

# Inhaltsverzeichnis

Vorwort zur zweiten Auflage . . . . .	V
Vorwort zur ersten Auflage . . . . .	VII
Der Autor . . . . .	IX
 Einleitung . . . . .	 1
 <b>I Verhandlungs- und Auktionsformen . . . . .</b>	 <b>5</b>
1 Bilaterale Verhandlungen . . . . .	7
1.1 Der Kuchen und das Wettbewerbsargument . . . . .	7
1.2 Sich in der Mitte treffen . . . . .	10
1.3 Der verdeckte Angebotstausch. . . . .	14
1.4 »Ich teile – Du wählst« . . . . .	16
1.5 Verhandlungsjudo. . . . .	18
1.6 Das Ultimatumspiel . . . . .	22
1.7 Zusammenfassung . . . . .	25
2 Auktionen . . . . .	27
2.1 Veräußerungs- und Einkaufsauktionen – die Unterschiede. . . . .	27
2.2 Die Englische Auktion. . . . .	31
2.3 Die verdeckte Zweitpreisauktion (Vickrey-Auktion) . . . . .	35
2.4 Die verdeckte Erstpreisauktion. . . . .	37
2.5 Die Holländische Auktion . . . . .	40
2.6 Zusammenfassung . . . . .	43
3 Verhandlungen um mehrere Verhandlungsobjekte . . . . .	45
3.1 Simultane und sequenzielle Verhandlungen . . . . .	45
3.2 Die kombinatorische Auktion . . . . .	48
3.3 Die Holländische Mehreinheiten-Auktion . . . . .	52
3.4 Die Tendarauktion . . . . .	54
3.5 Zusammenfassung . . . . .	58
 <b>II Rationale Verhandlungsstrategien . . . . .</b>	 <b>61</b>
4 Grundgedanken der Spiel- und Verhandlungstheorie . . . . .	63
4.1 Das Gefangenendilemma. . . . .	63
4.2 Einmalspiele und wiederholte Spiele . . . . .	66

4.3	Den Nutzen teilen? . . . . .	69
4.4	Zusammenfassung . . . . .	74
5	Rationale Bietstrategien . . . . .	75
5.1	Bieten in der Englischen Auktion . . . . .	75
5.2	Bieten in der verdeckten Zweitpreisauktion . . . . .	77
5.3	Bieten in der verdeckten Erstpreisauktion . . . . .	79
5.4	Bieten in der Holländischen Auktion . . . . .	82
5.5	Bieten im verdeckten Angebotstausch . . . . .	86
5.6	Bieten im Ultimatumspiel . . . . .	89
5.7	Zusammenfassung . . . . .	92
6	Der Fluch des Gewinners einer Auktion . . . . .	95
6.1	Auktionsobjekte mit »Common Value« oder »Private Value«. . . . .	95
6.2	Den Fluch des Gewinners vermeiden? . . . . .	97
6.3	Die Englische Tickerauktion . . . . .	99
6.4	Zusammenfassung . . . . .	103
III	<b>Ausgestaltung von Auktionen</b> . . . . .	105
7	Die Wahl der Auktionsform . . . . .	107
7.1	Die Abwägung zwischen Erst- und Zweitpreisauktion . . . . .	107
7.2	Hybride Verhandlungsformen . . . . .	110
7.3	Das Exponierungsproblem . . . . .	112
7.4	Eintrittsbarrieren für Bieter . . . . .	114
7.5	Der Reservationspreis und andere Fokuspunkte . . . . .	117
7.6	Zusammenfassung . . . . .	120
8	Störfaktoren in Auktionen . . . . .	123
8.1	Strategische Angebotsreduzierung . . . . .	123
8.2	Signalisierspiele unter den Bietern . . . . .	126
8.3	Wie man Kartellen am besten begegnet . . . . .	129
8.4	Zusammenfassung . . . . .	132
IV	<b>Voraussetzungen für echte Auktionen</b> . . . . .	133
9	Die Vergleichbarkeit der Alternativen per Bonussystem . . . . .	135
9.1	Bonus und Malus als Korrekturfaktoren . . . . .	135
9.2	Die interne Verhandlung systematisieren . . . . .	139
9.3	Die externe Verhandlung systematisieren . . . . .	141
9.4	Anreize für Innovation schaffen . . . . .	144
9.5	Zusammenfassung . . . . .	147

---

10	Die Verbindlichkeit der Verhandlung . . . . .	149
10.1	Mangelnde Verbindlichkeit kostet Geld. . . . .	149
10.2	Wer will schon gegen sich selbst antreten? . . . . .	152
10.3	Verhandlungen mit Sublieferanten . . . . .	156
10.4	Das Spiel mit mangelnder Verbindlichkeit . . . . .	158
10.5	Ein Plädoyer für langfristige Entscheidungen . . . . .	160
10.6	Zusammenfassung . . . . .	164
	Kurzprofile der besprochenen Verhandlungs- und Auktionsformen . . . . .	165
	Literatur . . . . .	189
	Stichwortverzeichnis . . . . .	191