

Analyse des Konzessionsverhaltens in elektronischen Verhandlungen

1. Einleitung

Durch die zunehmende Globalisierung und der damit verbundenen Internationalisierung und Vernetzung von weltweiten Märkten gewinnt das Thema elektronische Verhandlungen immer mehr an Bedeutung. Verhandlungen bestehen aus zwei oder mehreren Verhandlungsparteien, welche einen Interessenskonflikt haben. (Lewicki et al. 1994, S.4) Ziel einer jeden Verhandlung besteht darin, diesen Interessenskonflikt zu lösen und somit einen Verhandlungserfolg zu erzielen.

Gleichzeitig wird oftmals auch das Ziel verfolgt, während der Verhandlung zwischen den Verhandlungsparteien Vertrauen aufzubauen, um den Grundstein für eine erfolgreiche langfristige Beziehung zueinander aufzubauen.

Im Rahmen dieser Forschung wird untersucht, wie sich Konzessionen auf die Vertrauensentwicklung auswirken, sowie wie sich Konzessionen auf den Verhandlungserfolg auswirken.

Das Ergebnis der Arbeit ist eine Implikation für erfolgreiches Konzessionsverhalten, um Vertrauen innerhalb von Verhandlungen zu entwickeln und Verhandlungen erfolgreich zu beenden.

2. Methodik

Datenerhebung: Als Grundlage für unsere Daten, diente ein Laborexperiment, in dem Studierende elektronische Verhandlungen über des Verhandlungsunterstützungssystem Negoisst (Schoop et al. 2003) durchgeführt haben. Das Laborexperiment wurde im Rahmen einer Lehrveranstaltung durchgeführt.

Datenauswertung: Der Datensatz wurde anhand der Standardized interpolated path analysis (SIPA-Methode) aufbereitet. Mit Hilfe dieser Methode wurden die Angebote der Verhandlungspartner zu einheitlichen Zeitpunkten (Quartale) berechnet, sodass eine Standardisierung und dadurch eine Vergleichbarkeit bezüglich der abgegebenen Angebote erreicht wurde (Vetschera & Filzmoser 2012). SPSS diente anschließend dazu die Daten auszuwerten. Hierbei stellte sich heraus, dass die untersuchten Variablen nicht normalverteilt sind, sodass die Hypothesentests mit Hilfe des Mann-Whitney-U-Test durchgeführt wurde.

4. Diskussion & Ausblick

Vertrauensentwicklung:

Als Ansatz für weitere Forschung würde die Untersuchung von Konzessionen, Vertrauen und Outcome direkt im Unternehmenskontext dienen. Diese Arbeit verdeutlicht die Bedeutung des initialen Angebots in einer Verhandlung, auf welches in zukünftigen Untersuchungen ein besonderes Augenmerk gelegt werden sollte.

Projektbetreuerin: Annika Lenz, M.Sc.

Studierende: Christopher Brenneis, Alexander Dimou, Julian Frick, Thomas Ilyan, Oliver Link, Julia Maschke, Thu An Pham, David Schönwerth, Tobias Wild

GEFÖRDERT VOM

3. Ergebnis

Einfluss von Konzessionen auf die Vertrauensentwicklung und den Verhandlungserfolg

Vertrauensentwicklung:

Das Eingehen von Konzessionen innerhalb einer Verhandlung wirkt sich positiv auf die Vertrauensentwicklung aus. Konzessionen im Zeitpunkt T1 haben einen signifikanten Einfluss ($p=0,021 < 0,05$) auf die Vertrauensbildung. Durch Abbildung 1 wird veranschaulicht, dass nach dem Zeitpunkt T1 die Verhandlungspartner mit einer negativen Vertrauensentwicklung in allen Quartalen Q1 bis Q4 relativ gesehen mehr Konzessionen eingehen als die Verhandlungspartner mit positiver Vertrauensentwicklung. Was dazu führt, dass in Q3 nach absoluten Zahlen die Verhandlungspartner mit negativer Vertrauensentwicklung mehr Konzessionen eingegangen sind als solche mit positiver Vertrauensentwicklung.

Die Mittelwerte (arithmetisches Mittel) der gesamten Konzessionen betragen in T1 MW=0,08; T2 MW=0,21; T3 MW=0,31; T4 MW=0,39 und in T5 MW=0,46.

Verhandlungserfolg:

Verhandlungen, bei welchen eine Einigung erzielt wurde, weisen im Laufe der gesamten Verhandlung geringere Konzessionen auf (MW=0,46) als gescheiterte Verhandlungen (MW=0,49). In den ersten beiden Quartalen der Verhandlung jedoch, werden bei Verhandlungen mit einer Einigung höhere Konzessionen eingegangen (Q1: MW=0,14, Q2: MW=0,10) als bei gescheiterten Verhandlungen (Q1: MW=0,12, Q2: MW=0,09). In der zweiten Hälfte der Verhandlung, werden bei Verhandlungen mit einer Einigung geringere Konzessionen eingegangen (Q3: MW=0,08, Q4: MW=0,06) als bei gescheiterten Verhandlungen (Q3: MW=0,10, Q4: MW=0,14). Diese Zusammenhänge sind jedoch nur in Quartal 4 signifikant.

Es wurde zwischen linearen und nicht linearen Verhandlungen unterschieden. Als lineare Verhandlung wurden jene Verhandlungen bezeichnet, bei denen die eingegangenen Konzessionen in den verschiedenen Quartalen nur gering vom eingegangenen Konzessionsdurchschnitt abweichen. Dadurch stellte sich folgendes heraus: Ein **lineares Konzessionsmuster** wirkt sich **positiv** auf den **individuellen Nutzen** des Verhandlenden aus. Der Mittelwert, des individuellen Nutzenwertes beträgt für ein lineares Konzessionsmuster MW=0,5769 und für ein nicht lineares Konzessionsmuster MW=0,5204. Dieser Zusammenhang ist signifikant.

Literaturverzeichnis

- Lewicki, R.J., Litterer, J.A., Minton, J.W., Saunders, D.M., 1994. *Negotiation*. 2. Aufl. Burr Ridge, Ill.: Irwin.
- Vetschera, R., Filzmoser, M.: Standardized interpolated path analysis of offer processes in e-negotiations. In: Proceedings of the 14th Annual International Conference on Electronic Commerce pp. 134–140. ACM, Singapore, Singapore (2012).
- Schoop, M., Jertila, A., List, T., 2003. Negoisst: a negotiation support system for electronic business-to-business negotiation in e-commerce. *Data & Knowledge Engineering*, 47, 371-401.

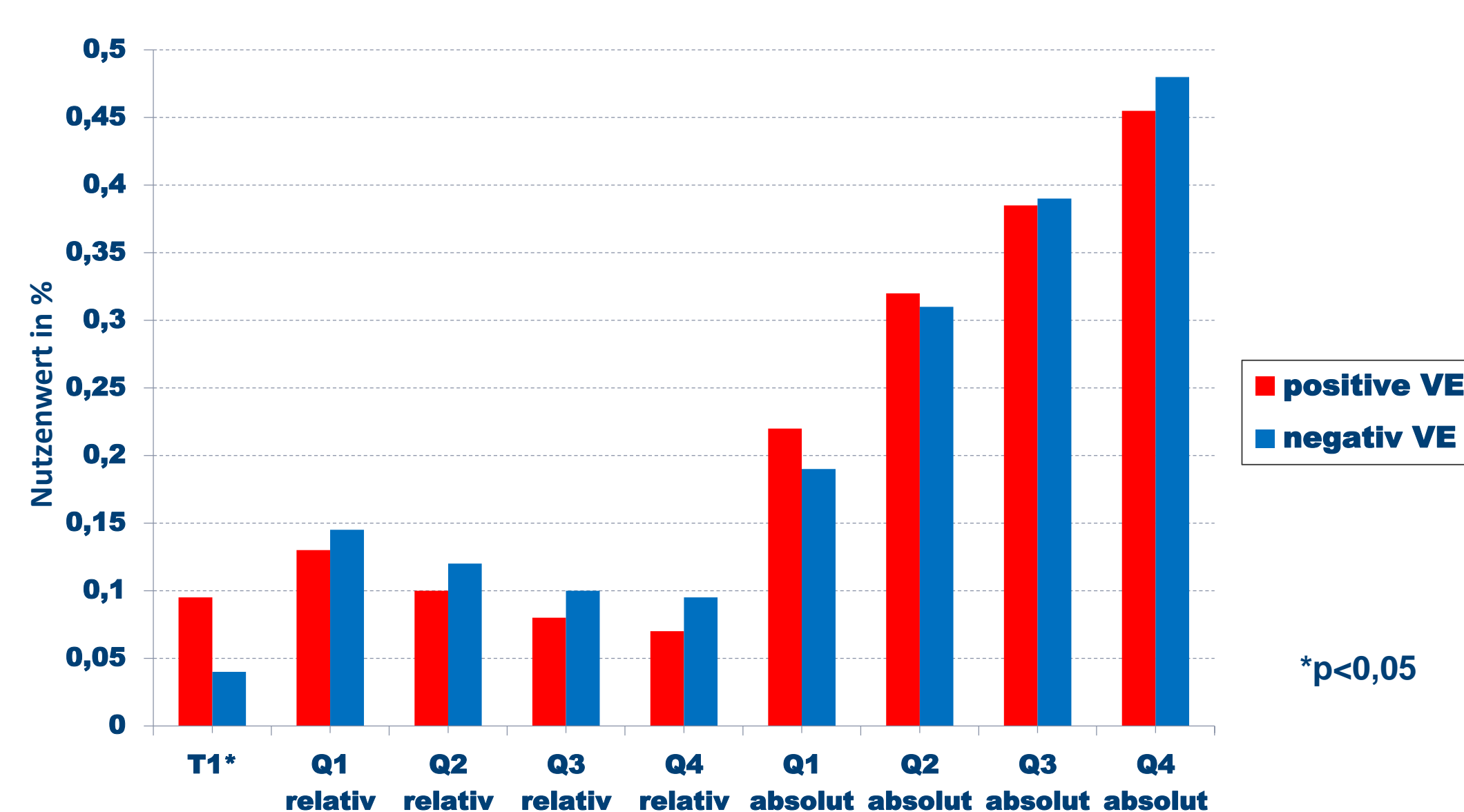


Abbildung 1: Mittelwerte der Konzessionen

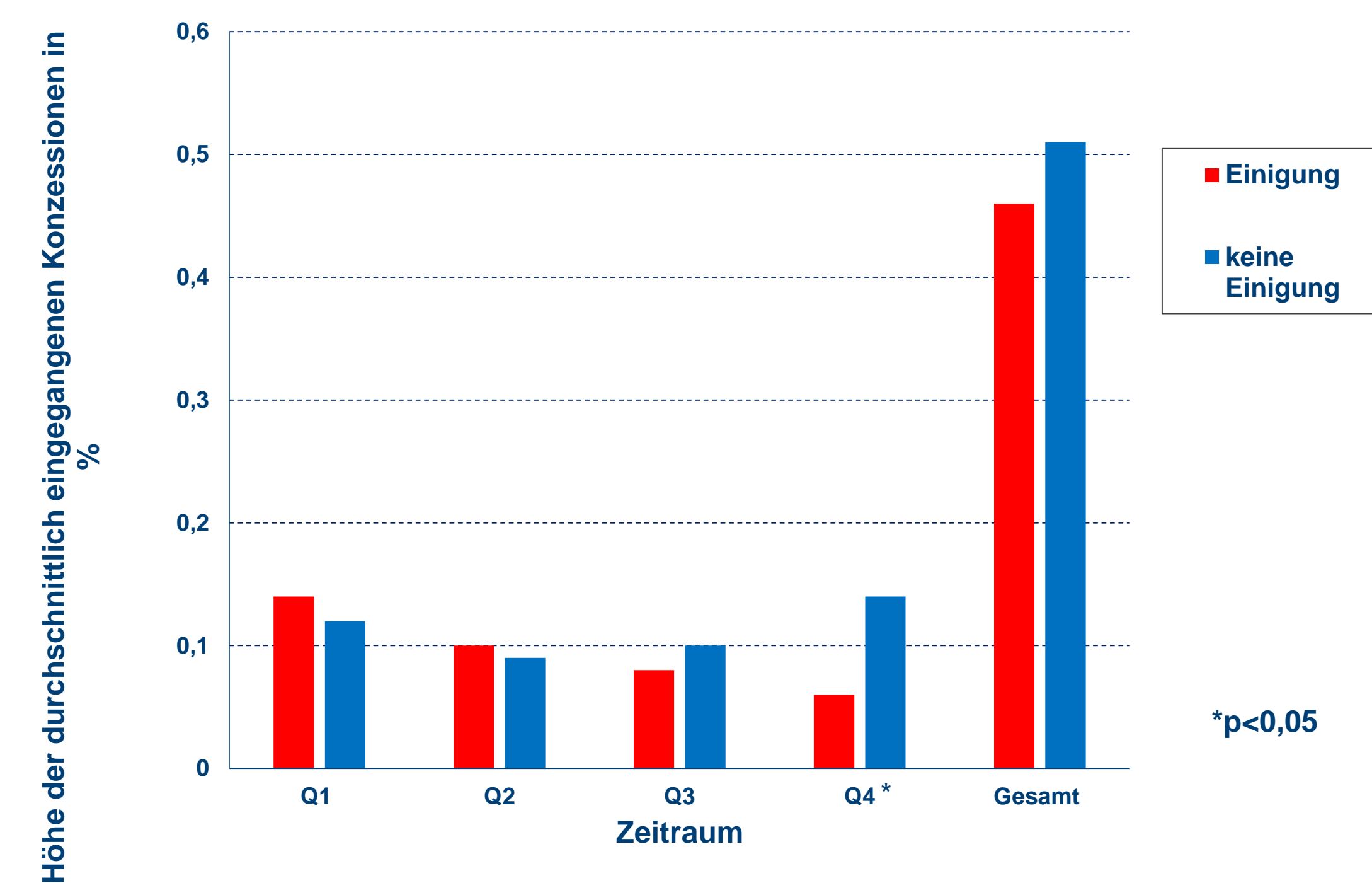


Abbildung 2: Durchschnittlich eingegangene Konzessionen, gruppiert nach dem Zustandekommen einer Einigung

Konzessionsverhalten:

Die Konzessionshöhe im Laufe der Verhandlung konnte bis auf Quartal 4 nicht in einen signifikanten Zusammenhang mit dem Zustandekommen einer Einigung gebracht werden. Auf Basis unserer Arbeit empfehlen wir, nach Möglichkeit ein lineares Konzessionsmuster zu verfolgen. Das bedeutet, dass man im Zeitverlauf möglichst konstant hohe Konzessionen eingehen sollte.