

Vahlen's Handbücher der Wirtschafts- und Sozialwissenschaften

## Industriegütermarketing

von

Prof. Dr. Dr. h.c. Klaus Backhaus, Prof. Dr. Markus Voeth

10. Auflage

Verlag Franz Vahlen München 2014

Verlag Franz Vahlen im Internet:

[www.vahlen.de](http://www.vahlen.de)

ISBN 978 3 8006 4763 7

Zu [Leseprobe](#) und [Inhaltsverzeichnis](#)

schnell und portofrei erhältlich bei [beck-shop.de](http://beck-shop.de) DIE FACHBUCHHANDLUNG

## Sachverzeichnis

---

### A

Abgrenzung

- des Industriegütermarketings 3
- des relevanten Marktes 129

Absatz

- kanal 311
- potenzial 311, 554

Absicherung(s)

- bedarf 214 f.
- formen
  - externe 574
  - maßnahmen 571
- vertragliche 526, 534, 574, 608

Abwicklungsphase 44, 445

Ad hoc-Studie 161

Advocacy Behavior 75

AKA 412

Akkreditiv 414

Akquisition

- persönliche 564

Akquisitionsverhalten

- aktives 358
- passives 357

Analyseverfahren

- multivariate 169

Anbieter

- gemeinschaft 10, 354, 377, 397
- organisation 377
- vorteile 23
- zusammenschlüsse 377

Anfragenselektion 359

Angebot(s)

- erstellungsphase 44, 359
- formen 362
- kosten 360
- kosten-Erfolgskennziffer 373
- orientierte Typologien 198 f.
- preise 383

Angebotsaufwand

- optimaler 374

Angebotskalkulation

- individuelle 384

Anlagen

- geschäft 7, 215 f.
- industrielle 351

Anpassungs

- fähigkeit 147
- konzepte 544
- strategie 544

Ansätze

- dyadisch-personale 119
- einstufige 123
- mehrdimensionale 127
- mehrstufige 124, 127
- multiorganisationale 115, 120
- multipersonale 119

Arbeitsgemeinschaft 382

Aspirationspreis 264

Auftrags

- (Einzel-)fertigung 353
- finanzierung 403
  - im engeren Sinne 403
  - im weiteren Sinne 404

Auktion 245

Ausführungsgewährleistung 414

Ausschreibung 86, 356

Ausstellung 337

Ausstiegsfenster

- strategische 585

Austausch

- gut 209
- netzwerk 75

Auswahl

- bewusste 166

Auszahlungsvergleichskalkül 392

### B

bargaining zone 265 ff.

Barter 425

Basis

- installierte 519, 625

BATNA 265, 430

Bauleistungsdeckung 415

Beeinflusser 53

Befragung 166  
 Benchmarking 141  
 Benutzer 52  
 Beobachtung 166  
 Beschaffungs  
   – prozess 44  
   – richtlinien 87  
   – schrittfolge 450  
   – strategie 89  
   – verhalten  
     – organisationales 39  
 Bestellerkredit 408  
 Besuchsplanung 276  
 Betreibermodelle 354  
 Beziehungen  
   – promotoren 58  
   – struktur  
     – multiplexe 73  
     – uniplexe 73  
 Bezugsvertrag 576  
 Bietungsgarantie 404  
 Bindungsinstrumente 633 f.  
 Blue Printing 155  
 Brand Learning 634  
 Built-in-Flexibility 611  
 Bündel  
   – gemischtes 492  
 Business-to-Business-Marketing 5  
 Buy-Back-Geschäfte 426  
 Buying Center 39, 45 f.  
   – bezogenes Markenmanagement 182,  
     189 f.  
 Buying Network 39, 45, 72

**C**

Checklisten 127, 362  
 Claim-Management 445  
 closed bid 393  
 Clusteranalyse 139  
 Commodity  
   – Geschäft 206  
   – Märkte 221, 278  
 Competitive Bidding-Modelle 393 ff.  
 Component Sourcing 531  
 Conjoint-Analyse 67  
 Countertrade 425

Dachmarken 562  
 Dachmarkenstrategie 183  
 Data Mining 170  
 Daten  
   – aufbereitung 168  
   – austauschformate 585  
   – auswertung 169 f.  
   – erhebung 164  
 Dauerschuldverhältnis 576  
 Decider 53  
 Decision Making Unit (DMU) 45  
 De-facto-Standard 621 f.  
 Delegationsmodell 114  
 Dienstleistung 470  
 Dienstleistungen  
   – industrielle 299  
 Dienstleistungsmarketing 6  
 Diffusion 464  
 Direktvertrieb 271 ff.  
 Diskontinuität 354  
 Distributionspolitik 221, 270  
 Dokumenten-Akkreditiv 414  
 Dynamic-Capability-Ansatz 158 f.

**E**

Effektivität(s)  
   – bedingung 13  
   – Netto-Nutzen 18  
 Effizienz 18  
   – bedingung 15  
 Einflussgrößenkalkulation 386  
 Einkäufer 52  
 Einkaufskooperation 43, 89, 289, 492, 553  
 Einstiegsfenster  
   – strategische 528  
 Einzel  
   – kundenfokus 522  
   – marke 182, 185, 505, 562  
   – markenstrategie 182 ff.  
   – preise 292 f., 493  
   – transaktion 200, 216  
 Electronic Data Interchange 584  
 Elemente des KKV 23  
 Elimination 242  
 Emanzipations  
   – konzepte 544, 555  
   – strategie 544

Entbündelung 286, 470, 484  
Entscheider 53  
Entscheidungsverhalten 46, 64  
Episodenkonzept 115  
E-Procurement 41, 89, 311, 549  
Erfahrung  
– eigenschaften 202  
– kurve 280  
Erfüllungsgarantie 508 f.  
Ersatzinvestitionen 78  
Erstinvestitionen 78  
Ertragsvergleich 260  
Erweiterungsinvestitionen 78  
Evoked Set 99  
excess inertia 625  
Export  
– geschäfte 405, 412  
– kreditversicherung 405  
– leasing 423  
– subventionen 407  
Exportfinanzierung  
– Risiken der 412

## F

Fabrikations  
– risiko 412  
– deckung 415  
Fach  
– messe 339, 344  
– opponenten 54  
– promotoren 54 f.  
Faktorenanalyse 139, 172  
FBI-Konzept 263  
Feinauswahl 233  
F&E-Kooperation 549, 581  
Fertigungs  
– rationalisierung 552  
– tiefe 529, 536, 553  
Fest  
– anbot 362  
– preiseinschluss 399  
Final Acceptance 439  
Financial Engineering 404, 416  
Finanzierung(s) 403  
– institutionen 410  
– instrumente 407  
– konsortien 406  
– kostenvorteile 496  
Finanzkreditdeckung 415

Firmen  
– marke 182, 562  
– markenstrategie 184  
first-tier supplier 531, 573  
Fixkostenvariabilisierung 496  
Flatrate 498  
Flexibilität(s) 588  
– potenzial 540  
Folge  
– investitionen 483  
– kauf 216, 451  
– entscheidung 450  
Force Majeure 443  
Forfaitierung 409  
Full Time Marketer 29  
Funktionen  
– garantie 508  
– rabatte 259

## G

Garantie 507  
– versprechen 507  
– vertrag 507  
Gatekeeper 53, 58, 75  
– Konzept 58  
Gefahrübergang 438  
Gefangenendilemma 151  
Generalunternehmerschaft 354, 378  
Gesamtprojekt-Referenz 445 f.  
Geschäft(s)  
– typen 215  
– ansatz 210  
– spezifisches Marketing 193  
– wahl 595  
– wechsel 595  
Geschäftsbeziehung(s) 10, 527 f.  
– ansätze 115  
Geschlossenheit 479  
Gewährleistung(s) 442  
– phase 44, 444  
Global Sourcing 532  
grant element 422  
Gremium 39, 621  
Grob  
– auswahl 232  
– projektierungsansatz 387  
Gruppen  
– entscheidung(s) 60, 65  
– modell 99

- strategische 134
- verhalten 72
- Güterbündelung 292

## H

- Handelsvertreter 304
- Händler-Promotions 330 f.
- Hermes-Deckungen 406, 414
- HILCA 251 f.
- Höchstpreisauktion 245
- Humankapitalspezifität 572

## I

- Ideen
  - bewertung 230
  - generierung 230
- Impulse
  - innerbetriebliche 598
- Individualentscheidungen 68
- Individualisierungsstrategie 602
- Individualtransaktionen 201
- Influencer 53
- Informations
  - bedarf 79, 162
  - distribution 168
  - gewinnungsprozess 162
  - ökonomik 202
  - politik 221
  - selektierer 53
  - träger 163
  - umfang 162
  - verarbeitungstypen 64
  - verhalten 60
  - verhaltenstypen 63 f.
- Ingredient Branding 187, 299, 562
- Initialkaufentscheidung 450
- Initiator 54
- Innenorientierung 28 f.
- Innovations
  - erfolg 225
  - fähigkeit 567
  - grad 77, 221, 224, 278
  - konzept 555
  - potenzial 539
- Insourcing 581
- Institutionenökonomik 196, 209
- In-Supplier 65, 79, 466, 528 f.

- Integration
  - vertikale 564, 629
- Integrations
  - fähigkeit 567
  - geschäft 215 ff., 521 ff.
  - potenzial 539
  - zeitpunkt 229
- Interaktion(s) 39
  - ansatz 107
    - dyadischer 113
    - dyadisch-organisationale 120
    - dyadisch-personale 109
    - multipersonale 110
  - bereitschaft 587
  - komplexität 522
  - paradigma 10, 119
  - prozesse 72
- Interaktionskontext
  - organisationaler 111
- Internet 167, 307
- Investition(s)
  - ausschuss 45
  - gütermarketing 5
  - rechnung
    - dynamische 392
    - spezifische 210, 581

## J

- Just-In-Time (JIT) 548

## K

- Kapitalwertmethode 234, 474
- Katalog
  - elektronische 584
- Katalogdatenaustauschformat 586
- Kauf
  - anlass 78
  - klassenansatz 79
  - typen 77
  - typologien 78, 85
  - verbund 216, 525
  - verhalten 39
  - verhaltensforschung 10
  - verhaltensunsicherheit 606
  - verschiebung 473
  - verzögerung 472
  - zurückhaltung 472

- Käuferimpulse 598
  - Kennzahlenverfahren 542
  - Kern
    - multipler 190
  - Kernkomponentenlieferanten 354
  - Key Account Marketing 201
  - KfW IPEX-Bank 411
  - Kilokostenmethode 384
  - KKV 13
    - Position 23
  - Know-how-
    - Gefälle 353
    - Referenz 445f.
    - Schutz 440
    - Vorteil 480
  - Koalition 76, 110, 382
  - Koalitions-Referenz 446
  - Kofinanzierung 422
  - Kombinationsgeschäfte 206
  - Kommunikations
    - instrumente 318
    - integration 505
    - politik 221, 316, 505, 564, 627
    - separierung 505
  - Kompensation(s) 425
    - geschäfte 425
  - Komplexgeschäfte 206
  - Komplexitätskosten 615
  - Komponenten-Referenz 445f.
  - Konditionen 436, 502
  - Konkurrenten
    - relevante 129
  - Konkurrenz
    - analyse 129, 133
      - klassische 136, 141
      - relative 129
    - aufklärung 168
    - maßnahmen 149
    - orientierung 30
    - reaktionen 150
    - Reaktionsprofil 149
    - verhalten 134, 140
    - vorteil (KKV)
      - komparativer 13
  - Konsortium
    - offenes 379
    - stilles 380
  - Konsumgütermarketing 3
  - Kontaktangebot 361
  - Kontraktgüter 209
  - Konzept
    - auswahl 534
    - wettbewerb 568
  - Konzepte der Anfragenselektion
    - qualitative 362
    - quantitative 370
  - Kooperation(s)
    - form 43, 378, 381
    - geschäfte 206
    - horizontale 553
  - Koordinationskosten 539
  - Kopplung
    - sachliche 486
  - Korrespondenzhypothese 112
  - Kosten
    - Benchmarking 279
    - entwicklung
      - dynamische 280
    - Follower 288
    - führer 285
    - kette 280
    - Nutzen-Analyse 247
    - vergleich 260, 279
  - Kreuzpreiselastizitäten 131
  - Kriterien 122
  - Kritik an den Angebotskalkulationsverfahren 390
  - Kunden
    - abwanderung 472
    - individuelle Leistungen 351
    - integration 227, 351, 469, 605
    - integrationskompetenz 539
    - nutzen 16
    - orientierung 16, 30
    - problem 29
    - verhandlungsphase 44, 426
    - vorteil 13
    - wert 630
    - zufriedenheit 16
  - Kündigungsklauseln 577
- ## L
- Lead User 84
  - Leapfrogging 84, 239, 473, 503
  - Leasing 292
  - Leistungs
    - individualisierung 523, 604f.
    - modifikationen 435
    - potenziäle 534, 538

## Leistungsmerkmale

- produktbezogene 536

## Lern

- ansatz 388
- kurve 282

## Letter of Intent 444

## Lieferer

- termin 360, 445, 567
- vertrag 78, 407, 420, 576 f.

## Lieferanten

- bewertung 534
- bewertungsmodelle 541
- kredit 407
- kreditdeckung 414

## Life Cycle Cost 14, 391

## Limit Conjoint-Analyse 248 f.

- mehrstufige 68

## Lizenzpolitik 480

- mengenorientierte 628

## Local Sourcing 532

## Lock-in-

- Effekt 454, 462
- Strategie 630

## Logistik

- integration 547
- system 313 ff.

## Lokalwährungskredite 405 f.

## Lotterie 246

**M**

## Macht

- beziehungen 109
- opponeneten 54 f.
- promotor 54 ff.
- quelle 55, 59, 75

## Management

- stil 105
- von Nachfragerunsicherheit 466

## Manufacturing

- Computer Integrated 614

## Marken

- artikel 3
- aufbau 177 ff.
- begleitende 187, 562
- bewertung 181
- erosion 184
- Familien- 182 ff., 505, 562
- strategie 184

- führung 177

- Kapitalwert 178

- kern 172 f., 184 f., 189 f., 299

- durchschnittsfokussierter 190

- mehrwert 154, 175 f.

- relevanz 174, 177 f.

- strategie 176 ff., 188, 505

- wert 154, 178 ff.

## Markenmanagement

- strukturelles 182
- zeitliches 182, 191

## Market Based View 153

## Marketing

- Definitionen 11, 18

- Forschung 191

- Konzept

- integratives 12

- Logistik 313

- mehrstufiges 299, 317 f., 555 ff.

- Response-Modell 100 f.

- Strategie

- mehrstufige 560

## Markierung 173, 335, 563 f.

## Markt

- abgrenzung 130 ff.

- anonym 219

- austrittsbarrieren 150

- barrieren 132, 288

- einführung 239 f.

- eintrittsbarrieren 136

- erprobung 237 ff.

- forschungsprozess 162

- führer 282

- lebenszyklus 222

- orientierung 12, 31

- platz 311

- elektronischer 311

- prozess 13

- relevanter 136

- segmentierung 122, 128, 320, 560

- dynamische 122, 128

- kriterien 122

- statische 122

- test 238 f.

## Markup 368 f.

## Materialkostenmethode 386

## Mediaselektion 323 f.

## Medien

- neue 307

## Mengen

- geschäfte 206
- rabatte 259, 491

## MESOs 430

Messe- 324, 337 f., 341, 343 ff.

- Controlling 346
- durchführung 339, 346
- management 339 f.
- nachbereitung 339, 346 f.
- organisation 339, 345
- planung 339 f., 345
- platzauswahl 341 ff.
- selektion 339 ff.
- typ 337, 344
- virtuelle 344 f.

Mischfinanzierung 422

Mobilitätsbarriere 136 f.

## Modell

- SOR 105

Modifikationspreisansatz 387

Modularisierung 598, 609 f.

Modular Sourcing 531

Multi Channel Management

- aktives 312

Multikanal-Strategie 312

Multiorganisationalität 9 f.

Multipersonalität 10, 39, 316

Multiple Sourcing 529

## N

Nachfrage(r)

- abgeleitete 8, 317
- bündelung 43, 288 ff., 491, 531
- Organisation 86, 108
- organisationale 9
- unsicherheit 460 ff., 482 ff., 500 ff.
  - nutzungsbezogene 483, 504, 508
  - verhaltensbezogene 482 ff., 498, 507 ff.

Netto-Nutzen- 13, 18 ff.

- Differenz (NND) 14, 20 ff.

- Vorteil 13, 20 ff.

Netzeffekte 622

- direkte 623
- indirekte 623

Netzwerk

- ansatz 124, 128
- rollen 73

Neukauf 79, 81

Neuprodukt

- konzeption 224 f.
- planung 225, 228

Normen 621

## O

OECD-Konsensus 422

OEM 528

Öffentlichkeitsarbeit 318, 331 ff.

Opponenten 54 f., 57

- macht 65

- Modell 52 ff.

Opportunismus 212

- Möglichkeiten 460

Opportunitätskosten 211

Order Splitting 64, 570

Organisationen XI, 9, 118

Organisationskultur 89

Outsourcing 41

Out-Supplier 65, 79, 528

## P

Part Time Marketer 29

Patentverstöße 516

Penetration-Pricing 512

Performance Contracting 301

Personal Selling 109

Personen 39, 43, 47 f., 57, 110

Phasen 108

- ansätze 44

- konzept 44

Pinguin-Effekt 625

Plafond 413

Plattform-

- Konzept 530, 608 ff.

- Strategie 610

Portfolio-

- Methode 325, 542

- Technik 541 f.

Potenzial

- beurteilung 538

- eigenschaften 566

- information 161

- konzept 115

- unterschiede 154

Präferenz 67, 99, 170, 246, 428, 559, 624

- anpassung 67



- bildung 98
  - einwilligung 67
  - messung 68
  - Präqualifikation 445
  - Preannouncing 84
  - Preis
    - -Absatz-Funktion 253
    - beobachtung 537
    - bündelung 292, 492
      - gemischte 295
      - reine 294
    - festlegung 490
    - gleitklauseln
      - mathematische 399
    - -Leistungs-Verhältnis 247
    - lineare 500
    - nicht-lineare 292, 296, 498
    - politik 221, 243, 255, 279, 288, 382, 545, 551, 626
      - aktive 553
      - marktorientierte 393
      - Mitanbieterbezogene 397
      - nutzenorientierte 391
      - passive 551
    - sicherung 398
    - strukturanalyse 537
    - systeme 244, 254
    - vergleich 537
    - verhandlungen 257, 260, 436
    - vorbehalt 399
    - würdigkeit 537
  - Preliminary Acceptance 439
  - Pricing
    - lineares 497
    - nicht-lineares 497
  - Primärforschung 163
  - Produkt 224
    - bezogen 536
    - differenzierung 240 f.
    - einföhrung 225, 235, 559
    - elimination 240, 242
    - entwicklung 234, 545
      - marktorientierte 225
    - geschäft 202, 210, 215 ff., 224, 533, 630
      - -Nutzer-Kompatibilität 455
    - politik 221, 224, 627
    - positionierung 170
    - -Produkt-Kompatibilität 455
    - technologie 77, 82
    - test 238
    - variation 240
    - vereinheitlichung 241, 615
    - vereinheitlichungsstrategie 615
  - Produktionsverbindungshandel 304 f.
  - Profil
    - analyse 542
    - vergleich 362 ff.
  - Programmunterschiede 153, 157 f.
  - Projekt
    - abwicklung 437, 444
    - abwicklungsphase 44
    - finanzierung 416 f., 419
    - geschäft 215 ff., 351 ff.
  - Promotoren 54 f., 57 f.
    - macht 65
    - modell 52 ff., 57
  - Prototypen 84, 234, 237
  - Prozess
    - bezogen 536
    - der Informationsbereitstellung 162
    - flexibilität 540
    - kette 579
    - kostenrechnung 155
    - modell 43, 92, 97
    - planung 155
    - unterschiede 155
    - verbesserungskooperation 581
    - wertanalyse 155
  - Public Relations 331
  - Punktbewertungsverfahren 365
  - Push-Strategie 17, 557
- Q**
- Qualifikationsanforderung 92
  - Qualität(s)
    - integrale 524
    - management 545 f.
    - sicherung 536, 545 ff.
    - unsicherheit 174
  - Quasirente 211, 214
  - Quersubventionierung 495, 515
  - Quoten
    - planung 276
    - verfahren 166

## R

- Rabatt 257, 331, 502
  - auftragsbezogene 259
  - politik 257
- Rahmen
  - lieferverträge 576
  - verträge 286 ff.
- Rapid Prototyping 237
- Ratenlieferungsvertrag 576
- Rationalisierungspotenzial 282, 578
- Rechtsnorm 90
- Referenz
  - anlage 444
  - arten 445
- Regressionsanalyse 373
- Reisende 273, 304
- Relationship Marketing 200, 206 ff.
- Relaunch 240
- Release-Strategie 600, 618 ff.
- Reliabilität 167
- Reputation 84, 447
- Reservationspreis 264
- Resource-based View 153
- Ressourcen
  - analyse 551
  - ausstattung 152
  - potenziale
    - materielle 90 f.
    - personelle 90 f.
- Reziprozität 268
- Richtangebot 361
- Risikoreduktionsstrategie 64
- Rollen 49
  - fokussiert 189
  - konflikte 102
  - konzepte 49, 52
  - verhalten 102, 109
- Routenplanung 276
- Routinetransaktion XI
- Rückkopplung 30

## S

- Sachkapitalspezifität 571
- Schalenansatz 126
- Schiedsgerichtsbarkeit 442
- Schlüsselpersonenkonzepte 58, 60
- Schnittstelle
  - ästhetische 456
  - invariante 524

- Scoring-Modell 362 ff., 397, 588
- second-tier supplier 531
- Segmentierungsansätze
  - einstufige 124
  - mehrstufige 124
- Sekundärforschung 163
- Selbstbindungsmaßnahme 568
- Selling Center 39, 107
- sequentielle nicht-lineare Preise 498
- Side Deal 269
- Simultaneous Engineering 236, 539
- Single Sourcing 529 ff.
- Skalierung
  - multidimensionale 172
- Skimming-Pricing 512
- Specialty-Märkte 222, 224
- Spiegelorganisation 168
- Spieltheorie 150
- Spill over-Effekt 505
- Sponsoring 318, 331 ff.
- Spot-Geschäft 206
- Standard
  - führerschaft 628
  - barometrische 628
- Standardisierungspotenzial 622 f.
- Standort
  - verlagerung 552
  - wahl 538
- Stoßrichtung
  - strategische 226
- Struktur
  - flexibilität 541
  - modell 43, 92, 95
- Submissionmodell 393
- Such
  - eigenschaften 202
  - feldanalyse 226
- Sukzessivlieferungsvertrag 576
- Supply Chain Pricing 288 f., 555
- System
  - architektur 451 ff., 460 ff., 476 ff., 487, 506
  - ausstieg 466
  - bindung 453 ff., 467, 509
  - bindungseffekt 632
  - erweiterung 460, 464 ff.
  - geschäft 466, 472, 475
  - gestaltung 477
  - kauf 463 ff.
  - komponenten 453

- lebensdauer 464
- lieferant 531
- nutzen 453, 476
- offenes 479
- philosophie 451
- -Pricing 490
- proprietäres 479, 513
- spezifität 465
- technologie 157, 452, 464

## T

- Target
  - -Costing 554
  - -Pricing 286 ff., 469, 554
- Tarif
  - zweiteiliger 500
- Task Force Panels 169
- technological leapfrogging 83
- Technologie
  - entwicklung 90 f., 469
  - orientierung
    - reine 17
- Teilerhebung 165
- Termin
  - treue 538, 542
  - wertzahl 538, 542
- Toolkits 556 ff.
- Totalmodell 43, 92, 102
- Trade-Offsets 426
- Tragfähigkeitsprinzip 391
- Transaction
  - Center 107, 111
  - Marketing 200, 206 ff.
- Transformation
  - fundamentale 211 f.
- Typisierungsstrategie 601 ff., 613
- Typologie 195
  - marktseiten-integrierende 203
  - nachfrageorientierte 201

## U

- Umwelt 40, 90, 92, 148
  - analyse 148 f.
  - restriktionen 99
- Ungewissheitsreduktion 64
- Unique Selling Proposition 20, 619
- Unsicherheit
  - Ex-ante 210

- Ex-post 210
- nutzungsbezogene 460 ff., 479, 483, 488, 499
- verhaltensbezogene 460 ff., 480 ff., 498, 504, 509
- von Nachfragern
  - nutzungsbezogene 479
- Unternehmenskultur 89, 602
- User Group 477, 622
- USP 13, 20

## V

- Validität 167, 252
- Value Proposition 13, 20 ff.
- Variantenmanagement 617 f.
- Verarbeitungsmarken 187, 562 f.
- Verbesserung(s)
  - kontinuierliche 580
  - prozess
    - kontinuierlicher 580
- Verbund
  - finanzierung 421 f.
  - geschäft 598
  - politik 628 f.
- Vereinheitlichungsstrategie 600 ff., 615
- Verfügbarkeitsqualität
  - integrale 525
- Vergeltungsmaßnahmen 151
- Verhalten(s)
  - beeinflussung 66, 259
  - der Konkurrenz 140
  - rollenkonformes 51
- Verhandlung(s)
  - analyse 261 ff., 426
  - controlling 261, 269, 426
  - distributive 427 ff.
  - führung 261 ff., 268, 426
  - integrative 426 ff.
  - management 112, 262 ff., 426
  - objekt 262, 433 ff.
  - organisation 261 ff., 426
  - phase 44, 433 f., 436, 444
  - prozess 108, 268, 428
  - situationen
    - distributive 266
  - strategie 266
    - ergebnisbezogene 266
  - taktik 267, 428
  - team 113, 263, 268, 427

- technik 432 ff.
  - vorbereitung 261, 264, 268, 426
  - ziel 264, 270
  - Verkaufs
    - bezirksaufteilung 274 f.
    - budgetierung 274
    - filiale 273
    - förderung 11, 318, 330, 337
    - gesellschaft 272, 306
    - niederlassung 272 f.
  - Vernetzung
    - informationstechnische 539, 581, 584 f.
  - Verteidigungsfähigkeit 25
  - Verteilungsgerechtigkeit 573 f., 588
  - Vertrags
    - garantie 404, 406, 415
    - handelssystem 305
    - management 608
    - störung 435, 443
  - Vertrauen(s) 174 f., 289, 507, 566 f., 606 ff.
    - eigenschaften 202, 528, 567
  - Vertrieb(s)
    - direkter 41, 271 f., 306
    - formen
      - direkte 306
    - indirekter 271 f.
    - organisations-Promotions 330
    - weg
      - direkter 303
      - indirekter 303 f.
  - Verzug 440, 443 f.
  - Vickrey-Auktion 245
  - Vollerhebung 165
  - Voranfragenphase 356 f.
  - Vorauswahl 98, 534
    - phase 538 f., 544, 555, 559
  - Vorvertragsphase 527
- W**
- Wahrnehmung 15, 24, 95, 170 f., 191, 316, 505
  - Webster/Wind-Rollenkonzept 52, 75
  - Wechsel
    - kosten 454, 465 f., 509 f., 513, 631
    - kursrisiko 410, 412 f., 415

- Werbe
  - botschaft 319 ff.
  - budget 319, 324
  - erfolgskontrolle 319 f., 324
  - ziel 320 f.
- Werbung 318, 323, 332, 337, 349, 564 ff.
- Wertkette 144, 146, 280 f., 551
- Wertschöpfungspartner 41
- Wettbewerbs
  - prozess 13
  - vorteil 13, 22, 26
- Wiederkauf
  - identischer 40, 79
  - modifizierter 79 ff.
  - reiner 81
- Wirtschaftlichkeitsanalyse 232 f.

## Y

- Yield Management 503

## Z

- Zahlungs
  - ausfallrisiko 412 ff.
  - bedingungen 379, 436, 503
  - bereitschaft 243 ff., 249, 254 f., 258, 293, 390, 471, 492 f., 497 f.
  - garantie 414
- Zeit
  - dimension 491
  - qualität
    - integrale 524
  - rabatte 259
- Ziel
  - gruppenentscheidung 560
  - preisfindung 554
- Ziele der Konkurrenten 143
- Zins
  - änderungsrisiko 412 f., 415
- Zone of Possible Agreement 264
- Zufallsprinzip 165
- Zuliefer
  - netzwerke 553
  - pyramide 532 f.
- Zusammenarbeitsmodell 114
- Zwischenzahlungsgarantie 406