

Das ist der Hammer!

Die Auktionstheorie gewinnt in der VWL immer mehr an Bedeutung. Wie Staat und Unternehmen die Erkenntnisse nutzen, um ihre Erlöse zu steigern

TEXT
Henrike Adamsen

ILLUSTRATION
Ari Liloan

Manchmal fällt der Hammer – und es ist trotzdem nicht das Ende. Das erlebt die Bundesnetzagentur gerade: Sie hatte auf

Wettbewerb pur gesetzt, ihre Mobilfunklizenzen an den Höchstbietenden versteigert und damit mehr als sechs Milliarden Euro eingenommen. Doch dann kommt heraus: Die Auktion war so gestaltet, dass kleinere Wettbewerber das Nachsehen hatten. Rechtswidrig sei das, urteilte das Kölner Verwaltungsgericht Mitte 2024. Und verdonnerte die Bundesnetzagentur, den Organisator der Vergabe, dazu, das fünf Jahre alte Verfahren zu wiederholen.

Auktionen in der ökonomischen Praxis – theoretisch gut, aber in der Praxis fehleranfällig? „Nein“, sagt Katharina Weber, Chefin der Negotiation Advisory Group (NAG), die Unternehmen beim Einsatz von Spieltheorie in Verhandlungen berät. Es habe allein an politischer Einmischung gelegen. Ex-Verkehrsminister Andreas Scheuer (CSU) hatte von den Netzbetreibern mehr Tempo beim Mobilfunkausbau gefordert. Im Gegenzug stärkte er deren Verhandlungsposition gegenüber kleineren Konkurrenten. Die klagten.

Für Auktionsexpertin Weber ändert dies nichts daran, dass das Instrument der Versteigerung in vielen strategischen Entscheidungssituationen anderen Verfahren überlegen ist. Die US-Regierung versuchte es Anfang der 1980er-Jahre mit Losentscheiden bei der Vergabe von Mobilfunklizenzen – und verzichtete auf Milliarden. Auch die Idee, anhand einer Kriterienliste Bieter mit Punkten zu bewerten, sei wenig zielführend: „Das öffnet subjektiver Bewertung und dem Bauchgefühl noch mehr die Tür“, warnt Weber.

Die objektivierte Bewertung, der Wettbewerb unter transparenten Bedingungen und vor allem das Ergebnis – dieser Dreiklang macht Auktionen zu einem Verkaufsschlager der modernen Mikroökonomik. Die Auktionswissenschaft, ein Teilbereich der Spieltheorie, hat in den vergangenen Jahren an Bedeutung gewonnen – auch weil sie sich in eine anwendungsorientierte Wissenschaft verwandelt hat, die immer empirischer, experimenteller und interdisziplinärer arbeitet und Methoden der Informatik integriert.

Die Politik greift daher gern auf die Erkenntnisse der Auktionstheorie zurück, die

Versteigerung von Mobilfunklizenzen ist nur ein Beispiel. Auch Flächen für Offshore-Windparks und Klimaschutzverträge werden versteigert, Zuschläge auf der Strombörse erteilt.

In der Privatwirtschaft begann der Siegeszug der Auktionen vor 25 Jahren in der Automobilindustrie. Und sie werden immer beliebter, auch wenn ihr Design aufwendig ist – und sie oft erst zum Einsatz kommen, „wenn es um die Wurst geht“, sagt Weber, also wenn Unternehmen Aufträge mit hohem Einkaufsvolumen vergeben wollen und das Einsparpotenzial groß ist. Will ein Autokonzern etwa einen Auftrag für Sitzpolster versteigern, sind nicht nur Preisaspekte entscheidend, sondern auch Verarbeitung, Material, Sicherheit. In der Auktionsvorbereitung fließen alle Faktoren in einem Vergleichspreis zusammen.

Eine Reihe großer Industriekonzerne hat mittlerweile eigene Kompetenzteams, die intern bei Verhandlungen beraten und Auktionen entwerfen. Dazu zählen BMW und Daimler Truck. Wie groß diese Teams sind, sagen die Unternehmen nicht.

Auch der Chemiekonzern BASF nutzt seit 2020 Auktionen im Einkauf, vor allem im Rohstoffbereich. Zuletzt versteigerte der Chemieriese für Standorte in Europa, Asien und Nordamerika Aufträge im Umfang von mehr als 400 Millionen Euro. Vier globale und mehrere regionale Bieter nahmen teil. „Der simultane und faire Prozess der Auktion führte nicht nur zu wettbewerbsfähigen Preisen, sondern auch zu weiteren unerwarteten Vorteilen in den Leistungskriterien“, resümiert BASF.

Für Marion Ott ist der Siegeszug der Auktion eine „Erfolgsstory auch für die Wirtschaftswissenschaft“. Die Ökonomin ist stellvertretende Leiterin der Abteilung für Marktdesign am Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung in Mannheim.

„Der Siegeszug der Auktionen ist eine Erfolgs-story für die Wirtschaftswissenschaft“

Marion Ott, Ökonomin am ZEW

Insbesondere der Ökonomie-Nobelpreis 2020 habe der Anwendung von Auktionsdesign einen Schub verliehen. Damals erhielten Robert Wilson und Paul Milgrom die Auszeichnung für die Entwicklung neuer Auktionsformate. Bereits 1996 hatte Stockholm den Auktionsvordenker William Vickrey ausgezeichnet. Der US-Ökonom nutzte als Erster die Methoden der Spieltheorie, um den Ablauf von Auktionen vorherzusagen und einen Gleichgewichtspunkt zu finden.

ÖKONOMISCH EFFIZIENT

Die immer komplexeren Verfahren und Detailregeln, die Spieltheoretiker entwickeln, haben oft nur noch wenig mit traditionellen Auktionen zu tun, die man etwa aus der Kunst kennt und bei denen – „und zum Dritten“ – der Hammer eines Auktionators fällt. Ökonomisch ausgedrückt, ist eine Auktion ein marktwirtschaftlicher Allokationsmechanismus – und im Grunde ein dynamisches Spiel. Es gibt sie in ihrer einfachsten Form bereits seit der Antike. Der Auktionator legt die Regeln fest und versucht auf diese Weise, das Verhalten der Bieter zu steuern. Die volle Transparenz über den Verhandlungsprozess unterscheidet Auktionen dabei von klassischen Ausschreibungen.

Auktionen gelten dann als effizient, wenn Käufer und Verkäufer nicht wissen, wie hoch die Zahlungsbereitschaft der Gegenseite ausfällt. Wenn ein Konzern etwa im Unklaren ist über die Produktionskosten verschiedener Zulieferer, die wiederum nicht einschätzen können, wie viel dem Käufer ihr Produkt wert ist. In dieser Situation helfen Auktionen bei der Preisfindung, die die Präferenzen der beteiligten Marktteilnehmer in Einklang bringt.

Allerdings müssen sich alle Beteiligten am Ende an die vereinbarten Regeln halten. Im Einkauf gebe es oft noch den Wunsch, nachzuverhandeln oder das letzte Wort zu haben, berichtet Auktionsexpertin Weber. Das aber würde die Anreize zerstören, die Spieltheoretiker vorher mühsam konstruiert haben. Sich an die Regeln zu halten, auf die man sich vorher geeinigt hat, ist zentrale Bedingung für das Gelingen einer Auktion.

Der Rechtsstreit um die Vergabe der Mobilfunklizenzen geht daher jetzt in die nächste Runde. Die Bundesnetzagentur verkündete Mitte Januar, dass sie die Frage höchstrichterlich klären lassen – und an ihren Auktionsregeln festhalten will. ■