

Die Unternehmung

Swiss Journal of Business Research and Practice

Themenheft „Verhandlungsmanagement“

Markus Voeth und
Uta Herbst (Hrsg.)

Herausgegeben im
Auftrag der
Schweizerischen
Gesellschaft für
Betriebswirtschaft (SGB)
Société suisse de gestion
d'entreprise (SSG)

Herausgegeben von

Artur Baldauf
Manfred Bruhn
Pascal Gantenbein
Markus Gmür
Klaus Möller
Günter Müller-Stewens
Margit Osterloh
Dieter Pfaff
Martin Wallmeier

1 2018

72. Jahrgang

Seite 1–106

ISSN 0042-059X

Aus dem Inhalt

Klaus Backhaus und Madita Amelie Pesch
**Verhandlungen – Spiegeln die Lehrbücher
den Stand der Forschung wider?**

Alfred Zerres
**Teamverhandlungen – eine differenzierte
Betrachtung von Vorteilen und
Nebenwirkungen des Einsatzes von Teams in
Verhandlungen**

Hannah Nagler, Robert Wilken, Ad de Jong
und Christian Schmitz
**A multilevel approach to the process of
concession-making in price negotiations**

Uta Herbst, Markus Voeth, Marc Schmidt
und Marie-Christin Weber
Tactical Breaks: Deal Killers or Deal Makers?

Uta Herbst und Maximilian Ortmann
**Das Performance-Ziel-Dilemma in
Business-Verhandlungen – Wie können
Unternehmen die Ziel-Ausrichtung ihrer
Verhandlungsakteure optimieren?**

Markus Voeth und Markus Mayer
**Ansätze für die Institutionalisierung von
Verhandlungsmanagement im Vertrieb**



Nomos

Herausgeber im Auftrag der SGB/SSG

Prof. Dr. **Artur Baldauf**, Universität Bern
Prof. Dr. Dr. h.c. mult. **Manfred Bruhn**, Universität Basel
Prof. Dr. **Markus Gmür**, Universität Fribourg
Prof. Dr. **Klaus Möller**, Universität St. Gallen
Prof. Dr. **Günter Müller-Stewens**, Universität St. Gallen
Prof. Dr. Dr. h.c. **Margit Osterloh**, em., Universität Zürich
Prof. Dr. **Dieter Pfaff**, Universität Zürich
Prof. Dr. **Martin Wallmeier**, Universität Fribourg

Geschäftsführender Herausgeber

Prof. Dr. **Pascal Gantenbein**, Professur für Finanzmanagement, Universität Basel, Peter Merian-Weg 6, CH-4002 Basel

Redaktionsanschrift: Prof. Dr. Pascal Gantenbein, Wirtschaftswissenschaftliche Fakultät, Universität Basel, Peter Merian-Weg 6, CH-4002 Basel, E-Mail: pascal.gantenbein@unibas.ch

Beirat: Prof. Dr. **Ann-Kristin Achleitner**, Technische Universität München | Prof. Dr. **Luzi Hail**, The Wharton School, University of Pennsylvania | Prof. Dr. **Christian Homburg**, Universität Mannheim | Prof. Dr. **Lutz Kruschwitz**, Freie Universität Berlin | Prof. Dr. **Andreas Pfingsten**, Westfälische Wilhelms-Universität Münster | Prof. Dr. **Gilbert Probst**, Université de Genève | Prof. Dr. **Stefan Reichelstein**, Stanford Graduate School of Business | Prof. Dr. **Ralf Reichwald**, Technische Universität München | Prof. Dr. **Bernd Schmitt**, Columbia University

Inhalt

| | |
|------------------------|---|
| Editorial | 1 |
|------------------------|---|

Beiträge

| | |
|--|----|
| <i>Klaus Backhaus und Madita Amelie Pesch</i> Verhandlungen – Spiegeln die Lehrbücher den Stand der Forschung wider? | 3 |
| <i>Alfred Zerres</i> Teamverhandlungen – eine differenzierte Betrachtung von Vorteilen und Nebenwirkungen des Einsatzes von Teams in Verhandlungen | 27 |
| <i>Hannah Nagler, Robert Wilken, Ad de Jong und Christian Schmitz</i> A multilevel approach to the process of concession-making in price negotiations | 37 |
| <i>Uta Herbst, Markus Voeth, Marc Schmidt und Marie-Christin Weber</i> Tactical Breaks: Deal Killers or Deal Makers? | 51 |
| <i>Uta Herbst und Maximilian Ortmann</i> Das Performance-Ziel-Dilemma in Business-Verhandlungen – Wie können Unternehmen die Ziel-Ausrichtung ihrer Verhandlungsakteure optimieren? | 68 |
| <i>Markus Voeth und Markus Mayer</i> Ansätze für die Institutionalisierung von Verhandlungsmanagement im Vertrieb | 87 |

Impressum

Druck und Verlag:

Nomos Verlagsgesellschaft mbH & Co. KG,
Waldseestraße 3-5, D-76530 Baden-Baden,
Telefon (07221) 2104-0/Fax (07221) 2104-27
E-Mail nomos@nomos.de

Anzeigen:

sales friendly, Verlagsdienstleistungen,
Pfaffenweg 15, 53227 Bonn,
Telefon 0228/978980, Telefax 0228/9789820,
E-Mail: roos@sales-friendly.de

Die Zeitschrift sowie alle in ihr enthaltenen einzelnen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung, die nicht ausdrücklich vom Urheberrechtsgesetz zugelassen ist, bedarf der vorherigen Zustimmung des Verlags. Mit der Annahme zur Veröffentlichung überträgt der Autor dem Verlag das ausschließliche Verlagsrecht für die Zeit bis zum Ablauf des Urheberrechts. Eingeschlossen sind insbesondere auch das Recht zur Herstellung elektronischer Versionen und zur Einspeicherung in Datenbanken sowie das Recht zu deren Vervielfältigung und Verbreitung online oder offline ohne zusätzliche Vergütung. Nach Ablauf eines Jahres kann der Autor anderen Verlagen eine einfache Abdruckgenehmigung erteilen; das Recht an der elektronischen Version verbleibt beim Verlag. Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben nicht in jedem Fall die Meinung der Herausgeber/Redaktion oder des Verlages wieder. Unverlangt eingesendete Manuskripte – für die keine Haftung übernommen wird – gelten als Veröffentlichungsvorschlag zu den Bedingungen des Verlages. Die Redaktion behält sich eine längere Prüfungsfrist vor. Eine Haftung bei Beschädigung oder Verlust wird nicht übernommen. Bei unverlangt zugesandten Rezensionen keine Garantie für Besprechung oder Rückgabe. Es werden nur unveröffentlichte Originalarbeiten angenommen. Die Verfasser erklä-

ren sich mit einer nicht sinnentstellenden redaktionellen Bearbeitung einverstanden.

Erscheinungsweise: 4 Ausgaben pro Jahr

Bezugspreis 2018: Jahresabonnement incl. Onlinezugang (Privat) 116,– €, für Studierende (jährliche Vorlage einer Studienbescheinigung erforderlich) 64,– €; Institutionspreis incl. Onlinezugang 198,– €, Einzelheft 33,– €. Alle Preise verstehen sich incl. MwSt., zzgl. Vertriebskostenanteil 15,00 €, plus Direktbeorderungsgebühr Inland 1,61 € p.a.

Sonderbände, die zu diesem Titel erscheinen, werden den Abonnenten mit einem Vorzugspreis automatisch zugesandt und können bei Nichtgefallen zurückgegeben werden.

Bestellmöglichkeit: Bestellungen beim örtlichen Buchhandel oder direkt bei der Nomos Verlagsgesellschaft Baden-Baden

Kündigungsfrist: jeweils drei Monate vor Kalenderjahresende

Bankverbindung generell: Zahlungen jeweils im Voraus an Nomos Verlagsgesellschaft, Postbank Karlsruhe: BIC PBNKDEFF, IBAN DE07 6601 0075 0073 6367 51 oder Sparkasse Baden-Baden Gaggenau: BIC SOLADES1BAD, IBAN DE05 6625 0030 0005 0022 66

Internet: www.unternehmung.nomos.de

Der Nomos Verlag beachtet die Regeln des Börsenvereins des Deutschen Buchhandels e.V. zur Verwendung von Buchrezensionen.

ISSN 0042-059X



Unterstützt durch die Schweizerische Akademie
der Geistes- und Sozialwissenschaften
www.sagw.ch