

Inhaltsverzeichnis

Geleitwort.....	V
Vorwort	VII
Inhaltsverzeichnis	IX
Abbildungsverzeichnis	XV
Tabellenverzeichnis	XVII
Abkürzungsverzeichnis.....	XIX
1 Einleitung.....	1
1.1 Problemstellung und Zielsetzung	1
1.2 Aufbau der Arbeit.....	7
2 Die Bedeutung von Unsicherheit in industriellen Verhandlungen.....	11
2.1 Verhandlungen als Bestandteil des industriellen Transaktionsprozesses.....	11
2.2 Geschäftstypenspezifische Unsicherheit in industriellen Verhandlungen	16
2.2.1 Geschäftstypenansatz nach <i>Backhaus</i> (1997) als Untersuchungsrahmen.....	16
2.2.2 Die Interaktionsansätze im Industriegütermarketing	22
2.2.3 Konkretisierung des Unsicherheitsbegriffs	28
3 Die Wirkung von Unsicherheit auf Verhandlungen als Gegenstand bisheriger Forschung.....	31
3.1 Unsicherheit in der Verhandlungsforschung.....	31
3.1.1 Ansätze der Verhandlungsforschung	31
3.1.1.1 Analytisch-präskriptive Ansätze.....	33
3.1.1.2 Deskriptiv-verhaltenswissenschaftliche Ansätze.....	38
3.1.1.3 Negotiation Analysis	41

3.1.1.4	Praxisorientierte Ansätze	42
3.1.2	Die Wirkung von Unsicherheit in der Verhandlungsforschung – Bestandsaufnahme der Literatur	44
3.2	Unsicherheit als Gegenstand unterschiedlicher Forschungsansätze	51
3.2.1	Klassisch-mikroökonomisches Verständnis von Unsicherheit	52
3.2.1.1	Darstellung des klassisch-mikroökonomischen Verständnisses von Unsicherheit	52
3.2.1.2	Bewertung des klassisch-mikroökonomischen Verständnisses von Unsicherheit	53
3.2.2	Informationsökonomisches Verständnis von Unsicherheit	56
3.2.2.1	Darstellung des informationsökonomischen Verständnisses von Unsicherheit	56
3.2.2.2	Informationsökonomische Maßnahmen zur Unsicherheitsreduktion	59
3.2.2.3	Bewertung des informationsökonomischen Verständnisses von Unsicherheit	63
3.2.3	Das Unsicherheitsverständnis in der Theorie des wahrgenommenen Risikos	64
3.2.3.1	Darstellung des Unsicherheitsverständnisses in der Theorie des wahrgenommenen Risikos	64
3.2.3.2	Maßnahmen zur Unsicherheitsreduktion in der Theorie des wahrgenommenen Risikos	68
3.2.3.3	Bewertung des Unsicherheitsverständnisses in der Theorie des wahrgenommenen Risikos	72
3.3	Zusammenfassende Bewertung	74
4	Auswahl einer Methodik zur Analyse des Verhandlungsprozesses unter Unsicherheit	77
4.1	Methodische Einordnung der zu entwickelnden Untersuchung	77
4.2	Anforderungen an die Erhebung	80
4.3	Darstellung grundlegender Methoden der Datengewinnung in der Verhandlungsforschung	83

4.3.1	Empirische Verhandlungsforschung anhand von Fallstudien.....	83
4.3.2	Empirische Verhandlungsforschung anhand von Befragungen	85
4.3.3	Empirische Verhandlungsforschung anhand von Experimenten	88
4.3.4	Zusammenfassender Überblick und Auswahl einer geeigneten Methode	93
4.4	Die Inhaltsanalyse als Instrument der Datenauswertung in der empirischen Verhandlungsforschung.....	95
4.4.1	Darstellung der Methodik	95
4.4.2	Abschließende Bewertung der Methodik.....	99
5	Konzeption und Ergebnisse der Verhandlungssimulation	102
5.1	Zielsetzungen und Vorgehen.....	102
5.2	Das Untersuchungsdesign	103
5.2.1	Die Fallstudien der Verhandlungssimulation.....	103
5.2.1.1	Die Fallstudie „Repowering“ (Produktgeschäft).....	104
5.2.1.1.1	Die Ausgangssituation.....	104
5.2.1.1.2	Die Akteure am Markt.....	105
5.2.1.1.3	Die Verhandlungsgegenstände	105
5.2.1.2	Die Fallstudie „Offshore“ (Zuliefergeschäft).....	106
5.2.1.2.1	Die Ausgangssituation.....	106
5.2.1.2.2	Die Akteure am Markt.....	107
5.2.1.2.3	Die Verhandlungsgegenstände	108
5.2.2	Die Auswahl der Simulationsteilnehmer	109
5.3	Realisierung der Verhandlungssimulation	111
5.3.1	Aufbau und Umsetzung des Experimentes	111
5.3.2	Der Rahmenfragebogen und Manipulationsüberprüfung.....	115
5.3.3	Transkription und Kodierung der Simulation	118
5.3.3.1	Transkriptionsprozess.....	118
5.3.3.2	Entwicklung und Anwendung eines geeigneten Kategoriensystems.....	119

5.3.3.2.1	Notwendigkeit eines geeigneten Kategoriensystems in der empirischen Verhandlungsforschung.....	119
5.3.3.2.2	Entwicklung eines Standardkategoriensystems	121
5.3.3.2.3	Integration Untersuchungskontext-spezifischer Kategorien	129
5.3.3.3	Reliabilität	135
5.3.3.3.1	Reliabilität der Kodiereinheiten	136
5.3.3.3.2	Reliabilität der Kodierung.....	138
5.3.3.4	Validität	141
5.4	Darstellung der Ergebnisse.....	142
5.4.1	Verhandlungsvorbereitung.....	142
5.4.1.1	Dauer	143
5.4.1.2	Struktur	143
5.4.2	Verhandlungsprozess	145
5.4.2.1	Verhandlungsdauer.....	145
5.4.2.2	Verhandlungsverhalten.....	146
5.4.2.2.1	Angebotsverhalten.....	150
5.4.2.2.2	Informationsverhalten	156
5.4.2.2.3	Beziehungsbezogenes Verhalten.....	160
5.4.2.2.4	Prozessbezogenes Verhalten	166
5.4.2.2.5	Anomalien	167
5.4.3	Verhandlungsergebnis.....	169
5.4.3.1	Vertragsabschlüsse	170
5.4.3.2	Verhandlungszufriedenheit.....	171
5.5	Zusammenfassende Ergebnisbeurteilung.....	176
5.5.1	Implikationen der Ergebnisse.....	176
5.5.2	Limitationen der Untersuchung.....	181
6	Schlussbetrachtung und Ausblick	183
6.1	Zusammenfassung	183

6.2 Ausblick auf den weiteren Forschungsbedarf	187
Anhangverzeichnis	189
Literaturverzeichnis	237