

Inhaltverzeichnis

Abbildungsverzeichnis	XIII
Tabellenverzeichnis	XV
Abkürzungsverzeichnis	XVII
1 Bedeutung von Verhandlungen im Industriegütermarketing	1
1.1 Verhandlungen als zentrales Element bei der Vermarktung von Industriegütern. 1	
1.2 Unsicherheitsreduzierende Strategien für Vermarktungsverhandlungen	5
1.3 Zielsetzung und Gang der Arbeit	11
2 Untersuchungsgegenstand Vermarktungsverhandlung	15
2.1 Vermarktungsverhandlungen als Transaktionsmechanismus im Industriegütermarketing	15
2.1.1 Verhandlungen als interdependeter Entscheidungsprozess zum Ausgleich konfliktärer Interessen	15
2.1.2 Verhandlungen im Ablauf des Vermarktungsprozesses von Industriegütern	18
2.1.3 Organisationaler Charakter von Vermarktungsverhandlungen.....	22
2.1.4 Inhaltliche Charakteristika von Vermarktungsverhandlungen.....	24
2.2 Wahl einer verhandlungsanalytisch-verhaltenswissenschaftlichen Untersuchungsperspektive	26
2.3 Darstellung von Verhandlungen zwischen Konflikt und Problemlösung	29
2.3.1 Operationalisierung konfliktärer und problemlösungsbezogener Verhandlungselemente.....	30
2.3.2 Distributive Verhandlungen und ihre Modellierung im Verhandlungszonen- modell	32
2.3.3 Integrative Mehrthemen-Verhandlungen und ihre Modellierung	34
2.3.3.1 Quellen von integrativem Potenzial in Verhandlungen	34
2.3.3.2 Messung der Verhandlungseffizienz.....	37
2.3.3.3 Möglichkeiten zur Erreichung effizienter Verträge	38
2.3.4 Erfolgsmaße der Verhandlungsanalyse.....	39
2.4 Ein verhaltenswissenschaftliches Verhandlungsmodell als Bezugsrahmen der Untersuchung	41
2.4.1 Kontextvariablen der Verhandlung	44
2.4.1.1 Strukturelle Faktoren.....	44
2.4.1.2 Parteien als Kontext	46
2.4.2 Dynamische Variablen der Verhandlung	48

2.4.2.1	Verhandlungsinteraktion	48
2.4.2.2	Kognitionen der Verhandelnden	49
2.5	<i>Zwischenfazit und Implikationen für die weitere Untersuchung</i>	53
3	Konkretisierung des verhaltenswissenschaftlichen Verhandlungsmodells	55
3.1	<i>Bedeutung von Einzeltransaktion und Geschäftsbeziehung für die Vermarktungsverhandlung</i>	55
3.1.1	Determinanten des Zustandekommens von Einzeltransaktion und Geschäftsbeziehung	57
3.1.2	Einzeltransaktion und Geschäftsbeziehung als Kontextfaktor der Verhandlung.	62
3.1.3	Relevante Merkmale von Einzeltransaktion und Geschäftsbeziehung in Bezug auf die Vermarktungsverhandlung.....	64
3.1.3.1	Vertrauen.....	64
3.1.3.2	Commitment.....	68
3.1.3.3	Wissen	72
3.1.4	Wirkung verschiedener Beziehungsarten auf Verhandlungsprozess und -ergebnis.....	75
3.1.5	Zwischenfazit und Hypothese: Die Wirkung von Einzeltransaktion und Geschäftsbeziehung auf die Verhandlungseffizienz.....	79
3.2	<i>Macht in Vermarktungsverhandlungen</i>	80
3.2.1	Die Macht-Abhängigkeitsrelation und ihre Wirkungen.....	80
3.2.1.1	Macht als eine einer Beziehung innewohnende latente Kraft.....	81
3.2.1.2	Erlangung, Anwendung und Wirkungen von Macht	85
3.2.2	Verhandlungsmacht als Kontextfaktor der Vermarktungsverhandlung.....	88
3.2.2.1	Elemente von Verhandlungsmacht	89
3.2.2.2	Operationalisierung von Verhandlungsmacht.....	91
3.2.2.3	Kritische Würdigung der verhaltenswissenschaftlichen Forschung zur Untersuchung von Verhandlungsmacht	94
3.2.3	Erkenntnisse der verhaltenswissenschaftlichen Forschung zur Wirkung von Verhandlungsmacht	97
3.2.4	Zwischenfazit und Hypothesen: Verhandlungsmachtasymmetrie und Interaktionen von Verhandlungsmacht und Art der Marktpartnerschaft.....	104
3.3	<i>Kognitionen der Verhandelnden und Verhandlungsinteraktion</i>.....	106
3.3.1	Kognitive und Interaktionsprozesse als dynamische Faktoren der Vermarktungsverhandlung.....	108
3.3.2	Erklärungsrelevante kognitive Größen und Prozesse in Verhandlungen und bisherige Erkenntnisse	110
3.3.2.1	Verhandlungsziele.....	110

3.3.2.2	Erstangebote	113
3.3.2.3	Zufriedenheitsbildung in Verhandlungen	117
3.3.3	Verhandlungsinteraktion und bisherige Erkenntnisse	120
3.3.3.1	Distributives Verhalten	121
3.3.3.1.1	Informationsaustausch über Positionen, Präferenzen und wichtige Fakten	121
3.3.3.1.2	Einzelofferten und Forderungen von Angeboten	123
3.3.3.1.3	Kompetitives Verhalten	125
3.3.3.2	Integratives Verhalten	132
3.3.3.2.1	Informationsaustausch über Prioritäten	133
3.3.3.2.2	Paketofferten	135
3.3.3.2.3	Prozessmanagement	137
3.4	<i>Verhandlungsmacht und Verhandlungsinteraktion in Einzeltransaktion und Geschäftsbeziehung - das Hypothesengerüst</i>	140
3.4.1	Einfluss der Kontextvariablen auf die dynamischen Variablen der Verhand- lung	140
3.4.1.1	Art der Marktpartnerschaft und Verhandlungsinteraktion	140
3.4.1.2	Verhandlungsmacht und Verhandlungsinteraktion	142
3.4.2	Einfluss der dynamischen Variablen der Verhandlung auf die Verhandlungsergebnisse	144
3.4.2.1	Determinanten der Verhandlungseffizienz	144
3.4.2.2	Determinanten des individuellen Verhandlungsgewinns	145
3.4.2.3	Determinanten der Verhandlungszufriedenheit	147
3.4.3	Zusammenfassung: Das Gesamtmodell	148
4	Forschungsmethodik und Ergebnisse	149
4.1	<i>Die Simulation ALUVAN 2006 zur experimentellen Laborforschung</i>	150
4.1.1	Die Laborforschung in der Verhandlungsanalyse	150
4.1.2	Die Simulation ALUVAN 2006	154
4.1.2.1	Aufbau und Rahmenhandlung der Simulation	155
4.1.2.2	Experimentelle Manipulationen	160
4.1.2.3	Materialien, Teilnehmer und Umsetzung des Experimentes	162
4.1.2.4	Interne und externe Validität von ALUVAN 2006	166
4.2	<i>Kodierung des Verhandlungsverhaltens</i>	171
4.2.1	Entwicklung eines geeigneten Kodierungssystems	171
4.2.1.1	Anforderungen an ein Kodierungssystem	172
4.2.1.2	Vorgehen im Rahmen der Entwicklung des Kodierungssystems	175

4.2.2	Festlegung der Kodiereinheiten und Kodierung	178
4.2.3	Reliabilität und Validität der Kodierung	179
4.3	<i>Ergebnisse und Hypothesenprüfung</i>	183
4.3.1	Darstellung der ökonomischen Verhandlungsergebnisse anhand deskriptiver Statistiken.....	183
4.3.2	Gruppenunterschiede bezüglich der ökonomischen Verhandlungsergebnisse ..	187
4.3.2.1	Wahl der MANOVA als geeignetes Prüfverfahren und Prüfung ihrer Anwendungsvoraussetzungen	187
4.3.2.2	Ergebnisse der Hypothesenprüfung	191
4.3.3	Überprüfung der Gesamtzusammenhänge in einem PLS-Pfadmodell.....	193
4.3.3.1	Überlegungen zur Wahl eines geeigneten Schätzverfahrens	193
4.3.3.1.1	Kovarianzstrukturanalyse und die Partial-Least-Squares-Methode zur Schätzung von Strukturgleichungsmodellen.....	194
4.3.3.1.2	Wahl der PLS-Methode zur Schätzung des erklärenden Gesamtmodells	198
4.3.3.2	Modellbeurteilung	200
4.3.3.2.1	Beurteilung des reflektiven Messmodells der Verhandlungszufriedenheit.....	201
4.3.3.2.2	Beurteilung der formativen Messmodelle von integrativem und distributivem Verhandlungsverhalten	203
4.3.3.2.3	Beurteilung des Strukturmodells.....	212
4.3.3.2.4	Gesamtbetrachtung des Pfadmodells - Erkenntnisse und Grenzen	222
5	Fazit und Ausblick	225
5.1	<i>Zusammenfassende Beurteilung der Untersuchungsergebnisse</i>	225
5.2	<i>Grenzen der Untersuchung und Ansatzpunkte weiterführender Forschung</i>	232
	Anhangverzeichnis	237
	Literaturverzeichnis	293