

„Gewinn-Gewinn“ Vereinbarungen

Typ 1 Jede Vereinbarung, die für beide Parteien günstiger ist, als keine Vereinbarung

Beispiel: Praktisch jede Verkaufstransaktion

Typ 2 Eindimensionale Verbesserung einer Vereinbarung von Typ 1

Beispiel: Die Parteien in einer Verkaufsverhandlung sind sich grundsätzlich einig. Die eine kümmert sich allerdings viel mehr um Geld als die andere. Innerhalb des Einigungs-bereiches entscheiden sie sich über einen Preis, der näher vom Reservationspreis der weniger „geldgierigen“ Partei liegt.

Typ 3 Eine mehrdimensional optimierte Vereinbarung, die für beide Parteien nicht besser sein könnte
= echte „Gewinn-Gewinn“ Vereinbarung!

Beispiel: Die Parteien schliessen die unter Berücksichtigung sämtlicher Interessen (Preis, Garantie, Lieferbedingungen, andere gegenseitige Geschäftsbeziehungen usw.) bestmögliche Vereinbarung ab.

Gemäss: Gerald B. Wetlauffer, *The Limits of Integrative Bargaining*, The Georgetown Law Journal, Vol. 85, 1996, Seiten 369 - 394