

Macht x Vertrauen

	<u>Machtverhältnis</u>	<u>Vertrauensverhältnis</u>
<u>Ansatz</u>	Angst schaffen	Vertrauen schaffen
<u>Leitlinie</u>	Eigeninteresse	Fairness
<u>Verhandlungsstrategie</u>	Mit mehreren Partnern verhandeln, um sie gegeneinander auszuspielen Flexibilität nur für sich beanspruchen	Mit wenigen Partnern eine gegenseitige Abhängigkeit schaffen Beide Parteien investieren, um sich festzulegen
<u>Kommunikation</u>	Hauptsächlich unilateral	Bilateral
<u>Einflussnahme</u>	Durch Zwang	Durch Expertise
<u>Verträge</u>	Formell, detailliert, unflexibel, kurzfristig Konkurrenzofferte regelmässig einholen	Informell, allgemein, flexibel, langfristig Marktpreise gelegentlich abchecken
<u>Konfliktmanagement</u>	Vorbeugung durch detaillierte Verträge Konfliktlösung durch Rechtsstreitigkeiten	Vorbeugung durch die Kompatibilität der Werte Konfliktlösung durch Mediation

Quelle: Nirmalya Kumar, *The Power of Trust in Manufacturer-Retailer Relationships*, Harvard Business Review, November-December 1996