

Inhaltsverzeichnis

Vorwort zur dritten Auflage	5
Vorwort zur ersten Auflage	9
Vorwort zur zweiten Auflage	11
Einleitung	17
I Verhandlungs- und Auktionsformen	23
1 Bilaterale Verhandlungen	25
1.1 Der Kuchen und das Wettbewerbsargument	25
1.2 Sich in der Mitte treffen	28
1.3 Der verdeckte Angebotstausch	32
1.4 »Ich teile – Du wählst«	34
1.5 Verhandlungsjudo	37
1.6 Das Ultimatumspiel	40
1.7 Zusammenfassung	43
2 Auktionen	45
2.1 Veräußerungs- und Einkaufsauktionen – die Unterschiede	45
2.2 Die Englische Auktion	50
2.3 Die verdeckte Zweitpreisauktion (Vickrey-Auktion)	53
2.4 Die verdeckte Erstpreisauktion	55
2.5 Die Holländische Auktion	58
2.6 Zusammenfassung	61
3 Verhandlungen um mehrere Verhandlungsobjekte	63
3.1 Simultane und sequenzielle Verhandlungen	63
3.2 Die kombinatorische Auktion	66
3.3 Die Holländische Mehreinheiten-Auktion	70
3.4 Die Sealed Tender Auktionen	73
3.5 Zusammenfassung	76

II	Rationale Verhandlungsstrategien	79
4	Grundgedanken der Spiel- und Verhandlungstheorie	81
4.1	Das Gefangenendilemma	81
4.2	Einmalspiele und wiederholte Spiele	84
4.3	Den Nutzen teilen?	89
4.4	Zusammenfassung	93
5	Rationale Bietstrategien	95
5.1	Bieten in der Englischen Auktion	95
5.2	Bieten in der verdeckten Zweitpreisauktion	97
5.3	Bieten in der verdeckten Erstpreisauktion	99
5.4	Bieten in der Holländischen Auktion	102
5.5	Bieten im verdeckten Angebotstausch	106
5.6	Bieten im Ultimatumspiel	109
5.7	Zusammenfassung	112
6	Der Fluch des Gewinners einer Auktion	115
6.1	Auktionsobjekte mit »Common Value« oder »Private Value«	115
6.2	Den Fluch des Gewinners vermeiden?	117
6.3	Die Englische Tickerauktion	119
6.4	Zusammenfassung	123
III	Ausgestaltung von Auktionen	125
7	Störfaktoren in Auktionen	127
7.1	Strategische Angebotsreduzierung	127
7.2	Signalisierspiele unter den Bietern	130
7.3	Wie man impliziter Kollusion am besten begegnet	132
7.4	Zusammenfassung	138
8	Die Wahl der Auktionsform	141
8.1	Die Abwägung zwischen Erst- und Zweitpreisauktion	141
8.2	Zusammengesetzte Auktionsdesigns	143
8.3	Das Exponierungsproblem	147
8.4	Eintrittsbarrieren für Bieter	150
8.5	Der Reservationspreis und andere Fokuspunkte	153
8.6	Zusammenfassung	156

IV	Voraussetzungen für echte Auktionen im Industriegütermarketing	159
9	Die Vergleichbarkeit der Alternativen per Bonussystem	161
9.1	Bonus und Malus als Korrekturfaktoren	161
9.2	Die interne Verhandlung systematisieren	165
9.3	Die externe Verhandlung systematisieren	168
9.4	Anreize für Innovation schaffen	172
9.5	Zusammenfassung	175
10	Die Verbindlichkeit der Verhandlung	177
10.1	Mangelnde Verbindlichkeit kostet Geld	177
10.2	Wer will schon gegen sich selbst antreten?	180
10.3	Verhandlungen mit Sublieferanten	184
10.4	Das Spiel mit mangelnder Verbindlichkeit	187
10.5	Ein Plädoyer für langfristige Entscheidungen	189
10.6	Zusammenfassung	194
11	Nützliche Werkzeuge für die Umsetzung	195
11.1	Der 10-Schritte-Pfad zur Anwendung von Spieltheorie im Einkauf	195
11.2	Die Wettbewerbsmatrix	198
11.3	Die Einschätzung implizit kollusiver Tendenzen	201
11.4	Die MMRS-Methode	204
11.5	Das Pricepattern und der Pivotpreis	208
11.6	Die Negocision®-Design Entscheidungstreppe	210
11.7	Zusammenfassung	214
	Anhang: Kurzprofile der besprochenen Verhandlungs- und Auktionsformen	215
1	»Sich in der Mitte treffen«	216
2	Verdeckter Angebotstausch	217
3	»Ich teile – Du wählst«	218
4	Verhandlungsjudo	219
5	Ultimatums spiel (TIOLI, »Take it or leave it«)	220
6	Dynamische Englische Auktion	221
7	Verdeckte Erstpreisauktion (Amerikanischer Sealed Tender)	222
8	Holländischer Sealed Tender	223
9	Verdeckte Zweitpreisauktion (Vickrey-Auktion, (n+1)-Preisauktion)	224
10	Holländische (Mehreinheiten-)Auktion	225
11	Englische Tickerauktion (Japanische Auktion)	226

12	Clock Auction	227
13	Brasilianische Auktion	228
14	Hongkong Auktion	229
15	Simultaneous Ascending Auction	230
16	Dynamic Combinatorial Auction	231
17	Klempererauktion (Anglo-Dutch Auction)	232
18	Hongkong-Dutch Auktion	233
19	English-Light Auction	234
20	Auktion mit »Louis Vuitton Cup«	235
21	Hybride Verhandlungsform aus einem TIOLI und einer Auktion	236
22	TIOA (»Take it or auction«)	237
23	Hybride Verhandlungsform aus einem Quote-for-Ranking und einer TIOLI-Kette	238
Literatur		239
Stichwortverzeichnis		241
Der Autor		245