

Verhandlungen in der Landwirtschaft

Dipl.-Ing. agr. Christiane Ness 1. Berichterstatter: Prof. Dr. R.A.E. Müller

In landwirtschaftlichen Unternehmen sind Verhandlungen ein wesentlicher Bestandteil der Managementaufgaben. Die dabei erzielten Verhandlungsergebnisse beeinflussen unmittelbar die Wirtschaftlichkeit eines landwirtschaftlichen Unternehmens. Dennoch – oder vielleicht gerade – weil Verhandeln etwas Alltägliches ist, wird seine wirtschaftliche Bedeutung weitgehend verkannt, weshalb keine repräsentativen empirischen Untersuchungen zur Effektivität der Verhandlungsführung von Landwirten in Deutschland existieren und als Folge dessen kein normatives Verhandlungsmodell entwickelt wurde.

Das grundlegende Ziel dieser Arbeit war daher das Verhandlungsverhalten von Landwirten zu erfassen und wesentliche Elemente landwirtschaftlicher Verhandlungen zu identifizieren und zu beschreiben, und somit wesentliche Informationen, die für die Entwicklung eines solchen normativen Modells notwendig sind, zu generieren.

Dazu wurden drei Basisverhandlungsmodelle, welche unterschiedliche Annahmen über Rationalität und Information unterstellen, aus der Literatur identifiziert und für das vorliegende Forschungsvorhaben modifiziert.

Mittels empirischer Untersuchungen in Schleswig-Holstein (Fokusgruppen, Befragungen, Beobachtungen, Experimente), wurden wesentliche Elemente landwirtschaftlicher Verhandlungen identifiziert und die Basismodelle auf ihre Praxisrelevanz und ihren Erklärungsgehalt für landwirtschaftliche Verhandlungen überprüft.

Wesentliche Elemente von Verhandlungen – die Verhandlungsvorbereitung, die Verhandlungsnachbereitung, Heuristiken, langfristige Geschäftsbeziehungen und Verhandlungsalternativen – wurden identifiziert. Für Planung & Analyse von Verhandlungen sowie Rahmenbedingungen von Verhandlungen konnte eine Relevanz für die Praxis nachgewiesen werden. Das Gleiche gilt für eine heuristische Vorgehensweise in der Kernverhandlung. Allerdings sind weitere empirische Studien zur Untersuchung von Verhandlungsheuristiken notwendig.

Die Untersuchungen der Verhandlungsleistungen von Landwirten ergaben einen deutlichen Schulungsbedarf. Um ein entsprechendes Schulungsprogramm zu entwickeln, sind zunächst die Untersuchung von Verhandlungsheuristiken und die Entwicklung eines normativen Verhandlungsmodells notwendig. Aus diesem Grund schließt diese Dissertation mit der Beschreibung wichtiger Faktoren dieses Programmes und dessen Einführung.