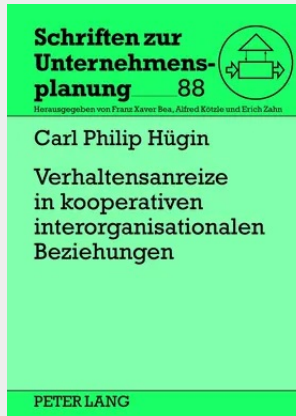


Hügin

Verhaltensanreize in kooperativen interorganisationalen Beziehungen

Ein spieltheoretischer Ansatz

Die Zusammenarbeit zwischen Automobilhersteller und Zulieferer ist eng mit der Frage nach der optimalen Interaktionsstrategie verbunden. In dieser Arbeit wird dem strategischen Einkauf auf theoretischer Grundlage eine Entscheidungshilfe bei der Frage gegeben, wann kooperative Interaktionsstrategien gegenüber kompetitiven Strategien zu bevorzugen sind und welche Anreize aus möglichen Strategiewechseln hervorgehen.



73,25 €

68,46 € (zzgl. MwSt.)

Lieferfrist: bis zu 10 Tage

Artikelnummer: 9783631638439

Medium: Buch

ISBN: 978-3-631-63843-9

Verlag: Peter Lang Frankfurt

Erscheinungstermin: 03.07.2012

Sprache(n): Deutsch

Auflage: 1. Auflage 2012

Serie: Schriften zur

Unternehmensplanung

Produktform: Gebunden

Gewicht: 430 g

Seiten: 230

Format (B x H): 148 x 210 mm

