

**Springer Gabler**1.  
Auflage1. Aufl. 2021, VIII, 146 S.  
79 Abb.**Gedrucktes Buch**

Softcover

**Gedrucktes Buch**

Softcover

ISBN 978-3-658-32685-2

£ 27,99 | CHF 39,00 | 32,70 € |

35,97 € (A) | 34,99 € (D)

lieferbar

**Rabattgruppe**

Standard (0)

**Produktkategorie**

Fachbuch

**Betriebswirtschaftslehre : Produktionsmanagement**

Pfeiffer, Christoph

# Spieltheorie – Erfolgreich verhandeln im Einkauf

**Voraussetzungen, Anreize und Vergaben**

- **Grundlagen von Auktionen und Spieltheorie**
- **Hilfreiche Methoden zur Anwendung in der Einkaufspraxis**
- **Nutzung datenbasierter Verfahren**

Die angewandte Spieltheorie im Einkauf hat sich in vielen Unternehmen zu einem wichtigen Instrument entwickelt, um in Verhandlungen systematisch Erfolge zu erzielen. Der zentrale Baustein spieltheoretisch optimierter Vergaben sind Einkaufsauktionen. Ein Grundwissen über Auktionen und Spieltheorie ist deshalb insbesondere für Einkäufer von Bedeutung. Dieses Buch beschreibt sehr anschaulich viele hilfreiche Methoden sowie deren Anwendung in der Praxis. Für den Einsatz der Spieltheorie im Einkauf eignen sich besonders Vergabesituationen, die über ein hohes Volumen verfügen, die interessant für Lieferanten sind und deren Leistung sich gut spezifizieren lässt. Außerdem wird dargestellt, wie Kartelle oder zurückhaltender Wettbewerb zwischen Lieferanten anhand eines rein datenbasierten Verfahrens identifiziert werden können. Zu jedem Einkauf gehört ein Verkauf. Das Buch richtet sich deshalb nicht nur an Einkäufer. Auch für Verkäufer spielen Auktionen in der Beschaffung und die zugrunde liegenden spieltheoretischen Prinzipien eine gleichermaßen bedeutsame Rolle.

**Bestellen Sie online unter [springer.com/booksellers](https://springer.com/booksellers)****Springer Nature Customer Service Center GmbH**

Customer Service

Tiergartenstrasse 15-17

69121 Heidelberg

Germany

T: +49 (0)6221 345-4301

[row-booksellers@springernature.com](mailto:row-booksellers@springernature.com)