135
4.1	Umsetzung der Anforderungen an einen umfassenden Messansatz.....	135
4.1.1	Definition bedeutsamer Prozesspräferenzen	135
4.1.1.1	Inhaltsanalytische Präferenzidentifikation	135
4.1.1.2	Relevanz der identifizierten prozessualen Präferenzen auf industriellen Märkten.....	144
4.1.2	Auswahl einer geeigneten Befragungsmethode für die Messung industrieller Verhandlungspräferenzen.....	145
4.1.2.1	Die generelle Eignung dekompositioneller Verfahren unter Berücksichtigung der Kritikpunkte der traditionellen Conjoint-Analyse.....	146
4.1.2.2	Untersuchung der Verfahrensvarianten der traditionellen Conjoint-Analyse.....	148
4.1.2.2.1	Kurzvorstellung der bedeutsamen Verfahrensvarianten.....	148
4.1.2.2.2	Vorstellung der HILCA angesichts ihrer besonderen Eignung für die vorliegende Zielsetzung.....	154
4.1.3	Identifikation von präferenzbeeinflussenden Faktoren im Rahmen industrieller Verhandlungen.....	157
4.2	Konkretisierung der Zielsetzung durch die Ableitung von Forschungsfragen..	160

5	Empirische Untersuchung der aufgestellten Forschungsfragen im Rahmen einer Fallstudien-Simulation	162
5.1	Entwicklung des Untersuchungsdesigns	162
5.1.1	Operationalisierung der Forschungsfragen.....	162
5.1.2	Auswahl empirischer Zielgrößen.....	164
5.1.3	Gestaltung der Erhebung	167
5.1.3.1	Festlegung der Untersuchungsform.....	167
5.1.3.2	Das Untersuchungsobjekt: Der Fall ALUVAN.....	169
5.1.3.2.1	Die Rahmenhandlung und Verhandlungsgegenstände.....	170
5.1.3.2.2	Experimentelle Manipulation der Transaktionsebene.....	173
5.1.3.3	Konzeption der Befragung.....	175
5.1.3.3.1	Befragungsorganisation.....	176
5.1.3.3.2	Entwicklung der Messverfahren.....	178
5.1.3.3.3	Gestaltung der Auswahl-situation.....	181
5.1.3.4	Festlegung der Verhandlungs-subjekte.....	184
5.2	Umsetzung und empirische Ergebnisse der Untersuchung	186
5.2.1	Ablauf des Verhandlungsspiels und Durchführung der Präferenzanalysen.....	186
5.2.2	Empirische Befunde	189
5.2.2.1	Analyse der aufgestellten Forschungsfragen.....	190
5.2.2.1.1	Der Vergleich der untersuchten Messverfahren	191
5.2.2.1.2	Ermittlung von transaktionsspezifischen Präferenzunterschieden.....	198
5.2.2.2	Zusammenfassende Ergebnisbeurteilung unter Berücksichtigung der Limitationen der empirischen Studie.....	204
5.2.2.2.1	Zusammenfassender Ergebnisüberblick	204
5.2.2.2.2	Limitationen der empirischen Studie.....	206
5.3	Implikationen für die industrielle Verhandlungspraxis.....	207
6	Schlussbetrachtung und Ausblick auf den weiteren Forschungsbedarf	214
	Anhang.....	221
	Literaturverzeichnis.....	239