

Geleitwort

Vermarktungsprozesse sind auf Industriegütermärkten typischerweise durch eine hohe Interaktionsintensität zwischen Anbieter und Nachfrager gekennzeichnet. Da auf beiden Marktseiten in der Regel eine nur begrenzte Anzahl von Marktteilnehmern vorhanden ist und daher Leistungen sowie Gegenleistungen nicht standardisiert, sondern zumindest in Teilen individuell zwischen den Marktparteien festzulegen sind, finden zwischen Anbietern und Nachfragern auf diesen Märkten in der Regel „Verhandlungen“ statt. Solche Verhandlungen zu analysieren und im Hinblick auf vorgegebene Ziele zu steuern, stellt eine wesentliche Aufgabe für den Vertrieb und das Marketing von Industriegüterunternehmen dar.

Eine wesentliche Besonderheit von Verhandlungen auf Industriegütermärkten stellt die Tatsache dar, dass die Verhandlungen auf der Einkaufs- und auf der Vertriebsseite zumeist nicht von einzelnen Personen, sondern von Verhandlungsteams durchgeführt werden. Demzufolge stellt die Zusammensetzung eines Verhandlungsteams eine Möglichkeit dar, um auf den Verhandlungsprozess und die -ergebnisse gezielt Einfluss zu nehmen. Neben Besetzungs- und Gestaltungsparametern wie zum Beispiel Erfahrung, Geschlecht, Nationalität oder Know-how der Teammitglieder spielt vor allem auch die Frage eine besondere Rolle, welche hierarchischen Strukturen innerhalb eines Verhandlungsteams bestehen sollten. Einerseits ist dabei von Interesse, ob Verhandlungsteams eher mit Mitgliedern höherer Hierarchieebenen besetzt werden sollten. Andererseits stellt auch die Hierarchiespanne zwischen den Mitgliedern eines Teams einen Gestaltungsparameter dar.

Mit diesem wissenschaftlich interessanten und für die Praxis hoch aktuellen Thema beschäftigt sich Sina Barisch in ihrer Dissertation. Aufbauend auf einer umfassenden Analyse des bestehenden Forschungsstands zu Verhandlungsteams entwickelt sie einen entscheidungsorientierten Ansatz zur Optimierung von hierarchischen Teamzusammensetzungen. Im Rahmen einer aufwendigen und großzahligen empirischen Untersuchung überprüft sie anschließend, inwieweit der entwickelte Ansatz in der Lage ist, für die Optimierung hierarchischer Teamzusammensetzungen Verwendung zu finden.

Die theoretischen, konzeptionellen und empirischen Ergebnisse der Arbeit sind aus wissenschaftlicher Perspektive hoch interessant, vor allem aber auch für die Verhandlungspraxis zum Teil überraschend, da sie im Widerspruch zu dem in der Praxis häufig anzutreffenden Vorgehen stehen: So stellt Sina Barisch fest, dass Verhandlungsteams wenn möglich durch einen eher geringen Hierarchielevel gekennzeichnet sein sollten. Zudem zeigt sich, dass Verhandlungsteams, die eine nur geringe hierarchische Diversity aufweisen, erfolgreicher sind. Schließlich wird auch deutlich, dass Teams dann besonders erfolgreich sind, wenn sie eine ähnliche Zusammensetzung wie die Verhandlungsteams der Gegenseite aufweisen.

Da die Arbeit diese und viele andere interessante Kenntnisse für Wissenschaft und Praxis enthält, wird sie ganz sicher eine entsprechende Verbreitung finden. So ist zu hoffen, dass die Verhandlungsforschung die Ergebnisse der Arbeit aufgreift und – zumindest einige – in der Arbeit enthaltene zusätzliche Forschungsideen angeht. Ebenso ist zu wünschen, dass die Verhandlungspraxis die Ergebnisse reflektiert und bei Besetzungsentscheidungen für Verhandlungsteams berücksichtigt. In diesem Fall würde die Arbeit auch einen Beitrag dazu leisten, Verhandlungen in der Praxis effektiver und effizienter zu machen.

Prof. Dr. Markus Voeth