

**Guhan Subramanian**

# **Negotiauctions**

© OHHÜ; ou<g(m<g(fi)

Aus dem Englischen von Birgit Hofmann



**Campus Verlag**  
**Frankfurt/New York**

# Inhalt

<b>Einleitung</b> .....	<b>9</b>
<b>Verhandlungen und Auktionen</b> .....	<b>21</b>
<b>H Verhandlungsvorbereitungen</b> .....	<b>23</b>
Die beteiligten Parteien und ihre Interessen kennen und verstehen lernen. ....	24
Drei wichtige Grundkonzepte: BATNA, Reservationspunkt und ZOPA. ....	26
Die Beweggründe verstehen. ....	32
<b>2 Am Verhandlungstisch</b> .....	<b>34</b>
Ankereffekt und Eröffnungsangebot. ....	36
Gegenangebote und Entgegenkommen-das richtige Maß finden. ....	41
Wertfördernde Chancen erkennen. ....	44
Das Dilemma des Verhandelnden. ....	47
Die Nachwehen der Fras/er-Verhandlungen. ....	50
<b>3 Eine wichtige Entscheidung: Auktion oder     Einzelverhandlung?</b> .....	<b>55</b>
1. Das Profil der potenziellen Bieter. ....	62

2. Die Merkmale des zu verkaufenden Wertobjekts. . . . .	70
3. Das Profil des Verkäufers. . . . .	76
4. Kontextabhängige Anforderungen. . . . .	79
<b>Für welchen Auktionstyp entscheiden Sie sich?</b> . . . . .	86
Wird offen oder verdeckt geboten?. . . . .	88
Offene Auktionen: Gestaltungsoptionen. . . . .	97
Verdeckte Auktionen: Gestaltungsoptionen. . . . .	102
<b>Worauf Sie als Bieter achten sollten.</b> . . . . .	114
Vor Auktionsbeginn: bei der Ermittlung Ihres Reservations- punkts alle Kosten-und Nutzenfaktoren einbeziehen. . . . .	116
Der Fluch des Siegers: Was man darunter versteht, wann er droht, und wie man sich von ihm befreit. . . . .	120
Bieten bei verdeckten Auktionen. . . . .	129
Bieten bei offenen Auktionen. . . . .	136
<b>Die Grenzen der bestehenden Theorie.</b> . . . . .	144
Defizite der Verhandlungstheorie. . . . .	145
Defizite empirischer Fallstudien. . . . .	150
Defizite der Auktionstheorie. . . . .	156

## **Negotiauctions. . . . .159**

<b>7 Eine kurze Einführung in Negotiauctions.</b> . . . . .	161
Negotiauctions: Definition. . . . .	164
Generell gilt: Vorausschauend denken, Rückschlüsse ziehen und aus dem Verhalten der Mitbewerber lernen. . . . .	167

Für Prozessgestalter gilt: mithilfe des BOVK-Modells für die richtigen Druckverhältnisse sorgen. . . . .	170
Für Prozessteilnehmer gilt: Vorteile verschaffen durch Spielzüge wie Aufstellen, Umstellen und Abstellen. . . . .	173
<b>8 Aufstellen</b> . . . . .	177
<b>9 Umstellen</b> . . . . .	188
<b>10 Abstellen</b> . . . . .	201
Schlüssel zum Erfolg. . . . .	209
Stufenweise Abstellmanöver. . . . .	215
Spielzüge, die den Wettbewerbsdruck aufrechterhalten: Beispiel aus der Immobilienbranche. . . . .	217
<b>HI Die Schattenseite von Negotiauctions:</b>	
<b>rechtliche Risiken</b> . . . . .	222
Spielzüge der Prozessgestalter. . . . .	224
Spielzüge der Prozessteilnehmer. . . . .	237
<b>Danksagung</b> . . . . .	243
<b>Nachwort</b> . . . . .	247
<b>Anmerkungen</b> . . . . .	251
<b>Register</b> . . . . .	265