

Inhaltsverzeichnis

Vorwort zur zweiten Auflage	V
Vorwort zur ersten Auflage	VII
Der Autor	IX
Einleitung	1
I Verhandlungs- und Auktionsformen	5
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 Tenderauktion	54
3.5 Zusammenfassung	58
II Rationale Verhandlungsstrategien	61
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 Ausgestaltung von Auktionen	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 Bieter	126
8.3 Wie man Kartellen am besten begegnet	129
8.4 Zusammenfassung	132
IV Voraussetzungen für echte Auktionen	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