

Entwicklung eines System-Dynamics-Modells zur Entscheidungsunterstützung
bei der Steuerung eines Immobilienmaklerunternehmens

Matthias Christen

**Entwicklung eines System-Dynamics-Modells zur
Entscheidungsunterstützung bei der Steuerung
eines Immobilienmaklerunternehmens**

Bibliografische Informationen der Deutschen Nationalbibliothek

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.ddb.de> abrufbar

ISBN 978-3-96138-233-0

© 2020 Wissenschaftlicher Verlag Berlin

Olaf Gaudig & Peter Veit GbR

www.wvberlin.de / www.wvberlin.com

Alle Rechte vorbehalten.

Dieses Werk ist urheberrechtlich geschützt.

Jede Verwertung, auch einzelner Teile, ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig. Dies gilt insbesondere für fotomechanische Vervielfältigung sowie Übernahme und Verarbeitung in EDV-Systemen.

Druck und Bindung: SDL – Digitaler Buchdruck, Berlin

Printed in Germany

€ 22,80

Inhaltsverzeichnis

Inhaltsverzeichnis.....	5
Abbildungsverzeichnis	8
Abkürzungsverzeichnis.....	11
Zusammenfassung.....	12
Abstract.....	13
1 Einführung.....	14
1.1 Problemstellung und Forschungsfrage	16
1.2 Ziel, Gegenstand und Abgrenzung	16
1.3 Aufbau der Arbeit	18
2 Begriffsdefinitionen	20
2.1 Entscheidungsunterstützung.....	20
2.2 Steuerung.....	21
2.3 Immobilienmaklerunternehmen	23
3 Stand der Forschung	25
4 Forschungskonzeption.....	29
4.1 Theoriegeleitete Modellbildung	30
4.1.1 System und Modell.....	32
4.1.2 Modellbildung und Simulation	34
4.2 System Dynamics	35
4.2.1 System Dynamics: Methodische Grundlagen.....	37
4.2.2 System Dynamics Software: Vensim®	42
4.2.3 Der Dynamic-Resource-System-View-Ansatz von WARREN	43

4.2.4	Phasen der System Dynamics Modellierung	46
4.3	Das CHURCHILL-FORD-WALKER-Vertriebsmodell als theoretische Grundlage für die Modellierung	48
4.3.1	Beschreibung des CHURCHILL-FORD-WALKER- Vertriebsmodells	48
4.3.2	Das CHURCHILL-FORD-WALKER-Vertriebsmodell aus der Perspektive des Dynamic-Resource-System- View-Ansatzes	51
5	Modellierung eines prototypischen Immobilienmaklerunternehmens	53
5.1	Systembeschreibung	54
5.2	Zusammenführung des CHURCHILL-FORD-WALKER- Vertriebsmodells mit dem Dynamic-Resource-System- View-Ansatz und realen Immobilienmaklerunternehmens- Variablen	56
5.3	Modellbildung	58
5.3.1	Dynamische Hypothesen für das Partialmodell „Makler“	61
5.3.2	System-Dynamics-Modell „Makler“	79
5.3.3	Dynamische Hypothesen für das Partialmodell „Akquisiteur“	79
5.3.4	System-Dynamics-Modell „Akquisiteur“	81
6	Simulation und Modellanalyse	84
6.1	Simulation des Basismodells	84
6.2	Monte-Carlo-Simulation	89
6.3	Korrelationsanalyse der Input-Faktoren	91
6.4	Forward-Regression: Analyse der Output-Faktoren	93
6.4.1	Output-Faktor: Vermarktungsaufträge durch Akquisiteur ..	94
6.4.2	Output-Faktor: Vermarktungsaufträge durch Makler	96
6.4.3	Output-Faktor: Vermarktungsaufträge gesamt	96

6.4.4	Output-Faktor: Besichtigungen.....	96
6.4.5	Output-Faktor: Kaufpreisangebote.....	98
6.4.6	Output-Faktor: Beurkundungen	98
6.4.7	Output-Faktor: Provisionseinnahmen.....	99
6.4.8	Zusammenfassung der Output-Analyse	100
6.5	Variation der wichtigsten Einflussvariablen: Sensitivitätsanalyse	101
6.6	Entscheidungssituationen.....	107
7	Forschungsfrage, Interpretation und Ausblick.....	109
7.1	Forschungsfrage.....	109
7.2	Methodologische Interpretation	109
7.3	Inhaltliche Interpretation.....	111
7.4	Zielerreichung und Ausblick.....	113
	Literaturverzeichnis.....	115
	Anhang 1: Übersicht System Dynamics Gleichungen.....	122
	Anhang 2: Ergebnisse der erweiterten Literaturrecherche.....	126