

# 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



Nomos

## 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**

# Die Unternehmung

Swiss Journal of Business Research and Practice

1/2018

Organ der Schweizerischen Gesellschaft für Betriebswirtschaft (SGB)  
L'organe de la Société suisse de gestion d'entreprise

72. Jahrgang  
Seite 1–106

## 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

|                        |   |
|------------------------|---|
| <b>Editorial</b> ..... | 1 |
|------------------------|---|

## Beiträge

|  |    |
|--|----|
| <i>Klaus Backhaus und Madita Amelie Pesch</i><br>Verhandlungen – Spiegeln die Lehrbücher den Stand der Forschung wider? .....  | 3  |
| <i>Alfred Zerres</i><br>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><br>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><br>Tactical Breaks: Deal Killers or Deal Makers? .....  | 51 |
| <i>Uta Herbst und Maximilian Ortmann</i><br>Das Performance-Ziel-Dilemma in Business-Verhandlungen – Wie können Unternehmen die Ziel-Ausrichtung ihrer Verhandlungsakteure optimieren? ..... | 68 |
| <i>Markus Voeth und Markus Mayer</i><br>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](mailto:nomos@nomos.de)

### Anzeigen:

sales friendly, Verlagsdienstleistungen,  
Pfaffenweg 15, 53227 Bonn,  
Telefon 0228/978980, Telefax 0228/9789820,  
E-Mail: [roos@sales-friendly.de](mailto: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 sinnetstellenden 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 Direktbestellungsgebühr 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](http://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](http://www.sagw.ch)