

## Gliederung

<b>GLIEDERUNG</b> .....	<b>3</b>
<b>ABBILDUNGSVERZEICHNIS</b> .....	<b>6</b>
<b>BÜCHER, FACHARTIKEL UND ERSTQUELLEN</b> .....	<b>7</b>
<b>TAGESZEITUNGEN, MAGAZINE UND FACHARTIKEL</b> .....	<b>15</b>
<b>1. EINLEITUNG</b> .....	<b>24</b>
<b>2. WISSENSCHAFTLICHE HERANGEHENSWEISE</b> .....	<b>30</b>
2.1 DER FORSCHUNGSPROZESS .....	30
2.2 VERWANDTSCHAFT DER WISSENSCHAFTEN.....	34
2.2.1 <i>Verwandschaft von Politikwissenschaften und Ökonomie</i> .....	34
2.2.2 <i>Verwandschaft 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
<b>3. FRAGE 1: SCHEITERN AUS ARROGANZ UND ÜBERHEBLICHKEIT</b> .....	<b>72</b>
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>Schulduweisungen</i> .....	94

3.2 EINZELFALLBETRACHTUNG: ÖKONOMISCH-JURISTISCH.....	100
3.2.1 <i>Definition Unternehmenskauf/M &amp; 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
<b>4. FRAGE 2: SCHEITERN AUS DER FALSCHEN EINSCHÄTZUNG DER SITUATION .....</b>	<b>189</b>
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
4.1.3.3 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 <i>Historie</i> .....	251
4.2.3 <i>Reflektierende Betrachtung</i> .....	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 <i>Fehlende Aufklärung</i> .....	269
4.3.2 <i>Ignorieren von Informationen</i> .....	271
4.3.3 <i>Krampfhaftes Festhalten an Zielen</i> .....	274
4.4 VERWERTUNGSZUSAMMENHANG: UN-RESOLUTION/OUTSOURCING .....	279
<b>5. FAZIT</b> .....	<b>282</b>