



Neuer Forschungsbeitrag von Prof. Geiger zum Thema Komplexität von B2B-Verhandlungen erschienen

Disentangling complexity: How negotiators identify and handle issue-based complexity in business-to-business negotiation

01.03.2018 | Am 23. Februar 2018 ist ein neuer Forschungsbeitrag von Prof. Dr. Ingmar Geiger, Professor für Marketing und Statistik im Studienbereich Wirtschaftsingenieurwesen, im Journal of Business Economics erschienen: „Disentangling complexity: How negotiators identify and handle issue-based complexity in business-to-business negotiation.“ Zusammen mit seinem Co-Autor, Dr. Christoph Laubert von der Freien Universität Berlin, geht Prof. Geiger in diesem Beitrag den beiden Fragen nach, welche Aspekte Business-to-Business-Verhandlungen komplex machen und wie erfahrene Verhandler mit dieser Komplexität umgehen.

Um die Fragen zu beantworten, führten die beiden Forscher insgesamt 29 Tiefeninterviews mit erfahrenen Verhalldern aus Vertrieb und Einkauf in insgesamt zehn Branchen. Das umfangreiche Interviewmaterial wurde anhand einer bestmöglich intersubjektiv nachvollziehbaren qualitativen Analyse-methode untersucht und brachte teils überraschende Ergebnisse zutage: Komplexität entsteht demnach nicht nur durch die jeweiligen Verhandlungsgegenstände selbst, etwa durch technische Komplexität, gegenseitige Abhängigkeiten oder schlechte Vorhersagbarkeit, sondern auch durch den Kontext der Verhandlung und die subjektive Sicht der Verhandler. Strategien, um der Komplexität Herr zu werden, liegen nach den vorliegenden Erkenntnissen vor allem in einer entsprechenden Verhandlungsvorbereitung sowie einem sinnvollen Verhandlungsprozessmanagement. Interessanterweise war es jedoch einer nicht unerheblichen Zahl der Experten (acht von 29) nicht möglich, Komplexitätsreduktionsstrategien zu verbalisieren, was die Forscher unter anderem auf eine nicht vorhandene bis unzureichende Verhandlungsausbildung in Deutschland zurückführen. Somit weist der Aufsatz nicht nur neue Perspektiven für die Forschung sondern auch für die Lehre auf.

Prof. Geiger äußerte sich sehr zufrieden mit dem Erscheinen dieser neuen Publikation: „Für meinen ehemaligen Doktoranden Christoph Laubert war es die erste Publikation, die durch ein aufwendiges Peer-Review-Verfahren gegangen ist. Dass wir sie im Journal of Business Economics, der ehemaligen Zeitschrift für Betriebswirtschaft, und damit einem der beiden wichtigsten wissenschaftlichen betriebswirtschaftlichen Publikationsorgane aus Deutschland veröffentlichen konnten, freut mich umso mehr. Es ist immer wieder schön, die Früchte jahrlanger Forschungsarbeit entsprechend gewürdigt zu sehen.“

Der vollständige Aufsatz ist unter dem folgenden Web-Link zu lesen: <http://rdcu.be/H-GOW>.