

Geleitwort

Eine der Besonderheiten industrieller Transaktionen ist darin zu sehen, dass Anbieter ihre Leistungen und/oder die von Kunden zu erbringende Gegenleistung zumeist kundenindividuell gestalten (müssen). Aus diesem Grunde besteht in Wissenschaft und Praxis Einigkeit darin, dass Verhandlungen ein wesentlicher Bestandteil industrieller Vermarktungsaktivitäten sind. In Verhandlungen mit Kunden müssen ggf. Kundenbedürfnisse ermittelt, Preise und Zahlungsbedingungen ausgehandelt oder Einzelheiten im Hinblick auf die späteren Lieferbedingungen festgelegt werden.

Obwohl Verhandlungen auf Industriegütermärkten somit zu den zentralen Herausforderungen für eine erfolgreiche Vermarktung zählen, hat sich die Industriegütermarketing-Forschung bislang nur am Rande mit diesem Gebiet beschäftigt. Eine der wichtigsten und interessantesten Forschungsprobleme in diesem Bereich greift dabei die vorliegende Dissertationsschrift heraus. So werden Verhandlungen – trotz aller organisatorischer Regeln und Verhaltensanweisungen – in den meisten Fällen zwischen Menschen auf beiden Verhandlungsseiten geführt. Die Verhandlungsbeteiligten werden allerdings nicht nur durch die Ziele der sie entsendenden Organisation gesteuert. Stattdessen ist zum einen davon auszugehen, dass Verhandelnde in der Beurteilung alternativer Verhandlungsergebnisse neben den organisationsbezogenen Zielen auch eigene Interessen und Vorstellungen berücksichtigen. Zum anderen wird auch das Zustandekommen der Verhandlungsergebnisse maßgeblich durch die Vorstellungen der Verhandelnden im Hinblick auf den Verhandlungsprozess geprägt. Neben ergebnisbezogenen (ökonomischen) spielen daher in Verhandlungen vor allem auch prozessuale (nicht-ökonomische) Präferenzen der Verhandlungsbeteiligten eine wichtige Rolle.

Dass die Präferenzen von Verhandelnden bislang weder in der Industriegütermarketing-Forschung noch in der übrigen Verhandlungsforschung systematisch und umfassend untersucht worden sind, liegt dabei sicherlich nicht zuletzt an dem hierbei bestehenden Messproblem in Bezug auf diesen Teilaspekt von Verhandlungen. So wird in der Literatur – in den wenigen Arbeiten, die auf die besondere Bedeutung der Präferenzen von Verhandelnden hinweisen – zumeist darauf aufmerksam gemacht, dass sich gerade die prozessualen Präferenzen von Verhandelnden kaum quantifizieren lassen. Da allerdings die Messung von Präferenzen von Verhandelnden eine wesentliche Voraussetzung für die darauf aufbauende Entwicklung von betriebswirtschaftlichen Maßnahmen der Verhandlungssteue-

rung darstellt, ist in der Lösung des Messproblems die zentrale Fragestellung im Zusammenhang mit Verhandlungspräferenzen zu sehen. Innerhalb der beschriebenen Forschungslücke „Verhandlungen“ beschäftigt sich die Verfasserin demnach nicht nur mit dem zentralen Problem der Präferenzen von Verhandelnden, sondern wendet sich in diesem Forschungsfeld auch der wichtigsten und zugleich vermutlich auch schwierigsten Einzelfrage von deren Messung zu.

Dabei kommt die Arbeit zu bemerkenswerten theoretischen, konzeptionellen, methodischen und empirischen Ergebnissen. Aufbauend auf einer fundierten Darstellung der vorliegenden Verhandlungsliteratur leitet die Verfasserin ein geeignetes Verfahren zur Messung von prozessualen Präferenzen in Verhandlungen ab. Dessen empirische Anwendung führt zu dem Ergebnis, dass sich prozessuale Präferenzen messtechnisch nicht nur ermitteln lassen, sondern dass diese in Verhandlungssituationen offenbar tatsächlich auch von Bedeutung sind.

Die interessanten Ergebnisse werden in der Arbeit möglich, da die Verfasserin den Mut aufbringt, an entscheidenden Stellen von dem in der bisherigen Verhandlungsforschung dominierenden Forschungsparadigma abzuweichen: So geht es der Verfasserin weniger um die alleinige Beschreibung oder Erklärung verhandlungsrelevanter Aspekte und dafür viel mehr um die Gestaltung von Verhandlungen. Mit anderen Worten nähert sich die Verfasserin der von ihr gewählten Problemstellung aus einer entscheidungsorientierten Perspektive. Empfehlungen, wie der Aufbau eines systematischen Verhandlungscontrollings zeigen, dass sie Verhandlungen als eine betriebswirtschaftliche Problemstellung einstuft, für die es wissenschaftlich fundierte Management-Empfehlungen abzuleiten gilt. Dies ist umso bemerkenswerter, da nahezu die gesamte übrige wissenschaftliche Verhandlungsliteratur keinem entscheidungsorientierten Forschungszugang folgt.

Da die Arbeit somit eine neue Perspektive für die Verhandlungsforschung entwickelt, wird sie ganz sicher eine entsprechende Verbreitung in Wissenschaft und Praxis finden. Diese hat sie in jedem Fall verdient.

Prof. Dr. Markus Voeth