

Gliederung

GLIEDERUNG.....	3
ABBILDUNGSVERZEICHNIS	6
BÜCHER, FACHARTIKEL UND ERSTQUELLEN	7
TAGESZEITUNGEN, MAGAZINE UND FACHARTIKEL.....	15
1. EINLEITUNG	24
2. WISSENSCHAFTLICHE HERANGEHENSWEISE	30
2.1 DER FORSCHUNGSPROZESS	30
2.2 VERWANDTSCHAFT DER WISSENSCHAFTEN.....	34
2.2.1 <i>Verwandtschaft von Politikwissenschaften und Ökonomie</i>	34
2.2.2 <i>Verwandtschaft von Politik- und Rechtswissenschaft</i>	36
2.3 FORSCHUNGSBERICHT (STAND DER FORSCHUNG)	39
2.3.1 <i>Harvard-Verhandlungskonzept</i>	39
2.3.2 <i>Delphinstrategie</i>	41
2.3.3 <i>Win-win</i>	45
2.3.4 <i>Sonstige Verhandlungsmethoden</i>	50
2.4 DARSTELLUNG EINER GELUNGENEN VERHANDLUNG „HERKULES“	52
2.5 DEFINITION DES SCHEITERNS VON VERTRAGSVERHANDLUNGEN	55
2.6 BEDEUTUNG DER QUELLEN.....	57
2.6.1 <i>Zugang zu Quellen</i>	58
2.6.2 <i>Zeitungen und Zeitschriften</i>	60
2.6.3 <i>Quellen zur Landtagswahl in Berlin 2001</i>	70
3. FRAGE 1: SCHEITERN AUS ARROGANZ UND ÜBERHEBLICHKEIT	72
3.1 EINZELFALLBETRACHTUNG: POLITIK	72
3.1.1 <i>Definition einer Ampelkoalition</i>	73
3.1.2 <i>Historie</i>	73
3.1.3 <i>Ergebnisse der Landtagswahl 2001 in Berlin</i>	76
3.1.4 <i>Reflektierende Betrachtung</i>	79
3.1.4.1 <i>Beginn der Verhandlungen ab dem 23. Oktober 2001</i>	79
3.1.4.2 <i>Verlauf der Gespräche ab dem 24. Oktober 2001</i>	82
3.1.4.3 <i>Scheitern der Gespräche ab dem 4. Dezember 2001</i>	85
3.1.4.4 <i>Nach den Verhandlungen, Dezember 2001</i>	90
3.1.4.5 <i>Schuldzuweisungen</i>	94

3.2 EINZELFALLBETRACHTUNG: ÖKONOMISCH-JURISTISCH.....	100
3.2.1 <i>Definition Unternehmenskauf/M & A</i>	101
3.2.1.1 Motive für M & A	102
3.2.1.2 Wirtschaftliche Bedeutung von M & A	104
3.2.1.3 Varianten eines M & A.....	106
3.2.1.4 Vorgehensweisen eines M & A	113
3.2.2 <i>Historie</i>	115
3.2.3 <i>Reflektierende Betrachtung</i>	121
3.2.3.1 Beginn der Gespräche Anfang Februar 2000.....	123
3.2.3.2 Verlauf der Gespräche ab dem 7. März 2000	123
3.2.3.3 Verlauf der Gespräche ab dem 9. März 2000	129
3.2.3.4 Verlauf der Gespräche ab dem 14. März 2000	133
3.2.3.5 Verlauf der Gespräche ab dem 16. März 2000	135
3.2.3.6 Verlauf der Gespräche ab dem 4. April 2000	142
3.2.3.7 Verlauf der Gespräche am dem 5. April 2000	142
3.2.3.8 Verlauf der Gespräche ab dem 6. April 2000	146
3.2.3.9 Verlauf der Gespräche ab dem 15. April 2000	160
3.2.3.11 Verlauf der Gespräche ab dem 19. Mai 2000	162
3.2.3.12 Verlauf der Gespräche nach dem 19. Juni 2000.....	164
3.3 HYPOTHESE DER EINZELFALLBETRACHTUNG	165
3.3.1 <i>Glaube an den Erfolg</i>	166
3.3.2 <i>Inhaltliche Punkte</i>	170
3.3.3 <i>Scheitern aus Arroganz und Überheblichkeit</i>	174
3.4 VERWERTUNGSZUSAMMENHANG: KOALITIONEN/UNTERNEHMENSKAUF	185
4. FRAGE 2: SCHEITERN AUS DER FALSCHEN EINSCHÄTZUNG DER SITUATION	189
4.1 EINZELFALLBETRACHTUNG POLITIK	189
4.1.1 <i>Historie</i>	190
4.1.2 <i>UN-Resolutionen</i>	195
4.1.3 <i>Reflektierende Betrachtung</i>	196
4.1.3.1 Stand der Gespräche: Februar 2003.....	197
4.1.3.2 Stand der Gespräche: Anfang März 2003	198
3.2.3.3 Stand der Gespräche: Mitte März 2003	209
4.1.3.4 Stand nach dem 20. März 2003 (Kriegsausbruch)	221
4.1.3.5 Nachbetrachtung.....	225
4.2 EINZELFALLBETRACHTUNG ÖKONOMISCH-JURISTISCH	236
4.2.1 <i>Outsourcing</i>	237
4.2.1.1 Definition von Outsourcing	241
4.2.1.2 Gründe für Outsourcing.....	244

4.2.1.3 Gründe gegen Outsourcing	251
4.2.2 Historie	251
4.2.3 Reflektierende Betrachtung	255
4.2.3.1 Beginn der Gespräche: Februar–April 2003	255
4.2.3.2 Stand der Gespräche Juni–August 2003	258
4.2.3.3 Stand der Gespräche November–Dezember 2003	263
4.3 HYPOTHESE DER EINZELFALLBETRACHTUNG	268
4.3.1 Fehlende Aufklärung	269
4.3.2 Ignorieren von Informationen.....	271
4.3.3 Krampfhaftes Festhalten an Zielen	274
4.4 VERWERTUNGSZUSAMMENHANG: UN-RESOLUTION/OUTSOURCING.....	279
5. FAZIT	282