

## Geleitwort

Während proaktive Preisentscheidungssituationen bereits eine weitreichende wissenschaftliche Würdigung erfahren haben, findet die reaktive Preispolitik in der Literatur bislang wenig Beachtung. Dies überrascht insofern, als z.B. preisbezogene Kundenanfragen unter Bezugnahme auf günstigere Wettbewerbsangebote oder aggressive Preisunterbietungen von Konkurrenten in der unternehmerischen Praxis weniger eine Ausnahme- als vielmehr eine das Tagesgeschäft bestimmende Regelerrscheinung und folglich ein zentrales ökonomisches Problem verkörpern.

Lieferanten in Industriegütermärkten, die sich in einer dauerhaften Geschäftsbeziehung mit einem Kunden befinden, sehen sich in derartigen Situationen mit vielfältigen Entscheidungsaufgaben konfrontiert, zu deren Bewältigung es einer prozessualen Vorgehensweise und unterschiedlichster Entscheidungshilfen bedarf. In Bezug auf systematische und umsetzbare Entscheidungsprozesse und -hilfen existiert in der Preistheorie jedoch ein offenkundiges und zunehmend bemängeltes „Vakuum“, der sequentielle Charakter von Preisentscheidungen tritt bisher weitestgehend in den Hintergrund. Zudem verhindert die Kurzfristigkeit des Planungs- und Entscheidungshorizonts in reaktiven Entscheidungssituationen in aller Regel eine marktforscherisch „objektive“ Informationsgewinnung. Preisentscheidungen sind vielmehr auf der Grundlage des gegebenen Informationsstands und entsprechender subjektiver Expertenurteile zu treffen, die trotz ihrer offensichtlichen Entscheidungsrelevanz bisher wissenschaftlich kaum gewürdigt werden.

In Anbetracht dieser Problemstellung und der damit verbundenen Forschungsdefizite hat es sich der Verfasser der vorliegenden Arbeit zur Aufgabe gemacht, eine prozessorientierte Planungs- und Entscheidungshilfe zur reaktiven Preisfindung auf der Grundlage subjektiver Expertenschätzungen zu entwickeln. Dazu wird zunächst ein zielführender und bisher nicht verfügbarer Prozess zur methodengestützten Durchdringung und Bewältigung eines komplexen Problemfelds im Sinne plausibler Handlungskorridore aufgezeigt. Ferner werden modular verwendbare Methoden zur Bewältigung einzelner Teilaufgaben erarbeitet und konsequent zur Anwendungsreife gebracht, um Manager bei hinreichenden Freiheitsgraden zu einer „guten“ Lösung zu geleiten. Besonders zu würdigen sind überdies die vom Autor in diesem Kontext erarbeiteten Gestaltungsempfehlungen zur Gewinnung und Verarbeitung subjektiver Expertenschätzungen, die Preisentscheidern konkrete und nützliche Hilfestellungen

für die Durchführung derartiger Schätzungen liefern.

Bei aller wissenschaftlich theoretischen Stringenz verschreiben sich Autor und Arbeit folglich nicht nur theoretischen Aussagensystemen, sondern auch der „Praxisrelevanz“, um durch die Entwicklung adäquater Problemlösungshilfen dem Postulat einer anwendungsorientierten Betriebswirtschaftslehre Rechnung zu tragen und einen Beitrag zur Lösung realwirtschaftlicher Probleme zu leisten. Aus Sicht der Forschung verkörpert dieser konsequent entscheidungs- und umsetzungsorientierte Weg ein vermehrt anzustrebendes Ziel. Der Verfasser legt mit dieser Arbeit somit einen richtungweisenden Grundstein für die Entstehung weiterer fruchtbarer Arbeiten mit ausgeprägter Umsetzungsorientierung.

Univ.-Prof. Dr. Hartwig Steffenhagen